

8



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN

987546

"ANALISIS Y EVALUACION DE SISTEMAS DE PRODUCCION
PECUARIOS. PROYECTO PARA LA APERTURA DE UNA CLINICA
VETERINARIA EN SAN JUAN DE ARAGON, D.F."

TRABAJO DE SEMINARIO

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

MEDICA VETERINARIA ZOOTECNISTA

P R E S E N T A :

MARIA ERNESTINA BECERRIL LAGUNA

ASESOR: CP RAMON HERNANDEZ VARGAS



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
AVENIDA DE
MEXICO

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

M. C. M.
UNIDAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES CUAUTITLAN
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

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

ATN: Q. Ma. del Carmen García Mijares
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la FES Cuautitlán

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:

Análisis y evaluación de sistemas de producción pecuarios.
Proyecto para la apertura de una clínica veterinaria
en San Juan de Aragón, D.F.

que presenta la pasante: María Ernestina Becerril Laguna
con número de cuenta: 9102349-8 para obtener el título de Médica Veterinaria Zootecnista

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

ATENTAMENTE
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 7 de Febrero de 2001

MODULO	PROFESOR	FIRMA
<u>III</u>	<u>CP Ramón Hernández Vargas</u>	<u>[Firma]</u>
<u>I</u>	<u>MVZ Fernando Ingalls Herrera</u>	<u>[Firma]</u>
<u>IV</u>	<u>MVZ Maura Cruz Fierro</u>	<u>[Firma]</u>

ÍNDICE

	página
1. Introducción.....	3
2. Antecedentes	
2.1 Antecedentes históricos.....	4
2.2 Datos de la zona.....	6
3. Objetivos.....	7
4. Metodología.....	8
5. Estudio de mercado.....	9
6. Características de la clínica	
6.1 Descripción.....	10
6.2 Dimensiones.....	11
6.3 Organigrama propuesto.....	12
6.4 Descripción de puestos.....	13
7. Trámites y requisitos legales.....	14
8. Elaboración de presupuestos	
8.1 Distribución de salidas por área.....	16
8.2 Presupuesto de inversión.....	17
8.3 Presupuesto de entradas.....	20
8.4 Presupuesto de salidas.....	24
8.5 Gastos fijos y variables por año.....	26
8.6 Resumen de presupuestos.....	27
9. Evaluación del proyecto y resultados.....	28
10. Discusión.....	33
11. Conclusiones.....	34
12. Bibliografía.....	35

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro nº		Página
	Presupuesto de inversión	
1	Quirófano	17
2		17
3	Consultas	18
4		18
5	Estética	19
6	Ventas / recepción	19
	Presupuesto de entradas	
7	Quirófano	20
8	Consultas	21
9	Estética	22
10	Ventas	23
	Salidas	
11	Quirófano	24
12	Consultas	24
13	Estética	25
14	Ventas	25
	Gastos fijos y variables anuales	
15	Gastos fijos	26
16	Gastos variables	26
	Resumen de presupuestos	
17	Presupuesto de inversión inicial	27
18	Presupuesto de entradas y salidas anuales	27
	Evaluación del proyecto	
19	Utilidad anual por área	28
20	Contribución marginal por área	28
21	Porcentaje ponderado de CM	29
22	Ventas en el punto de equilibrio	29
23	Comprobación del punto de equilibrio	29
24	Punto de equilibrio en unidades	30
25	Flujo neto de efectivo de la inversión	31
26	Flujo de efectivo de operación 2001	32

INTRODUCCIÓN

El mercado de las pequeñas especies ha ido creciendo poco a poco con el paso de los años es por eso que se realizó el proyecto para el establecimiento de una clínica veterinaria; el presente trabajo tiene como fin orientarnos acerca de todo lo que implica la instalación de una clínica veterinaria así como saber si será o no rentable en San Juan de Aragón en la delegación Gustavo A. Madero.

Para cumplir con nuestro objetivo fue necesario investigar acerca de lo relacionado con el local (ubicación, renta, servicios), buscar información en fuentes oficiales sobre los trámites requeridos para poder llevar a cabo la apertura de la clínica, realizar un estudio de mercado en la zona; un estudio técnico; un estudio financiero, en el cual se obtuvieron presupuestos, entradas y salidas proyectadas, ordenando ésta información en tablas, y en base a todo lo anterior se evaluó nuestro proyecto, utilizando varios métodos y fórmulas con asesoría contable, obteniendo así resultados y conclusiones.

ANTECEDENTES

ANTECEDENTES HISTORICOS.

Los perros y gatos han sido los compañeros del ser humano a lo largo de la historia. La compañía de un perro o gato era tenida en cuenta, pero el animal era reemplazado de forma barata y fácil, y como las profesiones se desarrollaron como respuesta a un mercado de servicios, la medicina del animal de compañía no floreció hasta el siglo XIX. (6)

En los primeros tiempos el hombre asoció las causas de la enfermedad con la existencia de dioses perversos, malos espíritus, hechicerías y otras influencias malignas. Por esta razón las primeras formas de curación consistieron en encantamientos y ceremonias destinados a ahuyentar o aplacar a los espíritus del mal, las cuales realizaba el médico-mago o brujo. (3)

Los hospitales veterinarios funcionaban en la India al menos desde 1800 a. J.C, aunque sus pacientes consistían principalmente en caballos, vacas y elefantes.

Los romanos aportaron poco al entendimiento de las enfermedades de perros y gatos. El progreso fue escaso durante cientos de años pese a que hombres con visión anhelaban observar, y encontrar luego explicación a esas observaciones.

Mientras tanto la mayoría de los animales sufrían en silencio y en las más precarias condiciones las crueles e inefectivas manipulaciones y los remedios de curandero que les aplicaban inexpertos doctores.

La situación empezó a mejorar hasta que la formación de los veterinarios tuvo una base científica con el establecimiento de escuelas, la primera de las cuales fue la de Lyon fundada en 1762.

Esta evolución culminó con la legislación del siglo XIX. (6)

En los últimos años la preocupación por la salud y bienestar de la mascota del hombre ha cobrado una mayor fuerza; por lo tanto se ha tenido la necesidad de contar con un lugar donde el dueño pueda acudir cuando su perro o gato tenga algún problema.(1)

En los años 30, la mayoría de los profesionistas de esa época tenían como actividad fundamental prestar sus servicios en las dependencias oficiales, tales como el departamento de Salubridad Pública, la Secretaría de Agricultura y

Fomento y la Secretaría de Marina, como se denominaba en esa época. Fuera de esas dependencias oficiales, no existían otros campos en donde pudieran ejercer libremente. No fue sino hasta el año de 1935 cuando el Dr. Juan Gómez Piña renunció a sus empleos oficiales, e instaló por primera vez en México una clínica de tiempo completo exclusiva para pequeños animales en la Av. Álvaro Obregón, esquina con Jalapa. Este fue el verdadero inicio de la clínica de pequeñas especies.

Hoy en día en nuestro país se cuenta con clínicas que integran un gran número de servicios especializados para nuestras mascotas (clínica médica, cirugía, estética canina, venta de accesorios, de alimento y de productos farmacéuticos, entre otros) y el mercado ha ido creciendo día con día ya que muchas personas han tomado conciencia de lo que implica poseer un animal de compañía.

DATOS DE LA ZONA.

La clínica veterinaria se ubicará en la unidad habitacional San Juan de Aragón en la delegación Gustavo A. Madero, Distrito Federal.

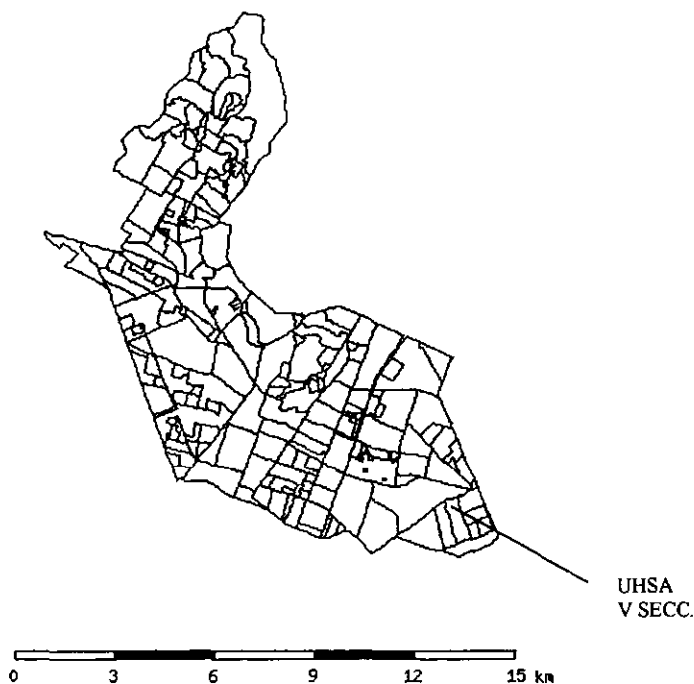
En el Distrito Federal el 57% del territorio tiene clima templado, el 33% semifrío y un 10% clima seco.

En la delegación Gustavo A. Madero el clima es templado subhúmedo con lluvias en verano (60%) y semiseco templado (40%). La temperatura promedio anual es de 16° C. La precipitación total anual es de 600 mm.

La delegación Gustavo A. Madero se localiza al noreste de la ciudad de México, tiene una altitud de 2240 msnm, cuenta con una superficie de 87.881 km², consta de 228 colonias por fraccionamiento, 288086 viviendas y tiene una población total de 1, 256 913 habitantes.

La unidad habitacional San Juan de Aragón 5a sección, tiene un área de 554638 m² y su población total es de 9689 habitantes. (2)

DELEGACIÓN GUSTAVO A. MADERO



OBJETIVOS

GENERAL

Formular y evaluar un proyecto para la apertura de una clínica veterinaria, determinando la factibilidad para llevarlo a cabo.

PARTICULARES

- Recabar información de los recursos necesarios y requisitos legales para establecer una clínica veterinaria.
- Evaluar la rentabilidad del proyecto.
- Utilizar herramientas contables y administrativas para obtener una evaluación integral del proyecto.

METODOLOGÍA

Se realizó un estudio de tipo prospectivo, descriptivo y propositivo.

1. Estudio de mercado.
2. Estudio técnico.
 - a) Investigación de lo relacionado con el local.
 - b) Investigación de trámites y requisitos.
 - c) Determinación de las áreas.
 - d) Selección de mueblería, medicamentos, biológicos, instrumental y otros.
3. Estudio financiero.
4. Evaluación del proyecto.

Para obtener nuestros resultados se utilizaron las siguientes fórmulas contables:

$$CM = VT - GVT$$

$$PE = CF / CM$$

$$UE = \text{Ventas} - \text{Gastos}$$

$$RENTABILIDAD = UE / IT$$

Donde:

CM = contribución marginal

PE = punto de equilibrio del negocio

UE = utilidad esperada

VT = ventas totales

GVT = gastos variables totales

IT = Ingresos totales

ESTUDIO DE MERCADO

Para realizar este estudio de mercado se recorrió la zona y se eligieron 100 viviendas al azar de un total de 2221. A las familias de las viviendas elegidas se les realizó una encuesta y los resultados fueron los siguientes:

El 54% de las viviendas de la unidad San Juan de Aragón 5ª sección tienen perros y un 37% tienen gatos. Si aplicamos estos porcentajes a la población total obtendríamos que de las 2221 viviendas, 1199 tienen perros y 822 tienen gatos.

Cabe mencionar que algunas de las familias poseen más de un perro o gato.

Con relación al número de perros, se obtuvo un estimado de 1665 perros y 955 gatos con dueño en toda la colonia.

El número estimado de las razas predominantes en la colonia son:

PERROS.

Criollos:	378
French poodle:	355
Maltés:	222
Cocker spaniel:	222
Rottweiler:	111
Pastor Alemán:	89
Schnauzer:	89
Bull terrier:	67
Doberman:	44
Viejo pastor Inglés:	44
Chihuahueño:	44
Mastín napolitano:	22

GATOS.

Doméstico Americano:	822
Siamés:	133

Con lo anterior podemos observar que existe un amplio mercado en la zona, aunque no todas las personas llevarían al veterinario a sus mascotas.

En la colonia en que se pretende establecer nuestra clínica veterinaria existe una más, el cual cuenta con servicio de estética, cirugía, consultas, pensión y acuario, en donde el 60% de sus ganancias son por el servicio de estética canina. En colonias vecinas se localizan otras tres clínicas. Acerca de los servicios y según nuestras expectativas podemos mejorarlos.

En cuanto a las condiciones económicas de la población de la zona la mayoría son de clase media.

CARACTERISTICAS DE LA CLÍNICA

DESCRIPCION.

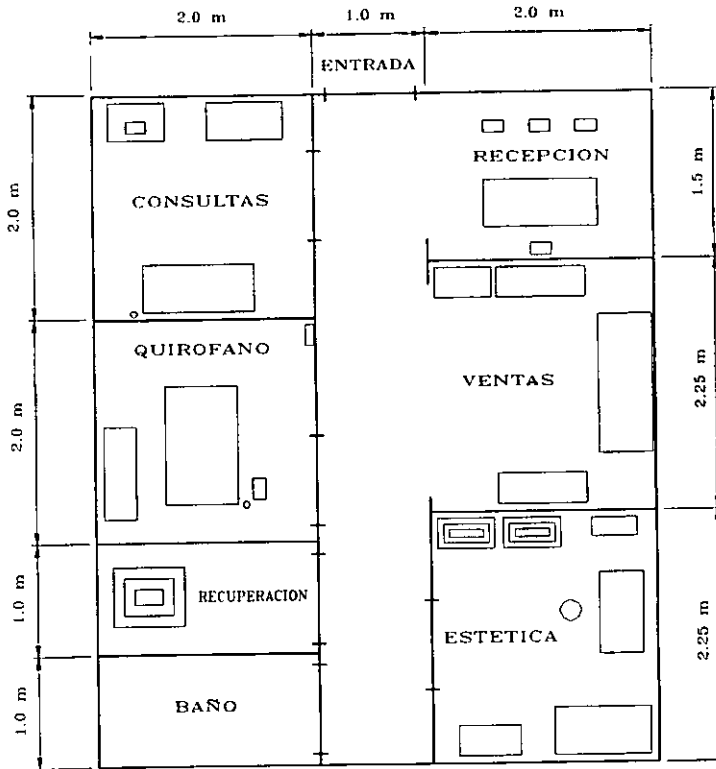
La ubicación exacta de la clínica es en la 5ª sección de la unidad habitacional San Juan de Aragón, en la avenida 602, entre las calles 621 y 623.

El tamaño del local es de 5mts. de frente por 6mts de largo, cuenta con todos los servicios y se encuentra en buenas condiciones.

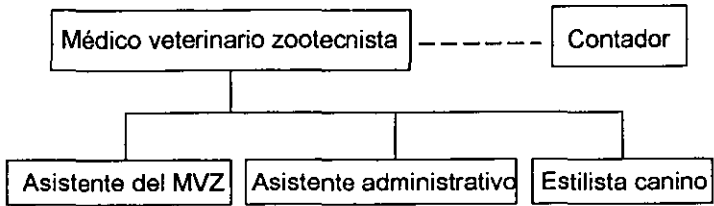
Nuestra clínica contará con las siguientes áreas:

- *área de recepción:* escritorio, 4 sillas y archivero.
- *área de ventas:* mostrador, 2 repiceros, stand de alimento.
- *área de estética:* mesa de estética, banco, 2 anaqueles, 2 kennels grandes, 2 medianas 2 chicas, tina para baño.
- *área de consultas:* mesa de exploración con dos cajones, refrigerador, esterilizador, gabinete, portasueros, y banquillo.
- *área de quirófano:* mesa de cirugía con dos cajones y dos puertas, vitrina, mesa mayo, lámpara, portasueros y negatoscopio.
- *área de recuperación:* 2 jaulas en batería (triple).
- baño.

DIMENSIONES DE LA CLÍNICA



ORGANIGRAMA PROPUESTO



DESCRIPCIÓN DE PUESTOS

MÉDICO VETERINARIO ZOOTECNISTA.

- Establecimiento de políticas.
- Selección y contratación de personal.
- Dar consultas y tratamientos.
- Medicina preventiva.
- Realizar cirugías.
- Asesorar a los clientes sobre la responsabilidad de poseer una mascota.
- Asistencia continua a cursos.
- Venta de productos.

ASISTENTE DEL MVZ.

- Auxiliar en consultas.
- Asistente quirúrgico.
- Medicina preventiva.
- Aplicación de tratamientos.
- Venta de productos.

ASISTENTE ADMINISTRATIVO.

- Trato y contacto con los proveedores.
- Inventariar productos.
- Control de citas y consultas a domicilio.
- Control de archivos y expedientes.
- Limpieza.

ESTILISTA.

- Realizar diferentes cortes de acuerdo a la raza.
- Baño de los animales.
- Asesoría sobre tipos de corte y raza.

CONTADOR.

- Staff para lo referente a los aspectos legales, fiscales y financieros del negocio.

TRÁMITES Y REQUISITOS

Lo siguiente se deberá tramitar en la delegación correspondiente:

- Licencia de uso de suelo.
- Declaración de apertura de establecimiento mercantil.
- Programa de protección civil.
- Visto bueno de incendios.
- Visto bueno de seguridad y operación.
- Licencia de operación en caso de tener laboratorio.
- Licencia de anuncio.
- Apertura ante hacienda.

Se tramitan en la S.A.R.H:

- Licencia zoosanitaria.
- Aviso de funcionamiento ante esta secretaría.

En la Norma Oficial Mexicana NOM-029-200 se define como clínica veterinaria para animales de compañía:

Establecimiento que ofrece los servicios de medicina preventiva, diagnóstico clínico, terapéutica médica, terapéutica quirúrgica y cuidados postoperatorios de los animales de compañía.

Los propietarios, administrador único o encargados de la administración de los establecimientos deberán dar aviso a la Secretaría de Salud por escrito del inicio de funcionamiento, el cual deberá ir acompañado de la siguiente documentación:

- Copias de los siguientes planos del establecimiento: general, hidráulico, eléctrico, drenaje, cortes y fachadas y ubicación de equipo.
- Relación de servicios que presta el establecimiento.
- Relación de personal.
- Relación de equipo.
- Relación de los productos químicos y biológicos que se utilizan en el establecimiento.
- Programa de control de fauna nociva.
- Programa de limpieza y desinfección.
- Cédula profesional del MVZ.

La clínica para animales de compañía deberá disponer con las áreas mínimas que se mencionan a continuación:

- Recepción.
- Consultorio.
- Cirugía.
- Hospitalización.
- Almacén de medicamentos, biológicos y material de curación.
- Instalaciones sanitarias.

Las condiciones físicas del local deberán ser:

1. Los pisos, muros y techos deben ser de material impermeable y combustible, y estar en buen estado, debe mantenerse aseado permanentemente.
2. La instalación eléctrica debe mantenerse oculta y entubada.
3. Debe haber suficiente iluminación y ventilación.
4. Debe contar con las áreas bien delimitadas y separadas físicamente.
5. No debe haber comunicación directa con habitación ni con otros establecimientos.
6. El equipo mínimo será:
 - Mesa de exploración de acero inoxidable.
 - Mesa de mayo y charola de acero inoxidable.
 - Refrigerador con termómetro integrado.
 - Esterilizador y jeringa desechable.
 - Estetoscopio, estuche de diagnóstico y termómetro.
 - Portasueros y vacunas.
 - Mesa de cirugía.
 - Instrumental mínimo que constará de: pinzas de campo (mínimo 4), pinzas para hemostasis, recta y curvas, pinzas de disección sin dientes y con dientes de ratón, tijeras de mayo rectas y curvas, mango y hojas de bisturí, así como material de sutura, anestésicos y preanestésicos.

REQUISITOS DEL PERSONAL

- El responsable deberá exhibir: título y cédula profesional.
- El médico debe contar con recetario para la prescripción de medicamentos donde se especifique la cédula profesional.
- El personal médico usará bata o filipina, el personal paramédico filipina o uniforme.

*Toda la información anterior fue obtenida de: (3)

ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS

DISTRIBUCIÓN DE SALIDAS POR ÁREA

Para la elaboración de los presupuestos fue necesario distribuir las salidas por área (área de quirófano, área de consultas, área de estética y área de ventas), de acuerdo a las entradas generadas en cada una de ellas y se realizó de la siguiente manera:

SUELDOS

SUELDO DEL MVZ Y DEL ASISTENTE

15% área de ventas
55% área de consultas
30% área de quirófano

SUELDO DEL ESTILISTA

El sueldo del estilista es el 40% de las entradas de su área.

A los sueldos anteriores se les incluyó el 30% de prestaciones.

SUELDO DEL CONTADOR

13% área de estética
17% área de ventas
45% área de consultas
25% área de quirófano

RENTA

25% en partes iguales

LUZ

50% área de estética
20% área de quirófano
15% área de consultas
15% área de ventas

TELÉFONO

25% en partes iguales

GAS

100% área de estética

PRESUPUESTO DE INVERSION POR AREA

Cuadro 1

QUIRÓFANO Mobiliario y otros

CONCEPTO	UNIDAD	COSTO	SUBTOTAL
MESA DE CIRUGIA	1	\$5,600.00	\$5,600.00
MESA MAYO	1	\$600.00	\$600.00
VITRINA	1	\$1,400.00	\$1,400.00
PORTASUEROS	1	\$350.00	\$350.00
LÁMPARA	1	\$450.00	\$450.00
INSTRUMENTAL	1	\$4,000.00	\$4,000.00
NEGATOSCOPIO	1	\$450.00	\$450.00
JAULA TRIPLE EN BAT.	1	\$2,000.00	\$2,000.00
CALCULADORA	1	\$100.00	\$100.00
ACCESORIOS/LIMPIEZA	1	\$80.00	\$80.00
BOTE PARA BASURA	1	\$25.00	\$25.00
ACONDICIONAMIENTO	1	\$2,500.00	\$2,500.00
TRÁMITES	1	\$1,000.00	\$1,000.00
TRANSPORTE	1	\$25,000.00	\$25,000.00

TOTAL	\$43,555.00
--------------	--------------------

Cuadro 2

Material y medicamento

CONCEPTO	UNIDAD	COSTO	SUBTOTAL
CUBREBOCAS	100	\$1.20	\$120.00
GUANTE ESTERIL	100	\$2.00	\$200.00
JERINGA DESECHABLE	100	\$1.20	\$120.00
AGUA OXIGENADA	1	\$15.20	\$15.20
SOLUCION SALINA F.	10	\$19.00	\$190.00
SOL. DEXTROSA 5%	10	\$18.00	\$180.00
SOL. HARTMAN	10	\$18.00	\$180.00
HOJAS DE BISTURI	20	\$3.00	\$60.00
SUTURAS	20	\$25.00	\$500.00
BENZAL (GALON)	1	\$72.00	\$72.00
ALCOHOL (GALON)	1	\$51.00	\$51.00
JABÓN QUIRÚRGICO	1	\$52.00	\$52.00
CATÉTER	20	\$15.00	\$300.00
PENTOBARBITAL	1	\$96.00	\$96.00
ADRENALINA	1	\$28.00	\$28.00
CALMIVET	1	\$50.00	\$50.00
KETAMINA	1	\$120.00	\$120.00
LIDOCAINA	1	\$27.20	\$27.20
DOPRAM	1	\$197.00	\$197.00
ZOLETIL	2	\$79.00	\$158.00

TOTAL	2,716.40
--------------	-----------------

Fuente: Listado de precios de varias empresas

Cuadro 3

CONSULTAS
Mobiliario y otros

CONCEPTO	UNIDAD	COSTO	SUBTOTAL
MESA DE EXPLORACION	1	\$3,000.00	\$3,000.00
REFRIGERADOR	1	\$2,000.00	\$2,000.00
GABINETE	1	\$1,300.00	\$1,300.00
PORTASUEROS	1	\$350.00	\$350.00
ESTERILIZADOR	1	\$2,000.00	\$2,000.00
BANQUILLO	1	\$400.00	\$400.00
CALCULADORA	1	\$100.00	\$100.00
TEL. CELULAR	1	\$1,500.00	\$1,500.00
BEEPER	1	\$1,200.00	\$1,200.00
BOTE/BASURA	1	\$25.00	\$25.00
PAPELERIA	1	\$800.00	\$800.00
ACCESORIOS/LIMPIEZA	1	\$80.00	\$80.00
ACONDICIONAMIENTO	1	\$2,500.00	\$2,500.00
TRÁMITES	1	\$100.00	\$100.00
TRANSPORTE	1	\$25,000.00	\$25,000.00
BÁSCULA	1	\$150.00	\$150.00

TOTAL	\$40,505.00
--------------	--------------------

Fuente: Listado de precios de varias empresas

Cuadro 4

Medicamento

CONCEPTO	UNIDAD	COSTO	SUBTOTAL
AMPICILINA-GENTAMIC.	1	\$161.60	\$161.60
AVERDAN (120ML.)	1	\$28.40	\$28.40
BISLIVON INY. (100ML)	1	\$59.50	\$59.50
CALCIOSOL C/FIJADOR	1	\$88.00	\$88.00
COMPLEJO B (100ML)	1	\$56.00	\$56.00
DEXVET (50ML.)	1	\$110.50	\$110.50
DIURÉTICO INY.	1	\$60.00	\$60.00
DYSCURAL INY. (100ML)	1	\$104.55	\$104.55
EMICINA LIQUIDA (100ML)	1	\$60.30	\$60.30
ENROXYL (50ML)	1	\$58.40	\$58.40
ESPASMOSEDAL (50ML)	1	\$29.75	\$29.75
FLAGENASE (120ML)	1	\$22.80	\$22.80
HEMOPLEX (100ML)	1	\$68.00	\$68.00
HISTAFIN (30ML)	1	\$39.10	\$39.10
IVERFUL	2	\$24.80	\$49.60
OXITOCINA	1	\$30.40	\$30.40
PAROL	1	\$136.00	\$136.00
PENICILINA+ESTRPTOM.	1	\$121.60	\$121.60
SHOTADEX	1	\$184.00	\$184.00
SULFAS+TRIMRTOPRIM	1	\$134.40	\$134.40
VERMIPLEX (120ML)	1	\$48.00	\$48.00
VITAMINA K (30ML)	1	\$17.60	\$17.60
YATREN CASEINA	1	\$89.20	\$89.20
VACUNAS	50	\$35.00	\$1,750.00

TOTAL	3,507.70
--------------	-----------------

Fuente: Listado de precios de varias empresas

ESTÉTICA
Mobiliario y otros

CONCEPTO	UNIDAD	COSTO	SUBTOTAL
MESA DE ESTÉTICA	1	\$1,300.00	\$1,300.00
BANCO	1	\$300.00	\$300.00
ANAQUELES	2	\$1,500.00	\$3,000.00
KENNELS GRANDES	2	\$900.00	\$1,800.00
KENNELS MEDIANAS	2	\$500.00	\$1,000.00
KENNELS CHICAS	2	\$300.00	\$600.00
MAQUINA OSTER	2	\$1,200.00	\$2,400.00
SECADORA	2	\$600.00	\$1,200.00
CARDAS, TIJERAS, ETC..	1	\$800.00	\$800.00
BOTES/BASURA	1	\$80.00	\$80.00
ACCESORIS/LIMPIEZA	1	\$80.00	\$80.00
ACONDICIONAMIENTO	1	\$3,000.00	\$3,000.00
TRÁMITES	1	\$1,000.00	\$1,000.00
TRANSPORTE	1	\$25,000.00	\$25,000.00
TOTAL			\$41,560.00

Fuente: Listado de precios de varias empresas

Cuadro 6

VENTAS / RECEPCIÓN
Mobiliario y otros

CONCEPTO	UNIDAD	COSTO	SUBTOTAL
ESCRITORIO	1	\$1,300.00	\$1,300.00
SILLA	4	\$200.00	\$800.00
ARCHIVERO	1	\$700.00	\$700.00
MOSTRADOR	1	\$1,500.00	\$1,500.00
REPICERO	2	\$400.00	\$800.00
STAND DE ALIMENTO	1	\$2,000.00	\$2,000.00
COLLAR/PIEL	8	\$27.00	\$216.00
COLLAR NYLON	6	\$12.00	\$72.00
CARDA	10	\$55.00	\$550.00
PÉCHERA	8	\$100.00	\$800.00
CORREA	10	\$30.00	\$300.00
CADENA	6	\$90.00	\$540.00
SUETER	20	\$40.00	\$800.00
COLLAR ISABELINO	10	\$70.00	\$700.00
PLATO	10	\$25.00	\$250.00
ASUNTOL/JABÓN	5	\$13.77	\$68.85
BAMITOL/POMADA	5	\$55.25	\$276.25
BONUX ÓTICO	3	\$40.00	\$120.00
EQUILIBRIUM. VIT.	3	\$86.70	\$260.10
FURACÍN POMADA	5	\$57.80	\$289.00
LASY MEDICADO	5	\$12.80	\$64.00
NEGUVON POLVO	5	\$23.80	\$119.00
SHAMPOO	10	\$33.60	\$336.00
SARNACYL	5	\$23.60	\$118.00
TAKTIC	1	\$83.00	\$83.00
TÍA. UNGÜENTO	5	\$23.40	\$117.00
ACONDICIONAMIENTO	1	\$1,000.00	\$1,000.00
TRÁMITES	1	\$1,000.00	\$1,000.00
TRANSPORTE	1	\$25,000.00	\$25,000.00
TOTAL			\$40,179.20
GRAN TOTAL			\$172,024.00

Fuente: Listado de precios de varias empresas

PRESUPUESTO DE ENTRADAS POR ÁREA

Cuadro 7

QUIRÓFANO (Ene-Dic 01)

CONCEPTO	COSTO	ENE		FEB		MAR		ABR		MAY		JUN		JUL		AGO		SEP		OCT		NOV		DIC	
		nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT
OVH GATA	\$500	3	\$1,500	2	\$1,000	3	\$1,500	3	\$1,500	3	\$1,500	3	\$1,500	3	\$1,500	4	\$2,000	3	\$1,500	3	\$1,500	4	\$2,000	4	\$2,000
OVH PERRA	\$700	5	\$3,500	4	\$2,800	4	\$2,800	4	\$2,800	4	\$2,800	5	\$3,500	5	\$3,500	4	\$2,800	4	\$2,800	4	\$2,800	4	\$2,800	5	\$3,500
CASTRACIÓN G.	\$300	1	\$300	0	\$0	1	\$300	2	\$600	1	\$300	1	\$300	2	\$600	1	\$300	1	\$300	1	\$300	1	\$300	1	\$300
CASTRACIÓN P.	\$400	1	\$400	1	\$400	2	\$800	1	\$400	1	\$400	1	\$400	2	\$800	1	\$400	1	\$400	1	\$400	1	\$400	2	\$800
CAUDECTOMIA ESTÉTICA	\$80	5	\$400	6	\$480	5	\$400	7	\$560	7	\$560	6	\$480	6	\$480	7	\$560	5	\$400	5	\$400	6	\$480	7	\$560
CAUDECTOMIA E/CAMADA	\$200	3	\$600	6	\$1,200	5	\$1,000	4	\$800	4	\$800	6	\$1,200	4	\$800	4	\$800	5	\$1,000	4	\$800	4	\$800	4	\$800
OTECTOMIA E.	\$600	5	\$3,000	4	\$2,400	4	\$2,400	4	\$2,400	4	\$2,400	4	\$2,400	3	\$1,800	3	\$1,800	3	\$1,800	3	\$1,800	4	\$2,400	5	\$3,000
CORRECCIÓN ENTROPION	\$250	2	\$500	8	\$1,500	1	\$250	1	\$250	2	\$500	1	\$250	1	\$250	2	\$500	1	\$250	2	\$500	2	\$500	3	\$750
GLD. / HARDER	\$250	2	\$500	2	\$500	2	\$500	2	\$500	2	\$500	1	\$250	1	\$250	2	\$500	1	\$250	1	\$250	1	\$250	3	\$750
CESAREAS	\$900	1	\$900	0	\$0	1	\$900	1	\$900	1	\$900	1	\$900	1	\$900	1	\$900	1	\$900	2	\$1,800	1	\$900	1	\$900
CURACIONES	\$150	5	\$750	7	\$1,050	4	\$600	8	\$900	8	\$1,200	7	\$1,050	5	\$750	7	\$1,050	6	\$900	5	\$750	6	\$900	5	\$750
TOTAL			\$12,350		\$11,330		\$11,450		\$11,610		\$11,860		\$12,230		\$11,630		\$11,110		\$11,000		\$11,300		\$11,230		\$14,110

TOTAL POR AÑO \$141,210

Fuente: Información propia en base a datos estimados.

Cuadro 8

CONSULTAS (Ene-Dic 01)

CONCEPTO	COSTO	ENE		FEB		MAR		ABR		MAY		JUN		JUL		AGO		SEP		OCT		NOV		DIC	
		nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT
VAC.PUPPY	\$150	7	\$1,050	8	\$1,200	9	\$1,350	7	\$1,050	7	\$1,050	7	\$1,050	8	\$1,200	8	\$1,200	7	\$1,050	8	\$1,200	8	\$1,200	9	\$1,350
VAC.SEXTUPLE	\$170	8	\$1,360	8	\$1,360	8	\$1,360	8	\$1,360	7	\$1,190	7	\$1,190	9	\$1,530	8	\$1,360	9	\$1,530	9	\$1,530	8	\$1,360	9	\$1,530
VAC.RABIA	\$90	5	\$450	5	\$450	7	\$630	8	\$720	10	\$900	12	\$1,080	9	\$810	8	\$720	8	\$720	8	\$720	7	\$630	7	\$630
DESPARASIT.	\$100	15	\$1,500	17	\$1,700	14	\$1,400	16	\$1,600	18	\$1,800	17	\$1,700	16	\$1,600	16	\$1,600	17	\$1,700	16	\$1,600	17	\$1,700	16	\$1,600
VAC. LEUCEMIA FELINA	\$200	1	\$200	1	\$200	0	\$0	0	\$0	0	\$0	0	\$0	0	\$0	1	\$200	0	\$0	1	\$200	0	\$0	0	\$0
VAC. TRIPLE FELINA	\$150	1	\$150	1	\$150	2	\$300	1	\$150	0	\$0	0	\$0	1	\$150	0	\$0	0	\$0	1	\$150	1	\$150	2	\$300
CONSULTA	\$100	43	\$4,300	41	\$4,100	40	\$4,000	44	\$4,400	45	\$4,500	43	\$4,300	44	\$4,400	44	\$4,400	40	\$4,000	43	\$4,300	45	\$4,500	46	\$4,600
CONSULTA A DOMICILIO	\$200	25	\$5,000	23	\$4,600	23	\$4,600	20	\$4,000	21	\$4,200	22	\$4,400	23	\$4,600	23	\$4,600	22	\$4,400	23	\$4,600	24	\$4,800	25	\$5,000
SEGUIM./TX.	\$80	37	\$2,960	35	\$2,800	37	\$2,960	32	\$2,560	30	\$2,400	34	\$2,720	32	\$2,560	30	\$2,400	30	\$2,400	34	\$2,720	36	\$2,880	37	\$2,960
FLUIDOTERAPIA	\$250	6	\$1,500	4	\$1,000	5	\$1,250	7	\$1,750	7	\$1,750	6	\$1,500	5	\$1,250	5	\$1,250	4	\$1,000	6	\$1,500	6	\$1,500	6	\$1,500
TOTAL			\$18,470		\$17,560		\$17,850		\$17,590		\$17,790		\$17,940		\$18,100		\$17,730		\$16,800		\$18,520		\$18,720		\$19,470

Fuente: Información propia en base a datos estimados.

TOTAL POR AÑO \$216,540

Cuadro 9

ESTÉTICA (Ene-Dic 01)

		ENE		FEB		MAR		ABR		MAY		JUN		JUL		AGO		SEP		OCT		NOV		DIC	
CONCEPTO	COSTO	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT
ESTÉTICA/CHICO	\$100	20	\$2,000	21	\$2,100	21	\$2,100	22	\$2,200	24	\$2,400	26	\$2,600	25	\$2,500	23	\$2,300	22	\$2,200	22	\$2,200	24	\$2,400	27	\$2,700
ESTÉTICA/MED	\$120	12	\$1,440	13	\$1,560	14	\$1,680	12	\$1,440	14	\$1,680	16	\$1,920	13	\$1,560	13	\$1,560	11	\$1,320	12	\$1,440	13	\$1,560	13	\$1,560
ESTÉTICA/GDE.	\$180	8	\$1,440	9	\$1,620	9	\$1,620	8	\$1,440	10	\$1,800	9	\$1,620	8	\$1,440	8	\$1,440	8	\$1,440	8	\$1,440	7	\$1,280	9	\$1,620
BANO/CHICO	\$60	15	\$900	15	\$900	17	\$1,020	17	\$1,020	18	\$1,080	20	\$1,200	19	\$1,140	18	\$1,080	17	\$1,020	17	\$1,020	18	\$1,080	16	\$960
BANO/MED	\$80	10	\$800	9	\$720	10	\$800	12	\$960	13	\$1,040	17	\$1,360	16	\$1,280	15	\$1,200	16	\$1,280	15	\$1,200	15	\$1,200	16	\$1,280
BANO/GDE	\$120	4	\$480	5	\$600	4	\$480	5	\$600	6	\$720	7	\$840	8	\$960	7	\$840	7	\$840	7	\$840	6	\$720	5	\$600
CORTE/UNAS	\$15	5	\$75	5	\$75	4	\$60	7	\$105	7	\$105	8	\$120	8	\$120	7	\$105	6	\$90	6	\$90	6	\$90	7	\$105
TOTAL			\$7,135		\$7,575		\$7,760		\$7,765		\$8,825		\$9,660		\$9,000		\$8,525		\$8,190		\$8,230		\$8,310		\$8,825

Fuente: Información propia en base a datos estimados.

TOTAL POR AÑO \$99,800

Cuadro 10

VENTAS (Ene-Dic 01)

CONCEPTO	COSTO	ENE		FEB		MAR		ABR		MAY		JUN		JUL		AGO		SEP		OCT		NOV		DIC	
		nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT	nº	STOT
VITAMINAS	\$120	6	\$720	5	\$600	7	\$840	7	\$840	6	\$720	6	\$720	7	\$840	5	\$600	4	\$480	5	\$600	5	\$600	6	\$720
SARNICIDAS	\$50	5	\$250	6	\$300	6	\$300	5	\$250	5	\$250	6	\$300	6	\$300	5	\$250	5	\$250	6	\$300	6	\$300	6	\$300
JABÓN	\$25	7	\$175	8	\$200	8	\$200	9	\$225	10	\$250	11	\$275	10	\$250	8	\$200	7	\$175	7	\$175	7	\$175	6	\$150
SHAMPOO	\$50	6	\$300	8	\$400	8	\$400	9	\$450	12	\$600	14	\$700	12	\$600	10	\$500	8	\$400	8	\$400	7	\$350	7	\$350
POMADA/TIA	\$50	4	\$200	3	\$150	3	\$150	4	\$200	5	\$250	5	\$250	4	\$200	4	\$200	5	\$250	4	\$200	5	\$250	6	\$300
POM/BAMITOL	\$85	5	\$425	4	\$340	5	\$425	5	\$425	6	\$510	7	\$595	8	\$680	7	\$595	8	\$680	7	\$595	6	\$510	7	\$595
POM/FURACIN	\$85	4	\$340	5	\$425	5	\$425	6	\$510	6	\$510	7	\$595	7	\$595	7	\$595	8	\$680	8	\$680	8	\$680	9	\$765
BONUX ÓTICO	\$65	6	\$390	4	\$260	4	\$260	5	\$325	5	\$325	4	\$260	4	\$260	5	\$325	4	\$260	5	\$325	6	\$390	7	\$455
CROQUETAS	\$75	14	\$1,050	13	\$975	14	\$1,050	14	\$1,050	14	\$1,050	15	\$1,125	15	\$1,125	15	\$1,125	15	\$1,125	16	\$1,200	16	\$1,200	17	\$1,275
LATA/ALIM.	\$13	18	\$234	18	\$234	18	\$234	17	\$221	18	\$234	19	\$247	19	\$247	17	\$221	18	\$234	18	\$234	18	\$234	18	\$234
COLLAR	\$40	9	\$360	8	\$320	8	\$320	9	\$360	10	\$400	8	\$320	6	\$240	7	\$280	6	\$240	7	\$280	7	\$280	9	\$360
CORREA	\$80	8	\$480	7	\$420	6	\$360	7	\$420	7	\$420	8	\$480	7	\$420	7	\$420	6	\$360	6	\$360	7	\$420	8	\$480
PECHERA	\$150	5	\$750	5	\$750	4	\$600	4	\$600	5	\$750	3	\$450	3	\$450	3	\$450	2	\$300	3	\$450	6	\$900	7	\$1,050
CADENA	\$140	5	\$700	4	\$560	4	\$560	5	\$700	5	\$700	6	\$840	6	\$840	5	\$700	4	\$560	6	\$840	6	\$840	8	\$1,120
COLLAR ISAB.	\$100	6	\$600	5	\$500	5	\$500	6	\$600	7	\$700	6	\$600	7	\$700	7	\$700	6	\$600	7	\$700	8	\$800	9	\$900
CARDA	\$85	6	\$510	5	\$425	6	\$510	7	\$595	7	\$595	8	\$680	7	\$595	7	\$595	5	\$425	6	\$510	6	\$510	7	\$595
PLATO	\$50	8	\$400	5	\$250	5	\$250	7	\$350	7	\$350	8	\$400	7	\$350	6	\$300	5	\$250	6	\$300	6	\$300	7	\$350
SUETER	\$85	14	\$910	12	\$780	10	\$650	8	\$520	6	\$390	4	\$260	3	\$195	3	\$195	3	\$195	5	\$325	8	\$520	12	\$780
TOTAL			\$8,794		\$7,889		\$8,034		\$8,641		\$9,004		\$9,097		\$8,887		\$8,251		\$7,464		\$8,474		\$9,259		\$10,779

TOTAL POR AÑO	\$104,573
----------------------	------------------

Fuente: Información propia en base a datos estimados.

GRAN TOTAL	\$562,123
-------------------	------------------

SALIDAS POR ÁREA

Cuadro 11

QUIROFANO (Ene-Dic 01)

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
SUELDO MVZ	\$2,340	\$2,340	\$2,340	\$2,340	\$2,340	\$2,340	\$2,340	\$2,340	\$2,340	\$2,340	\$2,340	\$2,340
S. ASIST. MVZ	\$936	\$936	\$936	\$936	\$936	\$936	\$936	\$936	\$936	\$936	\$936	\$936
S. ASIST.ADMVO	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600
S. CONTADOR	\$70	\$70	\$70	\$70	\$70	\$70	\$70	\$70	\$70	\$70	\$70	\$70
LUZ	\$40	\$40	\$40	\$40	\$40	\$40	\$40	\$40	\$40	\$40	\$40	\$40
TELEFONO	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50
RENTA	\$450	\$450	\$450	\$450	\$450	\$450	\$450	\$450	\$450	\$450	\$450	\$450
MEDICAMENTO	\$400	\$0	\$400	\$0	\$400	\$0	\$400	\$0	\$400	\$0	\$400	\$0
MATERIAL	\$300	\$0	\$300	\$0	\$300	\$0	\$300	\$0	\$300	\$0	\$300	\$0
TOTAL	\$5,186	\$4,486	\$5,186	\$4,486	\$5,186	\$4,486	\$5,186	\$4,486	\$5,186	\$4,486	\$5,186	\$4,486

TOTAL POR AÑO \$58,032

Fuente: Información propia en base a datos estimados.

Cuadro 12

CONSULTAS (Ene-Dic 01)

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
SUELDO MVZ	\$4,290	\$4,290	\$4,290	\$4,290	\$4,290	\$4,290	\$4,290	\$4,290	\$4,290	\$4,290	\$4,290	\$4,290
S.ASIST MVZ	\$1,716	\$1,716	\$1,716	\$1,716	\$1,716	\$1,716	\$1,716	\$1,716	\$1,716	\$1,716	\$1,716	\$1,716
S. ASIST.ADMVO	\$1,040	\$1,040	\$1,040	\$1,040	\$1,040	\$1,040	\$1,040	\$1,040	\$1,040	\$1,040	\$1,040	\$1,040
S. CONTADOR	\$120	\$120	\$120	\$120	\$120	\$120	\$120	\$120	\$120	\$120	\$120	\$120
LUZ	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30
TELEFONO	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50
RENTA	\$450	\$450	\$450	\$450	\$450	\$450	\$450	\$450	\$450	\$450	\$450	\$450
MEDICAMENTO	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400
MATERIAL	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000
TOTAL	\$9,096	\$9,096	\$9,096	\$9,096	\$9,096	\$9,096	\$9,096	\$9,096	\$9,096	\$9,096	\$9,096	\$9,096

TOTAL POR AÑO \$109,152

Fuente: Información propia en base a datos estimados.

Cuadro 13

ESTÉTICA (Ene-Dic 01)

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
S. ESTILISTA	\$3,085	\$3,050	\$3,370	\$3,552	\$3,882	\$3,780	\$3,663	\$3,370	\$3,227	\$2,990	\$3,090	\$3,396
S. ASIST.ADMVO	\$310	\$310	\$310	\$310	\$310	\$310	\$310	\$310	\$310	\$310	\$310	\$310
S.CONTADOR	\$35	\$35	\$35	\$35	\$35	\$35	\$35	\$35	\$35	\$35	\$35	\$35
LUZ	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100
TELÉFONO	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50
RENTA	\$450	\$450	\$450	\$450	\$450	\$450	\$450	\$450	\$450	\$450	\$450	\$450
GAS	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100
MANT. EQUIPO	\$500	\$0	\$0	\$0	\$500	\$0	\$0	\$0	\$500	\$0	\$0	\$0
SHAMPOO, JAB.	\$250	\$0	\$250	\$0	\$250	\$0	\$250	\$0	\$250	\$0	\$250	\$0
TOTAL	\$4,860	\$4,085	\$4,665	\$4,597	\$5,677	\$4,825	\$4,958	\$4,415	\$5,022	\$4,035	\$4,385	\$4,441

TOTAL POR AÑO	\$55,975
----------------------	-----------------

Fuente: Información propia en base a datos estimados.

Cuadro 14

VENTAS (Ene-Dic 01)

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
SUELDO MVZ	\$1,170	\$1,170	\$1,170	\$1,170	\$1,170	\$1,170	\$1,170	\$1,170	\$1,170	\$1,170	\$1,170	\$1,170
S.ASIST. MVZ	\$468	\$468	\$468	\$468	\$468	\$468	\$468	\$468	\$468	\$468	\$468	\$468
S. ASIST.ADMVO	\$390	\$390	\$390	\$390	\$390	\$390	\$390	\$390	\$390	\$390	\$390	\$390
S.CONTADOR	\$45	\$45	\$45	\$45	\$45	\$45	\$45	\$45	\$45	\$45	\$45	\$45
TELÉFONO	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50
LUZ	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30
RENTA	\$450	\$450	\$450	\$450	\$450	\$450	\$450	\$450	\$450	\$450	\$450	\$450
COMPRA ALIM.	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600	\$600
C. ACCESORIOS	\$400	\$400	\$400	\$400	\$600	\$600	\$400	\$400	\$400	\$400	\$600	\$600
C. OTROS	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500
TOTAL	\$4,103	\$4,103	\$4,103	\$4,103	\$4,303	\$4,303	\$4,103	\$4,103	\$4,103	\$4,103	\$4,303	\$4,303

TOTAL POR AÑO	\$50,036
----------------------	-----------------

GRAN TOTAL	\$273,195
-------------------	------------------

Fuente: Información propia en base a datos estimados.

GASTOS FIJOS Y VARIABLES POR AÑO

Cuadro 15

GASTOS FIJOS

AREA	CONCEPTO	SUBTOTAL
QUIROFANO	SUELDOS	\$47,352
	LUZ	\$480
	RENTA	\$5,400
CONSULTAS	SUELDOS	\$85,992
	LUZ	\$360
	RENTA	\$5,400
ESTETICA	SUELDOS DE ASIST. ADMVO. Y CONTADOR	\$4,140
	RENTA	\$5,400
VENTAS	SUELDOS	\$24,876
	LUZ	\$360
	RENTA	\$5,400

TOTAL	\$185,160
--------------	------------------

Fuente: Información propia en base a datos estimados

Cuadro 16

GASTOS VARIABLES

AREA	CONCEPTO	SUBTOTAL
QUIROFANO	MEDICAMENTO	\$2,400
	MATERIAL	\$1,800
	TELEFONO	\$600
CONSULTAS	MATERIAL Y MEDICAMENTO	\$16,200
	TELEFONO	\$600
	ESTETICA	SUELDO ESTILISTA
MANT. EQUIPO		\$1,500
LUZ		\$1,200
TELEFONO		\$600
GAS		\$1,200
VENTAS	OTROS	\$1,500
	COMPRA ACCESORIOS	\$5,600
	COMPRA ALIMENTO	\$7,200
	COMPRA MEDICAM.	\$6,000
	TELEFONO	\$600

TOTAL	\$87,435
--------------	-----------------

Fuente: Información propia en base a datos estimados

PRESUPUESTO DE INVERSION INICIAL

AREA	CONCEPTO	COSTO	SUBTOTAL
ESTÉTICA	MOBILIARIO Y OTROS	\$16,560	\$41,560
	TRANSPORTE	\$25,000	
QUIRÓFANO	MOBILIARIO Y OTROS	\$18,555	\$46,272
	MATERIAL Y MEDIC.	\$2,717	
	TRANSPORTE	\$25,000	
CONSULTAS	MOBILIARIO Y OTROS	\$15,505	\$44,013
	MEDICAMENTO	\$3,508	
	TRANSPORTE	\$25,000	
VENTAS Y RECEPCIÓN	MOBILIARIO Y OTROS	\$15,179	\$40,179
	TRANSPORTE	\$25,000	

TOTAL	\$172,024.00
--------------	---------------------

Fuente: Información propia en base a datos estimados

PRESUPUESTO DE ENTRADAS Y SALIDAS ANUALES

AREA	ENTRADAS	SALIDAS	FLUJO NETO
ESTÉTICA	\$99,800	\$55,975	\$43,825
QUIRÓFANO	\$141,210	\$58,032	\$83,178
CONSULTAS	\$216,540	\$109,152	\$107,388
VENTAS	\$104,573	\$50,036	\$54,537
TOTAL	\$562,123	\$273,195	\$288,928

Fuente: Información propia en base a datos estimados

EVALUACIÓN DEL PROYECTO Y RESULTADOS

Para evaluar nuestro proyecto se llevaron a cabo los siguientes cálculos:

UTILIDAD ANUAL POR ÁREA

($V - G = \text{Ventas} - \text{Gastos}$)

Cuadro 19

	Ventas	Gastos	Utilidad
Quirófano	\$141,210	\$58,032	\$83,178
Consultas	\$216,540	\$109,152	\$107,388
Estética	\$99,800	\$55,975	\$43,825
Ventas	\$104,573	\$50,036	\$54,537
Total	\$562,123	\$273,195	\$288,928

Fuente: Información propia en base a datos estimados.

RENTABILIDAD

($UE / IT = \text{Utilidad esperada} / \text{inversión total}$)

$288,928 / 445,219 = .64 * 100 = 64\%$

CONTRIBUCIÓN MARGINAL

($V - GV = \text{Ventas} - \text{Gastos variables}$)

Cuadro 20

	Ventas	Número de servicios	Precio venta unitario	Costos variables	Contribución marginal	C.M unitaria
Quirófano	\$141,210	450	\$340	\$4,800	\$136,410	\$300
Consulta	\$216,540	1800	\$121	\$16,800	\$199,740	\$110
Estética	\$99,800	1052	\$95	\$46,435	\$53,365	\$51
Ventas	\$104,573	1610	\$65	\$19,400	\$85,173	\$53
Total	\$562,123	4912		\$87,435	\$474,688	

Fuente: Información propia en base a datos estimados.

PORCENTAJE PONDERADO DE CONTRIBUCIÓN MARGINAL

Cuadro 21

ÁREA	VENTAS	% PARTIC.	C.M	%CM	%CM PONDERADO
Quirófono	\$ 141, 210	.25120	\$ 136,410	.97	.243664
Consultas	\$ 216, 540	.38522	\$199,740	.92	.354482
Estética	\$ 99, 800	.17755	\$ 53,365	.53	.094010
Ventas	\$ 104, 573	.18603	\$85,173	.81	.015068
Total	\$ 562, 123	1.0000	\$474,688		.842756

Fuente: Información propia en base a datos estimados.

PUNTO DE EQUILIBRIO

CF TOTALES / % PONDERADO DE CM
 = 185, 160 / .842756
 = \$ 219, 707.7209

VENTAS EN EL PUNTO DE EQUILIBRIO

Cuadro 22

ÁREA	% PARTICIPACIÓN	VENTA TOTAL	VENTA / ÁREA
Quirófono	.17755	\$219,707.7209	\$55,190.57949
Consultas	.25120	\$219,707.7209	\$84,635.80825
Estética	.38522	\$219,707.7209	\$39,009.10584
Ventas	.18603	\$219,707.7209	\$40,872.22732

Fuente: Información propia en base a datos estimados.

COMPROBACIÓN

Cuadro 23

ÁREA	Quirófono	Consultas	Estética	Ventas	Total
VENTA EN PE	\$55,190.57949	\$84,635.80825	\$39,009.10584	\$40,872.22732	\$219,707.7209
COSTOS VAR.	\$1,655.717385	\$6,770.86466	\$18,334.27974	\$7,765.723191	\$34,526.58498
CM	\$53,534.86211	\$77,864.94359	\$20,674.8261	\$33,106.50413	\$185,160
COSTOS FIJOS					\$185,160
UTILIDAD					\$0

Fuente: Información propia en base a datos estimados.

ESTA TESIS NO SALE
 DE LA BIBLIOTECA

PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES

Cuadro 24

AREA	VENTAS PE	\$ VENTA UNIT.	Nº SERVICIOS
Quirófano	\$55,190.57949	\$340	162
Consultas	\$84,635.80825	\$121	699
Estética	\$39,009.10584	\$95	411
Ventas	\$40,872.22732	\$65	629

Fuente: Información propia en base a datos estimados.

Cuadro 25

FLUJO NETO DE EFECTIVO DE LA INVERSION

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
INVERSION INICIAL	\$172,024	\$148,520	\$125,946	\$103,902	\$80,578	\$57,361	\$31,144	\$6,870	-\$16,646	-\$36,693	-\$61,497	-\$86,046
ENTRADAS	\$46,749	\$44,354	\$45,094	\$45,606	\$47,479	\$48,927	\$47,617	\$45,616	\$43,454	\$46,524	\$47,519	\$53,184
SALIDAS	\$23,245	\$21,780	\$23,050	\$22,282	\$24,262	\$22,710	\$23,343	\$22,100	\$23,407	\$21,720	\$22,970	\$22,326
RECUPERACION	\$23,504	\$22,574	\$22,044	\$23,324	\$23,217	\$26,217	\$24,274	\$23,518	\$20,047	\$24,804	\$24,549	\$30,858
INVERSION/RECUP.	\$148,520	\$125,946	\$103,902	\$80,578	\$57,361	\$31,144	\$6,870	-\$16648 *	-\$36,693	-\$61,497	-\$86,046	-\$116,904

* MES DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Fuente: Información propia en base a datos estimados

Cuadro 26

FLUJO DE EFECTIVO DE OPERACIÓN 2001

QUIROFANO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
SALDO INICIAL	\$0	\$7,164	\$14,008	\$20,272	\$27,396	\$34,070	\$41,814	\$48,258	\$54,882	\$60,696	\$67,510	\$73,554
TOTAL ENTRADAS	\$12,350	\$11,330	\$11,450	\$11,610	\$11,860	\$12,230	\$11,630	\$11,110	\$11,000	\$11,300	\$11,230	\$14,110
TOTAL DISP.	\$12,350	\$18,449	\$25,458	\$31,882	\$39,256	\$46,300	\$53,444	\$59,368	\$65,882	\$71,996	\$78,740	\$87,664
SALIDAS	\$5,186	\$4,486	\$5,186	\$4,486	\$5,186	\$4,486	\$5,186	\$1,486	\$5,186	\$4,486	\$5,186	\$4,486
SALDO EN EFVO.	\$7,164	\$14,008	\$20,272	\$27,396	\$34,074	\$41,814	\$48,258	\$54,882	\$60,696	\$67,510	\$73,554	\$83,178

CONSULTAS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
SALDO INICIAL	\$0	\$9,374	\$17,838	\$26,592	\$35,086	\$43,780	\$52,624	\$61,628	\$70,262	\$77,966	\$87,390	\$97,014
TOTAL ENTRADAS	\$18,470	\$17,560	\$17,850	\$17,590	\$17,790	\$17,940	\$18,100	\$17,730	\$16,800	\$18,520	\$18,720	\$19,470
TOTAL DISP.	\$18,470	\$26,934	\$35,688	\$44,182	\$52,876	\$61,720	\$70,724	\$79,358	\$87,062	\$96,486	\$89,260	\$484
SALIDAS	\$9,096	\$9,096	\$9,096	\$9,096	\$9,096	\$9,096	\$9,096	\$9,096	\$9,096	\$9,096	\$9,096	\$9,096
SALDO EN EFVO.	\$9,374	\$17,838	\$26,592	\$35,086	\$43,780	\$52,624	\$61,628	\$70,262	\$77,966	\$87,390	\$97,014	\$107,388

ESTÉTICA	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
SALDO INICIAL	\$0	\$2,275	\$5,755	\$8,850	\$12,018	\$15,166	\$20,001	\$24,043	\$28,153	\$31,321	\$35,516	\$39,441
TOTAL ENTRADAS	\$7,135	\$7,575	\$7,760	\$7,765	\$8,825	\$9,660	\$9,000	\$8,525	\$8,190	\$8,230	\$8,310	\$8,825
TOTAL DISP.	\$7,135	\$9,850	\$13,515	\$16,615	\$20,843	\$24,826	\$29,001	\$32,568	\$36,343	\$39,551	\$43,826	\$48,266
SALIDAS	\$4,860	\$4,095	\$4,665	\$4,597	\$5,677	\$4,825	\$4,958	\$4,415	\$5,022	\$4,035	\$4,385	\$4,441
SALDO EN EFVO.	\$2,275	\$5,755	\$8,850	\$12,018	\$15,166	\$20,001	\$24,043	\$28,153	\$31,321	\$35,516	\$39,441	\$43,825

VENTAS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
SALDO INICIAL	\$0	\$4,691	\$8,477	\$12,408	\$16,946	\$21,647	\$26,441	\$31,225	\$35,373	\$38,734	\$43,105	\$48,061
TOTAL ENTRADAS	\$8,794	\$7,889	\$8,034	\$8,641	\$9,004	\$9,097	\$8,887	\$8,251	\$7,464	\$8,474	\$9,259	\$10,779
TOTAL DISP.	\$8,794	\$12,580	\$16,511	\$21,049	\$25,950	\$30,744	\$35,328	\$39,476	\$42,837	\$47,208	\$52,364	\$58,835
SALIDAS	\$4,103	\$4,103	\$4,103	\$4,103	\$4,303	\$4,303	\$4,103	\$4,103	\$4,103	\$4,103	\$4,303	\$4,303
SALDO EN EFVO.	\$4,691	\$8,477	\$12,408	\$16,946	\$21,647	\$26,441	\$31,225	\$35,373	\$38,734	\$43,105	\$48,061	\$54,532

Nota: Las cantidades señaladas en negritas nos indican las ganancias anuales en cada área

Fuente: Información propia en base a datos estimados

DISCUSIÓN

En base a la evaluación del proyecto y de los resultados obtenidos tenemos que la utilidad y la rentabilidad esperadas son muy buenas.

Las ventas (servicios prestados) superan en gran medida a las calculadas en el punto de equilibrio; por lo que podemos decir que el negocio se encontrará en equilibrio (no perderá ni ganará) en un lapso de tiempo muy corto.

La inversión inicial se recupera en ocho meses ; y de acuerdo al flujo efectivo de operación, el negocio es autofinanciado, es decir, no se tendrá que recurrir a préstamos bancarios o de otro tipo.

Cabe mencionar que todo lo anterior es posible siempre y cuando se cuente con el capital para mantener la clínica, además de que los servicios prestados tienen que brindarse con calidad y profesionalismo.

CONCLUSIONES

De acuerdo al estudio realizado mediante este proyecto, podemos concluir que sí es factible el establecimiento de una clínica veterinaria en esa zona; y nos hemos dado cuenta de todo lo que ello implica.

Debemos reiterar que se tiene que brindar la mejor atención a nuestros pacientes, aunado a que se presten servicios de calidad, para que la clínica funcione como se ha proyectado.

BIBLIOGRAFIA

- 1) E.D. About. (1990) Diccionario de medicina. Editorial Época. México
- 2) INEGI. (2000) México.
- 3) Memorandum (1997). Requisitos para la apertura de una clínica veterinaria
- 4) Meyer Jones.(1989) Farmacología y terapéutica veterinarias UTHEA. México.
- 5) Nacional financiera. (2000) Guía para la formulación y evaluación de proyectos de inversión. México.
- 6) Slatter. (1991) Texto de cirugía de los pequeños animales. España.