



42

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO**

---

---

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
CUAUTITLÁN**

**MANUAL PARA LA ELABORACION Y  
EVALUACION DE PROYECTOS Y SU  
IMPLEMENTACION EN CLINICAS DE PEQUEÑAS  
ESPECIES**

298098

**T E S I S**

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
MEDICO VETERINARIO ZOOTECNISTA**

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

**JOSE MANUEL HERNANDEZ GARDUÑO  
YADIRA HERNANDEZ TORRES**

**ASESOR:**

**MVZ. ISMAEL HERNANDEZ MAURICIO**

**CUAUTITLÁN IZCALLI, EDO. DE MEX.**

**2001**



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).

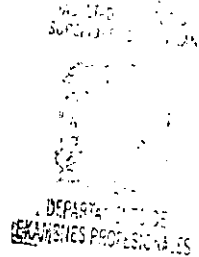
El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición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



SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA  
SECRETARÍA DE AGRI-CULTURA, GANADERÍA Y PESQUERÍA

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

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS



DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO  
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLAN  
P R E S E N T E

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

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS:

Manual Para La Elaboración y Evaluación de Proyectos y su  
Implementación en Clínicas de Pequeñas Especies.  
que presenta el pasante: José Manuel Hernández Garduño  
con número de cuenta: 9556179-2 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 VOTO APROBATORIO.

ATENTAMENTE

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 10 de Agosto de 2001.

- PRESIDENTE MVZ. Ismael Hernández Mauricio
- VOCAL MVZ. Wilson F. Medina Barrera
- SECRETARIO Lic. Jorge Aspeitia Salazar
- PRIMER SUPLENTE MVZ. Gerardo Garza Malacara
- SEGUNDO SUPLENTE MVZ. L. Alejandro Vazquez López



SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA  
ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

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

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO  
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLAN  
P R E S E N T E

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

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS:

Manual Para La Elaboración y Evaluación de Proyectos y su  
Implementación en Clínicas de Pequeñas Especies.

que presenta la pasante: Yadira Hernández Torres  
con número de cuenta: 9104515-1 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 VOTO APROBATORIO.

A T E N T A M E N T E

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 10 de Agosto de 2001.

PRESIDENTE	<u>MVZ. Ismael Hernández Mauricio</u>	
VOCAL	<u>MVZ. Wilson F. Medina Barrera</u>	
SECRETARIO	<u>Lic. Jorge Aspeitia Salazar</u>	
PRIMER SUPLENTE	<u>MVZ. Gerardo Garza Malacara</u>	
SEGUNDO SUPLENTE	<u>MVZ. L. Alejandro Vazquez López</u>	

*Ni debes pavonearte ante el mundo como vencedor,  
ni hundirte y lamentarte como vencido;  
alégrate con lo que es digno de alegría,  
no te rindas con exceso ante la desventura,  
conoce el ritmo que mantiene a los hombres en sus límites.*

*Arquíloco de Paros.*

## AGRADECIMIENTOS GENERALES PARA LA ELABORACION DE ESTA TESIS.

*M. V. L. Jorge Padilla: Por permitirnos entrar a su archivo histórico y acrecentar nuestros conocimientos y ampliar nuestra cultura.*

*M. V. L. Miguel Ángel González: Por brindarnos la hospitalidad para realizar mis investigaciones.*

*M. V. L. Luis Antonio Calzada: Por brindarnos información y dedicarnos su tiempo para ampliar nuestro panorama.*

*C. Teresa, C. Gustavo y C. Aaron: Por la compañía para realizar esas visitas de investigación y aguantar esas largas jornadas.*

*C. Alberto y Francisco Vázquez: Por ayudarnos con la realización de los planos.*

*D. F. B. Idalia H. y Diseñador J. Daniel R.: Por ayudarnos en el diseño de nuestra portada para el manual.*

*C. José Manuel C.: Por habernos ayudado con todo el trabajo que implicó esta tesis.*

*Prof. Saúl Torres: Por ayudarnos con la redacción y ortografía.*

# AGRADECIMIENTOS DE JOSE MANUEL HERNÁNDEZ GARDUÑO

## A DIOS

Gracias por permitir que mis esperanzas sigan vivas.  
Donde quiera que te encuentres, como quiera que seas, y como quiera que te llamen, sigue brindándonos tu protección. Gracias por brindarme el privilegio de compartir y amar.

## A la vida

Que me ha enseñado que todo lo que se desea obtener requiere de un esfuerzo constante, y que debo de levantarme de cada fracaso que tenga, ya que con coraje, amor y decisión, me ha ayudado a seguir adelante.

## A mi padre

Quién sin darse cuenta me enseñó la esencia que involucra la nobleza del hombre y la sencillez que es lo que enaltece a toda persona y nunca olvidare el gran amor que me brindaste en mi infancia.  
¡Te Amo!

## A mi madre

Por ser el ejemplo de tenacidad a seguir en las mujeres de nuestra sociedad, te has ganado mi admiración y respeto, ya que te caracterizas por habernos sacarnos adelante ya sea a jalones o estirones.  
¡Te Amo!

## A mi hermana Araceli

Por el simple hecho de ser el pilar que ha formado mi persona desde mi infancia, hasta el día de hoy y por haberme brindado la orientación al fungir como padre, madre y hermana, pero principalmente nunca olvidare el que evitaras que sintiera las carencias de nuestra familia.  
¡Te Amo con todo mi corazón!

## A mi hermano Rubén

Quien es el ejemplo de hombre a seguir, por la manera de conseguir el éxito cuando se comienza de cero y por brindarme su tiempo como hombre cuando me encuentro confundido.  
¡Te Amo!

A mi asesor Jsnael Hernández

Quien tuvo la paciencia de guiarnos en este trabajo, pero principalmente por abrirme los ojos para visualizar la seriedad que involucra, el ambicionar un proyecto real como es el tema de la tesis, gracias por quitarme la venda de los ojos y evitar que la mediocridad sea parte de nuestra profesión.  
¡Gracias!

Al Dr. Wilson Medina

Por brindarme su apoyo y comprensión, de manera desinteresada, procurando evitarme barreras para concluir mi formación profesional en al facultad.  
¡Gracias!

A la F.E.S.C.

En donde concluí una etapa más de mi vida, en donde tuve experiencias, tan gratas como amargas, pero que siempre llevaré como recuerdo de la institución a la que pertenezco.  
¡Gracias!

A mis amigos

De quienes me llevo recuerdos tan agradables y tristes, pero recordando que compartí parte de mi vida en la universidad, esperando la mejor de las suertes para todos.  
¡Gracias!

A Yadira

Ya que sin ti, nunca se hubiera logrado este trabajo.  
¡Gracias!



# AGRADECIMIENTOS DE YADIRA HERNÁNDEZ TORRES

## A DIOS

Gracias por darme tu amor sin condición, por no soltarme de tu mano, por sostenerme en cada paso y por permitirme llegar hasta este punto de mi vida. Una vez más gracias por mostrarme que existes y por siempre manifestarte.  
¡TE AMO SEÑOR!

## A la memoria de mi Padre

Aunque se que no estas y no se donde estas y si tengas memoria de mi, se que si estuvieras aquí, este paso en mi vida sería parte de tu felicidad y que estarías deseoso de compartirlo.  
Gracias por enseñarme que la educación es la base de la vida.  
¡Te Amo Papá!

## A mi Mamá

Mi admiración y respeto por ser quien es, una gran mujer, la cuál me dio la vida, la que hasta ahora se esfuerza, cada día por darme lo mejor y que toda su enseñanza es con el ejemplo.  
¡Te Amo mamita!

## A mi hermana Idalia

Por ser tan alegre, por ver la vida sin problemas y por darme la enseñanza que todo lo que se realiza debe ser por voluntad y nunca buscando un interés.

## A mi hermano Víctor

Por mostrarme que la sencillez y el ofrecer algo sin esperar ser recompensado, es una gran virtud que engrandece a todo ser humano.

## A mi hermano Zain

Por ser quién es y como es, por permitirme descubrir que atrás de esa dureza siempre hay un amor sincero.

*A mi cuñado Daniel*

Por ser como mi hermano y amigo en el cuál he podido confiar y quien siempre ha tenido un buen consejo.

*A mis sobrinos*

Rossany, Joaquín, Sebastián, Osnar, Benjamín, Jobeth y Adair; por ser parte de mi vida y darme momentos de alegría y en muchas ocasiones mostrarme una enseñanza dentro de su inocencia.

*A José Manuel Contreras*

Por darse el tiempo para involucrarse en esta, y otras actividades de mi vida, y por siempre regalarme esa gran sonrisa e infundirme ese aliento de esperanza en mis momentos de desesperación.

*A mis amigos Héctor Pineda, David Hernández y J. Antonio Cárdenas*

Por ser unos verdaderos amigos, por estar a mi lado después de tantos años, y por ser una parte importante de mi vida. Gracias por esas experiencias y esos consejos.

*A mis alumnos*

A Yesica, Aarón, Alejandro, Pamela, Adriana, Oscar, Carolina, Alberto, Guadalupe, Teresa, Gustavo, Adolfo. Y también a aquellos que ya no están, gracias por ser más que alumnos y dejarme compartir esta experiencia con ustedes.

*A mi Asesor Jonael Hernández*

Por creer en nosotros y por hacer de un simple trabajo, un proyecto, ahora una realización y por darnos una enseñanza. Mil gracias por tenerme paciencia y por mostrarme la realidad y compartirme sus experiencias.

*A Alejandro Vázquez*

Por ser aparte de profesor un gran amigo el cuál nos enseña mucho y por permitirme trabajar contigo en esos proyectos inaravillosos.

A Todos mis Profesores

Podría mencionar a cada uno, por su nombre, con sus cualidades pero solo puedo decirles gracias por ser una parte importante dentro de mi vida y de mi formación académica.

A Manuel

Por estar conmigo durante todos estos años, por enseñarme algo nuevo cada día y por darle esa chispa a mi vida y a la carrera.

A todos ustedes los Amo y conservan un lugar muy especial dentro de mi vida.

# INTRODUCCION

La administración por proyectos es una rama de la ciencia de la administración que trata del planteamiento y control de las tentativas. Es un tema relativamente nuevo que se estudia y aplica a partir de la segunda mitad del siglo XX<sup>1</sup>. Es por eso que en nuestros días la preparación y evaluación de un proyecto es un instrumento de uso prioritario para las iniciativas de inversión ya que así se podrán evitar hasta donde la planeación y previsión permitan obstáculos que pueden llevar al fracaso de la empresa.

El desarrollo de un proyecto comprende cada una de las diferentes fases, desde que se concibe una idea hasta su implementación final; pasando por etapas intermedias por lo cual el concepto es que se trabajará por concebir y formular el mejor proyecto alcanzable, materializándolo en las mejores condiciones técnicas y económicas posibles en el menor plazo que resulte aconsejable.

Este manual estará diseñado para los profesionales de Medicina Veterinaria y Zootecnia que decidan ejercer la práctica profesional de la Medicina Veterinaria Y Zootecnia en pequeñas especies, tengan una herramienta para la elaboración de un proyecto.

Todo esto es apoyado mediante un ejemplo y con la aplicación de la metodología en un caso práctico.

El presente se encuentra dividido en dos partes: la primera que abarca toda el área teórica y en la que se basa dicho manual y en la segunda parte es el ejemplo de un manual que es donde se ve toda la aplicación de la teoría.

---

<sup>1</sup> DARCI PRADO  
Administración de proyectos con PERT-CPM  
PARANINFO S.A.  
1988

## **INDICE GENERAL**

### **CAPITULO I. BASES PARA LA ELABORACIÓN DE UN MANUAL**

1.1 JUSTIFICACIÓN	1
1.2 OBJETIVOS	2

### **CAPITULO II. MARCO TEÓRICO**

2.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA CLÍNICA DE PEQUEÑAS ESPECIES	3
2.2 CONCEPTO DE MANUAL	15
2.3 VENTAJAS DEL USO DE MANUAL	17
2.4 DESVENTAJAS DEL USO DE MANUAL	18
2.5 CLASIFICACIÓN DE LOS MANUALES	19
2.6 CONCEPTO DE PROYECTO	21
2.7 TOMA DE DECISIONES DE UN PROYECTO	23
2.8 FASES DE UN PROYECTO	24
2.9 FORMULACIÓN DE UN PROYECTO	30
2.10 EVALUACIÓN DE UN PROYECTO	32
2.11 ESTUDIO DE MERCADO	35

## **CAPITULO III. METODOLOGÍA**

3.1 HIPÓTESIS	44
3.2 MÉTODO UTILIZADO	45
3.3 DEPENDENCIA A LA QUE SE RECURRIO	45
3.4 COMPROBACIÓN DE LA HIPÓTESIS	51

## **CAPITULO IV. ELABORACIÓN DE UN MANUAL**

4.1 PORTADA	52
4.2 IDENTIFICACIÓN	53
4.3 ÍNDICE	54
4.4 INTRODUCCIÓN	56
4.5 DIAGRAMA DE FLUJO	57
4.6 HISTORIA DEL NOMBRE DE LA CLÍNICA	63
4.7 ESTABLECER MISIÓN	64
4.8 DETERMINAR OBJETIVOS	65
4.9 DETERMINAR METAS	66
4.10 DETERMINAR LA ZONA GEOGRÁFICA	67
4.11 REALIZAR UN ESTUDIO DE MERCADO	69
4.12 MARCO LEGAL	77
4.13 REALIZAR UN ESTUDIO TÉCNICO	83

4.14 PUBLICIDAD	87
4.15 DETERMINACIÓN DE COSTOS	87
4.16 PROYECCIÓN DE INGRESOS	93
4.17 ANÁLISIS DE GANANCIA	106
4.18 ESTADO FINANCIERO	112
4.19 MECANISMOS DE CONTROL	119
4.20 MECANISMOS DE EVALUACIÓN	124
<b>CONCLUSIONES</b>	130
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	131

# **CAPITULO I**

## **BASES PARA LA ELABORACION DE UN MANUAL**

### **1.1 JUSTIFICACIÓN**

Debido a que al profesional tiene que enfrentar la política del gobierno mexicano de no invertir en el campo, específicamente en los proyectos de producción pecuaria han traído como consecuencia que el gran número de egresados de la carrera de MVZ, no encuentren trabajo, ya que tradicionalmente había sido el gobierno el gran contratante de este profesionista. Ante lo cual estos egresados han decidido por la opción que ofrece la carrera de independizarse al instalar clínicas de pequeñas especies.

Por otro lado ante el mayor auge que han obtenido en los últimos 10 años la industria canina y felina, es entonces cuando el egresado de la carrera visualiza un futuro remunerado en el área de clínica de especies menores, aplicando a su vez los aspectos zootécnicos, hacia las pequeñas especies, que demanda esta área refiriéndose al los artículos y productos en relación a caninos y felinos que se han proliferado.

Son estas las circunstancias o motivos que llevan a los egresados a enfrentarse a problemas que ellos consideran simples, como lo es el que estas clínicas dependen de un mercado, que va a estar sujeto a oferta y demanda siendo cuestiones que se dejan pasar puesto que no se analizan y estudian con seriedad y llevan al fracaso este tipo de negocio. Puesto que carecieron de lo fundamental que es: la formación, evaluación y la administración del proyecto.

Ante esta carencia consideramos que al elaborar un manual de formulación y evaluación de proyectos, dirigido a esta actividad, abreviará y evitará tanto trabajo inútil, como quiebras de este tipo en pequeños negocios, y a su vez visualizar el posible éxito económico.



## **1.2 OBJETIVOS**

Elaborar un manual para la formulación y evaluación de proyectos y su implementación en clínica de pequeñas especies al servicio del profesional relacionados con el área.

Que al profesional relacionado con el área le sirva como una herramienta para proyectar su propio negocio.

## **CAPITULO II**

### **MARCO TEORICO**

#### **2.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA CLÍNICA DE PEQUEÑAS ESPECIES.**

La evolución de la medicina veterinaria como profesión técnica y científica puede valorarse por la expresión del sabio francés Luis Pasteur, hombre que trasciende su nacionalidad para convertirse en ser universal y benefactor de la humanidad; en efecto en una misiva enviada al director de la escuela de Veterinaria de Alfort Francia Pasteur escribe a H. Bouley el 7 de septiembre de 1877.

“ Si yo estuviera joven y mismo a mi edad más sano, me inscribiría como alumno de la escuela de Alfort. Las obras de veterinaria me llevan fuego a la cabeza.”

Luis Pasteur

La medicina veterinaria en la actualidad dista mucho de ser cuando Claude Bouergelat en 1761 fundó la 1ra. escuela para este objeto de estudio en la ciudad de Lyon Francia.

La educación pública en México se inicio con el liberalismo en 1833. El estado se compromete a crear instituciones de educación que proporcionan a los mexicanos los elementos cognoscitivos que le permitan participar en la construcción de una nación independiente y democrática.

En México la veterinaria como profesión llega en los albores de la república, después de tres siglos de sometimiento a la corona española.

La enseñanza de la medicina veterinaria se inicia fundamentalmente gracias a las acciones prominente conservadoras de Don Lucas Alamán, El Conde de la Corona, Don José Urbano, Fonseca y Don Joaquín Velázquez de León. Ellos convencen al presidente

Santa Anna de la necesidad de reconstruir las riquezas agropecuarias del país y es así que por decreto presidencial surge la primera escuela de veterinaria agregada a la de agronomía en el colegio nacional de San Gregorio el 17 de Agosto de 1853.

El primer plan de estudios es en 1857 con cuatro años y diecinueve materias encaminadas en la curación de caballos. En 1863 egresan los primeros médicos veterinarios como son: José de la Luz Gómez, José María Lugo Hidalgo y Manuel Aragón quienes le imprimen a la educación veterinaria un nuevo giro y plantean el segundo plan de estudios en 1874 de seis años y 22 materias.

En México en 1854 son establecidas las materias que se ocupan de la zootecnia y en 1857 las que conocen de la medicina veterinaria legal.

El presidente López de Santa Anna otorga la autorización para la instalación oficial de los estudios de veterinaria. El hospicio de San Jacinto es el antecedente más antiguo que se conoce para la educación veterinaria en México y en América. La educación propiamente veterinaria tiene su origen directo en el decreto del presidente Santa Anna el 17 de Agosto de 1853.

El 22 de febrero de 1854 es la apertura de cursos de la escuela nacional de Agricultura y Veterinaria.

El 4 de Enero de 1856 el presidente Ignacio Comonfort estableció la escuela Nacional de Agricultura y Veterinaria en San Jacinto Tacuba, D.F.

El 09 de Abril de 1858, ingresan a la escuela de Agricultura y Veterinaria, 7 alumnos procedentes de la escuela de artes y oficios para seguir la carrera de Veterinaria.

De Enero de 1856 a Febrero de 1861, dirige la escuela de Agricultura y Veterinaria un ilustre y educador científico mexicano, el Doctor Leopoldo Río de la Loza.

De 1862-1863 egresan los primeros Médicos veterinarios formados en la escuela Nacional de Agricultura y veterinaria, Dr. José de la Luz Gómez, Dr. Don José María Lugo

Hidalgo, Dr. Don José E. Mota y Manuel Aragón primer inspector de carnes en México. Esto ocurre en plena invasión francesa y la víspera del establecimiento del segundo imperio mexicano por Maximiliano de Habsburgo.

En Mayo de 1863 se establece por primera vez la cátedra de zootecnia siendo el primer profesor el Sr. Luis Ordáz.

El 30 de Mayo de 1863 la escuela de Agricultura y veterinaria de San Jacinto es clausurada temporalmente y convertida en cuartel de las fuerzas expedicionarias francesas.

El 01 de Febrero de 1864 el emperador francés Maximiliano de Habsburgo ordena la reanudación de los cursos aunque con un plan de estudios profundamente influenciados por las escuelas veterinarias francesas de Lyon y Alfort.

El 19 de Junio de 1867 es el derrumbe del imperio con el fusilamiento de Maximiliano en Querétaro, el ejército conservador en derrota total. Se quedan en México soldados y ocupantes franceses, entre ellos mariscales – herreros, veterinario y médicos del ejército invasor. Eugenio Bergeyre veterinario se hace cargo de la enseñanza de las cátedras de mariscalía y de terapéutica.

El 24 de Enero de 1868 el presidente Benito Juárez ya restablecido en la presidencia e influenciado por el médico Gabino Barreda, discípulo del filósofo y educador francés Augusto Comte, introduce el positivismo en la educación en México. Dentro de este contexto se reanudan los cursos de veterinaria, se reglamenta la ley orgánica de instrucción pública señalándose un total de 5 años de estudios preparatorios y 4 de profesionales para las carreras de Ing. Agrónomo y Médico Veterinario. El ilustre médico del presidente Juárez, el Dr. Ignacio Alvarado, introduce el método experimental del Fisiólogo Claudio Bernard, y es el primer profesor de anatomía y filosofía que tiene la escuela.

El 16 de Mayo de 1883 en el cuarto año de veterinaria, se incluye la materia de microbiología impregnada con toda la carga de la época de oro pasteuriana.

Durante el Porfiriato, la escuela recibe la influencia de la ciencia y cultura francesa que persiste hasta el primer cuarto del siglo XX.

El 11 de Abril de 1916 por decreto del primer jefe del ejército constitucionalista encargado del poder ejecutivo, Don Venustiano Carranza establece la Escuela Nacional de Veterinaria que pertenece a San Jacinto separándola de Agricultura que pasa a San Gregorio.

El 5 de Marzo de 1918 Venustiano Carranza como presidente establece la escuela nacional de Veterinaria con un plan de estudios de seis años.

En Octubre de 1918 la escuela retorna a su antiguo local de San Jacinto que había estado ocupado por la academia del estado mayor desde 1916.

DE 1922-1928 La escuela pasa a ocupar una vieja casona en la merced de las huertas en Popotla en el D.F.

El 11 de Julio de 1929 obligado por los tumultos callejeros estudiantiles, el presidente Emilio Portes Gil, otorga la autonomía a la universidad, incorporándose la Escuela Nacional de Medicina Veterinaria a la U.N.A.M. y deja de pertenecer a la secretaria de agricultura y fomento.

De 1929-1938 La Escuela Nacional De Medicina Veterinaria es establecida en una hermosa residencia porfiriana de la plaza de Santa Catarina en Coyoacán, D.F.

En 1939 el plantel cambia su denominación a la Escuela Nacional de Medicina Veterinaria y Zootecnia.

DE 1939-1954 una vez más la escuela vuelve a su antiguo edificio neoclásico de San Jacinto.

El Dr. Alfonso Alexander se matriculó en la escuela de medicina veterinaria que se encontraba en el edificio de San Jacinto, al comenzar sus estudios pregunto a sus compañeros en donde estaba el colegio de profesionales, pero en ese entonces no había, él y varios de sus compañeros tenían la necesidad de formar un colegio y de ahí nace la idea de que el Dr. Alfonso Alexander debería ser el presidente de ese grupo; la directiva de ese

colegio estaba formada por el Dr. Juan Gómez Piña, Dr. Salvador Villagómez, Dr. Gonzálo Aguilera, Dr. Ignacio Malvido, Dr. Antonio Díaz González, Dr. Porfirio Pérez Somuano, Dr. Román Arévalo de la Vega, Dr. Adrián Ezeta González y como pasante Agustín Rosales.

La primera actividad que se tenía pendiente era la invasión de jueces neófitos en las exposiciones caninas, era una infiltración en actividades profesionales que no les correspondía, por lo cual la directiva propuso hacer las gestiones correspondientes ante las autoridades. Además se mandó una protesta ante la canófila que era la que organizaba dichas exposiciones.

También se envió esta protesta a la secretaría de agricultura y ganadería y a varias organizaciones que tenían relación con estos asuntos; como no se vieron resultados se tuvo que hacer una revista en donde se explicaran que derechos se habían invadido; esta revista se denominó medicina zootécnica y hasta ese entonces se tomó mayor interés en resolver este problema. En la organización canófila el Sr. Beltrán decidió editar otra revista en el que fundamentaba que los médicos veterinarios no tenían la capacidad para el juzgamiento; este enfrentamiento llevó tres años y por fin se logró que el médico veterinario fuera el juez de dichos eventos.

Las exposiciones caninas eran llevadas a cabo por los jueces extranjeros, el 28 de septiembre de 1950 el Lic. Carlos Gálvez manda una carta al Director general de Ganadería donde dice que ningún extranjero debe ser juez de eventos de exposición

El Médico Veterinario Daniel Mercado García director de la Escuela de Medicina Veterinaria y Zootecnia escribió una carta al Lic. Carlos Gálvez por donde concluye que los Médicos Veterinarios Zootecnistas graduados de la escuela con título expedido por la U.N.A.M., son los únicos profesionales en México que tienen la capacidad técnica y científica necesaria para fungir como peritos, jueces o árbitros en los concursos, certámenes y exposiciones de cánidos y de cualquier otra especie animal doméstica.

En la revista Enero-Febrero de 1952, en una sección de problemas profesionales se le acusa al M.V. Guillermo Schnaas de traidor de la carrera ya que éste considera que los médicos veterinarios no están preparados para juzgar en una exposición canina llevada a cabo por la Asociación Canina Mexicana y pone en entredicho que los médicos veterinarios no tienen experiencia y que la necesidad de crear la especie y raza durante años

con esto puede ser juez y es por eso que se traen jueces extranjeros, ¿Pero quién es él para decir si son o no son capaces de juzgar o es solo porque los perros que se juzgan son de él?.

La segunda lucha fue la gestión que se hizo ante las autoridades de la escuela para convencerlas de que el título debía aparecer la denominación de zootecnista, porque de hecho era una rama importante para la profesión y como resultado se exhibió la denominación de Médico Veterinario Zootecnista.

La tercera lucha fue establecer que los profesionales debían asistir a una universidad de Estados Unidos para mejorar los conocimientos de la carrera por lo cual se selecciono un grupo de profesionales que debían trasladarse a los Estados Unidos y se nombraron a los siguientes médicos: Adrián Ezeta González, Raúl Huerta Campi, Gabriel Atristáin, Alfonso Alexander y Carlos Cruz Manjarrez.

En la revista se publicaba el directorio de médicos que había en la República Mexicana y cual era su especialidad; aquí se presentan algunos de los que se dedicaban a las pequeñas especies en el Distrito Federal.

Dr. Alexander Alfonso

Especialidades en caninos y cirugía general.  
Insurgentes 458 Tel. 11—17-42

Dr. Aguilera Gonzalo

Aragón # 284 Col. Alamos Tel. 19-12-34

Dr. Arévalo de la Vega Román

Mazarik # 360-F Tel.20-25-72

Dr. Auro Saldaña Román

Calz. Tlalpan 1178-D Tel. 14-72-33

Dr. Camacho Padilla Alfonso

Newton # 256-C Tel. 11-51-45

Dr. Cortés Alfredo

Covarrubias #91 Tel. 15-16—01

Dr. De María y C Oscar  
Atlixco 127B Tel 11-76—56

Dr. Díaz González Antonio  
Cda. De Mazatlán # 7 Tel 14-39-85

Dr. García Martínez Mario  
Alzate #179 Tel. 16-51-96

Dr. Gómez Chapa Isidro  
Av. Del Taller #56 Tel. 19-00-62

Dr. Gómez Piña Juan  
Alvaro Obregón #139 Tel. 14-02-40

Dra. Guerrero Ríos Irma  
Santa Cruz#11  
General Anaya

Dr. Malvido Reckinger Ignacio  
Prado norte 403-0 Lomas Tel. 28-29-82

Dr. Mercado Rossas Héctor  
Mar Azof #75

Dr. Monroy Gadea Jorge  
Av. Nuevo León # 109

Dr. Osorio Rafael  
Filomeno Mata #6 Tel. 12-32-15

Dr. Pérez Samoano Porfirio  
Melchor Ocampo #420

Dr. Velázquez Anchond Salvador  
Av. Insurgentes #1423 Tel. 23-66-52

Dr. Villagomez Salvador  
Sevilla #712 Portales



Dr. Osorio F.

Av. Potrero N. 4 con calzada Tel 17-10-54

La revista también se encargó de publicar alumnos egresados en diferentes años, aquí solo se presentan algunos:

Personas egresadas:

1931.

07 de Mayo, Fernández Gómez Rubén.

07 de Mayo, Huerta Campos Raúl.

17 de Octubre, Ávila Estrada Fernando.

1932.

12 de Marzo, Villanueva López Vicente.

11 de Junio, Cortez Valdés Alfredo.

28 de Diciembre, Ruiz Molieres Rodolfo.

1933.

29 de Agosto, Miramontes Antillón Artemio.

18 de Noviembre, Flores Beltrán Armando.

27 de Diciembre, Pozo Sánchez Gustavo.

1934.

20 de Enero, Malvido Elías Ignacio.

03 de Febrero, Morales Martínez José Héctor.

30 de Mayo, Muciño Pérez Hermilo.

15 de Junio, Medina Muñoz Guillermo.

05 de Octubre, Juárez Medina Augusto.

1935.

24 de Agosto, Malpica Domínguez José.

1936.

Marzo, Cahero Castillo Manuel.

Marzo, Alonso Ruiz Federico.  
 Agosto, García Martínez Roberto.  
 Octubre, Gama Beltrán Felipe.

1937.

Enero, Schnaas Guillermo.  
 Abril, Rosete Delgado Delfino Fernando.  
 Noviembre, García Martínez Alejandro.

1938.

Febrero, Vera Blanco Emilio.  
 Abril, Valdés Ornelas Oscar.  
 Agosto, Ezeta González Adrián.

1939.

Marzo, Zierold Reyes Pablo.  
 Junio, Bachtol Gómez Martín.  
 Agosto, Muñoz Gutiérrez Pablo.

1940.

15 de Febrero, Flores Romero Felipe.  
 23 de Abril, Orozco Gutiérrez Benjamín.  
 08 de Mayo, Díaz de León Enchaca Arturo.

1941.

15 de Abril, Sánchez Osuna Luis.  
 01 de Agosto, Rivera Calvo Paulino.  
 07 de Noviembre, Romero Ortíz Rodolfo.

1942.

30 de Octubre, Ortíz López Pablo.

1943.

09 de Abril, Enrique González Cesar

08 de Octubre, Peralta Peña Manuel Delfino.  
29 de Octubre, Manzano Pablo Reyes de la Cruz.

1944.

21 de Abril, Rodas Calderón Francisco Raymundo.  
12 de Julio, Cruz Aguilar José Mariano.  
14 de Diciembre, Medina Africa.

1945.

30 de Julio, Suárez Michel Guadalupe.  
18 de Octubre, Méndez Gutiérrez Cuauhtémoc.  
21 de Diciembre, González Martínez Juana.

1946.

25 de Enero, Cedillo Hernández Emilio.  
28 de Mayo, Velázquez Echeagaray Aurora.  
08 de Octubre, Ramírez Aguilera Fernando.

1947.

25 de Abril, Taracena Franco Manuel Mario.  
01 de Septiembre, Tista Montiel Ciriaco.  
21 de Noviembre, Ramírez Valenzuela Manuel.

1948.

17 de Marzo, Hernández Ruiz Manuel.  
23 de Julio, Gómez Chapa Isidro.  
10 de Diciembre, Anguiano Téllez Alfonso.

En 1955 la escuela se traslada por última vez de sus instalaciones de San Jacinto a sus nuevos locales en Ciudad Universitaria.

En 1957 se crea el plantel de Veracruz y Tamaulipas, dos planteles para la enseñanza de la veterinaria y zootecnia en los estados de la República Mexicana.

El 29 de Noviembre de 1969 al aprobarse los planes de estudio de curso de post-grado en los niveles de especialización maestría y doctorado. El consejo universitario otorga a la escuela la categoría de Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia gracias a la implementación de maestría en aves.

El día 15 de mayo de 1969, en la ciudad de México se crea la fundación de A.M.M.V.E.P.E.; sin embargo fue hasta 1971 cuando quedó debidamente registrado ante un notario público. La concentración de las ciudades hace que el M.V.Z. se empiece a dedicar a pequeñas especies todo gracias a la descentralización del gobierno.

El día 15 de Mayo de 1969 a las 20:30 horas nació un grupo de prestigiados médicos veterinarios que se reunieron en el aula magna de la facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia de la Universidad Nacional Autónoma de México, con el propósito de constituir una asociación civil la cual se denomina Asociación Mexicana de Médicos Veterinarios Especialistas en Pequeñas Especies.

Los objetivos y estatutos de esta asociación son:

- Conocer, estudiar y resolver los problemas relacionados con los aspectos de patología y clínica de los perros, gatos y animales de ornato.
- Así como los relacionados con el manejo de sus explotaciones desde el punto de vista higiénico y zootécnico.
- Procurar el progreso y mejoría de esta especialidad y sus profesantes.
- Fomentar la investigación científica relacionada con esta disciplina.
- Desarrollar labores educativas a nivel profesional de actualización y perfeccionamiento, participar en forma activa de los organismos profesionales emanados de la ley reglamentaria de los artículos 4º. Y 5º. constitucionales.
- Participar activamente en el desarrollo de esta industria pecuaria para logros ejemplares de alta calidad zootécnica.
- Formular listas de sus miembros al desarrollar esta especialidad a tiempo completo; de aquellos que hayan obtenido un grado académico en esta especialidad en el extranjero o en el país.
- Establecer relaciones de carácter científico con asociaciones similares en el extranjero.

El acta constitutiva estuvo firmada por 56 elementos.

#### Presidentes de A.M.M.V.E.P.E.

1969 – 1971 José Telch Bensunsen.  
1971 – 1973 Carlos Saavedra Bueno.  
1973 – 1975 Hiram Gutiérrez Renovato.  
1975 – 1977 Isidro Castro Mendoza.  
1977 – 1979 Isidro Castro Mendoza.  
1979 – 1981 Francisco Alvarez Cámara  
1981 – 1983 Carlos García Alcaraz.  
1983 – 1985 Jorge Padilla Sánchez.  
1985 – 1987 Jorge Padilla Sánchez.  
1987 – 1989 Manuel Remolina Suárez.  
1989 – 1991 Leonel Pérez Villanueva.  
1991 – 1993 Leonel Pérez Villanueva.  
1993 – 1995 Ignacio Valdés Cabañas.  
1995 – 1997 Luis Antonio Calzada Nova.  
1997 – 1999 Raúl Carranca Rivera.  
1999 – 2001 Luis Grassie Galván.  
2001 – 2003 Gerardo Garza Malacara.

Uno de los aspectos de mayor interés que diferencia a esta asociación de las demás es el tipo de clientela o mercado de trabajo, no es ni el aparato estatal, ni las cosas comerciales, sino son particulares quienes en forma individual buscan los servicios veterinarios, lo que a los ojos del resto del gremio les hace parecer como no productivos (en el sentido alimenticio)

En 1970 abre el 1er Hospital Veterinario que existe actualmente en Ciudad Universitaria.

La década de 1970 a 1980, se caracteriza por el estallido de la población estudiantil en todos los ordenes y las disciplinas. La carrera de veterinaria no puede sustraerse a este fenómeno demográfico explosivo y para el ciclo escolar 1983 – 1984, México contaba ya con 34 centros de educación veterinaria, conteniendo matriculados dentro de sus aulas a 28,000 educandos, los cuales representaban el 28% del total de estudiantes del área agropecuaria del país. En México había 20,000 profesionales que detentaban una licencia para ejercer la medicina veterinaria y zootecnia.

Tres años más tarde en 1987 se observó que el número de alumnos había disminuido en un 14%, no siendo así el caso del número de escuelas y facultades así como el de profesionales detentando este diploma de licenciatura que les autoriza ejercer nuestra profesión ya que para el ciclo escolar 1986 – 1987 existen registrados 24,000 estudiantes formándose en 29 escuelas públicas y ocho privadas lo cual hace un total de 37 escuelas y facultades para enseñanza de la medicina y zootecnia en México. Así mismo existen 26,000 veterinarios diplomados a nivel de licenciatura es decir que se registró un aumento del 30% en tres años.

En 1984 había 20,000 profesionistas que tendrían licencia para ejercer la Medicina Veterinaria y Zootecnia.

Distinguidos profesores de la U.N.A.M. han realizado ensayos sobre la profesión entre ellos destacan los maestros Manuel Ramírez Valenzuela, Alfonso Alexander Hernández, Alfredo Telléz Girón, José de Oteiza, y René Frappe quienes ocuparon cátedras, primero en la Escuela Nacional de Medicina Veterinaria y después en la facultad de la U.N.A.M.

Veamos a esta profesión tanto los de adentro como los de afuera avanzando a ritmo acelerado con gran firmeza a hacia su futuro, venciendo obstáculo eliminando trabas, dada la seguridad por su base y su dinámica que es una profesión dirigida de su posición y va en auténtica marcha ascendente.

## 2.2 CONCEPTO DE MANUAL.

Para explicar en que consiste un manual, es conveniente analizar la opinión de algunos autores, a fin de contar con una idea más amplia.

**Manual:** Es un folleto, libro o carpeta en la que de una manera fácil de manejar (manualmente) se concentra en forma sistemática, una serie de elementos administrativos

para un fin concreto, que orienta y uniforma la conducta que se presenta entre cada grupo humano en la empresa.

Dalton R. Macfarland menciona que un **manual** es un documento en el que se concentra procedimientos e incluyen políticas, normas e incluso la doctrina y la mentalidad de la compañía, la intención general es verificar las decisiones del personal que sean rutinarias o repetitivas y eliminarlas.

Graham Kellog, menciona que un **manual** presenta sistemas y técnicas específicas, y señala el procedimiento a seguir para lograr el trabajo de todo el personal de oficina o de cualquier otro grupo de trabajo que desempeña responsabilidades específicas.

Para efecto de este trabajo se utilizará la siguiente definición tomando en consideración las definiciones mencionadas con anterioridad:

Manual: Es un conjunto de documentos que partieron de los objetivos fijados y las políticas implantadas para lograrlo, señalan la secuencia lógica y cronológica de una serie de actividades, traducidas a un procedimiento determinado, indicando quién lo realizará, qué actividades ha de desempeñarse y la justificación de todas y cada una de ellas, en forma tal, que constituye una guía, para el personal que ha de realizar las actividades, para la obtención de una prestación?<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> ANGELES PARRA MARIA MARGARITA

Manual de procedimientos de las prestaciones académico-administrativas del personal adscrito a la Universidad Nacional Autónoma de México (caso práctico)

Tesis de Licenciatura

Licenciado en Administración F.E.S. Cuautitlán

México 1986; pag. 35

## **2.3 VENTAJAS DEL USO DE MANUALES**

- 1.- Logra y mantiene un sólido plan de organización
- 2.- Asegura que todos los intereses tengan una adecuada comprensión del plan general y de sus propios papeles y relaciones pertinentes.
- 3.- Facilita el estudio de los problemas de organización.
- 4.- Sistematiza la iniciación, aprobación y publicación de las modificaciones necesarias en la organización.
- 5.- Sirve como una guía eficaz para la preparación, clasificación y compensación del personal clave.
- 6.- Determina la responsabilidad de cada puesto y su relación con los demás de la organización.
- 7.- Evita conflictos jurisdiccionales y la yuxtaposición de funciones.
- 8.- Pone en claro las fuentes de aprobación y el grado de autoridad de los diversos niveles.
- 9.- La información sobre funciones y puestos suele servir como base para la evaluación de puestos y como medio de comprobación del progreso de cada quien.
- 10.- Conserva un rico fondo de experiencias administrativas de los funcionarios mas antiguos.



11.- Sirve como una guía en el adiestramiento de novatos.

12.- Garantiza el cumplimiento de los objetivos.

13.- Realiza el mejoramiento de los procedimientos.

14.- Facilita los trámites que sean complejos.

## **2.4 DESVENTAJAS DEL USO DE MANUALES**

1.- Muchas de las compañías consideran que son demasiado pequeñas para necesitar un manual que describa asuntos que son conocidos de todo mundo.

2.- Algunas compañías consideran que es demasiado caro, limitativo y laborioso el preparar un manual y conservarlo al día.

3.- Existe el temor de que pueda conducir a una estricta reglamentación y rigidez.

4.- Existen acuerdos ante los departamentos, cuando no hay delimitaciones de funciones.

## 2.5 CLASIFICACIÓN DE LOS MANUALES

Se tomo la siguiente clasificación que hace el autor Gómez Ceja Guillermo considerando que es la mas completa:

### POR SU ALCANCE

- 1.- Generales o de aplicación universal.
- 2.- Departamentales o de aplicación específica.
- 3.- De puesto o de aplicación individual.

### POR SU CONTENIDO

- 1.- De historia de la empresa o institución.
- 2.- De organización.
- 3.- De políticas.
- 4.- De procedimientos.
- 5.- De contenido múltiple (Manual de técnica).

POR SU FUNCIÓN ESPECÍFICA O ÁREA DE ACTIVIDAD

1.- De personal.

2.- De ventas.

3.- De producción o ingeniería.

4.- De finanzas.

5.- Generales.

6.- Otras funciones<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> ANGELES PARRA MARIA MARGARITA

Manual de procedimientos de las prestaciones académico-administrativas del personal adscrito a la Universidad Nacional Autónoma de México (caso práctico)

Tesis de Licenciatura

Licenciado en Administración F.E.S. Cuautitlán

México 1986; pag. 36-39

## 2.6 CONCEPTO DE PROYECTO

Para realizar un proyecto debemos saber el significado de dicha palabra.

El diccionario de la Real Academia Española de la lengua, es el punto de referencia obligado para conocer el significado preciso de un vocablo, encontramos varias acepciones del término:

-Diseño o pensamiento de ejecutar algo

-Representando en perspectiva

-Conjunto de escritos, cálculos y dibujos que se hacen para dar idea de cómo ha de ser y lo que ha de costar una obra, de arquitectura o ingeniería.

-Planta o disposición que se forma para un tratado, o para la ejecución de una cosa de importancia anotando y extendiendo todas las circunstancias principales que deben concurrir para su logro<sup>3</sup>.

Proyecto: Plan y descripción que se forma para la ejecución de una cosa de cierta importancia citando y detallando todas las circunstancias que deben incurrir para lograr su objetivo.

Brown Boveri dice que un proyecto es un trabajo no repetitivo que ha de planificarse y realizarse según unas especificaciones técnicas determinadas, y con objetivos de costos, inversiones y plazos prefijos.

---

<sup>3</sup> PEREÑA BRAND JAIME  
Dirección y Gestión de Proyectos  
Díaz de Santos S.A.  
México 1991, pag.21

Jaime Pereña cita que el proyecto es una operación de envergadura y complejidad notables de carácter no repetitivo, que se acomete para realizar una obra de importancia<sup>3</sup>.

Darci Prado cita que como una acción o conjunto de acciones únicas, no repetitivas de duración determinada, formalmente organizado, que dispone y aplica recursos, vigilando el cumplimiento de los objetivos preestablecidos<sup>4</sup>.

Es una solución inteligente el planteamiento de un problema a resolver una necesidad humana habiendo diferentes ideas, tecnología, inversiones de diversos modos y metodologías con diverso enfoque.

Proyecto de inversión: Es un plan que se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos para producir un servicio útil a la sociedad en general<sup>5</sup>.

Proyecto de inversión: Es el documento en el cual se plasma el estadio o bien o servicio considerando que al obtenerlo se logran beneficios económicos en el cual se inicia después de haber identificado la idea del negocio.

---

<sup>3</sup> PEREÑA BRAND JAIME  
Dirección y Gestión de Proyectos  
Diaz de Santos S.A.  
México 1991, pag.22

<sup>4</sup> PRADO DARCI  
Administración de Proyectos con PERT-CPM  
Paraninfo  
México 1988, pag.14

<sup>5</sup> BACA URBINA GABRIEL  
Evaluación de Proyectos  
3era.edición  
Mc Graw-Hill  
México 1995, pag 2

Por lo cual nuestra definición se basará en todas las definiciones anteriores.

**Proyecto:** Es un planteamiento y descripción que se realiza para la ejecución para una idea la cual es de carácter no repetitivo de duración determinada y útil, en la cual se le dará un monto de capital, para lograr un beneficio económico y producir un servicio útil a la sociedad en general.

## **2.7 LA TOMA DE DECISIONES**

No existe una concepción regida definida en términos de establecer mecanismos precisos en la toma de decisiones asociadas a un proyecto. No obstante resulta obvio señalar que la toma de decisiones sobre un proyecto exige que sea sometido al análisis multidisciplinario por diferentes especialistas, ya que necesita ser analizado desde todos los puntos de vista, para que pueda ser ejecutado inteligentemente.

Para ello se requiere la aplicación de técnicas asociadas a la idea que da origen a un proyecto y lo conceptualicen mediante un reconocimiento lógico que implique considerar toda la gama de factores que participan en el proceso de concreción y puesto en marcha este. Todas las tomas de decisiones implican un riesgo.

Resulta imperiosamente necesario disponer de un conjunto de antecedentes justificables que aseguren una acertada toma de decisiones y hagan posible disminuir el riesgo de errar al decidir la ejecución de un determinado proyecto. Aunque esta medida implica que al invertir el dinero, este deje de estar exento de todo riesgo.

El futuro siempre es incierto y por esta razón el dinero siempre se estará arriesgando, el hecho de calcular unas ganancias futuras, a pesar de haber realizado un análisis profundo, no asegura necesariamente que esas utilidades se vayan a ganar, tal como se haya calculado. En los cálculos no están incluidos los factores fortuitos.

## 2.8 FASES DE UN PROYECTO

Fase de concepto.

Fase de planeación.

Fase de ejecución.

Fase de control.

Fase de finalización

.

.

### FASE DE CONCEPTO

El propósito fundamental de esta fase es conducir un estudio sobre el papel del análisis a partir de elementos de juicio para tomar decisiones, sobre su ejecución por lo cual se analizan problemas técnicos, económicos, financieros, y administrativos, estos diversos aspectos se correlacionan en cada estudio parcial y compone la justificación del proyecto. Por lo cual requiere de diversos puntos que se deben tomar en cuenta:

Identificación de la idea.- Se trata de reconocer la idea basándose en la información existente o disponible, identificando sus posibles soluciones y alternativas económicas.

Determinar las necesidades existentes o deficiencias potenciales de los sistemas existentes.

Canales de distribución.- Se basa en establecer los sistemas que proporcionan una guía estratégica comercial para superar las deficiencias existentes o potenciales haciendo una descripción de los puntos de venta.

Ubicación sectorial y localización.- Se trata de una descripción de acuerdo a la actividad que desarrolla el proyecto, el mercado en el que actúa y su ubicación geográfica.

Ubicación porcentual del proyecto.- Respecto del mercado en el que se opera, buscando información de alguna empresa similar o encaminado al ramo.

#### IDENTIFICAR METAS Y ENLISTAR OBJETIVOS.

Determinar la factibilidad inicial técnica, de ambiente y economía, en los cuales se debe obtener datos precisos para caracterizar su rentabilidad y viabilidad.

Examinar modos alternativos para lograr los objetivos del proyecto lo cual logrará dar una justificación adecuada.

Establecer una previa organización del proyecto.

Hacer los nombramientos claves del personal

#### FASE DE PLANEACIÓN.

Es anticipar el curso de acción que ha de adoptarse con la finalidad de alcanzar una situación adecuada, este proceso consiste en una secuencia determinada de actividades, que conducen a la previsión de las acciones que deberán ejecutarse en un periodo futuro y por lo cual es de gran trascendencia para la buena marcha del proyecto:

El agente de la planeación.- Quien realizara el proceso de todas las etapas.

El receptor.- Para quien se realiza el proyecto en una comunidad urbana.

La previsión.- El cual se funda en el proceso de planear, hacia las diversas opciones y escenarios posibles.



La información disponible.- Correspondiente sobre las posibles variables.

Definición.- Clara y aceptada de los objetivos del proyecto, la cual será por el cliente y persona que realizará el proyecto.

Dividir.- El enlace del proyecto en piezas importantes o paquetes de trabajo. La estructura de división del trabajo identificará la organización y los posibles alcances.

Dividir las actividades específicas.- Que son necesarias de realizar en cada paquete de trabajo con el fin de lograr el objetivo del proyecto.

Presentar en forma gráfica las actividades.- Bajo la forma de un diagrama de red el cual mostrará el orden necesario y las interdependencias de las actividades para poder lograr alcanzar los objetivos.

Los medios que nos conducirán al resultado deseado representado por los recursos físicos y humanos, y así cuantificar las metas del desarrollo.

Calcular el tiempo estimado.- Que requerirá complementar cada actividad y complementar los objetivos.

Calcular el costo aproximado.- El costo se basa en los tipos y cantidades de recursos que se requieren. Los presupuestos están basados en la descomposición del proyecto en partes menores y para cada una de ellas se realiza la previsión del costo.

Coordinación.- Es la concentración de las acciones para cubrir las prioridades o requisitos de cada una de las mismas que se refiere a la absorción de recursos físicos, financieros y humanos.

Preparar el programa.- Para la fase de ejecución, definición y asignando tareas y recursos.

Establecer la secuencia de las actividades del proyecto.

Ayudar a optimizar los recursos.

La decisión que corresponde a la formulación de la acción que ha de desencadenarse en cada etapa del proceso continuo.

La eficiencia debe estar presente en todas las etapas.

Hacer compatibles entre sí y con los recursos disponibles, las medidas de política que se pondrían en marcha y las metas de desarrollo, pautándolas en el tiempo acordado.

### FASE DE LA EJECUCIÓN.

La fase de la ejecución es cuando el trabajo ha sido aprobado, pero el plan debe ser flexible ya que tiene que estar preparado por si ocurren algunos cambios y por lo cual se tienen que prever las variaciones:

Se deben llevar a cabo todas las tareas, con especificaciones precisas y costos ajustados de los elementos que se emplean y de las tareas que se deberán realizar dentro de las condiciones de financiamiento realmente obtenidos.

Se ejecuta el trabajo del proyecto (es decir, diseño, construcción, producción, activación del sitio, prueba y distribución).

Preparación final y distribución de documentos relacionados con las políticas y los procedimientos.

Integración real de los productos o servicios del proyecto dentro de los sistemas organizacionales existentes.

Provisión de retroalimentación a los planeadores organizacionales, en lo que respecta al desarrollo del proyecto.

### FASE DE CONTROL

Es una fase de la planeación que apunta hacia el futuro, ya que mientras se está realizando el proyecto, es necesario supervisar el avance para asegurar que todo vaya de acuerdo al plan. Esto incluye medir el progreso real y compararlo con el planeado. Para medir el avance real es importante mantener un seguimiento de cuales actividades ya se han iniciado y/o determinado, cuando hicieron y cuánto dinero se ha gastado o comprometido, si en cualquier momento del proyecto la comparación del avance real con el programado, muestra que se está retrasando de acuerdo al plan, que está excediendo el presupuesto o que no cumple con las especificaciones técnicas, se tienen que llevar a cabo acciones correctivas, para hacer que el proyecto esté nuevamente de acuerdo, a lo planeado. La clave para el control del proyecto efectivo, es medir el progreso real y compararlo con lo planeado, sobre una base periódica y oportuna; este proceso tiene que ocurrir con una periodicidad. Los datos sobre el desempeño real incluye:

El tiempo real en que se iniciarán y/o terminarán las actividades.

Los costos reales, gastados y comprometidos.

La información sobre cualquier cambio en el alcance, el programa y presupuesto del proyecto. Estos cambios pueden iniciar en el cliente el resultado de un acontecimiento inesperado como un desastre natural , o la renuncia de un miembro clave en el equipo.

El sistema de control se proyecta sobre la base de previsiones del futuro y debe ser flexible para permitir adaptaciones y ajustes, como:

Se debe definir el sitio de dirección.

Establecer herramientas de control.

Elaborar informes del estado del proyecto.

Revisar el programa del proyecto.

### FASE DE FINALIZACIÓN.

La fase de finalización se inicia cuando se completa la realización del proyecto, y el cliente acepte el resultado.

Durante esta fase, el encargado del proyecto deberá preparar por escrito una evaluación del desempeño de cada miembro del equipo y mencionar cómo cada uno ha aplicado sus conocimientos como resultado de su tarea, así como las áreas en que es necesario desarrollar más:

Evaluación de imagen por parte del cliente.

Problemas principales encontrados y su solución.

Avances tecnológicos.

Avances en los conocimientos, relativos a los objetivos.

Técnicas nuevas o mejoradas de administración.

Obtener la aceptación del cliente.

Realizar un informe final en el cual se debe ver si los objetivos se han cumplido.

Se observará si hubo un progreso económico.

Realizar una revisión post-ejecución.

Realizar una evaluación general del proyecto.

## **2.9 FORMULACION DE UN PROYECTO**

La formulación comprende las actividades desde que se concibe la primera idea del proyecto a realizar hasta que los diferentes estudios y antecedentes se desprende la evaluación, económica, técnica y financiera, que permite tomar una decisión final respecto a implementar o no la inversión.

Los estudios de la formulación, aportan la mayoría de los criterios decisionales con que es posible contar en un medio incierto y complejo, en relación con las diferentes alternativas de inversión y sus rendimientos posibles.

Los planteamientos de la formulación, en la planificación global o sectorial, fijan un conjunto de parámetros, sobre los cuales se basará el juego de las variables, cuyo análisis constituye el estudio de los proyectos. En este estudio la aplicación del razonamiento económico a los antecedentes que llevan a definir la inversión, permite estimar los costos en términos de usos de los factores y el aporte del proyecto al objetivo de los planes de desarrollo.

Todos los proyectos contienen datos comunes referidos a la descripción general de la empresa, su contexto, su historia, sus antecedentes, información acerca de quienes la administran, además de datos específicos relacionados con el objetivo buscado.

Es obvio que se requiere un alto grado de precisión y verificabilidad como atributos básicos e imprescindibles de la información que se proporciona. De ello depende la confiabilidad y credibilidad tan necesaria para la etapa de evaluación posterior.

Los elementos que se requieren ver en la formulación son:

El técnico o también llamado ingeniería de proyecto.

El económico, compuesto por los datos referidos a los resultados o beneficios esperados.

El financiero, o sea la composición de los flujos de ingresos y egresos de fondos, incluyendo la erogación de capital y su financiamiento pero toda la información que se requiere se vera en las etapas de:

Etapa de concepto.

Etapa de planeación.

Etapa de ejecución.

Etapa de control.

Etapa de finalización.

## 2.10 EVALUACIÓN DE UN PROYECTO

Evaluación significa emitir un juicio valorativo que conlleva una recomendación, para asignar o no recursos escasos a un uso determinado, en preferencia con otras alternativas.

El proceso de evaluación requiere medir objetivamente ciertas magnitudes resultantes del estudio y combinarlas en operaciones aritméticas, para obtener los coeficientes necesarios que contribuyan a determinar la viabilidad o no del proyecto.

Tratándose de proyectos que generan resultados cuantificables (producen ingresos o disminuyen costos) es más sencillo definir los censores, que cuando el objetivo del proyecto es alcanzar metas o no cuantificables, que guardan relación con políticas empresariales de otro nivel donde el resultado es indirecto. El evaluador tiene que obtener elementos de juicio que le permitan:

Analizar la metodología aplicada para el desarrollo del proyecto.

Evaluar el proceso de ejecución previsto.

Calificar los resultados a través de la evaluación económica.

Ponderar el uso de fondos; el plan de inversiones en bienes y capital de trabajo y su recuperación, o sea la evaluación financiera.

Evaluar la capacidad legal de la entidad para ejecutar el proyecto.

Como consecuencia de lo anterior, se efectuará una ponderación global del proyecto y las alternativas (si existen).

Asignar las prioridades(sí hay más de una alternativa).<sup>6</sup>

## EVALUACIÓN TÉCNICA

La evaluación técnica está destinada a establecerse si el proyecto ha sido concebido, de acuerdo con las condiciones para el cumplimiento de su finalidad , con respecto a su tamaño, localización y nivel tecnológico. Es aquí donde se advierte la participación interdisciplinaria entre quienes conocen técnicamente el negocio y quienes están dotados de idoneidad en temas económicos y financieros. No es común que ambas especializaciones recaigan en la misma persona.

La evaluación del tamaño y localización del proyecto , se refiere prioritariamente, al equilibrio y coherencia que debe mantenerse entre la capacidad de producción y otros aspectos como:

Las posibilidades de absorción y la accesibilidad de la empresa al mercado de demanda.

La tecnología a aplicar.

La cantidad de personas que serán ocupadas.

El espacio físico previsto

Las características generales y particulares del lugar geográfico de instalación de la clínica, en relación con la disponibilidad y costo de los recursos a aplicar.

---

<sup>6</sup> DANTE SEBASTIAN BASILE

Desarrollo de proyectos de Emprendimientos PyMES Para el Crecimiento  
Guía Práctica para su Elaboración, Presentación y Evaluación  
Ediciones Macchi  
México 1998. Pag. 69-71



## EVALUACIÓN ECONÓMICA

En general, la empresa juega los méritos de un proyecto, especialmente de acuerdo a los beneficios que producirá. Estos en el ámbito privado se relacionan con las utilidades.

¿Sobre que bases podría calificarse a un proyecto como exitoso? En su máxima expresión, cuando se hayan verificado estos atributos:

Eficacia: Significa haber alcanzado los objetivos, en cuánto a utilidades se refiere.

Eficiencia: Si se realizaron con diligencia, precisión y rapidez.

Economía: Si los recursos asignados para ello, fueron los mínimos posibles<sup>6</sup>.

## EVALUACIÓN FINANCIERA.

En la evaluación financiera, se usan las matemáticas financieras que consideran a la inversión como el menor consumo presente y a la cuantía de los flujos de cajas. En el tiempo, como la recuperación que debe incluirse esa recompensa. La consideración de los flujos en el tiempo requiere la determinación de una tasa de interés adecuada, que represente la equivalencia de dos sumas de dinero en períodos diferentes.

Los principales métodos que se utilizan en el flujo de caja son:

VAN: Valor actual neto.

---

<sup>6</sup> DANTE SEBASTIAN BASILE  
Desarrollo de proyectos de Emprendimientos PyMES Para el Crecimiento  
Guía Práctica para su Elaboración, Presentación y Evaluación  
Ediciones Macchi  
México 1998. Pag. 72, 73, 76

TIR: Tasa interna de retorno.

PR: Período de recuperación de la inversión.

IR: Índice de rentabilidad.

BN: Beneficios netos anuales.

El punto de equilibrio en la evaluación de la rentabilidad.

## **2.11 ESTUDIO DEL MERCADO.**

**Definición:** Es un proceso sistemático para obtener la información, que va a servir al administrador a tomar decisiones para señalar planes y objetivos.

**Objetivo social:** Tiene como finalidad procesar la información, que resulta de la investigación del mercado desde el punto de vista de los consumidores y del producto, servicio o empresa que se está estudiando, y por tanto dicha información resulta de la síntesis de lo que la colectividad espera. Desea o necesita a manera de satisfacción; y que el producto, servicio o empresa esté en disposición de cumplir al complementar su ciclo de mercado y llegar a manos de los consumidores.

**Objetivo económico:** Este objetivo permite conocer ala investigación de mercados, las posibilidades de éxito económico que podría tener una empresa en el mercado al cuál va dirigida, y con está información puede decidir si resulta económico o no el objetivo del negocio que se investigó.

**Objetivo administrativo:** Su finalidad es la de servir de elemento de análisis, en el proceso de planeación de cualquier empresa, y cumplir su función como instrumento de la dirección para ayudar a marcar los caminos a seguir en el desarrollo de la empresa en base a lo que desean, esperan y necesitan los consumidores.

## EL POR QUÉ DEL ESTUDIO DEL MERCADO.

Conocer al consumidor: Esto es para conocer costumbres, deseos y motivaciones del consumidor.

Disminuir los riesgos: La tarea global específica del estudio del mercado, consiste en ser el vínculo entre la sociedad y el mercado, y su objetivo final es dar la información necesaria a la definición de la mejor política de mercadotecnia posible. Aunque este fin no sea alcanzado perfectamente, el estudio de mercado solo predice el futuro mediante un análisis del pasado.

Informar y analizar la información: El estudio de mercado es una fuente de información, que significa recoger hechos e intentar deducir de ello, las consecuencias posibles futuras probables, para valorar las ventajas e inconvenientes de estas alternativas de acción. La investigación de mercados contribuye a las principales funciones de la mercadotecnia, es decir, planeación, ejecución y control (proceso administrativo) A continuación se analizaran su influencia en estas funciones:

Instrumento de planeación: Contribuye a las principales funciones mercadotecnia facilitando información objetiva, sobre los consumidores actual y potenciales, sus necesidades, deseos, motivos, actividades y comportamiento, analizando el tamaño de la estructura de los mercados específicos.

Instrumento ejecutivo: Contribuye realizando pruebas antes del lanzamiento del producto, de emblemas y de anuncios en una situación de mercado real o simulada y así terminar las distintas alternativas.

Instrumento de control: Para verificar en qué grado han sido alcanzados los objetivos establecidos en los planes de mercadotecnia, la investigación de mercados vuelve al final del periodo de mercadotecnia<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup> FISCHER DE LA VEGA LAURA  
NAVARRO VEGA ALMA  
Introducción a la investigación de mercados  
Edi. INTERAMERICANA  
México D.F. 1984; pag. 9-10

## MÉTODO BÁSICO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Para que una investigación sea útil a la gerencia es necesario que los datos recopilados sean exactos. Existiendo dos métodos principales:

A) La observación y B) El interrogatorio

Método de observación: El investigador sin establecer comunicación con los sujetos de estudio, se limita a observar las acciones y hechos que le interesan.

Método interrogatorio: Aquí se trata de establecer comunicación directa con los sujetos estudiados. La información deseada se obtiene consultando a estas personas, sobre aspectos ordenados en un cuestionario, los medios por los que se establece esta comunicación son:

Encuestas por correo.  
Encuesta telefónica.  
Entrevista.  
Panel.

## ENCUESTA O ENTREVISTA PERSONAL.

Actualmente es uno de los procedimientos más utilizados ya que permite observar mejores resultados, a través de un cuestionario estructurado, el cual puede contener preguntas cerradas, abiertas o una combinación de ambas.

Ventajas:

La flexibilidad de la entrevista; ya que el entrevistador puede guiar la conversación y pedirle al entrevistado que se explique mejor si la respuesta no ha sido satisfactoria.

Proporcionar más información que ningún otro método.

Se puede combinar con la observación.

Se puede utilizar material gráfico y muestras que permitan al entrevistador captar mejor las ideas.

El entrevistador proporciona puntos de vista amplios sobre cada tema.

Desventajas:

Resulta costosa.

Es muy lento y requiere gran cantidad de entrevistadores.

### PROCEDIMIENTOS PARA LA ELABORACIÓN DE CUESTIONARIOS.

El éxito en la obtención de información, depende de la forma como se planean los cuestionarios. Ya que se utilizará un gran número de entrevistadores para recolectar la información, cualquier falta de claridad de estos cuestionarios, causará malas interpretaciones y equivocaciones que darán por resultado una recopilación inadecuada.

Es necesario tratar de organizar totalmente la información a obtener, ya que así no sólo se obtendrá una información precisa, sino que también se facilitará su tabulación y análisis.

Existen reglas fundamentales que se deben usar como base para preparar cualquier cuestionario; algunas de ellas son:

#### Regla 1.

Determine que información se desea. Antes de formular un cuestionario debe preverse el análisis completo; hay que exponer las características específicas que se consideran importantes.

#### Regla 2.

Determine el contenido de las preguntas individualmente

#### Regla 3.

Determinar si es necesaria la pregunta.

No debe incluirse en un cuestionario ninguna pregunta, a menos que sea necesario; sin embargo, ocasionalmente se hace una pregunta 'inútil' para despertar el interés del entrevistador, siempre y cuando ayude a los fines de la investigación.

#### Regla 4.

Determine si son necesarias para los fines del estudio, varias preguntas en vez de una. Esta regla es esencialmente opuesta a la anterior, ya que algunas preguntas pueden tener más de dos elementos. Por ejemplo: ¿Por qué toma refresco Sano? Esto implica cuando menos dos elementos, primero la calidad del producto(sabor), y luego el factor que indujo a comprarlo(publicidad o precio).

#### Regla 5.

Observe si el entrevistado tiene la información solicitada y si está el punto dentro de su experiencia. Esto nos orilla si es necesario, ha hacer solo preguntas en relación con la información que tengan los entrevistadores para responder. También es importante determinar si la pregunta es o no significativa en la experiencia del entrevistado.

#### Regla 6.

Toda pregunta que solicite hechos reales, debe limitarse a la obtención de información que la persona entrevistada pueda recordar claramente.

Para no violar esta regla es indispensable evitar el uso de preguntas que fuercen la memoria de los entrevistados y preparar las preguntas en tal forma que se contesten en un tiempo adecuado.

Existen varias leyes sobre la memoria:

Origen reciente del evento. Influye en la facilidad de recordarlo o no.

La impresión que el estímulo causó en la conciencia de la persona.

Grado de asociación. Recordar por alguna asociación que la persona supone lo que otros recuerdan.

Regla 7.

La información a obtener debe evitar generalizaciones. Para no violar esta regla se debe obtener información sobre un evento individual a la vez.

Regla 8.

El significado de cada pregunta debe de ser claro e íntimamente ligado a las personas a entrevistar.

Esta regla requiere que las preguntas se formulen en una forma clara y directa. Para evitar errores, se deben omitir cláusulas complicadas, términos con más de un significado y palabras técnicas desconocidas por muchas personas.

Regla 9.

Elimine las preguntas que sugieran las respuestas. Su uso es muy peligroso, ya que introduce parcialidad en la investigación.

Regla 10.

Evite preguntas íntimas. Es necesario tratarlas con mucho tacto.

Regla 11.

Todo cuestionario debe limitarse al propósito de obtener hechos y opiniones, ya que cuando un individuo trata de encontrar motivos o razones para su modo de ser no proporciona información precisa cuando se utiliza un cuestionario estructurado.

Regla 12.

Las preguntas deben prepararse en forma que faciliten las respuestas. Su apariencia debe ser limpia y atractiva.

Regla 13.

Toda pregunta debe facilitar la posibilidad de respuestas condicionales. Esto revela información tan importante como el uso de preguntas precisas.

Regla 14.

Las preguntas deben acomodarse en un orden progresivo, de modo que la persona entrevistada pueda continuar su discusión según el patrón psicológico establecido para lograr el registro lógico de la información que el investigador desea conocer<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup> FISCHER DE LA VEGA LAURA  
NAVARRO VEGA ALMA  
Introducción a la investigación de mercados  
Edi. INTERAMERICANA  
México D.F. 1984; pag. 61-63



### TIPO DE PREGUNTAS.

Deben emplearse distintos tipos de preguntas, según la información deseada, por lo cual hay preguntas abiertas, cerradas y en batería.

**Preguntas abiertas:** Son aquellas en las que las posibilidades de respuestas, por parte del entrevistado no aparecen limitadas, si no que pueden elegir con absoluta libertad el sentido de la misma; este tipo de preguntas suelen proporcionar una gran rigidez de información y una amplia diversificación.

**Preguntas cerradas:** Son aquellas en que las posibles respuestas son limitadas por contener en su texto, muchas veces, las posibles alternativas de respuestas dentro de las cuales debe pronunciarse el entrevistado.

**Preguntas en batería:** Constituyen una serie de preguntas encadenadas, que se completan entre sí, con el fin de profundizar en una determinada cuestión. Esta serie de preguntas pueden ir precedidas de una pregunta filtro que determinará si o no formularlas.

### INFORME FINAL DE UN CUESTIONARIO.

**Portada:** Título o nombre de la investigación.

**Índice:** Si el informe es extenso o está dividido en muchas partes, es conveniente incluir un índice.

**Introducción:** Debe brindar los antecedentes del problema y su importancia.

**Planteamiento del problema:** Explicar las necesidades específicas y generales del problema que se trata.

Metodología:

Diseño de la investigación: Debe aclarar si fue preliminar o formal.

Método de recolección de datos: Qué es lo que se usa para su recolección y se debe incluir un ejemplar del cuestionario.

Muestreo: Se describe el tamaño de muestra y su diseño.

Trabajo de campo: Cuantos empleados se ocuparon.

Análisis de interpretación: como se hizo la interpretación.

Limitaciones: Se debe describir sin hubo problemas con el entrevistado.

Hallazgos: Es una narración organizada de los resultados.

Conclusiones: Estas deben ser con referencia a los objetivos de la investigación.

Apéndice: Aquí se incluyen las gráficas.

En algunas ocasiones se pueden emitir algunos puntos sobre todo cuando la información que se busca no es tan extensa<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup> FISCHER DE LA VEGA LAURA  
NAVARRO VEGA ALMA  
Introducción a la investigación de mercados  
Edi. INTERAMERICANA  
México D.F. 1984; pag.64, 88

## **CAPITULO III**

### **METODOLOGIA**

#### **3.1 HIPÓTESIS**

La utilización de un manual de formulación y evaluación de proyectos en la instalación y operación en clínica de pequeñas especies, será una valiosa herramienta que le permitirá a los profesionales de estas especies, disminuirá el riesgo de quiebra y vislumbrará la posible rentabilidad del negocio.

### **3.2 MÉTODO UTILIZADO**

Método deductivo basado en la observación del participante.

- Se aplicaron cuestionarios para el estudio de mercado, y los mecanismos técnicos financieros y de evaluación para poder determinar la factibilidad del proyecto.

### **3.3 DEPENDENCIA A LA QUE SE RECURRIO**

#### **INFORME FINAL DEL CUESTIONARIO**

Cuestionario aplicado a egresados de la generación de 1995 de la Facultad De Estudios Superiores Cuautitlán, de la carrera de medicina Veterinaria y Zootecnia.

#### **INTRODUCCIÓN**

Los realizadores del proyecto de formulación del manual para la elaboración y evaluación de proyectos y su implementación en clínica de pequeñas especies. Decidieron realizar un cuestionario para conocer si a la población de la carrera de Medicina veterinaria y Zootecnia podía servirles dicho manual y en qué se beneficiarían, ya que de esa manera sabríamos la utilidad que va tener dicho manual.

## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Conocer si es necesario la formulación de un manual para la elaboración y evaluación de proyectos y su implementación en clínica de pequeñas especies.

## METODOLOGÍA

Es una investigación informal, dando a contestar cuestionarios con preguntas relacionadas al tema a un grupo de egresados de la carrera de Medicina Veterinaria y Zootecnia.

Se realiza un cuestionario con preguntas abiertas.

Muestreo universal: Es una población de los egresados de la carrera de Medicina Veterinaria y Zootecnia de la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán campo cuatro, ubicada en la carretera Cuautitlán-Teoloyuca km. 2.5

Población de egresados de la generación 1995.

Población de egresados que recibieron diploma de terminación de la generación 1995 fue de 70 personas.

Se entrevisto al azar un 50% de la población o sea un total de 35 personas.

## CUESTIONARIO APLICADO A LOS EGRESADOS

- 1.-¿A qué especie piensas dedicarte?
- 2.- Tienes idea cuál es tu fuente de trabajo y menciónala

3.- Conoces la forma o método sistematizado para instalar una clínica o rancho.

4.- En dado caso que así sea, sabes las posibilidades de éxito o fracaso de tu empresa con bases científicas.

5.- Tienes idea de la inversión que debes desembolsar para poder establecer tu empresa ¿y cuánto sería?

6.- Consideras que realizando un previsión y la planeación de un proyecto te aproximaría a establecer con mayor precisión ese posible éxito o fracaso en tu empresa.

7.- Consideras que te sería de utilidad un manual en el que se te proporcione los elementos mínimos para resolver las preguntas anteriores.

Dos personas en sí, fueron los investigadores.

El 57% se dedicara a pequeñas especies, y el otro 43% se dedicara otras especies.

Ver laminilla N.1

Del 57% se tomaron las siguientes estadísticas por tanto estas 20 personas y son nuestro 100% de la población que en lo particular es de nuestro interés.

El 90% si sabe su fuente de trabajo y es la clínica privada, un 5% no sabe y el otro 5% trabajara en instituciones.

Ver laminilla N.2

El 90% si tiene idea sobre cual es su fuente de trabajo, mientras que el 10% restante carece de idea.

Ver laminilla N.3

El 95% no conoce el método sistematizado para instalar una clínica, solo un 5% si tiene idea de cómo realizar la instalación de tal clínica.

Ver laminilla N.4

El 100% contestó no saber las posibilidades de éxito o fracaso de una clínica con una base científica.

Ver laminilla N.5

El 100% sí considera que de existir una previsión, se establecerá un posible éxito o fracaso de una clínica.

Ver laminilla N.6

El 100% contestó que si le sería de utilidad un manual para establecer su propio negocio o clínica.

Ver laminilla N.7

## CONCLUSIONES

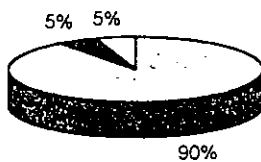
Nos dimos cuenta que la población realmente necesita un manual para emprender su negocio y que esto le sería de gran utilidad y podría orientarlo adecuadamente teniendo una visión más amplia de su propio negocio a emprender.

## APENDICES

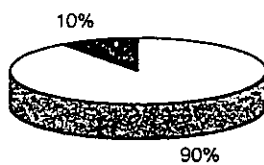
## LAMINILLA N.1

57%  
43%

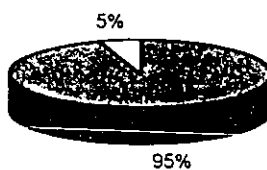
## LAMINILLA N.2

90%  
5%  
5%

## LAMINILLA N.3

90%  
10%

## LAMINILLA N.4

95%  
5%



LAMINILLA N.5

100%



100%

LAMINILLA N.6

100%



100%

LAMINILLA N.7

100%

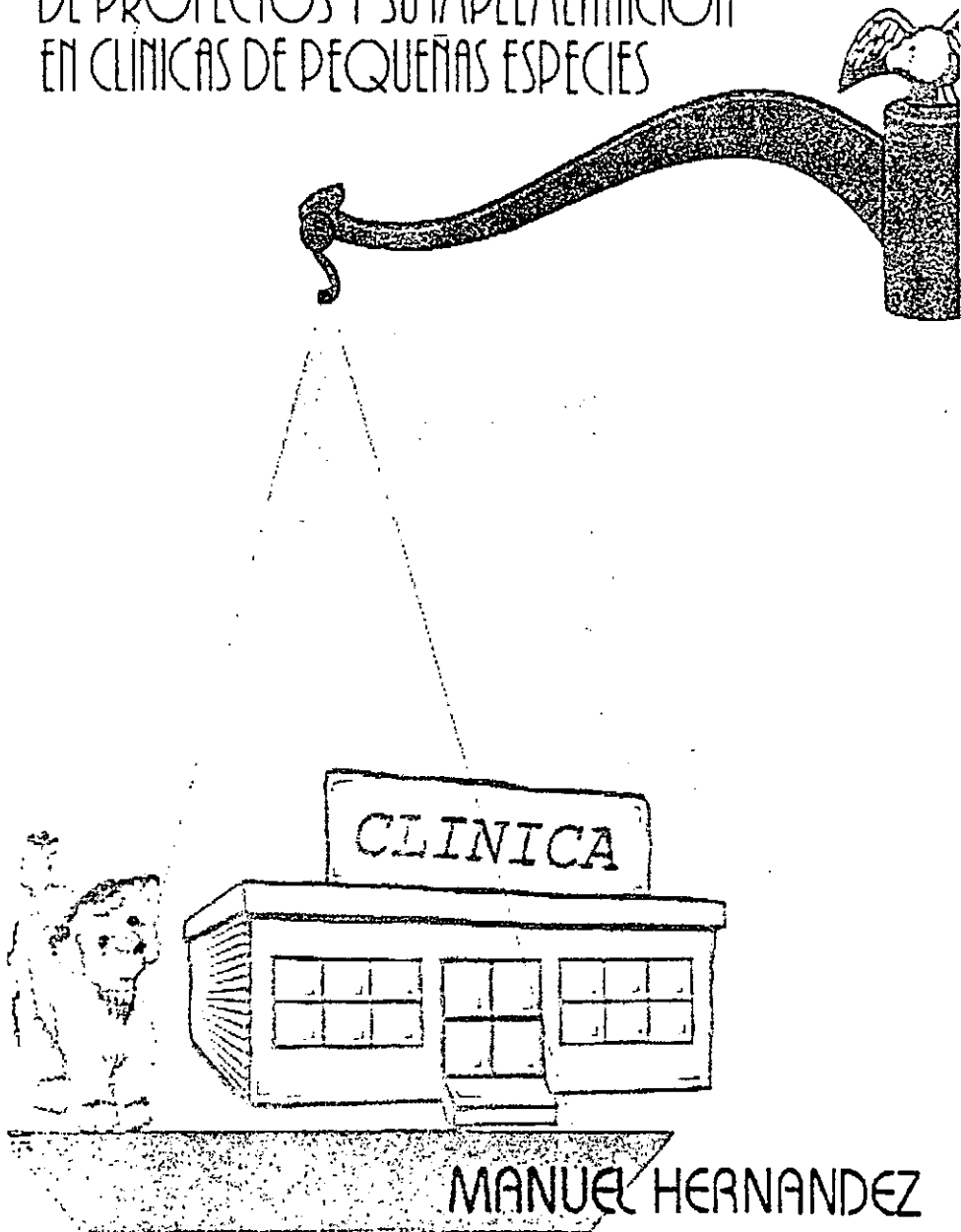


100%

### **3.4 COMPROBACION DE HIPÓTESIS**

La hipótesis fue comprobada ya que al realizar los cuestionarios sus respuestas nos indicaron que definitivamente, el tener un manual para la instalación de su propio negocio, le sería de mucha utilidad ya que sabrían que pasos hay que seguir y ver si realmente les sería factible la instalación.

MANUAL PARA LA ELABORACION Y EVALUACION  
DE PROYECTOS Y SU IMPLEMENTACION  
EN CLINICAS DE PEQUEÑAS ESPECIES



MANUEL HERNANDEZ  
YADIRA HERNANDEZ

## **IDENTIFICACIÓN**

Universidad Nacional Autónoma de México.

Manual para la elaboración y evaluación de proyectos y su implementación en clínicas de pequeñas especies.

Lugar de la elaboración: Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán.

Responsables de la elaboración: José Manuel Hernández Garduño.  
Yadira Hernández Torres.

Se imprimieron 25 ejemplares.

Fecha de elaboración: Junio de 2001.

## INDICE

INTRODUCCIÓN.....	56
DIAGRAMA DE FLUJO.....	57
HISTORIA DEL NOMBRE DE LA CLÍNICA.....	63
ESTABLECER MISIÓN.....	64
DETERMINAR OBJETIVOS.....	65
DETERMINAR METAS.....	66
DETERMINAR LA ZONA GEOGRÁFICA.....	67
ESTUDIO DE MERCADO.....	69
ASPECTOS LEGALES.....	77
ESTUDIO TÉCNICO.....	83
PUBLICIDAD.....	87
DETERMINACIÓN DE COSTOS.....	87
PROYECCIÓN DE INGRESOS.....	93

ANALISIS DE GANANCIA .....	106
ESTADO FINANCIERO.....	112
MECANISMOS DE CONTROL.....	119
MECANISMOS DE EVALUACIÓN .....	124

## **INTRODUCCION**

El presente manual tiene como propósito que el profesionalista o el egresado de la carrera de Medicina Veterinaria y zootecnia conozcan el proceso de seguimiento para establecer su propio negocio y así obtener recursos favorables.

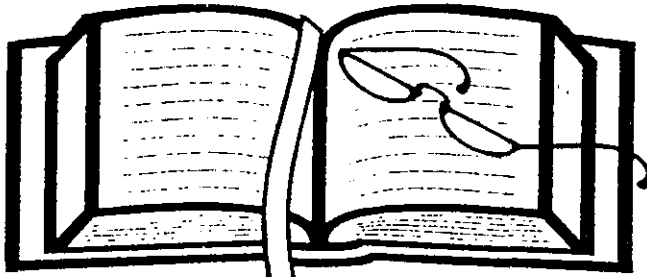
La forma en cómo se enumeran los pasos se ha tratado que sea lo más sencilla y práctica y en cada una de estas se explica de manera comprensible lo que se realiza en dicha fase.

La presentación del manual en sí es un resumen de las fases del proyecto, en un diagrama de flujo se especifican y posteriormente se presenta la parte práctica de cada una de las fases.

Este manual nos lleva desde ubicar al proyecto hasta una evaluación económica y la factibilidad de dicho negocio.

# DIAGRAMA DE FLUJO

PASO 1  
HISTORIA DEL NOMBRE DE LA CLINICA

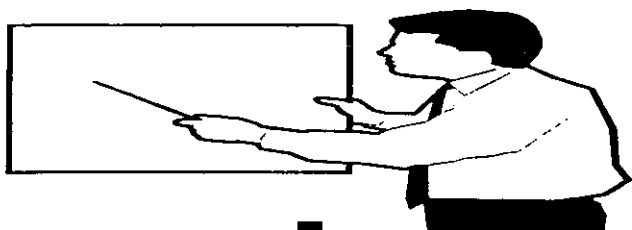


PASO 2  
ESTABLECER UNA MISION

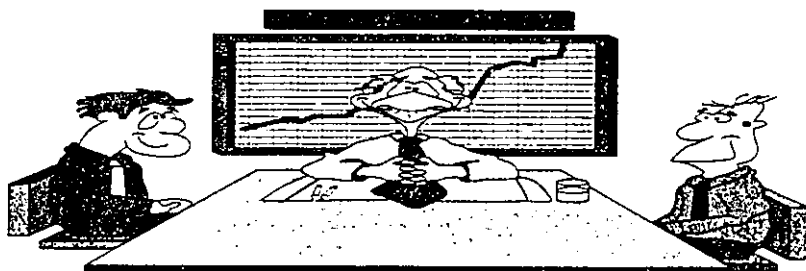




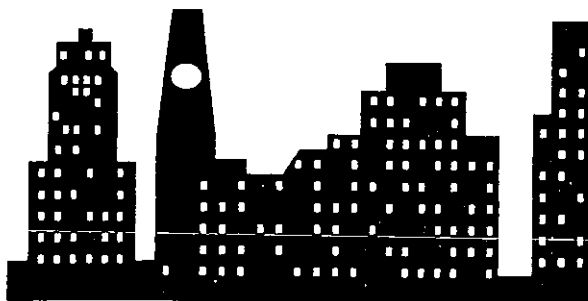
PASO 3  
DETERMINAR OBJETIVOS



PASO 4  
DETERMINAR METAS



PASO 5  
DETERMINAR LA ZONA GEOGRAFICA





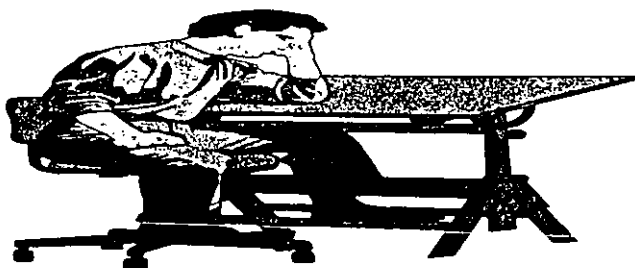
PASO 6  
ESTUDIO DE MERCADO



PASO 7  
ASPECTOS LEGALES

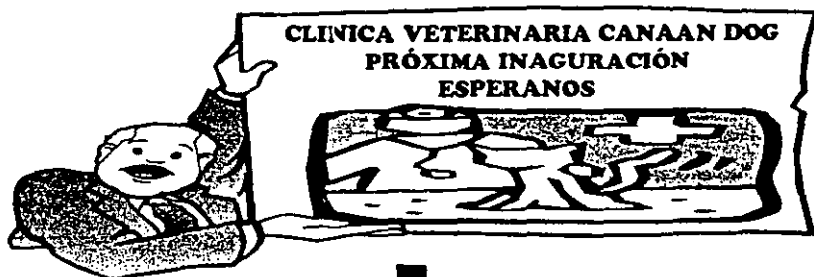


PASO 8  
ESTUDIO TÉCNICO





PASO 9  
PUBLICIDAD



PASO 10  
DETERMINAR COSTOS

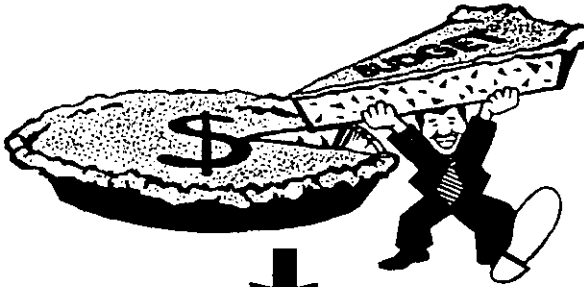


PASO 11  
PROYECCIÓN DE INGRESOS

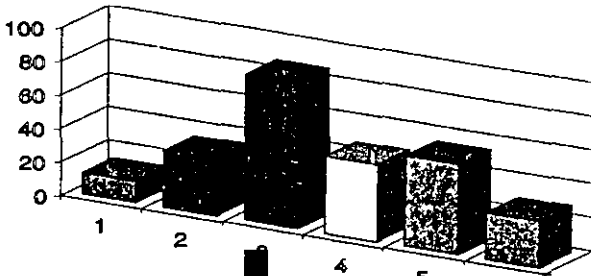




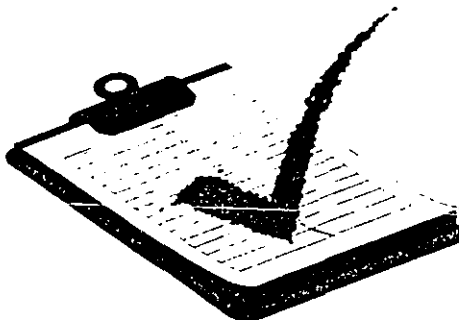
PASO 12  
DETERMINAR LA GANANCIA



PASO 13  
ANALIZAR EL ESTADO FINANCIERO



PASO 14  
ESTABLECER MEDIDAS DE CONTROL





# PASO 15 MECANISMOS DE EVALUACIÓN



## **PASO 1**

### **HISTORIA DEL NOMBRE DE LA CLINICA**

#### **CANAÁN DOG.**

La clínica lleva el nombre de la única raza reconocida de Israel por la federación canófila internacional.

CANAÁN era uno de los nombres antiguos de Palestina, (que significa lo que debe estar debajo de tus pies), tierra que los israelitas conquistaron.

El perro de canaán se utiliza como pastor y guardián y perro mensajero. Se dice que como perro mensajero se ha distinguido en diversas ocasiones en los últimos años de mal estar que han existido en Israel.

## **PASO 2**

### **ESTABLECER MISIÓN.**

Brindar todos los servicios Médicos Veterinarios buscando la salud del paciente y logrando la satisfacción del cliente con la aplicación de medicamentos y/o accesorios de calidad.

## **PASO 3**

### **DETERMINAR OBJETIVOS**

- Brindar servicios veterinarios, de calidad.
- Tener el equipo necesario para poder realizar los estudios que se requieren.
- Actualización constante por medio de cursos, revistas, seminarios, congresos, etc.
- Satisfacer al cliente a través de servicios complementarios.



## **PASO 4**

### **DETERMINAR METAS**

- Tener ingresos de un 40% para mantenimiento de clínica y un 60% de ganancia a un año.

- Abarcar el 70% del mercado en dicha zona a 2 años.

## **PASO 5**

### **DETERMINAR LA ZONA GEOGRAFICA**

Se localiza en la delegación Iztapalapa, la cual representa el 7.5% del D.F, al Norte colinda con la delegación Iztacalco y el estado de México, al Este con el estado de México y la delegación Tláhuac, al Sur con la delegación Tláhuac y la delegación Xochimilco, al Oeste con la delegación Coyoacan y la delegación Benito Juárez.

#### CORDENADAS DE LA DELEGACION IZTAPALAPA.

NORTE.- 19° 24'  
SUR.- 19°17' de latitud norte  
ESTE.- 98° 58'  
OESTE.- 99° 8' de longitud oeste

ALTITUD.- Es de 2240  
TEMPERATURA ANUAL.- Es de 17.6°C promedia  
PRECIPITACION TOTAL ANUAL.- Es de 864.8 promedia

#### LOCALIZACIÓN DE LA CLÍNICA CANAAN DOG.

Se localiza en la calle Benito Juárez #35, en la colonia Paraje Zacatepec, código postal 09560.

De acuerdo a las divisiones del INEGI( AGEP ), a dicha colonia le corresponderian 4:

AGEP 253-0

POBLACIÓN.-9402 habitantes.

EDAD PROMEDIO.- 22 años.

TOTAL DE VIVIENDAS.- 1906.

SALARIOS:

1- SALARIO MÍNIMO.- 722 personas.

1-2: SALARIOS MÍNIMOS.- 1346 personas.

2-5: SALARIOS MÍNIMOS.- 589 personas.

AGEP 254-5

POBLACIÓN.- 6128 habitantes.

EDAD PROMEDIO.- 22 años.

TOTAL DE VIVIENDAS.- 1248.

SALARIOS:

1- SALARIO MÍNIMO.- 369 personas.

1-2: SALARIOS MÍNIMOS.- 879 personas.

2-5: SALARIOS MÍNIMOS.- 321 personas.

AGEP 112-3

POBLACIÓN.- 2103 habitantes.

EDAD PROMEDIO.- 30 años.

TOTAL DE VIVIENDAS.- 106.

SALARIOS:

1- SALARIO MÍNIMO.- 975 personas.

1-2: SALARIOS MÍNIMOS.- 147 personas.

2-5: SALARIOS MÍNIMOS.- 69 personas

AGEP 084-A

POBLACIÓN.- 6106 habitantes.

EDAD PROMEDIO.- 22 años.

TOTAL DE VIVIENDAS.- 1245.

SALARIOS:

1- SALARIO MÍNIMO.- 550 personas.

1-2: SALARIOS MÍNIMOS.- 787 personas.

2-5: SALARIOS MÍNIMOS.- 386 personas.

NOTA: NOS CORRESPONDE LA MITAD DE LAS AGEPS 253-0, 254-5, 084-A, Y LA 112-3 SERA TOTAL DE ACUERDO A LA GRAN PROPORCIÓN DE LA COLONIA.

## **PASO 6**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

Cuestionario aplicado a posibles consumidores:

Introducción: Los realizadores del proyecto de la implementación de una clínica veterinaria, Canaán Dog. Han decidido realizar un estudio mercadológico para conocer si la gente de la colonia Paraje Zacatepec, tiene mascotas y si les beneficiaría tener una clínica veterinaria a la cual podrían llevar a sus mascotas para atención medica; ya que así se sabría si tendría éxito o no, la implementación de una clínica veterinaria en esta zona y de esta manera conocer lo que el cliente desea ver, en esta clínica veterinaria, esto es una parte sobre el posible éxito que se tendría, ya que realizando este estudio, se lograría reducir, en un buen porcentaje, los riesgos de fracaso.

Planteamiento del problema: Conocer si es necesario la instalación de una clínica veterinaria, en dicha colonia.

#### Metodología:

Es una investigación informal, siendo la recopilación de información de antecedentes del negocio y su medio ambiente, mediante entrevistas al consumidor.

Se realiza un cuestionario con preguntas abiertas, cerradas y en forma de batería.

Muestreo universal: población de 4 AGEP, que abarca la colonia Paraje Zacatepec. (Los AGEP se refiere a la forma en que se dividen las zonas, siendo la forma en que se maneja en el INEGI):

Población total de viviendas: 4531 (Estimación en 1985)

Población total de habitantes: 23,739

De 15-59 años representan el estrato de ingreso:

1 Salario mínimo: 2616-----11.01%

1-2 Salarios mínimos : 3159-----13.30%

2-5 Salarios mínimos : 1365-----5.75%

Para saber cuantas viviendas serán encuestadas se aplica la siguiente formula:

$$N = \frac{T \cdot NPQ}{E \cdot (N-1) \cdot T \cdot PQ}$$

T= Coeficiente de confianza.	T= 3.84
N= Universo o población.	N= 4531
P= Probabilidad a favor.	P= 0.70%
Q= Probabilidad en contra.	Q= 0.30%

E= Error de estimación.

E= 0.05%

71

$$N = \frac{3.84 \times 4531 \times 0.70 \times 0.30}{(0.05) \times (4531-1) \times 3.84 \times 0.70 \times 0.30}$$

$$N = \frac{3653.79}{9.1405} = 399.73 \text{ Numero de entrevistas.}$$

Por lo cual se realizarán 400 entrevistas escogiendo viviendas al azar.

### CUESTIONARIO APLICADO AL POSIBLE CONSUMIDOR.

1.- ¿Tiene mascotas?

Sí\_\_

No\_\_

Si es afirmativo, continuar con la entrevista.

2.- ¿Cuántas posee?

1\_\_ 2\_\_ 3\_\_ 4\_\_ 5\_\_

3.- ¿Qué especie son?

Canino\_\_

Felino \_\_

Otros \_\_

4.-¿Le gustaría contar con un Medico Veterinario en la zona?

Sí\_\_ No\_\_

5.-¿Por qué y cuál sería el beneficio de éste?

---

---

6.-¿Lleva un control de medicina preventiva (vacunas y desparasitaciones) en sus mascotas?

Sí\_\_ No\_\_

7.-¿Cuándo se enferman sus mascotas acuden al MVZ?

Sí\_\_ No\_\_

8.-¿Cuánto esta dispuesto a pagar por una consulta?

\$30-40\_\_ \$40-50\_\_ \$50-60\_\_

9.- ¿Con qué servicios y aditamentos le gustaría que contara la clínica?

Dos personas en sí, fueron los investigadores.

El 80% de la población(400 viviendas)tienen mascotas, el otro 20% no la tienen.

Ver laminilla N.1

El 42% poseen 2 mascotas.

El 32% poseen 1 mascota.

El 20% poseen 3 mascotas.

El 4% poseen 4 mascotas.

El 2% poseen 5 mascotas.

Ver laminilla N.2

Un 60% caninos.

Un 20% felinos.

Un 20% otros.

Ver laminilla N.3

El 80% de la población quiere un veterinario en la zona, el otro 20% no lo creé necesario.

Ver laminilla.4

Las repuestas del por que y cual es el beneficio del MVZ, en la colonia o en la zona, fueron muy variados.

El 97% sigue un control de medicina preventiva, mientras que el 3% restante no lo lleva acabo.

Ver laminilla N.5

El 91% llevan a sus mascotas al médico cuando se enferman, mientras que el 9% restante no los lleva.

Ver laminilla N.6



El 51% accede a pagar una consulta de \$50-60, el 23% desea pagar de \$40-50, mientras que el 26% restante desea pagar de \$30-40.

Ver laminilla N.7

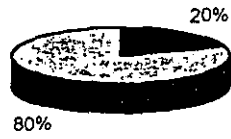
\* Los servicios que busca el cliente son variados.

Conclusiones: Nos percatamos que las personas que habitan esta zona, tienen el deseo de que se instale una clínica veterinaria en esta zona, ya que encuentran que es de su beneficio el contar con ésta dentro de su comunidad.

APENDICES

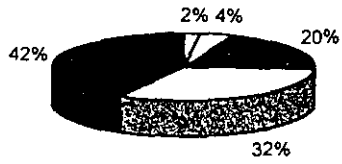
LAMINILLA N.1

20%  
80%



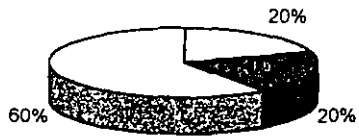
LAMINILLA N.2

2%  
4%  
20%  
32%  
42%



LAMINILLA N.3

20%  
20%  
60%



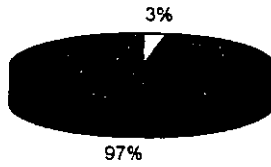
LAMINILLA N.4

80%  
20%



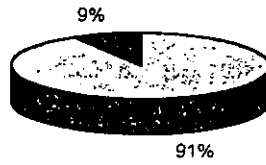
LAMINILLA N.5

3%  
97%



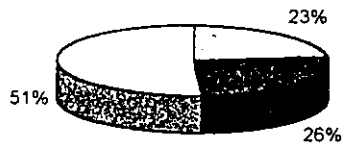
LAMINILLA N.6

91%  
9%



LAMINILLA N.7

23%  
26%  
51%



## **PASO 7**

### **ASPECTOS LEGALES**

#### DISPOSICIONES LEGALES PARA ABRIR UNA CLÍNICA VETERINARIA.

Una serie de trámites a efectuar antes de la apertura de una clínica veterinaria, y si no las realiza corre el riesgo de ser sancionado o, en el peor de los casos, ser un participante mas de la corrupción.

El presente capítulo tiene como objetivo orientar al lector acerca de ciertos requisitos que deberá cumplir para poder abrir legalmente una clínica veterinaria.

#### 1. ALTA ANTE LA SECRETARÍA DE HACIENDA:

Este es un trámite bastante sencillo, únicamente hay que acudir a las oficinas de hacienda que correspondan y darse de alta mediante el llenado de la forma R-1. El trámite es gratuito y la homoclave le será entregada aproximadamente en 15 días.

Ahora bien, si tiene alguna persona que se haga cargo del aspecto contable del negocio, éste puede realizar el trámite.

## 2.- VISTO BUENO PARA LA PREVENCIÓN DE INCENDIOS (BOMBEROS):

Para realizar este trámite deberá acudir a las Oficinas de Seguridad Pública del D. F. con original y copia de la forma R-1 de Hacienda y, una solicitud de Visto Bueno debidamente llenada, original y copia.

Este servicio no tiene costo y se requiere de más o menos 3 días hábiles para que se presente un inspector, que determinará si el establecimiento cuenta con los requerimientos necesarios para obtener el Vo. Bo. El resultado de la inspección se recoge 3 días después de haberse llevado a cabo la visita, en las oficinas antes mencionadas.

## 3.DOCUMENTACIÓN Y AVISO A LA SAGAR:

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

- Copia de alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- Croquis de localización.
- Copias de los siguientes planos de distribución:
  - \* General.
  - \* Hidráulico.
  - \* Eléctrico.
  - \* Drenaje.
  - \* Cortes y fachadas.

- Relación del personal.
- Copia de la cédula profesional y Título de Médico Veterinario Zootecnista responsable del establecimiento.
- Enviar una solicitud a:

Subdelegado Agropecuario en el D. F.

Bosques de Nativitas S/N

Xochimilco, D. F. C. P. 16090.

#### 4. DOCUMENTACIÓN Y AVISO ANTE LA SECRETARÍA DE SALUD:

Todos los consultorios, clínicas y hospitales que presten servicios de salud para pequeñas especies deberán dar aviso del funcionamiento. En el aviso se expresaran las características y tipos de servicios a que esté destinado el establecimiento y, se señalará también al responsable sanitario. Este aviso se presentara dentro de los diez días posteriores al inicio de las operaciones y, conforme a lo establecido en los artículos 47 y 200 bis de la Ley General de Salud vigentes deberá contener los siguientes datos:

Nombre y domicilio de la persona física o moral propietaria del establecimiento.

Domicilio del establecimiento donde se realiza el proceso y fecha de inicio de operaciones.

Procesos utilizados y línea o líneas de productos.

Declaración, bajo protesta de decir verdad, de que se cumplen los requisitos y las disposiciones aplicables al establecimiento.

Clave de la actividad del establecimiento y número de cédula profesional, en su caso del responsable sanitario.

**ESTA TESIS NO SALE  
DE LA BIBLIOTECA**

Este trámite podrá realizarlo a través de su cámara de comercio, enviando sus datos a las oficinas de la dirección de regulación sanitaria ubicadas en José Antonio Torres No 611, médicos veterinarios especialistas en pequeñas especies (AMMVEPE), envíe sus datos a las oficinas de la misma ubicada en Atlixco 42-1, Col. Condesa, en el D.F.

#### LA DECLARACIÓN DE APERTURA:

Uno de los principales objetivos del gobierno federal es la instrumentación de acciones orientadas a modernizar el marco jurídico en materia de desregularización y simplificación administrativa, para promover las actividades productivas de las particulares.

Bajo este contexto, el gobierno del Distrito Federal responde a este compromiso y crea el **Sistema de apertura inmediata de Empresas (SAINE)**, como herramienta para simplificar y agilizar los tramites administrativos que deben realizar los empresarios para el legal funcionamiento de sus actividades en la ciudad de México.

Con este nuevo sistema, las actividades empresariales se clasifican de acuerdo a su giro en:

No riesgosas, riesgosas, y altamente riesgosas.

De acuerdo en esta clasificación, las clínicas veterinarias están clasificadas dentro de la categoría de no riesgosas, por lo tanto, con el SAINE se reduce a 7 los días para la apertura de una empresa de este tipo.

El SAINE únicamente aplica en trámites que resuelva el gobierno del DF, a si mismo, opera cuando ya se cuenta con el local y la licencia de construcción respectiva.

DISPOSICIONES JURIDICAS QUE SE CREAN Y MODIFICAN PARA INTEGRAR  
EL SAINÉ

Ley de procedimiento administrativo del Distrito Federal

Ley para el funcionamiento de Establecimientos Mercantiles en el Distrito Federal

Ley ambiental del Distrito Federal

Reformas al Reglamento de Construcciones para el Distrito Federal

APERTURA DE EMPRESAS NO RIESGOS

Se lleva a cabo con el Formato único SAINÉ

TRÁMITES A SEGUIR PARA LA APERTURA DE EMPRESAS NO RIESGOS

Antes de realizar cualquier tramite deberá acudir a la Delegación correspondientes para revisar en los mapas delegaciones que el sitio donde planea abrir la clínica este autorizado para permitir la apertura del mismo. Una vez realizado lo anterior, deberá realizar los siguientes trámites:



Certificados de zonificación (si ya cuenta con el certificado de zonificación, solo tendrá que realizar los tramites restantes para que su establecimiento funcione legalmente y el plazo de respuesta es inmediato).

Declaración de apertura.

Riesgos de fuentes fijas y de descargas de aguas residuales.

Ya realizados los tramites anteriores citados, la respuesta por parte de la delegación no deberá exceder de 7 días hábiles.

El formato único SAINÉ puede solicitarlo en las ventanillas únicas delegaciones, en las ventanillas de Gestión Empresarial ubicadas en la CANACO-Cd de México CANACINTRA, CANIRAC, así como en los colegios de Arquitectura de México e Ingenieros Civiles de México.

Para mayor información sobre el SAINÉ o para realizar los trámites, acuda a las ventanillas únicas delegacionales, o bien llame a TRANITEL de LOCATEL al 56 58 11 11 o bien visite la página en internet en: <http://www.ddf-gob.mx> donde podrá consultar todo lo relacionado con el SAINÉ.

### PERMISO DE USO DE SUELO

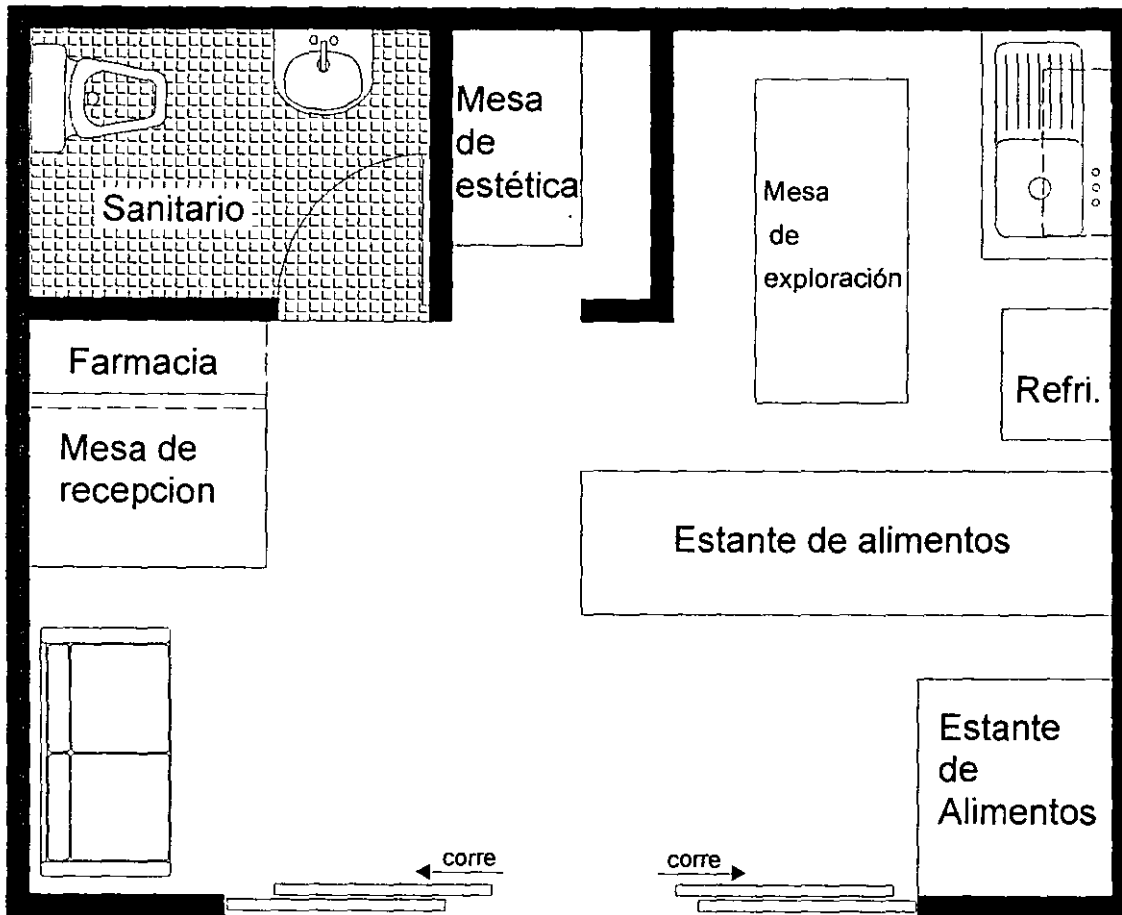
Este permiso se realiza en la delegación de la zona, donde se pretende instalar una clínica veterinaria, se tramita en la ventanilla única delegacional y, de acuerdo a la zona se establecerá si se puede dar el uso de suelo.

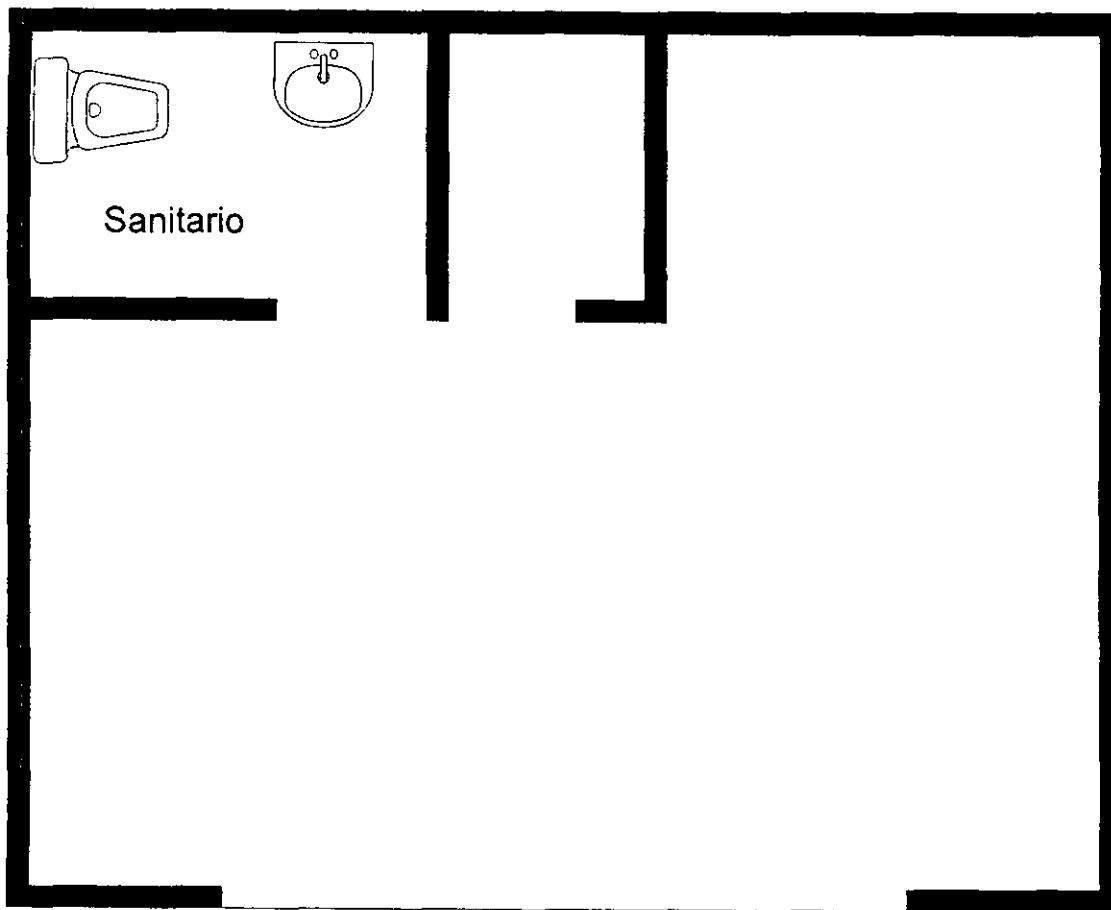
Para tal permiso se llena una solicitud de certificación de zonificación para uso específico. Como requisito se llevaran boleta predial del local donde se ubicará la clínica veterinaria, una identificación oficial del solicitante, con el pago correspondiente.

## **PASO 8**

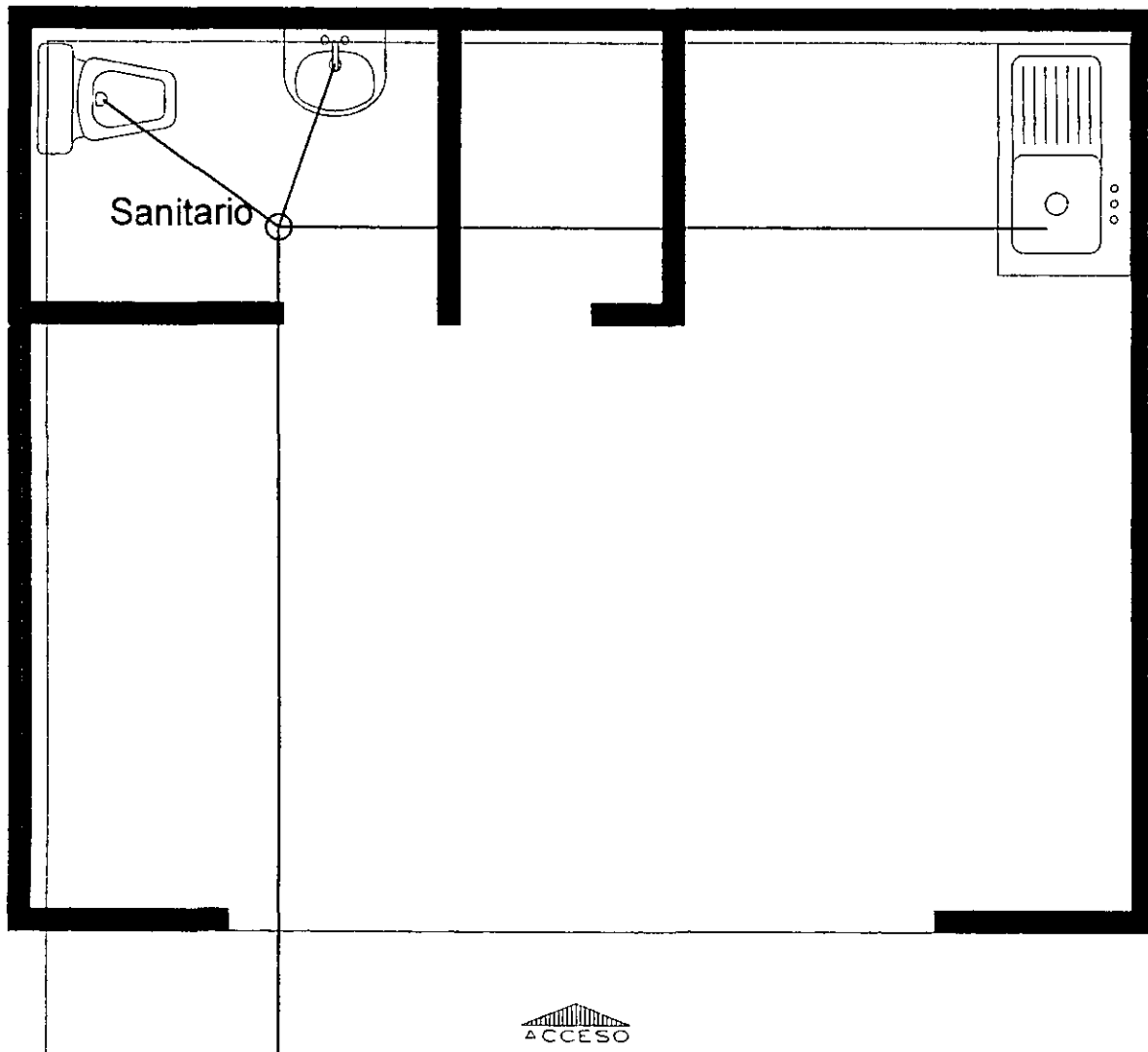
### **ESTUDIO TÉCNICO**

En los siguientes planos se mostrara la distribución de la clínica para que se puedan ubicar en que parte está cada área, también se muestra el plano eléctrico e hidráulico.





Sanitario



## **PASO 9**

### **PUBLICIDAD**

En este paso se maneja todo lo relacionado con los mecanismos que dan a conocer y promueven nuestro negocio (la clínica), para este efecto se elaboraron volantes previos a la inauguración (15 días antes), que serán distribuidos en la zona donde estará instalada la clínica.

## **PASO 10**

### **DETERMINACIÓN DE COSTOS**

Para realizar los costos de cada uno de los servicios y productos se tomaron distintas formas:

En las desparasitaciones y vacunas se ven los costos a como son vendidos los productos y a ese se le agrega algún otro aditamento que se utilice para su aplicación.

En el caso de las cirugías se obtiene el costo de cada uno de los productos que serán utilizados en dicha cirugía, más la operación realizada por el médico.

En los días de hospitalización los costos se obtienen por medio de los productos de limpieza que serán utilizados para el buen alojamiento del animal.

SERVICIO	PRECIO COSTO	PRECIO PUBLICO	GANANCIA
Consulta	\$ 15.00	\$ 60.00	\$ 45.00
Consulta a domicilio	\$ 20.00	\$ 100.00	\$ 80.00
Desparasitación	\$ 15.00	\$ 50.00	\$ 35.00
Vacuna Parvovirus	\$ 25.00	\$ 60.00	\$ 35.00
Vacuna Triple canina	\$ 27.00	\$ 60.00	\$ 33.00
Vacuna Polivalente	\$ 35.00	\$ 90.00	\$ 55.00
Vacuna Puppy	\$ 30.00	\$ 60.00	\$ 30.00
Vacuna Triple felina	\$ 40.00	\$ 90.00	\$ 50.00
Vacuna Leucemia viral felina	\$ 50.00	\$ 120.00	\$ 70.00
Vacuna Rabia	\$ 17.00	\$ 50.00	\$ 33.00
Otectomía	\$ 60.00	\$ 300.00	\$ 240.00
OVH(Perra/Gata)	\$100.00	\$ 400.00	\$ 300.00
Cesáreas	\$150.00	\$ 800.00	\$ 650.00
Castración(Perro/Gato)	\$ 50.00	\$ 300.00	\$ 250.00
Estética perro grande	\$ 20.00	\$ 100.00	\$ 80.00
Estética perro mediano	\$ 15.00	\$ 90.00	\$ 75.00
Estética perro chico	\$ 10.00	\$ 70.00	\$ 60.00
Día hosp. animal gde.	\$ 30.00	\$ 90.00	\$ 60.00
Día hosp. animal med.	\$ 25.00	\$ 80.00	\$ 55.00
Día hosp. Animal chico	\$ 20.00	\$ 70.00	\$ 50.00
Caudectomía	\$ 45.00	\$ 80.00	\$ 35.00
Eutanasia	\$ 20.00	\$ 100.00	\$ 80.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$759.00</b>	<b>\$ 2,980.00</b>	<b>\$2,221.00</b>

En el caso de los productos se saca el costo de acuerdo al precio del mercado.

En caso de estéticas los costos se realizan haciendo un promedio de los productos que se utilizan para su realización

Para fijar el precio público se realiza incrementando de un 50 a un 100% a partir de su costo tomando en cuenta el precio del mercado en la zona.

PRODUCTO	PRECIO COSTO	PRECIO PUBLICO	GANANCIA
Asuntol jabón 80g.	\$ 12.00	\$ 25.00	\$ 13.00
Bolfo talco 100g.	\$ 30.00	\$ 50.00	\$ 20.00
Cadena chica	\$ 55.00	\$ 70.00	\$ 15.00
Cadena grande	\$ 75.00	\$ 100.00	\$ 25.00
Collar N.1	\$ 8.00	\$ 20.00	\$ 12.00
Collar N.2	\$ 9.00	\$ 25.00	\$ 16.00
Collar N.3	\$ 10.00	\$ 27.00	\$ 17.00
Collar N.4	\$ 12.00	\$ 32.00	\$ 20.00
Collar antipulgas	\$ 50.00	\$ 80.00	\$ 30.00
Gatina 7.5kg.	\$ 100.00	\$ 150.00	\$ 50.00
Lassy jabón 80g.	\$ 12.00	\$ 25.00	\$ 13.00
Pechera chica	\$ 85.00	\$ 125.00	\$ 40.00
Pechera grande	\$ 100.00	\$ 150.00	\$ 50.00
Pechera mediana	\$ 90.00	\$ 150.00	\$ 60.00
Pedigree Lata 375g.	\$ 10.00	\$ 15.00	\$ 5.00
Pedigree 25kg	\$ 260.00	\$ 362.00	\$ 102.00
Pedigree puppy 8kg.	\$ 120.00	\$ 150.00	\$ 30.00
Whiskas Lata 156g.	\$ 4.00	\$ 7.00	\$ 3.00
Whiskas 8kg.	\$ 130.00	\$ 150.00	\$ 20.00
Whiskas 20kg.	\$ 264.00	\$ 367.00	\$ 103.00
TOTAL	\$ 1,217.00	\$ 1,921.00	\$ 704.00

### COSTOS FIJOS

Es el grupo de gastos que la empresa tiene que desembolsar aunque no produzca ninguna cantidad de bienes.



Costo Fijo	Compra	Desecho	Vida Útil	Costo/Año	Costo/Mensual
Mesa de exploración	\$ 2000.00	\$ 500.00	7 años	\$ 214.28	\$ 17.85
Instrumental	\$ 1000.00	\$ 200.00	2 años	\$ 400.00	\$ 33.33
Refrigerador	\$ 1800.00	\$ 500.00	5 años	\$ 140.00	\$ 21.66
Esterilizador	\$ 1200.00	\$ 300.00	3 años	\$ 900.00	\$ 25.00
Lampara	\$ 600.00	\$ 80.00	6 años	\$ 86.00	\$ 7.22
Material de trabajo	\$ 1500.00	\$ 0.00	1 año	\$ 1500.00	\$ 125.00
Microscopio	\$ 4500.00	\$ 1200.00	5 años	\$ 660.00	\$ 55.00
Anaquele y mostrador	\$ 2500.00	\$ 900.00	3 años	\$ 600.00	\$ 44.44
Maquina de escribir	\$ 1000.00	\$ 150.00	5 años	\$ 170.00	\$ 14.16
Maquina de estética	\$ 1500.00	\$ 400.00	4 años	\$ 275.00	\$ 22.91
Material de estética	\$ 2000.00	\$ 300.00	1 año	\$ 1700.00	\$ 141.00
Gastos de instalación	\$ 1700.00	\$ 0.00	3 años	\$ 566.66	\$ 47.22
Publicidad	\$ 1000.00	\$ 0.00	1 año	\$ 1000.00	\$ 83.33
Mesa de estética	\$ 1500.00	\$ 400.00	4 años	\$ 275.00	\$ 22.91
Permisos	\$ 500.00	\$ 0.00	1 año	\$ 500.00	\$ 41.66
<b>TOTAL</b>	<b>\$23,800.00</b>	<b>\$4,730.00</b>		<b>\$9,112.60</b>	<b>\$ 759.33</b>

### COSTOS VARIABLES

Es un grupo de costos que varían en relación al nivel de actividades operacionales.

SUELDOS M. V.Z.	\$ 4,800.00
SUELDO AYUDANTE	\$ 1,800.00
RENTA	\$ 800.00
TELEFONO	\$ 200.00
LUZ	\$ 100.00
RECOLECCION DE BASURA	\$ 80.00
ASESORIA CONTABLE	\$ 800.00
PAPELERIA	\$ 60.00
ARTÍCULOS DE LIMPIEZA	\$ 60.00
MANTENIMIENTO DE MICROSCOPIO	\$ 100.00
IMPREVISTOS	\$ 500.00
VIGILANCIA	\$ 50.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 9,350.00</b>

**PRESUPUESTO DE GASTOS ANUALIZADOS DE ENERO A DICIEMBRE DEL 2001**

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO
SUELDOS	\$ 6,600,00	\$ 6,600,00	\$ 6,600,00	\$ 6,600,00	\$ 6,600,00	\$ 6,600,00	\$ 6,600,00	\$ 6,600,00
RENTA	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00
TELEFONO	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
LUZ	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00
RECOLECCION DE BASURA	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00
ASESORIA CONTABLE	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00
PERMISOS	\$ 500,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
GASTOS DE INSTALACION	\$ 1,700,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
PAPELERIA MATERIAL	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00
DE LIMPIEZA MANTENIMIENTO	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00
DE MICROSCOPIO	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00
IMPREVISTOS	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
PUBLICIDAD	\$ 1,000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
VIGILANCIA	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$12,450,00</b>	<b>\$9,350,00</b>	<b>\$9,350,00</b>	<b>\$9,350,00</b>	<b>\$9,350,00</b>	<b>\$9,350,00</b>	<b>\$9,350,00</b>	<b>\$9,350,00</b>

CONCEPTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
SUELDOS	\$ 6,600,00	\$ 6,600,00	\$ 6,600,00	\$ 6,600,00	\$ 79,200,00
RENTA	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 9,600,00
TELEFONO	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 2,400,00
LUZ	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 1,200,00
RECOLECCION DE BASURA	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 960,00
ASESORIA CONTABLE	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 9,600,00
PERMISOS	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 500,00
GASTOS DE INSTALACION	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 1,700,00
PAPELERIA	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 720,00
MATERIAL DE LIMPIEZA	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 720,00
MANTENIMIENTO DE MICROSCOPIO	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 1,200,00
IMPREVISTOS	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 4,800,00
PUBLICIDAD	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 1,000,00
VIGILANCIA	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 600,00
TOTAL	\$ 9,350,00	\$ 9,350,00	\$ 9,350,00	\$ 9,350,00	\$115,300,00

## **PASO 11**

### **PROYECCIÓN DE INGRESOS**

PROYECCION DE INGRESOS DEL MES DE ENERO AL MES DE DICIEMBRE DEL 2001.

Para obtener la ganancia real de cada una de las áreas se sumo lo que se habia vendido por área en un mes y se le resto su costo de esa manera se obtuvo una ganancia real de cada una de las áreas.

NOTA: CADA AREA ES UN PROMEDIO DE TODOS SUS SERVICIOS

AREA MEDICA	UNIDAD	ENERO					
		COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	PRECIO PUBLICO UNITARIO	PRECIO PUBLICO TOTAL	GANACIA UNITARIA	GANACIA TOTAL
CONSULTA	40	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 60,00	\$ 2,400,00	\$ 60,00	\$ 2,400,00
CONSULTA A DOMICILIO	10	\$ 20,00	\$ 200,00	\$ 120,00	\$ 1,200,00	\$ 100,00	\$ 1,000,00
TRATAMIENTO	40	\$ 15,00	\$ 600,00	\$ 60,00	\$ 2,400,00	\$ 45,00	\$ 1,800,00
VACUNAS	18	\$ 32,00	\$ 576,00	\$ 75,71	\$ 1,362,78	\$ 43,71	\$ 786,78
DESPARACITACIONES	20	\$ 22,50	\$ 450,00	\$ 67,50	\$ 1,350,00	\$ 45,00	\$ 900,00
CIRUGIA MAYOR	5	\$ 90,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 2,250,00	\$ 360,00	\$ 1,800,00
CAUDECTOMIAS	12	\$ 25,00	\$ 300,00	\$ 70,00	\$ 840,00	\$ 45,00	\$ 540,00
DIAS DE HOSPITALIZACION	15	\$ 25,00	\$ 375,00	\$ 80,00	\$ 1,200,00	\$ 55,00	\$ 825,00
EUTANASIA	6	\$ 40,00	\$ 240,00	\$ 100,00	\$ 600,00	\$ 60,00	\$ 360,00
TOTAL		\$ 269,50	\$ 3191,00	\$ 1,083,21	\$ 13,602,78	\$ 813,71	\$ 10,411,78
AREA DE ESTETICAS							
ESTETICAS PROMEDIO	30	\$ 15,00	\$ 450,00	\$ 86,66	\$ 2,599,80	\$ 71,66	\$ 2,149,80
AREA DE PRODUCTOS							
PRODUCTOS EN PROMEDIO	50	\$ 71,80	\$ 3,590,00	\$ 104,50	\$ 5,225,00	\$ 32,70	\$ 1,635,00
TOTAL DE LAS 3 AREAS		\$ 336,30	\$ 7,231,00	\$ 1,274,37	\$ 21,427,58	\$ 918,07	\$ 14,196,58

FEBRERO

AREA MEDICA	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	PRECIO PUBLICO UNITARIO	PRECIO PUBLICO TOTAL	GANACIA UNITARIA	GANACIA TOTAL
CONSULTA	40	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 60,00	\$ 2,400,00	\$ 60,00	\$ 2,400,00
CONSULTA A DOMICILIO	10	\$ 20,00	\$ 200,00	\$ 120,00	\$ 1,200,00	\$ 100,00	\$ 1,000,00
TRATAMIENTO	40	\$ 15,00	\$ 600,00	\$ 60,00	\$ 2,400,00	\$ 45,00	\$ 1,800,00
VACUNAS	18	\$ 32,00	\$ 576,00	\$ 75,71	\$ 1,362,78	\$ 43,71	\$ 786,78
DESPARACITACIONES	20	\$ 22,50	\$ 450,00	\$ 67,50	\$ 1,350,00	\$ 45,00	\$ 900,00
CIRUGIA MAYOR	5	\$ 90,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 2,250,00	\$ 360,00	\$ 1,800,00
CAUDECTOMIAS	12	\$ 25,00	\$ 300,00	\$ 70,00	\$ 840,00	\$ 45,00	\$ 540,00
DIAS DE HOSPITALIZACION	15	\$ 25,00	\$ 375,00	\$ 80,00	\$ 1,200,00	\$ 55,00	\$ 825,00
EUTANASIA	6	\$ 40,00	\$ 240,00	\$ 100,00	\$ 600,00	\$ 60,00	\$ 360,00
TOTAL		\$ 269,50	\$ 3191,00	\$ 1,083,21	\$ 13,602,78	\$ 813,71	\$ 10,411,78
AREA DE ESTETICAS							
ESTETICAS PROMEDIO	30	\$ 15,00	\$ 450,00	\$ 86,66	\$ 2,599,80	\$ 71,66	\$ 2,149,80
AREA DE PRODUCTOS							
PRODUCTOS EN PROMEDIO	50	\$ 71,80	\$ 3,590,00	\$ 104,50	\$ 5,225,00	\$ 32,70	\$ 1,635,00
TOTAL DE LAS 3 AREAS		\$ 336,30	\$ 7,231,00	\$ 1,274,37	\$ 21,427,58	\$ 918,07	\$ 14,196,58

MARZO

AREA MEDICA	UNIDAD	COSTO		PRECIO PUBLICO		GANANCIA	
		UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	UNITARIA	TOTAL
CONSULTA	40	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 60,00	\$ 2,400,00	\$ 60,00	\$ 2,400,00
CONSULTA A DOMICILIO	10	\$ 20,00	\$ 200,00	\$ 120,00	\$ 1,200,00	\$ 100,00	\$ 1,000,00
TRATAMIENTO	40	\$ 15,00	\$ 600,00	\$ 60,00	\$ 2,400,00	\$ 45,00	\$ 1,800,00
VACUNAS	18	\$ 32,00	\$ 576,00	\$ 75,71	\$ 1,362,78	\$ 43,71	\$ 786,78
DESPARACITACIONES	20	\$ 22,50	\$ 450,00	\$ 67,50	\$ 1,350,00	\$ 45,00	\$ 900,00
CIRUGIA MAYOR	5	\$ 90,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 2,250,00	\$ 360,00	\$ 1,800,00
CAUDECTOMIAS	12	\$ 25,00	\$ 300,00	\$ 70,00	\$ 840,00	\$ 45,00	\$ 540,00
DIAS DE HOSPITALIZACION	15	\$ 25,00	\$ 375,00	\$ 80,00	\$ 1,200,00	\$ 55,00	\$ 825,00
EUTANASIA	6	\$ 40,00	\$ 240,00	\$ 100,00	\$ 600,00	\$ 60,00	\$ 360,00
TOTAL		\$ 269,50	\$ 3191,00	\$ 1,083,21	\$ 13,602,78	\$ 813,71	\$ 10,411,78
AREA DE ESTETICAS							
ESTETICAS PROMEDIO	30	\$ 15,00	\$ 450,00	\$ 86,66	\$ 2,599,80	\$ 71,66	\$ 2,149,80
AREA DE PRODUCTOS							
PRODUCTOS EN PROMEDIO	50	\$ 71,80	\$ 3,590,00	\$ 104,50	\$ 5,225,00	\$ 32,70	\$ 1,635,00
TOTAL DE LAS 3 AREAS		\$ 336,30	\$ 7,231,00	\$ 1,274,37	\$ 21,427,58	\$ 918,07	\$ 14,196,58

ABRIL

AREA MEDICA	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	PRECIO PUBLICO UNITARIO	PRECIO PUBLICO TOTAL	GANACIA UNITARIA	GANACIA TOTAL
CONSULTA	30	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 60,00	\$ 1,800,00	\$ 60,00	\$ 1,800,00
CONSULTA A DOMICILIO	8	\$ 20,00	\$ 160,00	\$ 120,00	\$ 960,00	\$ 100,00	\$ 800,00
TRATAMIENTO	30	\$ 15,00	\$ 450,00	\$ 60,00	\$ 1,800,00	\$ 45,00	\$ 1,350,00
VACUNAS	18	\$ 32,00	\$ 576,00	\$ 75,71	\$ 1,362,78	\$ 43,71	\$ 786,78
DESPARACITACIONES	20	\$ 22,50	\$ 450,00	\$ 67,50	\$ 1,350,00	\$ 45,00	\$ 900,00
CIRUGIA MAYOR	5	\$ 90,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 2,250,00	\$ 360,00	\$ 1,800,00
CAUDECTOMIAS	12	\$ 25,00	\$ 300,00	\$ 70,00	\$ 840,00	\$ 45,00	\$ 540,00
DIAS DE HOSPITALIZACION	15	\$ 25,00	\$ 375,00	\$ 80,00	\$ 1,200,00	\$ 55,00	\$ 825,00
EUTANASIA	5	\$ 40,00	\$ 200,00	\$ 100,00	\$ 500,00	\$ 60,00	\$ 300,00
TOTAL		\$ 269,50	\$ 2961,00	\$ 1,083,21	\$ 12,062,78	\$ 813,71	\$ 9,101,78
AREA DE ESTETICAS							
ESTETICAS PROMEDIO	35	\$ 15,00	\$ 525,00	\$ 86,66	\$ 3,033,10	\$ 71,66	\$ 2,508,10
AREA DE PRODUCTOS							
PRODUCTOS EN PROMEDIO	45	\$ 71,80	\$ 3,231,00	\$ 104,50	\$ 4,702,50	\$ 32,70	\$ 1,471,50
TOTAL DE LAS 3 AREAS		\$ 336,30	\$ 6,717,00	\$ 1,274,37	\$ 19,798,38	\$ 918,07	\$ 13,081,38



## MAYO

AREA MEDICA	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	PRECIO PUBLICO UNITARIO	PRECIO PUBLICO TOTAL	GANACIA UNITARIA	GANACIA TOTAL
CONSULTA	40	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 60,00	\$ 2,400,00	\$ 60,00	\$ 2,400,00
CONSULTA A DOMICILIO	10	\$ 20,00	\$ 200,00	\$ 120,00	\$ 1,200,00	\$ 100,00	\$ 1,000,00
TRATAMIENTO	40	\$ 15,00	\$ 600,00	\$ 60,00	\$ 2,400,00	\$ 45,00	\$ 1,800,00
VACUNAS	18	\$ 32,00	\$ 576,00	\$ 75,71	\$ 1,362,78	\$ 43,71	\$ 786,78
DESparasitACIONES	20	\$ 22,50	\$ 450,00	\$ 67,50	\$ 1,350,00	\$ 45,00	\$ 900,00
C RUGIA MAYOR	5	\$ 90,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 2,250,00	\$ 360,00	\$ 1,800,00
CAUDECTOMIAS	12	\$ 25,00	\$ 300,00	\$ 70,00	\$ 840,00	\$ 45,00	\$ 540,00
D AS DE HOSPITALIZACION	15	\$ 25,00	\$ 375,00	\$ 80,00	\$ 1,200,00	\$ 55,00	\$ 825,00
EUTANASIA	6	\$ 40,00	\$ 240,00	\$ 100,00	\$ 600,00	\$ 60,00	\$ 360,00
TOTAL		\$ 269,50	\$ 3191,00	\$ 1,083,21	\$ 13,602,78	\$ 813,71	\$ 10,411,78
AREA DE ESTETICAS							
ESTETICAS PROMEDIO	30	\$ 15,00	\$ 450,00	\$ 86,66	\$ 2,599,80	\$ 71,66	\$ 2,149,80
AREA DE PRODUCTOS							
PRODUCTOS EN PROMEDIO	50	\$ 71,80	\$ 3,590,00	\$ 104,50	\$ 5,225,00	\$ 32,70	\$ 1,635,00
TOTAL DE LAS 3 AREAS		\$ 336,30	\$ 7,231,00	\$ 1,274,37	\$ 21,427,58	\$ 918,07	\$ 14,196,58

JUNIO

AREA MEDICA	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	PRECIO PUBLICO UNITARIO	PRECIO PUBLICO TOTAL	GANANCIA UNITARIA	GANANCIA TOTAL
CONSULTA	45	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 60,00	\$ 2,700,00	\$ 60,00	\$ 2,700,00
CONSULTA A DOMICILIO	6	\$ 20,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 720,00	\$ 100,00	\$ 600,00
TRATAMIENTO	45	\$ 15,00	\$ 675,00	\$ 60,00	\$ 2,700,00	\$ 45,00	\$ 2,025,00
VACUNAS	20	\$ 32,00	\$ 640,00	\$ 75,71	\$ 1,514,20	\$ 43,71	\$ 874,20
DESPARACITACIONES	17	\$ 22,50	\$ 382,50	\$ 67,50	\$ 1,147,50	\$ 45,00	\$ 765,00
CIRUGIA MAYOR	4	\$ 90,00	\$ 360,00	\$ 450,00	\$ 1,800,00	\$ 360,00	\$ 1,440,00
CAUDECTOMIAS	15	\$ 25,00	\$ 375,00	\$ 70,00	\$ 1,050,00	\$ 45,00	\$ 675,00
DIAS DE HOSPITALIZACION	18	\$ 25,00	\$ 450,00	\$ 80,00	\$ 1,440,00	\$ 55,00	\$ 990,00
EUTANASIA	4	\$ 40,00	\$ 160,00	\$ 100,00	\$ 400,00	\$ 60,00	\$ 240,00
TOTAL		\$ 269,50	\$ 3,162,50	\$ 1,083,21	\$ 13,471,70	\$ 813,71	\$ 10,309,20
AREA DE ESTETICAS							
ESTETICAS PROMEDIO	32	\$ 15,00	\$ 480,00	\$ 86,66	\$ 2,773,12	\$ 71,66	\$ 2,293,12
AREA DE PRODUCTOS							
PRODUCTOS EN PROMEDIO	51	\$ 71,80	\$ 3,661,80	\$ 104,50	\$ 5,329,50	\$ 32,70	\$ 1,667,70
TOTAL DE LAS 3 AREAS		\$ 336,30	\$ 7,304,30	\$ 1,274,37	\$ 21,574,32	\$ 918,07	\$ 14,270,02

JULIO

AREA MEDICA	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	PRECIO PUBLICO UNITARIO	PRECIO PUBLICO TOTAL	GANANCIA UNITARIA	GANANCIA TOTAL
CONSULTA	42	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 60,00	\$ 2,520,00	\$ 60,00	\$ 2,520,00
CONSULTA A DOMICILIO	8	\$ 20,00	\$ 160,00	\$ 120,00	\$ 960,00	\$ 100,00	\$ 800,00
TRATAMIENTO	42	\$ 15,00	\$ 630,00	\$ 60,00	\$ 2,520,00	\$ 45,00	\$ 1,890,00
VACUNAS	25	\$ 32,00	\$ 800,00	\$ 75,71	\$ 1,892,75	\$ 43,71	\$ 1,092,75
DESPARACITACIONES	20	\$ 22,50	\$ 450,00	\$ 67,50	\$ 1,350,00	\$ 45,00	\$ 900,00
CIRUGIA MAYOR	4	\$ 90,00	\$ 360,00	\$ 450,00	\$ 1,800,00	\$ 360,00	\$ 1,440,00
CAUDECTOMIAS	18	\$ 25,00	\$ 450,00	\$ 70,00	\$ 1,260,00	\$ 45,00	\$ 810,00
DIAS DE HOSPITALIZACION	15	\$ 25,00	\$ 375,00	\$ 80,00	\$ 1,200,00	\$ 55,00	\$ 825,00
EUTANASIA	5	\$ 40,00	\$ 200,00	\$ 100,00	\$ 500,00	\$ 60,00	\$ 300,00
TOTAL		\$ 269,50	\$ 3,425,00	\$ 1,083,21	\$ 14,002,75	\$ 813,71	\$ 10,577,75
AREA DE ESTETICAS							
ESTETICAS PROMEDIO	40	\$ 15,00	\$ 600,00	\$ 86,66	\$ 3,466,40	\$ 71,66	\$ 2,866,40
AREA DE PRODUCTOS							
PRODUCTOS EN PROMEDIO	60	\$ 71,80	\$ 4,308,00	\$ 104,50	\$ 6,270,00	\$ 32,70	\$ 1,962,00
TOTAL DE LAS 3 AREAS		\$ 336,30	\$ 8,333,00	\$ 1,274,37	\$ 23,739,15	\$ 918,07	\$ 15,406,15

AGOSTO

AREA MEDICA	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	PRECIO PUBLICO UNITARIO	PRECIO PUBLICO TOTAL	GANACIA UNITARIA	GANANCIA TOTAL
CONSULTA	35	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 60,00	\$ 2,400,00	\$ 60,00	\$ 2,400,00
CONSULTA A DOMICILIO	10	\$ 20,00	\$ 200,00	\$ 120,00	\$ 1,200,00	\$ 100,00	\$ 1,000,00
TRATAMIENTO	40	\$ 15,00	\$ 600,00	\$ 60,00	\$ 2,400,00	\$ 45,00	\$ 1,800,00
VACUNAS	17	\$ 32,00	\$ 544,00	\$ 75,71	\$ 1,287,07	\$ 43,71	\$ 743,07
DESPARACITACIONES	21	\$ 22,50	\$ 472,50	\$ 67,50	\$ 1,417,50	\$ 45,00	\$ 945,00
CIRUGIA MAYOR	6	\$ 90,00	\$ 540,00	\$ 450,00	\$ 2,700,00	\$ 360,00	\$ 2,160,00
CAUDECTOMIAS	13	\$ 25,00	\$ 325,00	\$ 70,00	\$ 910,00	\$ 45,00	\$ 585,00
DIAS DE HOSPITALIZACION	11	\$ 25,00	\$ 275,00	\$ 80,00	\$ 880,00	\$ 55,00	\$ 605,00
EUTANASIA	2	\$ 40,00	\$ 80,00	\$ 100,00	\$ 200,00	\$ 60,00	\$ 120,00
TOTAL		\$ 269,50	\$ 3,036,50	\$ 1,083,21	\$ 13,094,57	\$ 813,71	\$ 10,058,07
AREA DE ESTETICAS							
ESTETICAS PROMEDIO	38	\$ 15,00	\$ 570,00	\$ 86,66	\$ 3,293,08	\$ 71,66	\$ 2,723,08
AREA DE PRODUCTOS							
PRODUCTOS EN PROMEDIO	50	\$ 71,80	\$ 3,590,00	\$ 104,50	\$ 5,225,00	\$ 32,70	\$ 1,635,00
TOTAL DE LAS 3 AREAS		\$ 336,30	\$ 7,196,50	\$ 1,274,37	\$ 21,612,65	\$ 918,07	\$14,416,15

SEPTIEMBRE

AREA MEDICA	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	PRECIO PUBLICO UNITARIO	PRECIO PUBLICO TOTAL	GANANCIA UNITARIA	GANANCIA TOTAL
CONSULTA	30	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 60,00	\$ 1,800,00	\$ 60,00	\$ 1,800,00
CONSULTA A DOMICILIO	8	\$ 20,00	\$ 160,00	\$ 120,00	\$ 960,00	\$ 100,00	\$ 800,00
TRATAMIENTO	30	\$ 15,00	\$ 450,00	\$ 60,00	\$ 1,800,00	\$ 45,00	\$ 1,350,00
VACUNAS	18	\$ 32,00	\$ 576,00	\$ 75,71	\$ 1,362,78	\$ 43,71	\$ 786,78
DESPARACITACIONES	20	\$ 22,50	\$ 450,00	\$ 67,50	\$ 1,350,00	\$ 45,00	\$ 900,00
CIRUGIA MAYOR	5	\$ 90,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 2,250,00	\$ 360,00	\$ 1,800,00
CAUDECTOMIAS	12	\$ 25,00	\$ 300,00	\$ 70,00	\$ 840,00	\$ 45,00	\$ 540,00
DIAS DE HOSPITALIZACION	15	\$ 25,00	\$ 375,00	\$ 80,00	\$ 1,200,00	\$ 55,00	\$ 825,00
EUTANASIA	5	\$ 40,00	\$ 200,00	\$ 100,00	\$ 500,00	\$ 60,00	\$ 300,00
TOTAL		\$ 269,50	\$ 2961,00	\$ 1,083,21	\$ 12,062,78	\$ 813,71	\$ 9,101,78
AREA DE ESTETICAS							
ESTETICAS PROMEDIO	35	\$ 15,00	\$ 525,00	\$ 86,66	\$ 3,033,10	\$ 71,66	\$ 2,508,10
AREA DE PRODUCTOS							
PRODUCTOS EN PROMEDIO	45	\$ 71,80	\$ 3,231,00	\$ 104,50	\$ 4,702,50	\$ 32,70	\$ 1,471,50
TOTAL DE LAS 3 AREAS		\$ 336,30	\$ 6,717,00	\$ 1,274,37	\$ 19,798,38	\$ 918,07	\$ 13,081,38

OCTUBRE

AREA MEDICA	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	PRECIO PUBLICO UNITARIO	PRECIO PUBLICO TOTAL	GANACIA UNITARIA	GANANCIA TOTAL
CONSULTA	40	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 60,00	\$ 2,400,00	\$ 60,00	\$ 2,400,00
CONSULTA A DOMICILIO	12	\$ 20,00	\$ 240,00	\$ 120,00	\$ 1,440,00	\$ 100,00	\$ 1,200,00
TRATAMIENTO	40	\$ 15,00	\$ 600,00	\$ 60,00	\$ 2,400,00	\$ 45,00	\$ 1,800,00
VACUNAS	15	\$ 32,00	\$ 480,00	\$ 75,71	\$ 1,135,65	\$ 43,71	\$ 655,65
DESPARACITACIONES	25	\$ 22,50	\$ 562,50	\$ 67,50	\$ 1,687,50	\$ 45,00	\$ 1,125,00
CIRUGIA MAYOR	4	\$ 90,00	\$ 360,00	\$ 450,00	\$ 1,800,00	\$ 360,00	\$ 1,440,00
CAUDECTOMIAS	15	\$ 25,00	\$ 375,00	\$ 70,00	\$ 1,050,00	\$ 45,00	\$ 675,00
DIAS DE HOSPITALIZACION	20	\$ 25,00	\$ 500,00	\$ 80,00	\$ 1,600,00	\$ 55,00	\$ 1,100,00
EUTANASIA	3	\$ 40,00	\$ 120,00	\$ 100,00	\$ 300,00	\$ 60,00	\$ 180,00
TOTAL		\$ 269,50	\$ 3,237,50	\$ 1,083,21	\$ 13,813,15	\$ 813,71	\$ 10,575,65
AREA DE ESTETICAS							
ESTETICAS PROMEDIO	40	\$ 15,00	\$ 600,00	\$ 86,66	\$ 3,466,40	\$ 71,66	\$ 2,866,40
AREA DE PRODUCTOS							
PRODUCTOS EN PROMEDIO	63	\$ 71,80	\$ 4,523,40	\$ 104,50	\$ 6,583,50	\$ 32,70	\$ 2,060,10
TOTAL DE LAS 3 AREAS		\$ 336,30	\$ 8,360,90	\$ 1,274,37	\$ 23,863,05	\$ 918,07	\$ 15,502,15

## NOVIEMBRE

AREA MEDICA	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	PRECIO PUBLICO UNITARIO	PRECIO PUBLICO TOTAL	GANANCIA UNITARIA	GANANCIA TOTAL
CONSULTA	37	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 60,00	\$ 2,220,00	\$ 60,00	\$ 2,220,00
CONSULTA A DOMICILIO	13	\$ 20,00	\$ 260,00	\$ 120,00	\$ 1,560,00	\$ 100,00	\$ 1,300,00
TRATAMIENTO	39	\$ 15,00	\$ 585,00	\$ 60,00	\$ 2,340,00	\$ 45,00	\$ 1,755,00
VACUNAS	21	\$ 32,00	\$ 672,00	\$ 75,71	\$ 1,589,91	\$ 43,71	\$ 917,91
DESPARACITACIONES	22	\$ 22,50	\$ 495,00	\$ 67,50	\$ 1,485,00	\$ 45,00	\$ 990,00
CIRUGIA MAYOR	5	\$ 90,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 2,250,00	\$ 360,00	\$ 1,800,00
CAJDECTOMIAS	16	\$ 25,00	\$ 400,00	\$ 70,00	\$ 1,120,00	\$ 45,00	\$ 720,00
DIAS DE HOSPITALIZACION	13	\$ 25,00	\$ 325,00	\$ 80,00	\$ 1,040,00	\$ 55,00	\$ 715,00
EUTANASIA	5	\$ 40,00	\$ 200,00	\$ 100,00	\$ 500,00	\$ 60,00	\$ 300,00
TOTAL		\$ 269,50	\$ 3,387,00	\$ 1,083,21	\$ 14,104,91	\$ 813,71	\$ 10,717,91
AREA DE ESTETICAS							
ESTETICAS PROMEDIO	38	\$ 15,00	\$ 570,00	\$ 86,66	\$ 3,293,08	\$ 71,66	\$ 2,723,08
AREA DE PRODUCTOS							
PRODUCTOS EN PROMEDIO	58	\$ 71,80	\$ 4,164,40	\$ 104,50	\$ 6,061,00	\$ 32,70	\$ 1,896,60
TOTAL DE LAS 3 AREAS		\$ 336,30	\$ 8,121,40	\$ 1,274,37	\$ 23,458,99	\$ 918,07	\$ 15,337,59

DICIEMBRE

AREA MEDICA	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	PRECIO PUBLICO UNITARIO	PRECIO PUBLICO TOTAL	GANACIA UNITARIA	GANACIA TOTAL
CONSULTA	44	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 60,00	\$ 2,640,00	\$ 60,00	\$ 2,640,00
CONSULTA A DOMICILIO	10	\$ 20,00	\$ 200,00	\$ 120,00	\$ 1,200,00	\$ 100,00	\$ 1,000,00
TRATAMIENTO	44	\$ 15,00	\$ 660,00	\$ 60,00	\$ 2,640,00	\$ 45,00	\$ 1,980,00
VACUNAS	22	\$ 32,00	\$ 704,00	\$ 75,71	\$ 1,665,62	\$ 43,71	\$ 961,62
DESparasITACIONES	21	\$ 22,50	\$ 472,50	\$ 67,50	\$ 1,417,50	\$ 45,00	\$ 945,00
CIRUGIA MAYOR	6	\$ 90,00	\$ 540,00	\$ 450,00	\$ 2,700,00	\$ 360,00	\$ 2,160,00
CAUDECTOMIAS	20	\$ 25,00	\$ 500,00	\$ 70,00	\$ 1,400,00	\$ 45,00	\$ 900,00
DIAS DE HOSPITALIZACION	10	\$ 25,00	\$ 250,00	\$ 80,00	\$ 800,00	\$ 55,00	\$ 550,00
EUTANASIA	5	\$ 40,00	\$ 200,00	\$ 100,00	\$ 500,00	\$ 60,00	\$ 300,00
TOTAL		\$ 269,50	\$ 3,526,50	\$ 1,083,21	\$ 14,963,12	\$ 813,71	\$ 11,436,62
AREA DE ESTETICAS							
ESTETICAS PROMEDIO	33	\$ 15,00	\$ 495,00	\$ 86,66	\$ 2,859,78	\$ 71,66	\$ 2,364,78
AREA DE PRODUCTOS							
PRODUCTOS EN PROMEDIO	54	\$ 71,80	\$ 3,877,20	\$ 104,50	\$ 5,643,00	\$ 32,70	\$ 1,765,80
TOTAL DE LAS 3 AREAS		\$ 336,30	\$ 7,898,70	\$ 1,274,37	\$ 23,465,90	\$ 918,07	\$ 15,567,20



## **PASO 12**

### **ANALISIS DE GANANCIA**

ANALISIS DE GANANANCIA DEL MES DE ENERO AL MES DE DICIEMBRE DEL 2001.

Los costos fijos y los costos variables para que puedan ser absorbidos por la clínica en general, se les asigno un porcentaje a cada una de las áreas para que estos pudieran ser cubiertos por cada área.

Al tener el porcentaje asignado los costos fijos y variables de cada área nos dieron una suma que esta fue restada a la ganancia real de cada una de las áreas y de esa manera se obtuvo la ganancia neta mensual.

La ganancia neta mensual se sumo y se obtuvo una ganancia neta anual.

NOTA: CADA AREA APORTA UN PORCENTAJE PARA CUBRIR LOS COSTOS FIJOS Y VARIABLES.

	PORCENTAJE
AREA CLINICA	73%
AREA DE ESTETICAS	15%
AREA DE PRODUCTOS	12%

MES DE ENERO

	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	SUMA DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES	GANANCIA REAL	SUMA DE COSTOS	GANANCIA NETA
AREA CLINICA	\$ 351,77	\$ 6,825,50	\$ 7,177,27	\$ 10,411,78	\$ 7,177,27 =	\$ 3,234,51
AREA DE ESTETICAS	\$ 260,01	\$ 1,402,50	\$ 1,662,51	\$ 2,149,80	\$ 1,662,51 =	\$ 487,29
AREA DE PRODUCTOS	\$ 112,11	\$ 1,122,00	\$ 1,234,11	\$ 1,635,00	\$ 1,234,11 =	\$ 400,89
TOTAL	\$ 723,89	\$ 9,350,00	\$ 10,073,89	\$ 14,196,58	\$ 10,073,89 =	\$ 4,122,69

MES DE FEBRERO

	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	SUMA DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES	GANANCIA - SUMA DE REAL COSTOS	GANANCIA NETA
AREA CLINICA	\$ 351,77	\$ 6,825,50	\$ 7,177,27	\$ 10,411,78 - \$ 7,177,27 =	\$ 3,234,51
AREA DE ESTETICAS	\$ 260,01	\$ 1,402,50	\$ 1,662,51	\$ 2,149,80 - \$ 1,662,51 =	\$ 487,29
AREA DE PRODUCTOS	\$ 112,11	\$ 1,122,00	\$ 1,234,11	\$ 1,635,00 - \$ 1,234,11 =	\$ 400,89
TOTAL	\$ 723,89	\$ 9,350,00	\$ 10,073,89	\$ 14,196,58 - \$10,073,89 =	\$ 4,122,69

MES DE MARZO

	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	SUMA DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES	GANANCIA - SUMA DE REAL COSTOS	GANANCIA NETA
AREA CLINICA	\$ 351,77	\$ 6,825,50	\$ 7,177,27	\$ 10,411,78 - \$ 7,177,27 =	\$ 3,234,51
AREA DE ESTETICAS	\$ 260,01	\$ 1,402,50	\$ 1,662,51	\$ 2,149,80 - \$ 1,662,51 =	\$ 487,29
AREA DE PRODUCTOS	\$ 112,11	\$ 1,122,00	\$ 1,234,11	\$ 1,635,00 - \$ 1,234,11 =	\$ 400,89
TOTAL	\$ 723,89	\$ 9,350,00	\$ 10,073,89	\$ 14,196,58 - \$10,073,89 =	\$ 4,122,69

MES DE ABRIL

	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	SUMA DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES	GANANCIA - SUMA DE REAL COSTOS	GANANCIA NETA
AREA CLINICA	\$ 351,77	\$ 6,825,50	\$ 7,177,27	\$ 9,101,78 - \$ 7,177,27 =	\$ 1,924,51
AREA DE ESTETICAS	\$ 260,01	\$ 1,402,50	\$ 1,662,51	\$ 2,508,10 - \$ 1,662,51 =	\$ 845,59
AREA DE PRODUCTOS	\$ 112,11	\$ 1,122,00	\$ 1,234,11	\$ 1,471,50 - \$ 1,234,11 =	\$ 237,39
TOTAL	\$ 723,89	\$ 9,350,00	\$ 10,073,89	\$ 13,081,38 - \$ 10,073,89 =	\$ 3,007,49

MES DE MAYO

	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	SUMA DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES	GANANCIA - SUMA DE REAL COSTOS	GANANCIA NETA
AREA CLINICA	\$ 351,77	\$ 6,825,50	\$ 7,177,27	\$ 10,411,78 - \$ 7,177,27 =	\$ 3,234,51
AREA DE ESTETICAS	\$ 260,01	\$ 1,402,50	\$ 1,662,51	\$ 2,149,80 - \$ 1,662,51 =	\$ 487,29
AREA DE PRODUCTOS	\$ 112,11	\$ 1,122,00	\$ 1,234,11	\$ 1,635,00 - \$ 1,234,11 =	\$ 400,89
TOTAL	\$ 723,89	\$ 9,350,00	\$ 10,073,89	\$ 14,196,58 - \$ 10,073,89 =	\$ 4,122,69

MES DE JUNIO

	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	SUMA DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES	GANANCIA - SUMA DE REAL COSTOS	GANANCIA NETA
AREA CLINICA	\$ 351,77	\$ 6,825,50	\$ 7,177,27	\$ 10,309,20 - \$ 7,177,27 =	\$ 1,924,51
AREA DE ESTETICAS	\$ 260,01	\$ 1,402,50	\$ 1,662,51	\$ 2,293,12 - \$ 1,662,51 =	\$ 630,61
AREA DE PRODUCTOS	\$ 112,11	\$ 1,122,00	\$ 1,234,11	\$ 1,667,70 - \$ 1,234,11 =	\$ 433,59
TOTAL	\$ 723,89	\$ 9,350,00	\$ 10,073,89	\$ 14,270,02 - \$ 10,073,89 =	\$ 4,196,63

MES DE JULIO

	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	SUMA DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES	GANANCIA - SUMA DE REAL COSTOS	GANANCIA NETA
AREA CLINICA	\$ 351,77	\$ 6,825,50	\$ 7,177,27	\$ 10,577,75 - \$ 7,177,27 =	\$ 3,400,48
AREA DE ESTETICAS	\$ 260,01	\$ 1,402,50	\$ 1,662,51	\$ 2,866,40 - \$ 1,662,51 =	\$ 1,203,89
AREA DE PRODUCTOS	\$ 112,11	\$ 1,122,00	\$ 1,234,11	\$ 1,962,00 - \$ 1,234,11 =	\$ 727,89
TOTAL	\$ 723,89	\$ 9,350,00	\$ 10,073,89	\$ 15,406,15 - \$ 10,073,89 =	\$ 5,332,26

MES DE AGOSTO

	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	SUMA DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES	GANANCIA - SUMA DE REAL COSTOS	GANANCIA NETA
AREA CLINICA	\$ 351,77	\$ 6,825,50	\$ 7,177,27	\$ 10,058,07 - \$ 7,177,27 =	\$ 2,880,08
AREA DE ESTETICAS	\$ 260,01	\$ 1,402,50	\$ 1,662,51	\$ 2,723,08 - \$ 1,662,51 =	\$ 1,060,57
AREA DE PRODUCTOS	\$ 112,11	\$ 1,122,00	\$ 1,234,11	\$ 1,635,00 - \$ 1,234,11 =	\$ 400,89
TOTAL	\$ 723,89	\$ 9,350,00	\$ 10,073,89	\$ 14,416,15 - \$ 10,073,89 =	\$ 4,342,26

MES DE SEPTIEMBRE

	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	SUMA DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES	GANANCIA - SUMA DE REAL COSTOS	GANANCIA NETA
AREA CLINICA	\$ 351,77	\$ 6,825,50	\$ 7,177,27	\$ 9,101,78 - \$ 7,177,27 =	\$ 1,924,51
AREA DE ESTETICAS	\$ 260,01	\$ 1,402,50	\$ 1,662,51	\$ 2,508,10 - \$ 1,662,51 =	\$ 845,59
AREA DE PRODUCTOS	\$ 112,11	\$ 1,122,00	\$ 1,234,11	\$ 1,471,50 - \$ 1,234,11 =	\$ 237,39
TOTAL	\$ 723,89	\$ 9,350,00	\$ 10,073,89	\$ 13,081,38 - \$ 10,073,89 =	\$ 3,007,49

MES DE OCTUBRE

	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	SUMA DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES	GANANCIA - SUMA DE REAL COSTOS	GANANCIA NETA
AREA CLINICA	\$ 351,77	\$ 6,825,50	\$ 7,177,27	\$ 10,575,65 - \$ 7,177,27 =	\$ 3,398,38
AREA DE ESTETICAS	\$ 260,01	\$ 1,402,50	\$ 1,662,51	\$ 2,866,40 - \$ 1,662,51 =	\$ 1,203,89
AREA DE PRODUCTOS	\$ 112,11	\$ 1,122,00	\$ 1,234,11	\$ 2,060,10 - \$ 1,234,11 =	\$ 825,99
TOTAL	\$ 723,89	\$ 9,350,00	\$ 10,073,89	\$ 15,502,15 - \$ 10,073,89 =	\$ 5,428,29

MES DE NOVIEMBRE

	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	SUMA DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES	GANANCIA - SUMA DE REAL COSTOS	GANANCIA NETA
AREA CLINICA	\$ 351,77	\$ 6,825,50	\$ 7,177,27	\$ 10,717,91 - \$ 7,177,27 =	\$ 3,540,64
AREA DE ESTETICAS	\$ 260,01	\$ 1,402,50	\$ 1,662,51	\$ 2,723,08 - \$ 1,662,51 =	\$ 1,060,57
AREA DE PRODUCTOS	\$ 112,11	\$ 1,122,00	\$ 1,234,11	\$ 1,896,60 - \$ 1,234,11 =	\$ 662,49
TOTAL	\$ 723,89	\$ 9,350,00	\$ 10,073,89	\$ 15,337,59 - \$ 10,073,89=	\$ 5,263,70

MES DE DICIEMBRE

	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	SUMA DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES	GANANCIA - SUMA DE REAL COSTOS	GANANCIA NETA
AREA CLINICA	\$ 351,77	\$ 6,825,50	\$ 7,177,27	\$ 11,436,62 - \$ 7,177,27 =	\$ 4, 259,35
AREA DE ESTETICAS	\$ 260,01	\$ 1,402,50	\$ 1,662,51	\$ 2,364,78 - \$ 1,662,51 =	\$ 702,27
AREA DE PRODUCTOS	\$ 112,11	\$ 1,122,00	\$ 1,234,11	\$ 1,765,80 - \$ 1,234,11 =	\$ 531,69
TOTAL	\$ 723,89	\$ 9,350,00	\$ 10,073,89	\$ 15,567,20 - \$ 10,073,89=	\$ 5,493,31

LA GANANCIA NETA ANUAL ES DE \$ 52,561,66

**PASO 13**

**ESTADO FINANCIERO**

ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2001.

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO
VENTAS	\$ 21,427,58	\$ 21,427,58	\$ 21,427,58	\$ 19,789,38	\$ 21,427,58	\$ 21,574,32	\$ 23,739,15
MENOS							
COSTO DE VENTAS	\$ 7,231,00	\$ 7,231,00	\$ 7,231,00	\$ 6,717,00	\$ 7,231,00	\$ 7,304,30	\$ 8,333,00
IGUAL							
UTILIDAD BRUTA	\$ 14,196,58	\$ 14,196,58	\$ 14,196,58	\$ 13,081,38	\$ 14,196,58	\$ 14,270,02	\$ 15,406,15
MENOS							
COSTOS FIJOS	\$ 10,073,89	\$ 10,073,89	\$ 10,073,89	\$ 10,073,89	\$ 10,073,89	\$ 10,073,89	\$ 10,073,89
IGUAL							
UTILIDAD NETA	\$ 4,122,69	\$ 4,122,69	\$ 4,122,69	\$ 3,007,49	\$ 4,122,69	\$ 4,196,13	\$ 5,332,26



CONCEPTO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
VENTAS	\$ 21,612,65	\$ 19,789,38	\$ 23,863,05	\$ 23,458,99	\$ 23,465,90	\$ 263,021,14
MENOS						
COSTO DE VENTAS	\$ 7,196,50	\$ 6,717,00	\$ 8,360,90	\$ 8,121,40	\$ 7,898,70	\$ 89,572,80
IGUAL						
UTILIDAD BRUTA	\$ 14,416,15	\$ 13,081,38	\$ 15,502,15	\$ 15,337,59	\$ 15,567,20	\$ 173,448,34
MENOS						
COSTOS FIJOS	\$ 10,073,89	\$ 10,073,89	\$ 10,073,89	\$ 10,073,89	\$ 10,073,89	\$ 120,886,68
IGUAL						
UTILIDAD NETA	\$ 4,342,26	\$ 3,007,49	\$ 5,428,29	\$ 5,263,70	\$ 5,493,31	\$ 52,561,66

FLUJO DE EFECTIVO

CONCEPTO Y MES	INGRESOS	MENOS	EGRESOS	IGUAL	TOTAL
<b>ENERO</b>					
AREA MEDICA	\$ 13,602,78		\$ 3,191,00		\$ 10,411,78
AREA ESTETICA	\$ 2,599,80		\$ 450,00		\$ 2,149,80
AREA PRODUCTOS	\$ 5,225,00		\$ 3,590,00		\$ 1,635,00
<b>FEBRERO</b>					
AREA MEDICA	\$ 13,602,78		\$ 3,191,00		\$ 10,411,78
AREA ESTETICA	\$ 2,599,80		\$ 450,00		\$ 2,149,80
AREA PRODUCTOS	\$ 5,225,00		\$ 3,590,00		\$ 1,635,00
<b>MARZO</b>					
AREA MEDICA	\$ 13,602,78		\$ 3,191,00		\$ 10,411,78
AREA ESTETICA	\$ 2,599,80		\$ 450,00		\$ 2,149,80
AREA PRODUCTOS	\$ 5,225,00		\$ 3,590,00		\$ 1,635,00
<b>ABRIL</b>					
AREA MEDICA	\$ 12,062,78		\$ 2,961,00		\$ 9,101,78
AREA ESTETICA	\$ 3,033,10		\$ 525,00		\$ 2,508,10
AREA PRODUCTOS	\$ 4,702,50		\$ 3,231,00		\$ 1,471,50

CONCEPTO Y MES	INGRESOS	MENOS	EGRESOS	IGUAL	TOTAL
MAYO					
AREA MEDICA	\$ 13,602,78		\$ 3,191,00		\$ 10,411,78
AREA ESTETICA	\$ 2,599,80		\$ 450,00		\$ 2,149,80
AREA PRODUCTOS	\$ 5,225,00		\$ 3,590,00		\$ 1,635,00
JUNIO					
AREA MEDICA	\$ 13,401,70		\$ 3,162,50		\$ 10,309,20
AREA ESTETICA	\$ 2,773,12		\$ 480,00		\$ 2,293,12
AREA PRODUCTOS	\$ 5,329,50		\$ 3,661,80		\$ 1,667,70
JULIO					
AREA MEDICA	\$ 14,002,75		\$ 3,425,00		\$ 10,577,75
AREA ESTETICA	\$ 3,466,40		\$ 600,00		\$ 2,866,40
AREA PRODUCTOS	\$ 6,270,00		\$ 4,308,00		\$ 1,962,00
AGOSTO					
AREA MEDICA	\$ 13,094,57		\$ 3,036,50		\$ 10,058,07
AREA ESTETICA	\$ 3,293,08		\$ 570,00		\$ 2,723,08
AREA PRODUCTOS	\$ 5,225,00		\$ 3,590,00		\$ 1,635,00
SEPTIEMBRE					
AREA MEDICA	\$ 12,062,78		\$ 2,961,00		\$ 9,101,78
AREA ESTETICA	\$ 3,033,10		\$ 525,00		\$ 2,508,10
AREA PRODUCTOS	\$ 4,702,50		\$ 3,231,00		\$ 1,471,50

CONCEPTO Y MES	INGRESOS	MENOS	EGRESOS	IGUAL	TOTAL
OCTUBRE					
AREA MEDICA	\$ 13,813,15		\$ 3,237,50		\$ 10,575,65
AREA ESTETICA	\$ 3,466,40		\$ 600,00		\$ 2,866,40
AREA PRODUCTOS	\$ 6,583,50		\$ 4,523,40		\$ 2,060,10
NOVIEMBRE					
AREA MEDICA	\$ 14,104,91		\$ 3,387,00		\$ 10,717,91
AREA ESTETICA	\$ 3,293,08		\$ 570,00		\$ 2,723,08
AREA PRODUCTOS	\$ 6,061,00		\$ 4,464,40		\$ 1,896,60
DICIEMBRE					
AREA MEDICA	\$ 14,963,12		\$ 3,526,50		\$ 11,436,62
AREA ESTETICA	\$ 2,859,78		\$ 495,00		\$ 2,364,78
AREA PRODUCTOS	\$ 5,643,00		\$ 3,877,20		\$ 1,765,80
					\$ 173,448,34

BALANCE GENERAL PRESUPUESTADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2001

ACTIVO CIRCULANTE

FONDO FIJO DE CAJA \$ 73,448,34  
 BANCO \$ 100,000,00  
 INVENTARIO \$ 8,474,00

ACTIVO FIJO

EQUIPO \$ 22,100,00  
 menos  
 DEPRECIACIÓN \$ 2,204,58  
 total \$ 19,895,42

ACTIVO DIFERIDO

GASTOS DE INSTALACIÓN \$ 1,700,00

TOTAL \$ 203,517,76

PASIVO

\$ 0,00

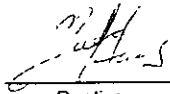
CAPITAL

SOCIO 1 \$ 74,628,05

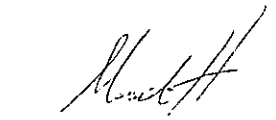
SOCIO 2 \$ 74,628,05

UTILIDAD NETA \$ 52561,66

TOTAL \$ 203,517,76



Realizo  
 Yadira Hernández T.



Autorizo  
 J.Manuel Hernández G.

## **PASO 14**

### **MECANISMOS DE CONTROL**

#### ESTRATEGIAS PARA ESTÁ CLÍNICA:

Cuando el cliente llegue por primera vez, ya sea a chequeo de su cachorro, caso clínico de su mascota se le dará la bienvenida con el fin de hacerlo sentir en confianza.

Se procederá a tomar los datos del paciente y del propietario, trabajo que realizará el médico que está en recepción.

Mientras que el médico clínico en turno realiza un reconocimiento del estado de salud del animal.

En caso de cirugía, o casos graves ambos médicos podrán ser partícipes del caso, con el fin de agilizar y facilitar la solución al problema.

Es conveniente, en el caso de una estética también podrán intervenir ambos médicos, dependiendo de la facilidad del manejo que se de en el paciente.

El médico en turno de la recepción será quien cobre los honorarios o la consulta.

En caso de que el cliente solo desee adquirir alimento, accesorios, etc. El médico en turno de recepción será quien realiza la venta de los artículos mencionados y por lo tanto el médico clínico en turno no tendrá ninguna intervención.

El ayudante dará un apoyo total o general, que involucra desde el área clínica hasta el área de ventas (donde podrá atender a los clientes que deseen adquirir productos o accesorios); así mismo dará apoyo a los médicos en el manejo del paciente, se le capacitara en el desempeño de estéticas y participara en estas, y será quien aporte el desempeño de limpieza.

### RECETARIO U HOJA DE CONTROL

La finalidad de usar un recetario u hoja de control en un solo formato, se da para mantener una mayor información de gastos e ingresos tanto en servicios y productos, siendo esta una de las medidas de control que se establecen en el manual, de igual manera como herramienta de control se utilizara la historia clínica, con el fin de llevar una oportuna calendarización del paciente y atender posibles necesidades, que reditúan en ingresos al consultorio.

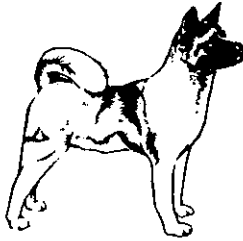
# RECETA Y CONTROL CLINICA VETERINARIA CANAAN DOG

Benito Juárez #35, Colonia Paraje Zacatepec, CP. 09560.

MVZ.- José Manuel Hernández Garduño

MVZ.- Yadira Hernández Torres

Tel. Celular 044-8522-0605



Nombre: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

DX:

TX:

VENTA:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

CONCEPTO:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

TOTAL: \_\_\_\_\_



## CLINICA VETERINARIA CANAAN DOG



## HISTORIA CLINICA

FECHA: HORA: CLIENTE: \_\_\_\_\_ NO. DE CLIENTE: \_\_\_\_\_  
DIRECCION: \_\_\_\_\_ TELEFONO \_\_\_\_\_ESPECIE: \_\_\_\_\_ SEXO: \_\_\_\_\_  
IDENTIFICACION \_\_\_\_\_ EDAD: \_\_\_\_\_  
RAZA: \_\_\_\_\_ PESO: \_\_\_\_\_

DIAGNOSTICO PRESUNTIVO:

SIGNOS CLINICOS:

TEMPERATURA:

FRECUENCIA CARDIACA:

FRECUENCIA RESPIRATORIA:



## PASO 15

### MECANISMOS DE EVALUACIÓN

#### VALOR ACTUAL NETO

Este criterio plantea que el proyecto debe aceptarse si su valor actual neto es igual o superior a cero, donde el valor actual neto es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en moneda actual.

$$VAN = \frac{\sum_{t=1}^n Y_t - E_t}{(1+i)^t} - I_0$$

Y = Representa tanto el flujo de ingresos del proyecto.

E = Representa el flujo de egresos del proyecto.

I<sub>0</sub> = Es la inversión inicial en el momento cero de la evaluación.

I = Tasa de descuento.

#### TASA INTERNA DE RETORNO

Evalúa al proyecto en función de una única tasa de rendimiento de período con la cual la totalidad de los beneficios actuales son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual.

Si la tasa interna de retorno es igual o mayor que está el proyecto debe aceptarse y si es menor rechazarse.

$$\text{TIR} = \frac{\sum_{t=1}^n E Y_t - E_t}{(1+r)^t} - I_0 = 0$$

$$\text{TIR} = \frac{173448.34 + 120886.68}{(1+0)} - 32274 = 20287.66$$

### BENEFICIOS NETOS ANUALES

Es la ganancia neta anual.

$$\text{BN} = \text{ingresos} - \text{egresos}$$

$$\text{BN} = 173,448.34 - 120,886.68 = \$ 52,561.66$$

### PERIODO DE RECUPERACIÓN

Se determina el número de periodos necesarios para recuperar la inversión inicial, resultado que se compara con el número de periodos aceptables por la empresa. Si los flujos

fuesen idénticos y constantes en cada período, el cálculo se simplifica a la siguiente expresión.

$$PR = \frac{I_0}{BN}$$

$I_0$  = Inversión inicial

$BN$  = Beneficios netos anuales

$$PR = \frac{32274}{52561.66} = 0.61 \text{ años}$$

### INDICE DE RENTABILIDAD

Es la relación del valor actual con la inversión. Es el valor anual más uno entre la inversión inicial. Si el resultado es mayor que uno, el valor actual es mayor que la inversión, por tanto hay rentabilidad.

$$Ir = \frac{Va + 1}{Co}$$

$Va$  = valor actual

$Co$  = Inversión inicial

$$Ir = \frac{20287.66 + 1}{32274} = 0.6286$$

## PUNTO DE EQUILIBRIO

Se trata de un análisis de naturaleza económica que, con ciertas restricciones, permite apreciar el margen de seguridad frente a las variaciones de los volúmenes de ventas, de los costos o de los precios.

Determinan el punto en el cual se nivelan o equilibran los ingresos con sus respectivos costos (fijos y variables). Define el volumen de ventas a partir del cual la empresa obtendrá beneficios.

Es una gráfica en la que presentemos los importes monetarios como ordenadas y las unidades o meses como abscisa, al trazar las rectas correspondientes a las ventas, a los costos fijos y a los costos variables, encontraremos un punto en el que dichas curvas se entrecruzan.

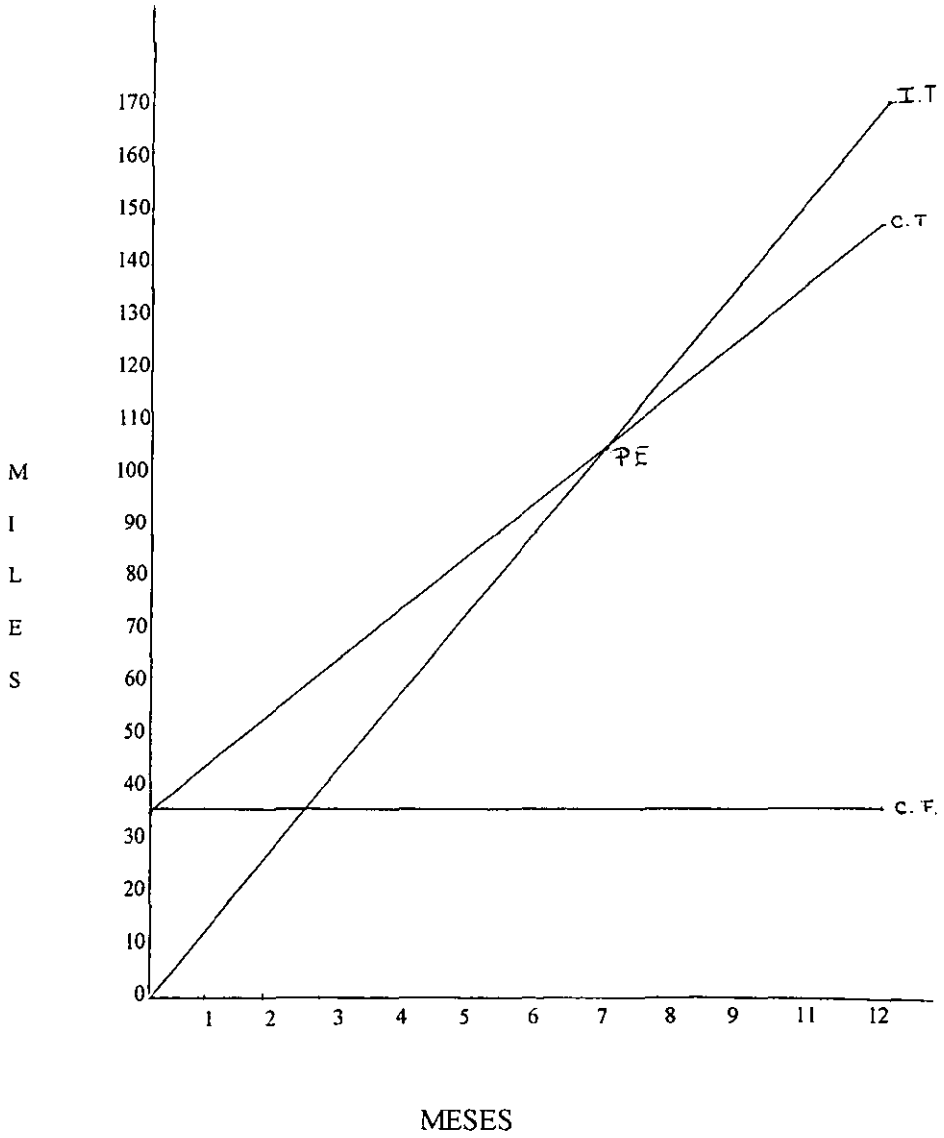
En una gráfica el punto de equilibrio se presenta en la intersección de las líneas de ingreso y costo total.

## PUNTO DE EQUILIBRIO DE MANERA GENERAL DE TODAS LAS AREAS.

COSTOS FIJOS	\$ 32,274.00
INGRESOS TOTALES	\$ 173,448.34
COSTOS TOTALES	\$ 147,574.00

Observar gráfica N.1

## LAMINILLA N.1



El punto de equilibrio es económicamente factible dado que es de \$ 97,000.00 a los seis meses con 12 días encontrándose muy por debajo de los ingresos totales que son de \$ 173,448.34, lo cual nos da un margen de ganancia anual \$ 25,874.34; lo cual el término de porcentaje nos da una tasa de interés del 17.53% en seis meses con doce días de operación, dato que anualizado nos daría el 35% del capital invertido, tasa que se encuentra muy por encima de la tasa de interés bancaria la cual se encuentra en un promedio del 6% anual y es la mas alta que ofrecen algunos bancos.



## CONCLUSIONES

Por lo que nos pudimos darnos cuenta el conocer como realizar un proyecto desde su inicio hasta el fin para nosotros fue muy útil ya que observamos que todo de lo que se nos habla en la teoría realmente se pone en práctica, desde tener la idea hasta realizar la evaluación de dicho proyecto; Se llegó a la conclusión que si los Médicos Veterinarios zootecnistas antes de implementar su propio negocio realizan un proyecto en el papel y siguen cada uno de los pasos se podrán dar cuenta si va a hacer factible o no su negocio aunque está implementado para el Médico Veterinario Zootecnista y enfocado a una clínica de pequeñas especies, no cabe la menor duda de que a cualquier persona que le interese proyectar su propio negocio, este manual le será de mucha utilidad y así evitara una quiebra irreparable de su negocio.

Por otro lado observamos que el implementar una clínica veterinaria en la zona de Iztapalapa ( colonia paraje zacatepec ) traerá bastantes beneficios ya que se tiene una ganancia satisfactoria para el primer año y en donde se maneja el mínimo de servicios y productos.

## BIBLIOGRAFIA

- 1.-ÁNGELES PARRA MARIA MARGARITA  
MANUEL DE PROCEDIMIENTOS DE LAS PRESTACIONES ACADÉMICO-  
ADMINISTRATIVAS DEL PERSONAL ADSCRITO A LA UNIVERSIDAD  
NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO (CURSO PRÁCTICO).  
TESIS DE LICENCIATURA  
LICENCIADO EN ADMINISTRACION F.E.S. CUATITLÁN  
MEXICO 1986
  
- 2.-BACA URBINA GABRIEL  
EVALUACION DE PROYECTOS  
TERCERA EDICION  
Mc GRAW-HILL  
MEXICO 1995
  
- 3.-BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO  
PROYECTO DE DESARROLLO  
PLANIFICACION IMPLEMENTACION Y CONTROL  
VOLUMEN I EDITORIAL LIMUSA NORIEGA  
MEXICO 1990
  
- 4.-BORTON CELIA, MICHEL NORMA  
GUJA PRACTICA PARA LA GESTION POR PROYECTO COMO HACERLA  
EFECTIVA EN SU  
EMPRESA  
EDICIONES PAIDOS  
MEXICO 1955
  
- 5.-BRISÑO L. PEDRO  
ADMINISTRACION Y DIRECCION DE PROYECTOS. UN ENFOQUE INTEGRADO  
SEGUNDA EDICION  
Mc GRAW-HILL  
MEXICO 1996

6.-CALVO LONGORICA CESAR  
DICCIONARIO PRACTICO EMPRESARIAL  
PAC S.A. DE C.V.  
MEXICO 1999

7.-DANTE SEBASTIAN BASILE  
DESARROLLO DE PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTOS P Y MES PARA EL  
CRECIMIENTO  
GUIA PRACTICA PARA SU ELABORACION PRESENTACION Y EVALUACION  
EDICIONES MACCHI  
MEXICO 1998

8.-DE JESUS GONZALEZ FELIPE  
MARCO DE REFERENCIA LEGAL, AL MES DE FEBRERO DE 1998, APLICABLE  
AL EJERCICIO PROFESIONAL DE LA CLINICA DE LAS PEQUEÑAS ESPECIES EN  
EL DISTRITO FEDERAL.  
TESIS DE LICEENCIATURA  
MEDICO VETERINARIO ZOOTECNISTA, F.E.S CUAUTITLAN  
MÉXICO 1998

9.-FISCHER DE LA VEGA LAURA  
NAVARRO VEGA ALMA  
INTRODUCCION A LA INVESTIGACION DE MERCADOS  
EDITORIAL INTERMERICANA  
MEXICO D.F. 1984

10.-GALLARDO CERVANTES JUAN  
FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS DE INVERSION  
UN ENFOQUE DE SISTEMAS  
EDITORIAL Mc GRAW-HILL  
MEXICO 1998

11.-GIDO JACK Y CLEMENS JAMES P.  
ADMINISTRACION EXITOSA DE PROYECTOS  
INTERNATIONAL THOMAS EDITORES  
MEXICO 1999

12.-ILPES  
GUIA PARA LA PRESENTACION DE PROYECTOS  
DECIMO SEGUNDA EDICION  
EDITORES SIGLO VEINTIUNO  
MEXICO 1984

13.-MORALES FELGUERES CARLOS  
PRESUPUESTO Y CONTROL EN LAS EMPRESAS  
SEPTIMA REIMPRESION  
EDICIONES CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS S.A.  
MEXICO D.F. 1983

14.-PEREÑA BRAND JAIME  
DIRECCION Y GESTION DE PROYECTOS  
DIAZ DE SANTOS  
MEXICO 1991

15.-PRADO DARCI  
ADMINISTRACION DE PROYECTOS CON PERT-CPM  
PARANINFO  
MEXICO 1988

16.-RANDOLPH W. ALAN  
GERENCIA DE PROYECTOS COMO DIRIGIR EXITOSAMENTE EQUIPOS DE  
TRABAJO  
Mc GRAW-HILL  
MEXICO 1993

17.-REVISTA AMVEPEG  
ASOCIACION DE MEDICOS VETERINARIOS ESPECIALISTAS EN PEQUEÑAS  
ESPECIES DE GUADALAJARA A.C.  
AÑO 2 VOLUMEN 1 No. 12  
MEXICO 1990