



66
Lej

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN

MERCADOTECNIA VETERINARIA

BASES MERCADOLOGICAS PARA LA
INSTALACION DE UNA CLINICA VETERINARIA
EN JARDINES DE MORELOS, ECATEPEC
ESTADO DE MEXICO.

TRABAJO DE SEMINARIO

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

MEDICA VETERINARIA ZOOTECNISTA

P R E S E N T A :

DINA MARTHA RODRIGUEZ DIAZ

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

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEXICO.

1999.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

0275027



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
AVIATION DE
MEXICO

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

FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES CUAUTITLAN



DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES

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

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

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

Mercadotecnia Veterinaria. Bases mercadológicas para la instalación de una Clínica Veterinaria en Jardines de Morelos, Ecatepec Estado de México.

que presenta la pasante: Dina Martha Rodríguez Díaz,
con número de cuenta: 7559571-9 para obtener el Título de:
Médica Veterinaria Zootecnista.

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

ATENTAMENTE.

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Edo. de México, a 26 de Febrero de 19 99.

MODULO:	PROFESOR:	FIRMA:
<u>I</u>	<u>M.V.Z. Sergio Cortés y Huerta.</u>	<u>[Firma]</u>
<u>II</u>	<u>M.C. Antonio Ramón Herrera.</u>	<u>[Firma]</u>
<u>IV</u>	<u>M.V.Z. C.de las Casas Mariaca.</u>	<u>[Firma]</u>

DEDICATORIAS

A LUIS FRANCISCO, mi esposo

Porque lo admiro por su tenacidad y espíritu de lucha.

Porque gracias a su valiosa ayuda este logro me ha sido menos difícil.

Y ...

Porque lo amo entrañablemente.

A mis hijos, FRANCISCO Y DANIELA

Porque estoy orgullosa de ellos.

Porque me inspiran para ser mejor cada día.

Al hijo que espero, que ha sufrido conmigo cansancio y desvelos y al mismo tiempo sin saberlo él, me da fuerzas para continuar.

LOS AMO

A mis padres, CELIA Y CARLOS

Por el apoyo que en su momento me dieron, y que me siguen brindando.

Por los valores y principios con los que me educaron y que han hecho de mi una mejor mujer

LOS QUIERO MUCHO, GRACIAS.

A mis hermanos.

MA. ANGELICA

JUAN CARLOS

ALBA

MARIBEL

Por el cariño que les tengo y porque han sido para mí, ejemplo de constancia y deseos de superación.

A TODOS MIS PROFESORES Y COMPAÑEROS

Por sus enseñanzas y el apoyo moral que he recibido de ellos.

INDICE

Introducción.....	1
Misión	2
Visión	3
Organigrama	4
Descripción de puestos por área de resultados.....	5
Análisis situacional.....	8
Análisis de mercado.....	10
Análisis del entorno: Problemas y Oportunidades.....	11
Análisis de la empresa: Fuerzas y Debilidades	13
Objetivos, Cronogramas y Estrategias.....	15
Presupuesto de inversiones.....	19
Flujo de efectivo proyectado.....	20
Presupuesto de costos y hojas de costo estándar.....	21
Presupuesto de gastos.....	24
Presupuesto de ventas.....	25
Estado de resultados proyectado.....	26
Conclusiones.....	28
Información técnica de soporte.	29
Bibliografía.....	30

Introducción:

México es un país en crisis, la constante devaluación de la moneda se ve reflejada en el alza de precios y un bajo poder adquisitivo de los productos y servicios en general; sin embargo, México es también un país en constante crecimiento demográfico, esto lo podemos observar sobretodo en las grandes ciudades como el Distrito Federal y las llamadas zonas conurbadas, en donde la población es cada vez mayor y se hace necesaria la adquisición de diversos productos y más servicios.

Entre los servicios que se requieren en una zona urbana, está la atención profesional del Médico Veterinario, para la gran cantidad y diversidad de animales de compañía que la gente posee. Al mismo tiempo, se hace necesario educar y concientizar a la población de la colonia, de una atención médica, propiciando una cultura de amor y bienestar hacia sus animales, en bien de los mismos, de las gentes que conviven con ellos, de otros animales cercanos a ellos y de la comunidad en general.

Como clínica veterinaria, se brindará una comunicación constante con el cliente, ya sea en forma verbal o escrita, de los conocimientos básicos sobre el cuidado de su mascota y otros aspectos que esta requiera, por medio de propaganda en el periódico local que se edita cada mes, volantes, promociones mensuales en los diferentes servicios, entre otros.

Aún cuando ya existen otras clínicas en la colonia, se pretende que el servicio tenga una mejor atención y el valor agregado que otros no brindan.

Asimismo pretendo que mis servicios a futuro contribuyan de alguna manera a la disminución de animales callejeros y de otras mascotas abandonadas, ya que representan un grave problema de zoonosis en la comunidad

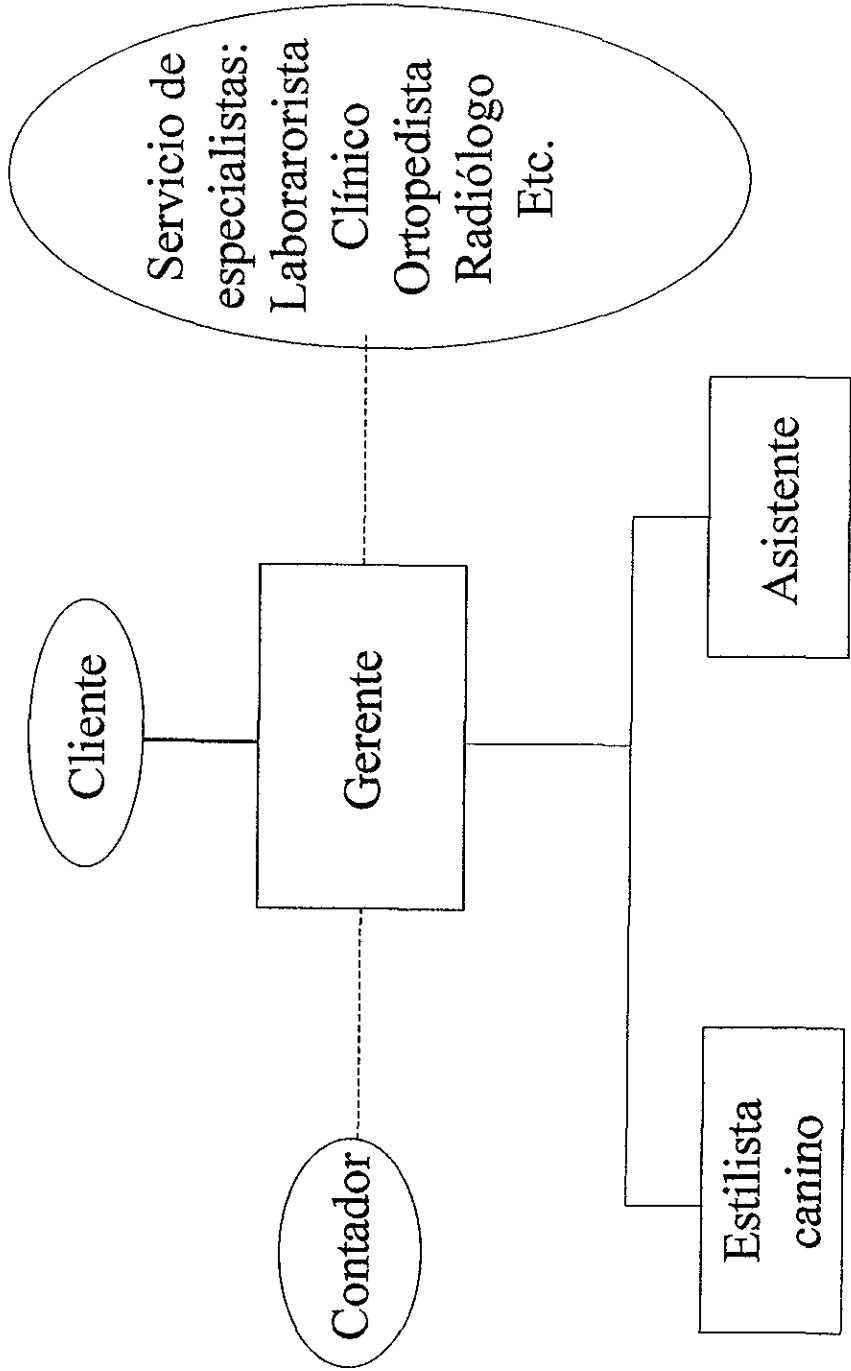
Misión ·

Mantener la salud de las mascotas, contribuyendo al sano equilibrio emocional entre ésta y su dueño.

Visión:

Ser una empresa con éxito, que esté en la preferencia del público, manteniendo una estrecha comunicación con el cliente, aclarando sus dudas, satisfaciendo al máximo sus necesidades y las de sus mascotas.

Organigrama



DESCRIPCION DE PUESTOS POR AREA DE RESULTADOS

Título del Puesto GERENTE.

Misión del puesto. Asegurar la rentabilidad de la empresa, integrando al equipo para obtener resultados positivos.

AREA DE RESULTADOS

RESPONSABILIDADES

PARAMETROS

Planeación.....	Elaboración de presupuestos.	Porcentaje de variaciones o errores comparados con los presupuestos.
Organización.....	(ventas, costos, gastos, etc.) Elaboración de organigrama.....	Cumplimiento de funciones
Dirección.....	Cumplimiento de horario.....	Registro de asistencias.
Control.....	Toma decisiones.....	Evaluación de resultados.
Servicio al cliente.....	Contrata y selecciona personal.	Tiempo de permanencia en la empresa
Servicio médico.....	Manejo de capital.....	Cuantifica el flujo de efectivo
	Satisface necesidades.....	Incremento en la cartera de clientes
	Atiende consultas y vacunaciones.....	Buzón de quejas y sugerencias.
		Número de casos recuperados y de clientes que regresan
	Realiza cirugías.....	Total de cirugías realizadas contra casos recuperados.
	Atención de urgencias y consultas a domicilio	Incremento en ventas

Título del puesto: ASISTENTE

Misión del puesto: Apoyar al gerente para reforzar la misión de éste a favor de la empresa, aportando al mismo tiempo valores propios para este fin.

AREA DE RESULTADOS

RESPONSABILIDADES

PARAMETROS

Planeación..... Colabora directamente con el gerente..... Cuanto sabe al respecto de las ventas, para la elaboración de presupuestos. costos, gastos, etc.

Organización..... Cumplimiento de su horario. Faltas por semana o mes

Servicio al cliente..... Atención y buen trato..... Número de quejas

Servicio médico..... Chequeo previo de los animales..... Apertura de hoja clínica.

Atención conjunta con el médico de los..... Archivo de hojas clínicas en orden casos clínicos y vacunaciones.

Preparación del material de cirugía y Tiempo destinado para la cirugía contra asistencia al médico en las mismas. tiempo real ocupado.

Título del puesto ESTILISTA CANINO

Misión del puesto: Satisfacer una necesidad del cliente al mantener a su perro estéticamente en forma, al mismo tiempo, contribuir con su trabajo a la rentabilidad de la empresa

AREA DE RESULTADOS

RESPONSABILIDADES

PARAMETROS

Organización	Cumplimiento de su horario	Faltas por semana o mes.
Estética canina	Peluquería integral	Incremento de clientes en un mes. Número de clientes que regresan.
Servicio al cliente.....	Cumplir con el tiempo destinado para cada servicio Buen trato al cliente y al animal	Número de servicios realizados contra número de servicios planeados. Número de quejas en el buzón Incremento en el número de servicios.
Servicio médico	Advertir al cliente de lesiones u otros que hayan pasado inadvertidos.	Número de casos detectados.
Higiene	Mantener limpia y desinfectada su área e instrumentos de trabajo.	Número de casos después de estética integral

ANALISIS SITUACIONAL

INFORMACION BASICA EXTERNA

Jardines de Morelos es una colonia grande, dividida en 12 Secciones, perteneciente al municipio de Ecatepec de Morelos en el Estado de México. Se localiza hacia el noreste de San Cristobal, lugar mejor conocido por su importancia histórica.

Es una colonia relativamente joven y aún cuando en el INEGI no se tienen datos exactos de su densidad demográfica, se puede asegurar que es un lugar muy poblado y con un constante crecimiento; ya que todavía existen muchos lotes en venta, casas, condominios y unidades habitacionales en construcción.

Según el censo del INEGI, realizado en el 95, las edades de la mayoría de los habitantes de Ecatepec, oscilan entre los 4 y 39 años, con lo que podemos concluir, que es un lugar de gente joven a la que podemos dirigir una especial atención.

La zona cuenta con todos los servicios básicos; agua, luz, teléfono, alcantarillado, y una buena afluencia de transportes. Hay una gran cantidad de escuelas tanto del gobierno como particulares que van desde la educación básica hasta el nivel medio superior, carreras comerciales, inglés, computación y otra. Tiene áreas verdes, deportivo, bancos, restaurantes, tienda de autoservicio, mercados, etc.



Estado de México
La zona sombreada
es Ecatepec.

ANALISIS DE MERCADO

Las actividades económicas de la colonia, están basadas principalmente en la venta de servicios y de productos, habiendo de ellos una amplia variedad. Entre los servicios se cuenta ya con aproximadamente 8 consultorios veterinarios repartidos en las 12 secciones de Jardines de Morelos.

Por otra parte, una gran cantidad de la población económicamente activa basa su sustento trabajando como empleados u obreros dentro de Jardines o en las zonas aledañas.

Aún cuando no se cuenta con datos estadísticos exactos, según lo observado, cada familia cuenta con un promedio de 1 a 2 mascotas en casa, lo que significa que el mercado potencial es muy bueno.

Los ingresos por familia son variables y en la mayoría de ellas, ambos padres reciben una remuneración económica por su trabajo, lo que se traduce en un poder adquisitivo, que les permite satisfacer además de sus necesidades primordiales, otras más.

La clínica se instalará en un local cuyas dimensiones son: 4 m de frente por 6 m de fondo, contará con una sala de espera separada del el consultorio, por un cancel, cuenta con medio baño y un espacio destinado a la estética canina. El local está ubicado sobre la Avenida Río tigris No. 10, ésta es una calle muy transitada, por ser de las principales vías de comunicación y acceso a otras secciones de la colonia, además de ser el paso hacia dos escuelas particulares, la primaria de gobierno, el mercado de la colonia y varios comercios.

El negocio tiene a sus alrededores cuatro clínicas veterinarias ya establecidas, la más cercana de ellas está aproximadamente a unos 500 metros. Dichas clínicas gozan de cierto prestigio y clientela por el tiempo que llevan instaladas y ofrecen productos además de servicios. Esto significa un reto para mí, pues debo ofrecer " algo más " a mis clientes para hacer crecer mi empresa en corto plazo.

ANÁLISIS DEL ENTORNO: Problemas y Oportunidades

“ LOS PROBLEMAS NO ESTAN BAJO NUESTRO CONTROL, CONOCERLOS NOS PERMITE MITIGAR SU IMPACTO EN NUESTRA OPERACIÓN.”

Problemas y su posible mitigación:

No hay una cultura de visita al Médico Veterinario.

El implantar campañas de vacunación, desparasitación y otras promociones, nos permitirá aprovechar la visita del cliente para concientizarlo al respecto, poniendo especial atención en niños y jóvenes con argumentos como “ es mejor, más barato, y menos doloroso, prevenir que curar” .

Los trámites burocráticos para la apertura del negocio

Investigar cuales son los pasos a seguir y en el Estado de México, para dar de alta este tipo de rubro. Tener los papeles en orden para evitar al máximo las famosas “ mordidas “ a los inspectores

La competencia

Buscar comunicación, con los médicos de las clínicas más cercanas, para tratar de establecer estándares en los precios, en beneficio de todas las partes, evitando así el devalúo de la profesión.
Convencer a mi cliente de que por el mismo precio recibirá un mejor trato y su mascota una mejor atención.

" TODA OPORTUNIDAD NOS BRINDA UNA O VARIAS ACCIONES DE DESARROLLO "

Oportunidades y acciones de desarrollo:

El mercado potencial en crecimiento

Alcanzar en un menor plazo mi mercado meta.

El nivel económico de los habitantes

Vender dignamente mis servicios.

Ampliar mis servicios a futuro.

Introducir la venta de productos.

Obtención de créditos y promociones por parte de los proveedores

Dar un mejor servicio.

La nueva miscelánea fiscal me permite darme de alta como contribuyente pequeño

Pagar pocos impuestos.

Ser un contribuyente cumplido

“ CADA FUERZA TIENE VARIAS POSIBLES APLICACIONES “

Fuerzas:

Poseo un local propio

Disminuir los gastos de la empresa al no pagar una renta mensual
Evitar el gasto de gasolina o transporte.

Disponibilidad de horario

Abrir en horario corrido.

Habilidad para la comunicación

Dirigir una campaña a los niños y jóvenes de la comunidad en pro de una cultura de amor y respeto a la vida de los animales.

ANALISIS DE LA EMPRESA: Fuerzas y debilidades

" CADA DEBILIDAD NOS IMPIDE ALGO Y NOS RETA AL ANALISIS PARA SU CORRECCION "

Debilidades:

No tengo capital suficiente

Me impide: Tener flujo de efectivo para la compra de activos, inventarios, adaptación del local y otros.

Corrección: Conseguir un crédito.

Perdida de práctica en la clínica

Me impide: Dar un servicio inicial totalmente eficiente.

Corrección: Actualizarme con cursos, libros, y revistas médicas recientes
Asesorarme con colegas.

No tengo un directorio de especialistas

Me impide: Canalizar a los pacientes que así lo requieran en los casos fuera de mi alcance.

Corrección: Preguntar a los compañeros y profesores de la F.E.S Cuautitlán, nombres, teléfonos y direcciones posibles

Desconozco una gran cantidad de nuevos productos

Me impide: Aprovechar sus ventajas.

Corrección: Comprar un prontuario actualizado.

Ponerme en contacto lo antes posible con proveedores para recibir los beneficios que ofrecen.

OBJETIVOS

AREA DE RESULTADOS: Finanzas

- 1.-Establecer un negocio cuya inversión inicial sea de 60,000 pesos en el primer año.

ESTRATEGIAS.

- 1.1 Conseguir el efectivo, previo a la apertura.
- 1.2 Comprar equipo y mobiliario.
- 1.3 Comprar material e inventarios
- 1.4 Invertir en instalaciones.

PLANES DE ACCION

	<u>Inicio</u>	<u>Termino</u>	<u>Responsable</u>
1.1.1 Venta de propiedad para la obtención del efectivo.	01-05-99	30-05-99	Gerente
1.2.1 Investigar precios de equipo y mobiliario.	01-06-99	04-06-99	Asistente.
1.2.2 Compra de equipo y mobiliario.	07-06-99	11-06-99	Gerente
1.3.1 Compra de material de cirugía con los distribuidores del centro.	14-06-99	14-Junio	Gerente
1.3.2 Contactar proveedores para la compra de inventarios.	15-07-99	Permanente	Gerente
1.4.1 Investigar presupuesto de cancelería divisoria.	21-06-99	22-06-99	Gerente
1.4.2.Pintar el local.	23-06-99	23-Junio	Pintor
1.4.3 Contratar el servicio de cancelería.	23-06-99	23-06-99	Gerente
1.4.4 Instalación de cancelles	24-06-99	02-07-99	Aluminiero

AREA DE RESULTADOS.- Servicio médico.

2.- Atender 300 consultas en el lapso del primer año.

ESTRATEGIAS:

- 2.1. Abrir en un horario corrido.
- 2.2. Prescindir de periodos vacacionales.
- 2.3. Promocionar el negocio.
- 2.4. Atender urgencias domiciliarias

PLANES DE ACCION

- 2.1.1 Permanecerá abierto en un horario corrido
- 2.2.1. Permanecerá abierto durante las vacaciones de verano y diciembre
- 2.3.1. Aplicaremos un descuento del 20% en la primera consulta
- 2.3.2. Implantar dos campañas de vacunación con el 10% de descuento
- 2.3.3. Colocar un anuncio de apertura y promociones en el periódico local
- 2.3.4. Imprimir volantes de inauguración y promociones.
- 2.4.1. Poner el número telefónico a disposición del público para la atención de urgencias y consultas a domicilio.
- 2.4.2. Rotular el frente del negocio y repartir tarjetas de presentación.

<u>Inicio</u>	<u>Término</u>	<u>Responsable</u>
01-08-99	01-08-00	Gerente.
01-08-99	Permanente	Gerente.
01-08-99	01-10-99	Gerente
01-08-99	15-12-99.	Gerente
01-08-99	31-12-99	Asistente.
01-08-99	31-08-99	Asistente
01-08-99	Permanente	Gerente
01-08-99	Permanente	Gerente

AREA DE RESULTADOS. Capacitación.

3.-Destinar un total de 2,500 pesos para tomar cursos de actualización en el primer año

ESTRATEGIAS

- 3.1 Investigar en la FES-Cuatitlán, fecha y costo de posibles cursos
- 3.2 Inscribirme a alguna asociación de Veterinarios.
- 3.3 Inscripción a alguna revista médica veterinaria.
- 3.4 Aprovechar las ventajas de la computadora.
- 3.5 Tomar un curso referente a las pequeñas especies

PLANES DE ACCION.

- 3.1.1 Ir al lugar correspondiente en la FES-Cuatitlán a solicitar un calendario de cursos o talleres relacionados con mi ramo, así como el costo de los mismos.
- 3.2.1 Investigar con colegas o en el directorio telefónico las direcciones y teléfonos de diferentes asociaciones.
- 3.2.2 Inscribirme a la asociación elegida para empezar a recibir información impresa y calendarios de cursos o pláticas.
- 3.3.1 Investigar nombre y teléfono de alguna revista veterinaria confiable, que ofrezca información de casos clínicos ya resueltos, así como lo más reciente en investigaciones.
- 3.4.1 Inscripción a Internet.
- 3.4.2 A través del correo electrónico comunicarme con colegas para intercambio de información y experiencias en los casos clínicos.
- 3.5.1 Asistir en su momento a los cursos de interés.

<u>Inicio</u>	<u>Término</u>	<u>Responsable</u>
05-07-99	07-07-99	Gerente
08-07-99	09-07-99	Gerente
12-07-99	13-07-99	Gerente
14-07-99	16-07-99	Gerente
19-07-99	20-07-99	Gerente
26-07-99	Permanente	Gerente
	En su oportunidad	Gerente

AREA DE RESULTADOS. Reinversiones.

4.- Destinar el 3% anual de las ganancias netas para la compra de nuevo material o reposición del ya deteriorado

ESTRATEGIAS:

- 4.1 Apertura de una cuenta bancaria exclusiva para manejo de la clínica
- 4.2 Depositar mensualmente el equivalente al 3% de las ganancias.
- 4.3 Enlistar mensualmente las necesidades detectadas al respecto.
- 4.4 Comprar material de uso continuo y carente.

PLANES DE ACCION.

- 4.1.1 Visitar las sucursales de Bancomer y Banamex que son las más cercanas e investigar requisitos para la apertura de cuenta.
- 4.1.2 Hacer apertura de cuenta bancaria en el banco elegido.
- 4.2.1.El último día hábil de cada mes hacer puntualmente el depósito.
- 4.3.1 Apertura de un archivo en la computadora, de la lista de materiales que detectemos, hagan falta.
- 4.4.1 Adquirir los materiales que estén en requisición.

<u>Inicio</u>	<u>Término</u>	<u>Responsable</u>
27-07-99	27-07-99	Gerente
28-07-99	28-07-99	Gerente
31-08-99	Permanente	Asistente
31-08-99	Permanente	Gerente
04-09-99	Permanente	Gerente

PRESUPUESTO DE INVERSIONES

1999

2000

CONCEPTO	1999												2000												
	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	
ADAPTACION DEL LOCAL	1500	3600																							
PAQUETE DE EXPLORACION	3600	900																							
EQUIPO PARA ESTETICA	3500	0																							
MESA DE CIRUGIA	4000	1000																							
MICROSCOPIO	5000	0																							
LAMPARA DE EMERGENCIAS	3000	0																							
VITRINAS	2000	0																							
REFRIGERADOR	1600	0																							
ESTERILIZADOR	2000	0																							
INSTRUMENTAL P/CIRUGIA	4000	0																							
ESTUCHE DIAGNOSTICO	4000	0																							
TRANSPORTADORAS	1200	0																							
4 SILLAS	240	0																							
BASCULA	200	0																							
PIZARRON P/PRECIOS	250	0																							
COMPUTADORA	15000	0																							
LINEA TELEFONICA	1700	1700																							
SUBTOTAL	54790	7200																							
I.V.A. 15 %	8218	1080																							
TOTAL	63008	8280	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

CONCEPTO	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL
----------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

SALDO BANCOS	15000	3621	3343	4963	7554	14581	13236	15112	11488	10799	11772	12335
--------------	-------	------	------	------	------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

INGRESOS

Cobranza	4990	6670	9990	12610	20210	11630	13610	14770	17170	19400	19390	19840
Crédito	55000	10000										
Suma de ingresos	59990	16670	9990	12610	20210	11630	13610	14770	17170	19400	19390	19840

Suma bancos e ingresos	74990	20291	13333	17573	27764	26211	26846	29882	28658	30199	31162	32175
------------------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

EGRESOS

Gastos	7051	7000	5900	6400	7550	9800	8100	9200	8100	8600	8750	8600
Costos	1310	1728	2470	3619	5633	3175	3634	4194	4759	4827	5077	5127
Pago credito								5000	5000	5000	5000	5000
Inversiones	63008	8220										
Suma de egresos	71369	3343	8370	10019	13183	12975	11734	18394	17859	18427	18827	18727

SALDO	3621	3343	4963	7554	14581	13236	15112	11488	10799	11772	12335	13448
-------	------	------	------	------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

PRESUPUESTO DE COSTOS 1999 - 2000

SERVICIO	Agosto		Septiembre		Octubre		Noviembre		Diciembre		Enero		
	Peso	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	
Consulta	15	10	150	15	225	25	375	30	450	40	600	25	375
Desparasitación	10	15	150	15	150	20	200	25	250	30	300	20	200
Vacuna Antirrabica	16	5	80	5	80	7	112	10	160	20	320	10	160
Vacuna triple DHL	24	5	120	6	144	6	144	10	240	15	360	10	240
Vacuna cuadruple MHPL	30	1	30	2	60	5	150	8	240	12	360	7	210
Vacuna Parvovirus	24	10	240	15	360	20	480	20	480	30	720	20	480
Vacuna Triple felina CPR	30	1	30	1	30	1	30	1	30	2	60	1	30
Vacuna Leucemia Felina	59	0	0	1	59	1	59	1	59	2	118	0	0
Cirugía Mayor	250	1	250	1	250	2	500	4	1000	6	1500	3	750
Cirugía Menor	50	2	100	2	100	3	150	5	250	10	500	5	250
Estética Perro chico	10	4	40	5	50	6	60	8	80	15	150	10	100
Estética Perro mediano	15	4	60	5	75	6	90	8	120	15	225	10	150
Estética perro grande	20	3	60	4	80	4	80	5	100	8	160	5	100
Consulta a domicilio	25	0	0	1	25	1	0	2	80	4	100	2	50
Urgencias	40	0	0	1	40	1	40	2	80	4	160	2	80
Total			1310		1728		2470		3619		5633		3175

Servicio	Febrero		Marzo		Abril		Mayo		Junio		Julio		
	Peso	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	
Consultas	15	25	375	30	450	30	450	30	450	35	525	35	525
Desparasitación	10	20	200	20	200	25	250	30	300	30	300	30	300
Vacuna Antirrabica	16	10	160	20	320	25	400	20	320	15	240	15	240
Vacuna Triple DHL	24	10	240	10	240	10	240	10	240	12	288	12	288
Vacuna cuadruple MHPL	30	7	210	8	240	8	240	10	300	12	360	12	360
Vacuna Parvovirus	24	25	600	25	600	25	600	27	648	30	720	30	720
Vacuna Triple felina CPR	30	1	30	1	30	1	30	1	30	1	30	1	30
Vacuna Leucemia Felina	59	1	59	1	59	1	59	1	59	1	59	1	59
Cirugía mayor	250	3	750	3	750	4	1000	4	1000	5	1250	5	1250
Cirugía menor	50	7	350	7	350	7	350	6	300	7	350	8	400
Estética perro chico	10	12	120	20	200	25	250	25	250	20	200	20	200
Estética perro mediano	15	15	225	20	300	25	375	25	375	20	300	20	300
Estética perro grande	20	8	160	15	300	18	360	20	400	15	300	15	300
Consultas a domicilio	25	3	75	3	75	3	75	3	75	3	75	3	75
Urgencias	40	2	80	2	80	2	80	2	80	2	80	2	80
Total			3634		4194		4759		4827		5077		5127

SOPORTE PRESUPUESTAL

Hoja de costos estándar: CIRUGIAS MENORES

Amputación del pabellón de la oreja en perros:

Preanestésico.....	10,00
Anestesia.....	20,00
Gasas.....	9,00
Jeringa.....	2,00
Sutura.....	3,00
Antibiótico.....	5,00
Antiséptico.....	<u>1,00</u>
	50,00

Amputación de la extremidad caudal:

Tranquilizante.....	20,00
Jeringas.....	4,00
Anestesia local.....	1,00
Hoja de bisturí.....	4,00
Sutura.....	3,00
Antiséptico.....	<u>1,00</u>
	33,00

Hoja de costos estándar: CIRUGIAS MAYORES

Operación cesárea:

Preanestésicos.....	20,00
Anestesia.....	30,00
Suero.....	22,00
Venoclísis.....	12,00
Punzocat o catéter.....	9,00
Gasas.....	30,00
Jeringas.....	10,00
Hoja de bisturí.....	4,00
Suturas.....	66,00
Guantes.....	16,00
Solución salina fisiológica.....	18,00
Antibióticos.....	5,00
Analgésicos.....	3,00
Antisépticos.....	2,00
	250,00

Ovario-Histerectomía:

Preanestésicos.....	20,00
Anestesia.....	30,00
Suero.....	22,00
Jeringas.....	10,00
Venoclísis.....	12,00
Punzocat.....	9,00
Guantes.....	16,00
Suturas.....	66,00
Antiséptico.....	2,00
Antibiótico.....	5,00
Analgésicos.....	3,00
Gasas.....	15,00
	210,00

Nota. Se tomo como promedio estándar el costo más alto, ya que debemos considerar factores como, la especie, raza, edad de animal, tamaño y susceptibilidad del animal. Asimismo, se incluyeron solamente las cirugías consideradas como más frecuentes.

PRESUPUESTO DE GASTOS

1999

2000

CONCEPTO	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	TOTAL
SUEDOS	5000	5000	5000	5000	5000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	67000
PRESTACIONES	0	0	0	0	1000	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	9400
PREDIAL	0	0	0	0	0	600	0	0	0	0	0	0	600
AGUA	0	0	0	0	0	600	0	0	0	0	0	0	600
TELEFONO	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4800
LUZ	0	500	0	500	0	500	0	500	0	500	0	500	3000
LICENCIASIAS	800	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	800
SERVICIOS	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2400
LIMPIEZA	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1200
PAPELERIA	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1200
REPARACIONES	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
CAPACITACION	0	600	0	0	650	0	0	600	0	0	650	0	2500
VARIOS	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
COM. ESTILISA	351	450	504	657	1170	765	1098	1755	2160	2250	1755	1755	14670
TOTAL	7051	7450	6404	7057	8720	10565	9198	10955	10260	10850	10505	10355	109370

PRESUPUESTO DE VENTAS 1999 - 2000

SERVICIO	Agosto		Septiembre		Octubre		Noviembre		Diciembre		Enero		
	Precio Pesos	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	
Consulta	70	10	700	15	1050	25	1750	30	2100	40	2800	25	1750
Desparasitación	50	15	750	15	750	20	1000	25	1250	30	1500	20	1000
Vacuna Antirrábica	60	5	300	5	300	7	1250	10	600	20	1200	10	600
Vacuna triple DHL	70	5	350	6	420	6	420	10	700	15	1050	10	700
Vacuna cuadruple MHPL	120	1	120	2	240	5	600	8	960	12	1440	7	840
Vacuna Parvovirus	70	10	700	15	1050	20	1400	20	1400	30	2100	20	1400
Vacuna Triple felina CPR	100	1	100	1	100	1	100	1	100	2	200	1	100
Vacuna Leucemia Felina	120	0	0	1	120	1	120	1	120	2	240	1	120
Cirugía Mayor	500	1	500	1	500	2	1000	4	2000	6	3000	3	1500
Cirugía Menor	150	2	300	2	300	3	450	5	750	10	1500	5	750
Estética Perro chico	80	4	320	5	400	6	480	8	640	15	1200	10	800
Estética Perro mediano	100	4	400	5	500	6	600	8	800	15	1500	10	1000
Estética perro grande	150	3	450	4	600	4	600	5	750	8	1200	5	750
Consulta a domicilio	100	0	0	1	100	1	100	2	200	4	400	2	200
Urgencias	120	0	0	1	240	1	120	2	240	4	480	2	240
Total			4990		6670		9990		12610		20210		11630

Servicio	Febrero		Marzo		Abril		Mayo		Junio		Julio		
	Precio Pesos	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	
Consultas	70	25	1750	30	2100	30	1750	30	1750	35	2450	35	2450
Desparasitación	50	20	1000	20	1000	25	1250	30	1500	30	1500	30	1500
Vacuna Antirrábica	60	10	600	20	1200	25	1500	20	1200	15	900	15	1200
Vacuna Triple DHL	70	10	700	10	700	10	700	10	700	10	700	12	840
Vacuna cuadruple MHPL	120	7	840	8	960	8	960	10	1200	12	1440	12	1440
Vacuna Parvovirus	70	25	1750	25	1750	25	1750	27	1890	30	2100	30	2100
Vacuna Triple felina CPR	100	1	100	1	100	1	100	1	100	1	100	1	100
Vacuna Leucemia Felina	120	1	120	1	120	1	120	1	120	1	120	1	120
Cirugía mayor	500	3	1500	3	1500	4	2000	4	2000	5	2500	5	2500
Cirugía menor	150	7	1050	7	1050	7	1050	6	900	7	1050	8	1200
Estética perro chico	80	12	960	20	1600	25	2000	25	2000	20	1600	20	1600
Estética perro mediano	100	15	1500	20	2000	25	2500	25	2500	20	2000	20	2000
Estética perro grande	150	8	1200	15	2250	18	2700	20	3000	15	2250	15	2250
Consultas a domicilio	100	3	300	3	300	3	300	3	300	3	300	3	300
Urgencias	120	2	240	2	240	2	240	2	240	2	240	2	240
Total			13610		14770		17170		19400		19390		19840

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

CONCEPTO	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	TOTAL
----------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-------

SERVICIOS	4990	6670	9990	12610	20210	11630	13610	14770	17170	19400	19390	19840	170280
-----------	------	------	------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	--------

COSTO DE SERVICIOS	1310	1728	2470	3619	5633	3175	3634	4194	4759	4827	5077	5127	
--------------------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	--

RESULTADO BRUTO	3680	4942	7520	8991	14577	8455	9976	10576	12411	14573	14313	14713	
% SOBRE VENTAS	73,74	74,09	75,27	71,3	72,12	72,69	73,29	71,6	72,28	75,11	73,81	74,15	

GASTOS DE VENTAS	7051	7450	6404	7057	8720	10565	9198	10955	10260	10850	10505	10355	
------------------	------	------	------	------	------	-------	------	-------	-------	-------	-------	-------	--

RESULT DE OPERACIÓN	-3371	-2508	1116	1934	5857	-2110	778	-379	2151	3723	3808	4358	
% SOBRE VENTAS			17,42	27,4	67,16		8,45		20,96	34,31	36,24	42,08	

UTILIDAD O PERDIDA ACUMULADA	-3371	-5879	-4763	-2829	3028	918	1629	1317	3468	7191	10999	15357	
------------------------------	-------	-------	-------	-------	------	-----	------	------	------	------	-------	-------	--

El estado de resultados proyectado se puede interpretar de la siguiente manera:

El total de los ingresos por servicios de agosto de 1999 a julio del 2000 es de 170,280 pesos lo que significa el 100%. La utilidad acumulada es de 15,357 pesos, que multiplicada por 100 y dividida entre el total de ingresos, nos da un margen de operación del 9.01 %

Lo que significa que de cada peso que entra, casi 16 centavos son la ganancia neta.

CONCLUSIONES:

El negocio es viable con una inversión inicial de 80,000 pesos.

El punto de equilibrio es al sexto mes de operación.

Basándome en la planeación estratégica, puedo prever que en los meses que se registran pérdidas disminuiré gastos para equilibrar.

El negocio es rentable, y aún cuando el margen de operación no es muy alto, nos ofrece la posibilidad de incrementarlo a partir del segundo año.

Información técnica de soporte

Zoonosis más frecuentes que el médico veterinario debe considerar en el manejo de las pequeñas especies

Enfermedad	Germen causante	Medios probables de transmisión
Fiebre de rasguño de gatos	Bacilos no identificados	Rasguños, lamidas, mordeduras
Toxoplasmosis	<u>Toxoplasma gondii</u>	Ingestión de carne con quistes
Rabia	Lyssavirus	Mordedura de animales enfermos
Salmonelosis	Salmonella sp.	Manipulación de animales enfermos
Tiña	Esp. de microsporum Esp. de trichophyton	Contacto directo con animales y fomites infectados
Larvas migrantes cutáneas	<u>Ancylostoma brasiliense</u> <u>Ancylostoma caninum</u>	Penetración de la piel por larvas infecciosas
Larvas migrantes viscerales	<u>Toxocara canis</u> <u>Toxocara cati</u>	Ingestión de huevecillos
Leptospirosis	<u>Leptospira canicola</u> <u>Leptospira pomona</u>	Contacto directo con la orina, suelo o agua contaminados, feto abortado

Bibliografía

- 1 -Técnica quirúrgica en animales y temas de terapéutica quirúrgica
Alexander Alfonso
Ed. Interamericana México 1991

- 2 -El Manual Merck de Veterinaria
MERCK & CO , INC.
Ed Océano, Barcelona España. 1993

- 3.- Plan de Desarrollo Municipal 1997-2000
H. Ayuntamiento Municipal
Abril 1997.