



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
"CUAUTITLAN"**

**"BASES MERCADOLOGICAS PARA LA
REESTRUCTURACION DE DOS CLINICAS
VETERINARIAS PARA PEQUEÑAS
ESPECIES"**

TRABAJO DE SEMINARIO

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

P R E S E N T A:

FABRICIO RENDON GARCIA

ASESOR. M.V.Z. SERGIO CORTEZ Y HUERTA

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEX.

**TESIS CON / 997
FALLA DE ORIGEN**





Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

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

DR. JAIME KELLER TORRES
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN
P R E S E N T E .

AT'N: ING. RAFAEL RODRIGUEZ CEBALLOS
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la FES-C.

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

Mercadotecnia Veterinaria
"Bases Mercadeológicas para la reestructuración de dos clínicas veterinarias para pequeñas especies"

que presenta el pasante: Rendón García Fabricia
con número de cuenta: 8959979-2 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 VISTO BUENO.

A T E N T A M I E N T E .
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izapalapa, Edo. de México, a 26 de Agosto de 1985

MODULO:	PROFESOR:
Medio Ambiente de la Mercadotecnia	M.V.Z. Luis Alfonso Fernández Zariza
Productos y Servicios	M.V.Z. Sergio Cerrón y Huerta
Planeación Estratégica	M.V.Z. Carlos De Las Casas

DEPARTAMENTO

YO NO TENGO LA MENOR DUDA DE QUE CONTANDO CON LOS FACTORES HUMANOS YA SEAN HOMBRES Y MUJERES MEXICANOS, CONTANDO CON NUESTROS RECURSOS NATURALES CONTANDO CON NUESTROS MAESTROS CONTANDO CON NUESTROS TRABAJADORES Y SOBRE TODO CON NUESTROS NIÑOS NO HAYA EN EL CAMPO DE LA MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA NINGUNA META QUE NOSOTROS NO SEAMOS CAPACES DE ALCANZAR

AGRADECIMIENTOS

A LA FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTTLAN.

AL M. V. Z. SERGIO CORTEZ Y HUERTA POR SU INMENSO EMPEÑO PARA QUE SE REALIZARA ESTE SEMINARIO, ASI COMO SU PROFESIONALISMO EN EL DESARROLLO DEL MISMO.

AL M. V. Z. CARLOS DE LAS CASAS Y SU COMPAÑERA AMINTA POR BRIDAR SU AMISTAD Y CONOCIMIENTOS DESINTERESADAMENTE.

DEDICATORIAS

A MIS PADRES:

JOSE RENDON MARTINEZ Y ERNESTINA GARCIA BARRIOS POR SU INMENSO AMOR A MI, POR SU APOYO Y COMPRESION HACIENDO MI ASCENSO MAS SUAVE Y SOBRE TODO POR ENSEÑARME LA LUCHA DIARIA DE LA VIDA PARA SER UN INDIVIDUO CADA DIA MEJOR.

A MAMA CHABE

POR SU INMENSE SABIDURIA QUE TRASCIENDE EN MI MENTE Y QUE PERMANECERA POR TODA MI VIDA.

EN MEMORIA DE PAPA SABI

A MIS HERMANOS:

AMELIA, ISABEL, ABIGAIL, FROYLAN, HOMERO POR SU AMOR, CONFIANZA, POR SU TIEMPO Y SOBRE TODO POR SU EJEMPLO, GRACIAS

A GUSTAVO C.:

POR SUS SABIOS CONSEJOS Y DESINTERESADA AMISTAD, GRACIAS.

A MIS QUERIDOS AMIGOS,

QUE BRILLAN EN MI CORAZON Y ME NUTREN DE SABIDURIA Y DE ALEGRIA

DIA CON DIA, GRACIAS.

INDICE

MISION	1
FUNCIONES Y ORGANIGRAMA	2
INFORMACION BASICA	3
HIPOTESIS	5
ANALISIS DEL ENTORNO	6
ANALISIS DE LA EMPRESA	8
OBJETIVOS	11
PRESUPUESTOS DE INVERSIONES CALACOAYA	14
CALENDARIO DE INVERSIONES	15
GASTOS DE ADMINISTRACION CALACOAYA	16
GASTOS DE ADMINISTRACION CARDIEL	17
ESTADO DE RESULTADOS	18
FLUJO DE EFECTIVO	19
GASTOS DE ADMINISTRACION CALACOAYA EJERCICIO 2	20
GASTOS DE ADMINISTRACION CARDIEL EJERCICIO 2	21
ESTADO DE RESULTADOS DEL EJERCICIO 2	22
PRESUPUESTO FLUJO DE INVERSIONES	23
PLAN A MEDIANO PLAZO	24
GLOSARIO DE TERMINOS	26

MISION

Resguardar con profesionalismo , responsabilidad y honestidad la interrelación del ser humano con sus mascotas .Asegurando la tranquilidad, el bienestar , la educación y el asesoramiento de nuestros clientes y amigos en una búsqueda continua de nuevos satisfactores con un espíritu de servicio

FUNCIONES

- * Educación**
- * Asesoramiento**
- * Servicio**
- * Salud**
- * Tranquilidad**

ORGANIGRAMA



INFORMACION BASICA

Contamos con dos consultorios veterinarios uno llamado Consultorio Cardiel y el otro llamado Consultorio Calacoaya. El Consultorio Cardiel se localiza en la zona metropolitana, en la calle de lago cardiel No. 100 colonia Argentina delegación Miguel Hidalgo cercano a la zona comercial de la colonia y al mercado que abastece a las diferentes zonas cercanas: Polanco, Tecamachaleco, y Azcapotzalco

La principal ocupación de la población de la zona son comerciantes, obreros y en menor número profesionistas, la clase que predomina es la media baja seguida de la clase media. Existen cinco consultorios dentro de la zona; hay un centro gubernamental de la Secretaria de Salubridad y Asistencia.

Aproximadamente la zona cuenta con una población de 2,000,000 de habitantes con una población canina aproximada de 4,000 de los cuales 600 los podemos ubicar como mascotas de alta estima esto es que son cuidados alimentados y llevados al servicio médico y de estética frecuentemente, y 1,400 son de baja estima y esto cuyos dueños no solicitan el servicio médico y/o de estética o acuden a centros de beneficencia

Dos veces por año se realiza la campaña de vacunación antirrábica en los meses de julio-agosto y febrero-marzo, existe un servicio de esterilización permanente por parte de la Secretaria de Salubridad y Asistencia.

También se encuentran cuatro secundarias cercanas al consultorio.

A una calle se localiza la iglesia mas grande de la colonia

EL CONSULTORIO CALACOAYA se encuentra ubicado en la Av Real de Calacoaya numero 2 Col la Cañada Atizapán de Zaragoza.

Tiene una población canina aproximada de 3000 de los cuales 20% son callejeros ; encontramos que 700 perros son de alta estima, 1,200 son de mediana estima , 1,140 no estimados y 600 callejeros.

Aproximadamente hay un promedio de una pecera por cada 20 habitantes y un gato por cada 40 habitantes.

Existen tres consultorios cercanos. La clase social que predomina es la clase media alta y clase media, predominan personas profesionistas

La campaña gubernamental de vacunación y esterilización va solo una vez por año.

Hay vacunadores ambulantes que se calcula se llevan un 10% del mercado.

HIPOTESIS INTERNAS

Para 1997 se estima una inflación del 15%

Se estima que el dólar para 1997 se cotizará la compra en 9.50 pesos

La tasa de desempleo se estima en un 4% para 1998

El producto interno bruto para 1998 se estima en un 5 %

Aumentará la atención de las personas hacia sus mascotas

Mayor consumo de artículos accesorios para sus mascotas

Bajará la demanda de perros para guardia

Aumentara el número de aficionados al acuarismo.

ANÁLISIS DEL ENTORNO
OPORTUNIDADES Y PROBLEMAS
CONSULTORIO CARDIEL

ÁREA	OPORTUNIDAD	PRIORIDAD	PROBLEMA	PRIORIDAD
Gobierno			Incremento en las campañas de vacunación y de servicios veterinarios gratuitos.	2
Sociedad	Aumento de mascotas por más personas solitarias.	5	Falta de educación para cuidar a sus mascotas.	1
Tecnología	Podemos utilizar instrumentos de laboratorio para mejorar el diagnóstico y tratamiento.	4	Costos elevados de estos instrumentos	4
Producto	Servicio esmerado de buena calidad	1		
Abastecimiento	Compras por mayoreo, obteniendo beneficios de distribuidores	2		
Competencia	no satisface las necesidades de sus clientes en 100%	3	Con reconocimiento por larga trayectoria en la zona.	3

ANÁLISIS DEL ENTORNO
OPORTUNIDADES Y PROBLEMAS
CONSULTORIO CALACOAYA

ÁREA	OPORTUNIDAD	PRIORIDAD	PROBLEMA	PRIORIDAD
Gobierno	facilidades para la apertura de un negocio en el Estado de México. No existe problema con inspectores.	1		
SOCIEDAD	Las personas son conscientes de los beneficios de el servicio veterinario para sus mascotas. los ingresos de la mayoría son elevados.	2	La mayoría de los clientes son jóvenes que no siempre tienen la decisión de poder pagar el servicio.	1
TECNOLOGIA			No se cuenta con los recursos de equipo suficientes.	4
PRODUCTO	servicio de calidad	3		
ABASTECIMIENTO	Compras por mayoreo por lo que reducimos costos.	4	el lugar de abastecimiento de productos para acuario es lejano e inseguro.	2
COMPETENCIA	No tenemos competencia cercana de calidad e imagen confiable	5	La competencia ubicada en satélite posee prestigio por larga trayectoria en la zona	3

ANÁLISIS DE LA EMPRESA

CONSULTORIO CARDIEL

ÁREA	FUERZA	PRIORIDAD	DEBILIDADES	PRIORIDAD
Local	local propio buena presentación	1	regular ubicación mala rotulación la clase que predomina es media y media baja no hay ni promoción ni publicidad	4
Gastos	Sin pngo de renta teléfono más barato por no ser línea comercial. Así como la luz.	2		
Costos	Compras de mayoreo por lo tanto bajamos costos.	3		
Activos corrientes	no hay	5		
Activos fijos	Buenas instalaciones se cuenta con equipo de diagnostico clínico	4		
Personal			Desmotado	1
Estructura y organización			Mala organización	2
Productividad			El 60% de los clientes regresan	3
Planes y Objetivos	Planes de crecimiento y diversificación.	7		
Capacitación	Sinergia con M.V.Z. integrantes de la asociación y no integrantes así como con profesionistas de ramas afines.	6		

ANÁLISIS DE LA EMPRESA CONSULTORIO CALACOAYA

ÁREA	FUERZA	PRIORIDAD	DEBILIDAD	PRIORIDAD
Mercadeo ubicación promoción publicidad imagen	Se localiza en una avenida principal, la gente predominante es clase media alta y clase media. Contamos con un taller propio de artículos promocionales.	1	La promoción solo se realiza en el consultorio. En temporada de lluvias se inunda. Falta estudio de mercado profundo. Falta letrero y rotulo.	1
Gastos			Pago de renta luz y teléfono.	7
Costos	Compramos por mayoreo bajando los costos de la mercancía que consumimos y ofertamos.	2		
Producto	ofrecemos varios productos en el mismo lugar como: alimentos estética y baño acuario servicio medico venta de accesorios.	4		
Activos corrientes	No adeudos Pago de contado	3		
Activos fijos			Falta de instalación de algunos muebles Falta de equipo.	2
Personal	Formado por M.V.Z con buena relación	5		

	cooperación mutua.			
Permisos			En tramite	6
Contabilidad			malaj no se lleva adecuadamente.	3
Estructura organizacional			malaj organización	4
Planes y objetivos	Planes de crecimiento y diversificación.	6		
Capacitación	Se realiza sinérgia	7	En emergencia se dificulta.	5

OBJETIVOS PARA AMBAS CLINICAS

Objetivo 1: Administración.

Establecer un sistema de administración funcional y organizacional entregando toda la papelería correspondiente para Octubre de 1997.

ESTRATEGIAS

- 1.1 Elaborar un organigrama de funciones
- 1.2 Elaborar un sistema de manejo para registros
- 1.3 Establecer un sistema de contabilidad.

PLAN DE ACCIÓN

	Responsable	Fecha
1.1.1 Describir funciones	F.R.G D.C.H	08-96
1.1.2 Analizar el perfil de cada persona	F.R.G D.C.H	08-96
1.1.3 Negociar con cada uno su función	F.R.G D.C.H	08-96

1.2.1 Elaboración de historias clínicas	S.B.O F.R.G	08-96
y registros para las diferentes mascotas con las que se trabaja en los consultorios.		
1.2.2 Organizar el archivero.	S.B.O	08-96
1.2.3 Capturar datos clínicos en la computadora.	D.C.H	10-96

1.3.1 Elaborar registros contables, documentación, captura de datos	D.C.H	10-96
1.3.2 Cuantificar ingresos y egresos por sector de producto para la evaluación de la empresa.	D.C.H	10-96

OBJETIVOS

Objetivo II : Rentabilidad

Aumentar la rentabilidad de los consultorios para Enero del 98 al 20% sobre venta

ESTRATEGIAS

2.1 Mejorar la imagen del consultorio

2.2 Elaborar un programa de promoción y publicidad

PLAN DE ACCIÓN

	Responsable	Fecha
2.1.1 Pintar los consultorios con el mismo color y rotulo	R.G.F F.R.G D.C.H	08-96
2.1.2 Los trabajadores deberán estar uniformados	D.C.H	03-97
2.1.3 Comprar radiolocalizadores.	R.G.F	04-97
2.1.4 El consultorio siempre debe estar en orden y limpio así como el área de recepción y tienda	R.G.F D.C.H S.B.O F.R.G	05-96

2.2.1 Rotular bardas cercanas	R.G.F D.C.H F.R.G S.B.O	04-97
2.2.2 Anunciarse en el periódico de la zona	F.R.G D.C.H	10-97
2.2.3 Promoción en escuelas privadas	R.G.F S.B.O	04-97
2.2.4 Promoción del acuario en consultorios médicos y dentales	S.B.O F.R.G D.C.H R.G.F	10-97

OBJETIVOS

Objetivo III : Capacitación.

Incrementar los procesos capacitadores entre los socios para Diciembre de 1997.

ESTRATEGIAS

- 3.1.1 Obtener literatura especializada y actualizada en el área de las pequeñas especies
- 3.2 Realizar juntas mensuales para discutir los casos clínicos más relevantes

PLAN DE ACCIÓN

	Responsable	Fecha
3.1.1 Suscribirnos en la AMVEPE y AMVEPEN para recibir la revista que esta organización edita así como para asistir a sus diversos eventos.	F. R. G	02-97
3.1.2 Asistir al congreso anual organizado por la AMMVEPE	F. R. G	
3.1.3 Comprar libros especializados en pequeñas especies en diversos temas	F. R. G	10-97
3.2.1 Ubicación de un salón de enseñanza	F. R. G	08-97
3.2.2 Preparación de mobiliario y material a utilizar	F. R. G	07-97
3.2.3 Elaboración de programas	F. R. G	07-97
3.3.3 Invitar a otras personas para que nos compartan sus experiencias	F. R. G	09-97

**PRESUPUESTO DE INVERSIONES PARA LA
CLÍNICA CALACOAYA**

TIEMPO	UNIDAD	VALOR
01 Septiembre 96	1 máquina de rasurar Oster	1800
10-20 Enero 97	1 esterilizador killer	2525
3-15 Diciembre 96	1 filtro water-raid	1000
20 Febrero 97	2 radio-localizadores	4040
20-30 Marzo 97	1 librero	550
15 Abril 97	1 archivero	330
20-25 Mayo 97	1 fregadero	880
2-15 Agosto 96	1 vidrio para ventana	100
	TOTAL	11225

CALENDARIO DE INVERSIONES

Unidad	Precio	Jul	Agost	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
1Maquina de rasurar marca oster A-45 goldA	1800			1800									
1Esterilizador Killer	2500							2525					
1Sistema de filtración para peceras Water-Raid	1000					1000							
2 localizadores	4000								4040				
1Librero	500										550		
1Archivero	300										330		
1Fregadero	800											880	
1Vidrio	100		100										
Total			100	1800		1000		2525	4040		8080	880	

GASTOS DE ADMINISTRACION CONSULTORIO CALACOAYA

CONCEPTO	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
RENTA	1070	1070	1070	1070	1070	1083	1000	1000	1000	1000	1000	1000
TELÉFONO	275	275	275	275	275	280	280	250	250	250	250	250
LUZ	360	360	360	360	360	364	364	237	237	237	237	237
GASOLINA	110	110	110	110	110	112	112	100	100	100	100	100
COMIDAS	308	308	308	308	308	312	312	280	280	280	280	280
VIÁTICO	550	550	550	550	550	555	555	555	500	500	500	500
LICENCIAS	880											
CONTADOR	117	117	117	117	117	123	123	107	107	107	107	107
PAPELERÍA		330							300			
PINTURA								2000				
JER GAS		11							10			
DESINFECTANTES	11								10			
AROMATIZANTES	11								10			
FRANELAS	11								10			
LAMPARAS									200			
CHAPA									70			
BATAS									400			
UNIFORMES										2000		
TOTAL	3703	3131	2790	2790	2790	2829	2829	4474	3484	4474	2474	2474

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN CONSULTORIO CARDIEL

CONCEPTO	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
RENTA	550	550	550	550	550	600	600	500	500	500	500	500
TELÉFONO	110	110	110	110	110	117	117	100	100	100	100	100
LUZ	99	99	99	99	99	109	109	90	90	90	90	90
GASOLINA	110	110	110	110	110	121	121	100	100	100	100	100
COMIDAS	275	275	275	275	275	302	302	250	250	250	250	250
LICENCIAS	800											
PAPELERÍA	330								300			
JERGAS		11										
CLORO	11											
AROMATIZANTES	11											
FRANELAS	11											
LAMPARAS					500							
SUELDO	2200	2200	2200	2200	2200	2400	2400	2000	2000	2000	2000	2000
VIÁTICOS	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550
TOTAL	5057	3905	3894	3894	4394	4204	4204	3540	3840	3540	3540	3540

ESTADO DE RESULTADOS

CONCEPTO	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
VENTAS Cardiel Y Calacoaya SERVICIOS	4000 1000	6000 2500	7000 3000	7500 3500	6500 3841	6800 4841	4200 2400	5000 2000	6000 3000	7800 3500	7000 2000	4200 1000
MENOS	5000	8500	10000	11000	10341	11641	6600	7000	9000	11300	9000	5200
COSTO DE VTAS./SERV.	500	1250	1500	1750	7920	2150	1200	1000	1500	1750	1000	500
RESULTADO BRUTO	4500	7250	8500	9250	8421	9491	3400	6000	7500	9550	8000	4700
PORCENTAJE SOBRE LA VENTA	90%	85%	85%	84%	81%	81%	81%	85%	83%	84%	88%	90%
MENOS												
GASTOS DE OPERACIÓN	9560	774	6684	6684	7184	7033	7033	8014	7324	6014	6014	6014
SUMA												
RESULTADO DE OPERACIONES	-5060	6476	1816	25666	1237	2458	-1633	-2014	175	3536	1986	-1314
PORCENTAJE SOBRE VENTA	-1%	76%	18%	23%	11%	21%	-24%	28%	19%	31%	22%	-25%

PRESUPUESTO DE FLUJO DE EFECTIVO 1997

CONCEPTO	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
SALDO INICIAL		-7585	-5149	-3333	-2147	-1639	819	-1795	-4119	-4433	9103	12089
INGRESOS												
COBRANZAS	5000	8500	10000	11000	10341	11641	6600	7000	9000	11300	9000	5200
PRESTAMO BANCARIO										10000		
SUMA INGRESOS EGRESOS	5000	915	4851	7667	8194	10002	7419	5205	4881	16867	18103	17289
COSTOS	500	1250	1500	1750	1920	2150	1200	1090	1500	1750	1000	500
GASTOS	9560	774	6684	7184	7033	7033	8014	7324	6014	6014	6014	6014
INVERSIONES	2525	4040		880	880			100	1800		1000	2525
PAGO INTERESES											200	200
SUMA EGRESOS	12585	6064	8184	9814	9833	9183	9214	9324	9314	7764	6014	9039
TOTAL	-7585	-5149	-3333	-2147	-1639	819	-1795	-4119	-4433	9103	12089	8250

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN
CONSULTORIO CALACOAYA EJERCICIO # 2

CONCEPTO	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
RENTA	1070	1070	1070	1070	1070	1083	1083	1000	1000	1000	1000	1000
TELÉFONO	275	275	275	275	280	280	280	250	250	250	250	250
LUZ	360	360	360	360	360	364	364	237	237	237	237	237
GASOLINA	110	110	110	110	112	112	112	100	100	100	100	100
COMIDAS	308	308	308	308	308	312	312	280	280	280	280	280
CONTADOR	117	117	117	117	117	123	107	107	107	107	107	107
PAPELERÍA									300			
PINTURA								2000				
JERGAS									10			
DESINFECTANTE	11								10			
AROMATIZANTE	11								10			
FRANELAS	11								10			
LAMPARAS									200			
CHAPA									70			
BATAS									400			
UNIFORME										2000		
TOTAL CALACOAYA	2273	2581	2240	2240	2240	2279	2274	3919	2984	3974	1974	1974
SUMA												
TOTAL CARDIEL	1900	2805	2784	2794	3294	3104	3099	2990	2790	2440	2440	2440
TOTAL GENERAL	4173	5386	5024	5034	5539	5383	5373	6909	5774	6404	4414	4414

Debido a que la empresa presento una baja viabilidad se tuvieron que realizar los siguientes ajustes los gastos de administración dando como resultado modificaciones en el estado de resultados y el flujo de efectivo.

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN
CONSULTORIO CARDIEL EJERCICIO # 2

CONCEPTO	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
TÉLFONO	110	110	110	110	110	117	117	100	100	100	100	100
LUZ	99	99	99	99	99	109	109	90	90	90	90	90
GASOLINA	110	110	110	110	110	121	121	100	100	100	100	100
COMIDAS	275	275	275	275	275	302	302	250	230	250	250	250
LICENCIAS	800											
PAPELERIA	330											
JERGAS		11										
COLORO	11											
AROMATIZANTE	11											
FRANELAS	11											
LAMPARAS					300							
SUELDO	2200	2200	2200	2200	2200	2400	2400	2000	2000	2000	2000	2000
TOTAL	1900	2805	2784	2794	3294	3104	3099	2990	2790	2440	2440	2440

ESTADO DE RESULTADOS

CONCEPTO	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
VENTAS Cardiel	4000	6000	7000	7300	6500	6800	4200	5000	6000	7800	7000	4200
Y Calacoaya	1000	2500	3000	3500	3841	4841	2400	2000	3000	3500	1000	1000
SERVICIO												
	5000	8500	1000	11000	10341	11641	6600	7000	9000	11300	9000	5200
MENOS												
COSTO DE VTAS./SERV.	500	1250	1500	1750	1920	2150	1200	1000	1500	1750	1000	500
RESULTADO BRUTO	4500	7250	8500	9250	8421	9491	5400	6000	7500	9550	8000	4700
MENOS												
GASTOS DE OPERACIÓN	4173	5386	5024	5034	5539	5383	5373	6909	5774	6414	4414	9414
SUMA												
RESULTADO DE OPERACIONES	325	1864	3476	4216	2882	4108	27	-909	1726	3136	3586	286
PORCENTAJE SOBRE VENTA	0.65%	21%	34%	38%	27%	35%		-12%	19%	27%	39%	.055%

PRESUPUESTO DE FLUJO DE INVERSIONES

CONCEPTO	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
SALDO INICIAL		327	1673	4172	4216	6218	10326	10356	10052	9982	13118	15704
INGRESOS												
COBRANZAS	5000	8500	10000	11000	10341	11641	6600	7000	9000	11300	9000	5200
SUMA INGRESOS	5000	8827	11673	15172	14537	17859	16926	17356	19052	21282	22118	20904
EGRESOS												
COSTOS	500	1250	1500	1750	1920	2150	1200	1000	1500	1750	1000	500
GASTOS	4173	1864	3476	5034	5539	5383	5373	6904	5774	6414	4414	4414
INVERSIONES		4040	2525		880			100	1800		1000	
SUMA DE EGRESOS	4673	7154	7501	6784	8339	7533	6573	7304	9074	8164	6414	4914
SALDO	327	1673	4172	4216	6218	10326	10356	10052	9982	13118	15704	15990

PLAN A MEDIANO PLAZO

1998 Como ya habremos terminadola instalación de los consultorios podremos invertir en un anuncio luminoso, la cartera de clientes ira en aumento, mejoraremos nuestro servicio. Empezaremos a tener reconocimiento en la zona, iniciaremos la planeación para la instalación de un criadero de perros.

1999 Compraremos equipo para análisis clinicos, continuaremos capacitándonos para brindar un servicio integral, expondremos algún tema en las reuniones de AMMVEPE o AMMVEPEN asi como en los articulos de revistas. Iniciaremos la planeación para un programa de entrenamiento en guardia y protección de nuestros propios cachorros.

2000 Con una mejor cartera de clientes podremos vender nuestros perros entrenados ofreciendo un servicio completo, de diagnóstico clínico. E iniciaremos la planeación para dejar en renta o comisión los consultorios actuales para poder instalar uno de lujo en algún centro comercial de zona económica alta.

GLOSARIO DE TERMINOS

ADMINISTRACION. Trabajo técnico y de gerencia que se lleva a cabo para lograr el resultado deseado. Se refiere a la totalidad del trabajo del gerente y en un término más amplio de actividad gerencial .

ANALISIS. El estudio de un conjunto completo y la separación e identificación de sus partes constituyentes y de la relación que existe entre unas y otras. El análisis generalmente no se limita a identificar los componentes de las cosas que se estudian sino que trata de comprender la forma en que encajan entre sí, y el porque de la configuración en que se encuentren.

ASESORAMIENTO. Ayudar a las personas a entender sus propios problemas y a desarrollar medidas eficaces.

COMPETENCIA. La capacidad de desempeñar trabajo especializado con habilidad reconocida.

CONTABILIDAD. Trabajo técnico especializado que se lleva a cabo para registrar, analizar, almacenar, y realizar informes y auditorias sobre las transacciones financieras de una empresa.

DEFICIENCIA. Puntos débiles en el rendimiento que obstaculizan el logro de un objetivo crítico.

DESARROLLO DE PROCEDIMIENTOS. Es el trabajo que realizan los gerentes para estandarizar las tareas que deben llevarse a cabo uniformemente.

DIVISION DE FUNCIONES. La agrupación de tipo de trabajo relacionados constituyen un componente de la organización.

ESTRATEGIA. Es el enfoque general que debe seguirse para lograr un objetivo.

LOGOTIPO. La parte no legible de una marca (símbolo o diseño).

MARCA. Nombre, término, símbolo o diseño especial (o combinación de estos) que permite distinguir el producto o servicio de un oferente.

MARCA REGISTRADA. Aquella marca que a obtenido el registro de la autoridad correspondiente a cada país donde se pretenda usar.

MISION. Filosofía de una empresa sustentada en sus valores, lo cual constituye una guía cotidiana que orienta y motiva a sus integrantes.

OBJETIVO. Un resultado por lograr, un objetivo se alcanza comprometiéndose gente, material e instalaciones.

ORGANIGRAMA. Representación gráfica de manera que se ordena y relaciona el trabajo para que la gente pueda desempeñarlo

PLAN DE ACCION. Un plan que debe completarse dentro de los límites en un periodo definido.

PLANEACION. Trabajo que realizan los gerentes para predeterminar sus acciones esta es una de las cuatro funciones de la gerencia profesional.

PROBLEMA. Asunto o situación no solucionados o una necesidad insatisfecha que requiere una respuesta decisión o solución.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

PUBLICIDAD. Trabajo técnico especializado en crear diseñar producir y distribuir comunicados con el fin de influir sobre las personas.

REGLAMENTO. Una decisión permanente que se aplica a asuntos y problemas recurrentes de interés solamente para un componente de la empresa.

SINERGICO. Diferentes partes actúan juntas de tal manera que el todo es mayor que la suma de sus partes.