



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

CAMPUS TAPACHULA

MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA.

6to cuatrimestre.

NOMBRE DEL DOCENTE:

LIC. VICTOR ANTONIO GONZALES SALAS

MATERIA:

DESARROLLO EMPRESARIAL.

ACTIVIDAD:

PROYECTO FINAL.

INTEGRANTES:

- ♥ **DAYANNE VAZQUEZ OLIVO.**
- ♥ **MARÍA TERESA CASTILLO TOVILLA.**
- ♥ **RAQUEL VIRGINIA RIZA ESCALANTE.**

FECHA DE ENTREGA:

JUEVES, 4 DE AGOSTO DEL 2022.

NOMBRE DE LA EMPRESA

Realizamos una lluvia de idea mediante a nuestro rubro ya que será una clínica veterinaria y queremos lograr llamar la atención a un público mediante un nombre representativo; se tomaron como opción las siguientes propuestas:

- Cat-Dog.
- PetPoint.
- PetShop.
- Orejitas

El nombre seleccionado para nuestra clínica fue “Orejitas”, ya que consideramos que representa nuestro giro de la empresa y de esta manera ser reconocidos.

JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

En nuestra clínica veterinaria pretendemos brindar al dueño una buena calidad de vida para sus mascotas, garantizando la salud y en caso de que el animal se enferme un tratamiento y diagnóstico correcto y completo.

MISIÓN DE LA EMPRESA

La misión de la clínica veterinaria orejitas es: “Brindar a los pacientes y a sus dueños un servicio digno con calidez, con una excelencia para otorgar los mejores productos y tratamientos, un buen sistema hospitalario y así mismo hacer uso de las nuevas técnicas médicas.

- ♥ Que: prevenir curar, tratar enfermedades a las mascotas de los clientes.
- ♥ Quien: orientado a los clientes/ dueños del animal.
- ♥ Como: mediante los conocimientos tantos de diagnósticos como farmacéuticos.

VISIÓN DE LA EMPRESA

(a seis años): ser una clínica veterinaria reconocida por sus servicios, diagnósticos y fármacos de alta calidad en la región.

UBICACIÓN

Se ubicará en la Ciudad de Tapachula Chiapas, en la calle quinta avenida sur, los naranjos, centro, 30700, contra esquina de la Escuela Gabriel Ramos Millán, Es una calle con fácil acceso y céntrica para toda la población.

VENTAJAS COMPETITIVAS

Nuestros servicios cuentan con ventajas competitivas tales como:

- Productos y fármacos de buena calidad.
- Precios accesibles.
- Médicos especializados en pequeñas especies.

ANÁLISIS FODA

OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none">♥ La adopción va en aumento♥ Contamos con servicios completos♥ Contamos con alto poder adquisitivo	AMENAZAS <ul style="list-style-type: none">♥ Competencia deslegal.♥ Nuevas enfermedades♥ Tecnología de alto costo♥ Doctor Google♥ Si los empleados no ejercen la limpieza adecuada pueden desarrollarse enfermedades dentro de la clínica.
FORTALEZAS <ul style="list-style-type: none">♥ Productos de calidad.♥ Conocemos bien nuestros servicios a ofrecer.♥ Médicos profesionales.♥ Buena ubicación.♥ Servicio las 24hrs.	DEBILIDADES <ul style="list-style-type: none">♥ Es necesario buscar proveedores de máquinas y fármacos.♥ Necesidad de capacitación del personal.

PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA EMPRESA

Nuestra clínica es una empresa que ofrece los servicios necesarios para el bienestar animal y excelentes elementos para pruebas complementarias.

- ✂ **ULTRASONIDOS:** Este es un estudio de diagnóstico, en base a ondas sonoras a transductor, y pasa por las limitantes de los tejidos y en un pequeño impulso de ondas acústicas.
- ✂ **DESPARASITANTES:** Para perros y gatos los cuales son de diferentes marcas y medicamentos en base a los requerimientos del animal y el parásito a tratar.
- ✂ **VACUNACIONES:** Es una forma sencilla, inocua y eficaz de protegernos contra enfermedades dañinas antes de entrar en contacto con ellas.
- ✂ **CIRUGÍA:** Parte de la medicina que se ocupa de curar las enfermedades, malformaciones, traumatismos, etc., mediante operaciones manuales o instrumentales.

INVESTIGACIÓN DEL MERCADO

Generamos una investigación de base a nuestros pacientes y sus dueños para saber a dónde dirigirnos y con base a esta nos percatamos de que nuestros clientes están cada vez más interesados en el cuidado adecuado de su animal

- Hemos observado que prefieren venir a la clínica por nuestros precios bajos y la calidad de los productos.

TAMAÑO DEL MERCADO

Nuestros clientes potenciales son los ``humanos`` ya que ellos llevan a sus mascotas a consultas continuas y adquieren nuestros servicios.

- Atendemos animales domésticos principalmente canes y felinos.

DEMANDA POTENCIAL.

La demanda potencial a corto plazo sería de unos 50 pacientes diarios, Si consideramos un crecimiento rápido.

mediano plazo se estima una demanda potencial de 150 pacientes de manera continua, que nos aportara un crecimiento satisfactorio para la clínica.

largo plazo: en este buscamos tanto mantener la calidad de nuestro servicio y productos donde la demanda sea de 200 paciente, ya que una de nuestras metas es expandirnos geográficamente.

OBJETIVO DEL ESTUDIO DEL MERCADO.

En este caso es ver que les parecen a nuestros clientes nuestros servicios y tratos, al igual que observar cómo se desarrolla en el mercado. Este paso es considerado de suma importancia el desarrollo de nuestros servicios en el mercado.

CARACTERÍSTICAS DE LA TECNOLOGÍA.

En el área administrativa se utiliza tecnología básica, como lo es un software el cual nos ayuda a la contabilidad y administración. En el área clínica contamos con aparatos de alta tecnología como son los rayos x, nuestro ID de rastreo, nuestro horno esterilizador de instrumentos, un cavitron, analizadore de orina. En el área de baño con productos básicos, como rasuradoras, secadora, aspiradora.

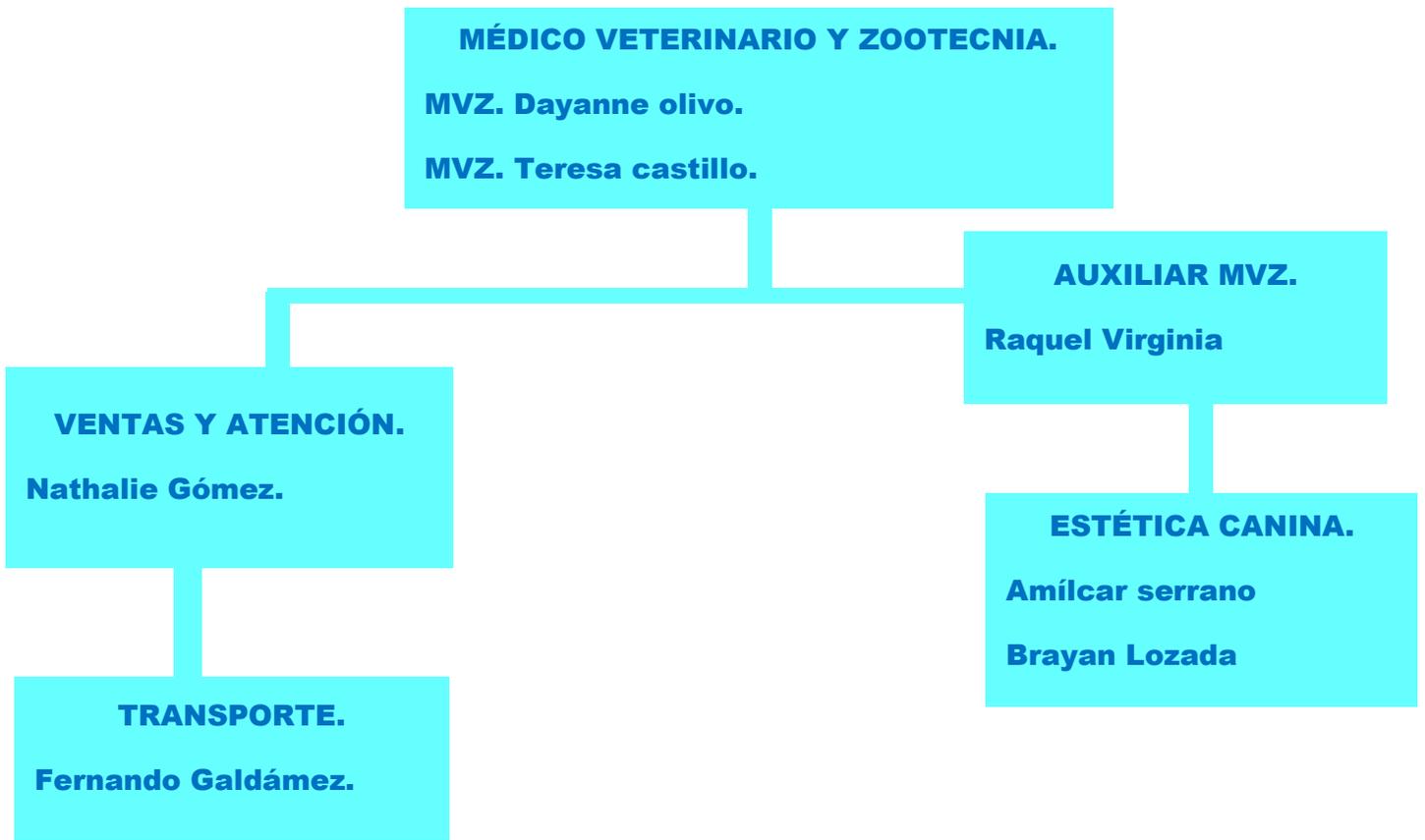
EQUIPO E INSTALACIONES.

El proceso de nuestros servicios es dos principalmente: el área quirúrgica y el área de baños. En estas dos es primordial hacer el examen del animal para saber el estado en el que se encuentra.

El equipo a utilizar es el siguiente:

- Horno esterilizador.
- Analizador de orina.
- Analizador de sangre.
- Máquina de rayos x.
- Tinas de baño.
- Jaulas.
- Rasuradoras.
- Estuche de disección.
- Cavitron.
- Secadora.
- Mesa quirúrgica.

ORGANIGRAMA.



MARCO LEGAL DE LA ORGANIZACIÓN.

La clínica veterinaria orejitas es una sociedad anónima, ya que está constituida por tres socias que aportarán una cantidad igual de capital inicial y se van a repartir las utilidades en partes iguales.

SISTEMA CONTABLE DE LA EMPRESA.

Las responsables del área contable de nuestra clínica veterinaria serán Dayanne Vázquez Olivo y María Teresa Castillo, quienes recibirán un sueldo de \$3,000 mensuales.

OBJETIVOS DEL ÁREA CONTABLE.

A continuación se muestran los objetivos que perseguimos en la clínica veterinaria orejita:

Objetivos a corto plazo (7 meses) El objetivo financiero de nuestra clínica es recuperar la inversión y seguir adquiriendo utilidades retenidas.

Objetivos a mediano plazo (un año) Lograr un incremento de utilidades retenidas.

Objetivos a largo plazo (año y medio) Nuestro objetivo a largo plazo es reinvertir las utilidades para ampliar y/o adquirir maquinaria necesaria.

CAPITAL INICIAL.

Nuestra empresa será una sociedad anónima de capital variable. Para la cual se necesitaron 100,500,000 de inversión los cuales fueron aportados por Dayanne Vázquez Olivo, María Teresa Castillo Tovilla y Raquel Virginia Rizo.

RESUMEN DE ESTADOS FINANCIEROS.

En la clínica veterinaria esta es una acción esencial para garantizar la supervivencia de la misma en donde nos ayudaremos de manera contable, basándonos en los COSTOS Y GASTOS.

- ♥ entradas y salidas del dinero invertido, tanto como de las ganancias y así poder seguir teniendo un correcto manejo efectivo.

Como, por ejemplo:

- * Medicamentos y desparasitantes \$ 2,770.00
- * Gasas \$ 450.00
- * Agujas \$ 700.00
- * Instrumentos quirúrgicos \$ 1,850.00
- * Suturas \$ 957.00
- * Accesorios \$ 600.00
- * Jabones para baños medicados \$ 1,200.00 y parásitos externos.
- * Sueldos \$ 183.33 por día.
- * Salarios \$ 5,500.00
- * Salario MVZ (2 médicos y 1 auxiliar) \$ 9,520 c/u.
- * Pago de luz y agua. \$ 6,500.00
- * Pago de internet \$ 850.00
- * Telefonía paquete de \$ 250.00

entradas y salidas del dinero invertido, tanto como de las ganancias y así poder seguir teniendo un correcto manejo efectivo.

ACTIVIDADES DE NATURALIDADES DEL PROYECTO.

1. PROCESO CREATIVO, GENERACIÓN Y SELECCIÓN DE IDEAS, ASÍ COMO EL ANÁLISIS FODA.
2. JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA, NOMBRE, MISIÓN Y VISIÓN.
3. OBJETIVOS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO.
4. DETERMINACIÓN DE CONSUMO APARENTE Y DEMANDA POTENCIAL.
5. REVISIÓN DE LOS OBJETIVOS GENERALES DE LA EMPRESA.
6. LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA.
7. ELABORACIÓN DE FLUIDOS DE EFECTIVO.

ACTIVIDADES DE MARKETING.

8. IDENTIFICACIÓN Y EVALUACIÓN DE COMPETIDORES.
9. DEFINICIÓN DE INFORMACIÓN A INVESTIGAR SOBRE EL SEGMENTO.

ACTIVIDADES DE PRODUCCIÓN.

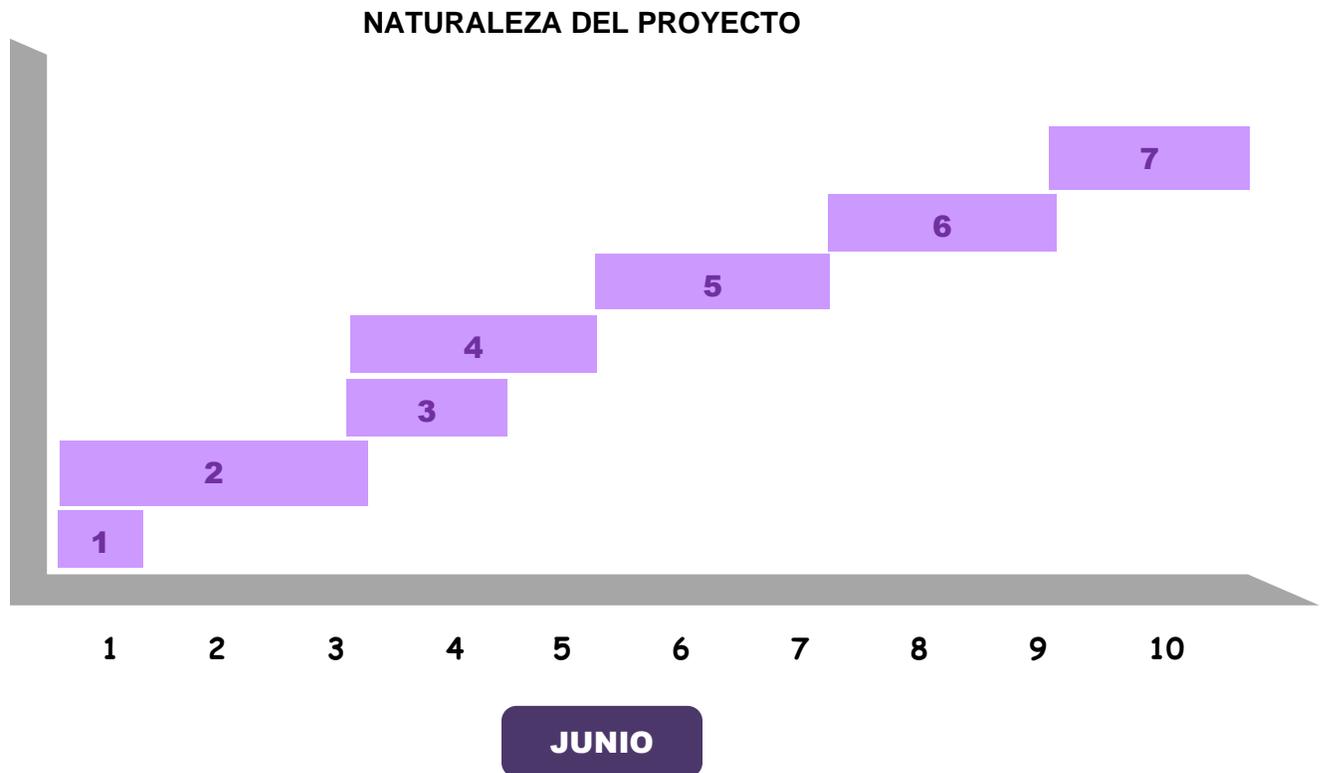
10. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO Y PROPUESTO DE VALOR.
11. DETERMINACIÓN DE PRECIO TENTATIVO.
12. INVESTIGACIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN.
13. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN.
14. DIAGRAMA DE FLUJOS DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN.
15. CARACTERÍSTICAS DE LA TECNOLOGÍA.
16. DETERMINACIÓN DEL ESPACIO DE PRODUCCIÓN.
17. EQUIPO E INSTALACIONES.
18. FIJACIÓN DE PRECIO DEFINITIVO.
19. ESTABLECIMIENTO DE POLÍTICAS DE CAPTACIÓN DE PERSONAL.
20. CONTACTAR AL PROVEEDOR.
21. COMPRA DE EQUIPO.
22. ESTABLECIMIENTO DE LA MANO DE OBRA REQUERIDA.
23. RECLUTAMIENTO DEL PERSONAL.

ACTIVIDADES DEL ÁREA DE ORGANIZACIÓN.

24. DEFINICIÓN DE ENCUESTAS
25. DETERMINAR LA FORMA DE APLICACIÓN DE LA ENCUESTA, TAMAÑO DE LA MUESTRA, ETC.
26. APLICACIÓN DE LA EMPRESA.
27. TABULACIÓN E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.
28. OBJETIVOS DEL ÁREA ORGANIZACIONAL.
29. DEFINICIÓN DEL SISTEMA CONTABLE DE LA EMPRESA.
30. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.
31. FUNCIONES ESPECÍFICAS POR PUESTO.
32. ACONDICIONAR EL ÁREA DE TRABAJO.
33. SELECCIÓN DEL PERSONAL.
34. CONTRATACIÓN DEL PERSONAL.

ACTIVIDADES DE FINANZAS.

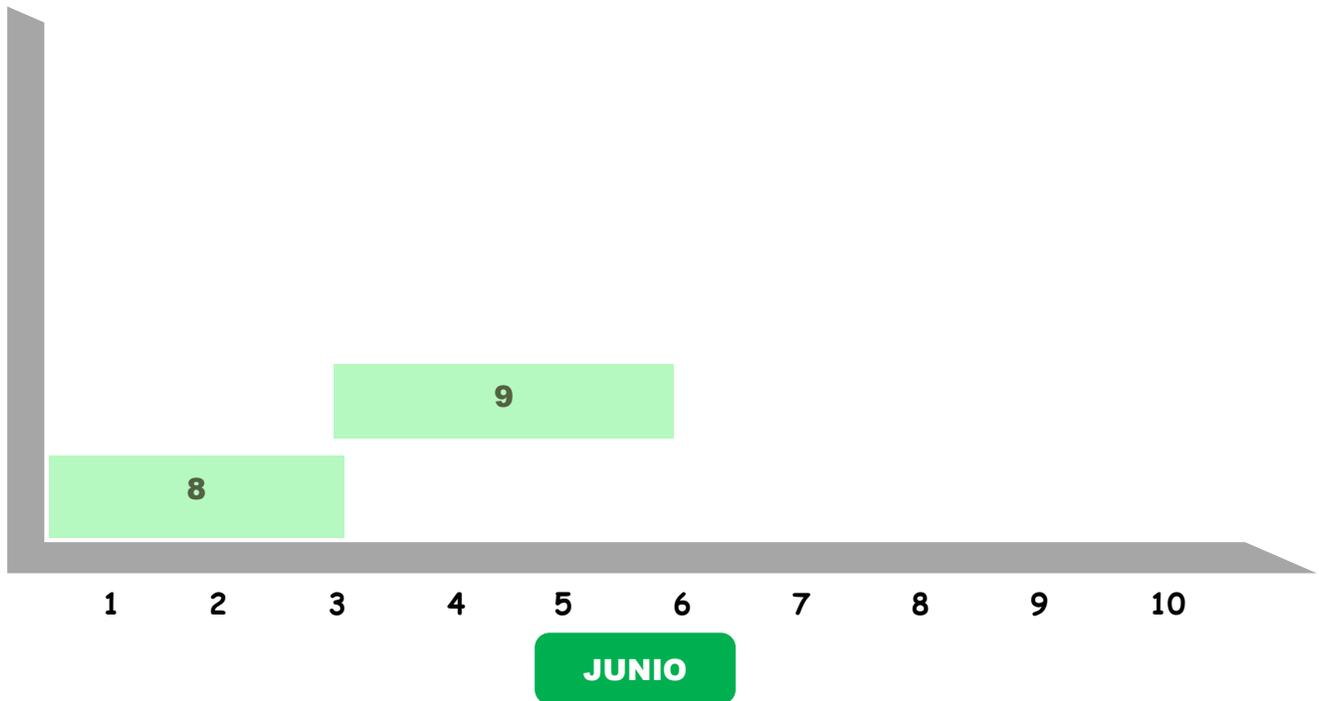
35. OBJETIVOS DEL ÁREA CONTABLE Y FINANZAS.
36. MARCO LEGAL DE LA ORGANIZACIÓN.
37. ELABORACIÓN DE GENERAL.
38. ELABORACIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS.



NATURALEZA DEL PROYECTO

- 1) PROCESO CREATIVO, GENERACIÓN Y SELECCIÓN DE IDEAS, ASÍ COMO EL ANÁLISIS FODA.
- 2) JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA, NOMBRE, MISIÓN Y VISIÓN.
- 3) OBJETIVOS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO.
- 4) DETERMINACIÓN DE CONSUMO APARENTE Y DEMANDA POTENCIAL.
- 5) REVISIÓN DE LOS OBJETIVOS GENERALES DE LA EMPRESA.
- 6) LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA.
- 7) ELABORACIÓN DE FLUIDOS DE EFECTIVO.

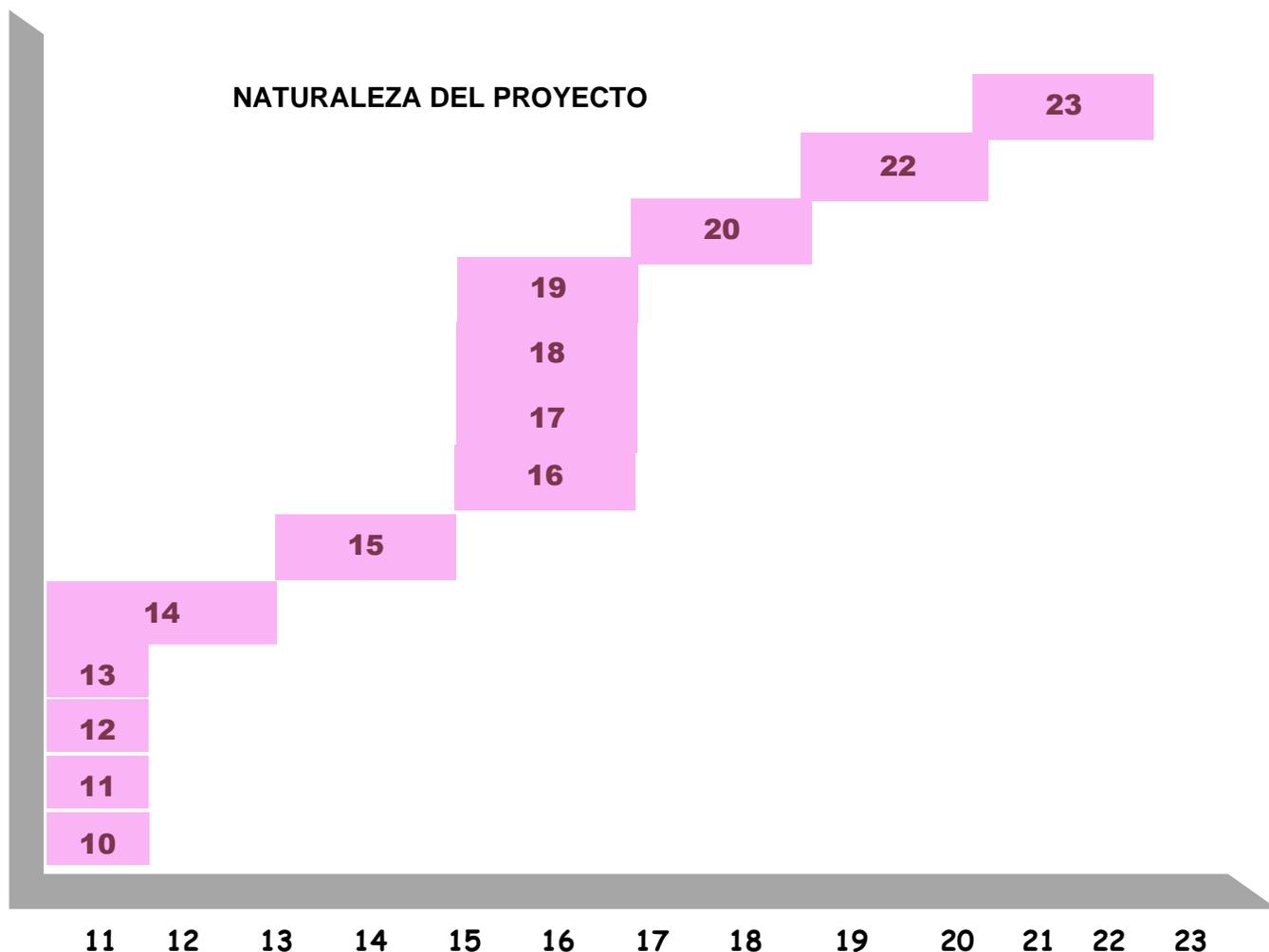
MARKETING



ACTIVIDADES DE MARKETING.

8. IDENTIFICACIÓN Y EVALUACIÓN DE COMPETIDORES.
9. DEFINICIÓN DE INFORMACIÓN A INVESTIGAR SOBRE EL SEGMENTO.

NATURALEZA DEL PROYECTO

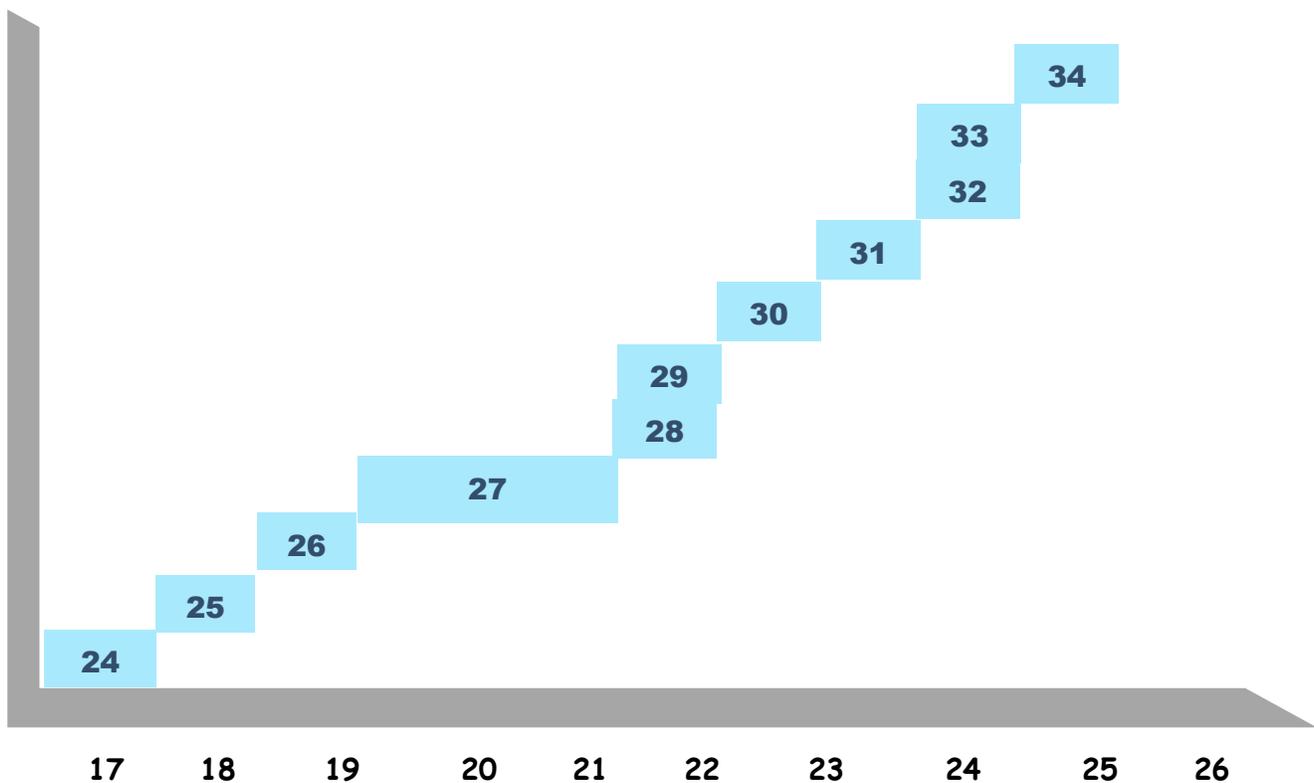


ACTIVIDADES DE PRODUCCIÓN.

10. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO Y PROPUESTO DE VALOR.
11. DETERMINACIÓN DE PRECIO TENTATIVO.
12. INVESTIGACIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN.
13. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN.
14. DIAGRAMA DE FLUJOS DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN.
15. CARACTERÍSTICAS DE LA TECNOLOGÍA.
16. DETERMINACIÓN DEL ESPACIO DE PRODUCCIÓN.
17. EQUIPO E INSTALACIONES.
18. FIJACIÓN DE PRECIO DEFINITIVO.
19. ESTABLECIMIENTO DE POLÍTICAS DE CAPTACIÓN DE PERSONAL.
20. CONTACTAR AL PROVEEDOR.
21. COMPRA DE EQUIPO.
22. ESTABLECIMIENTO DE LA MANO DE OBRA REQUERIDA.
23. RECLUTAMIENTO DEL PERSONAL.

JUNIO

AREA ORGANIZACIONAL.

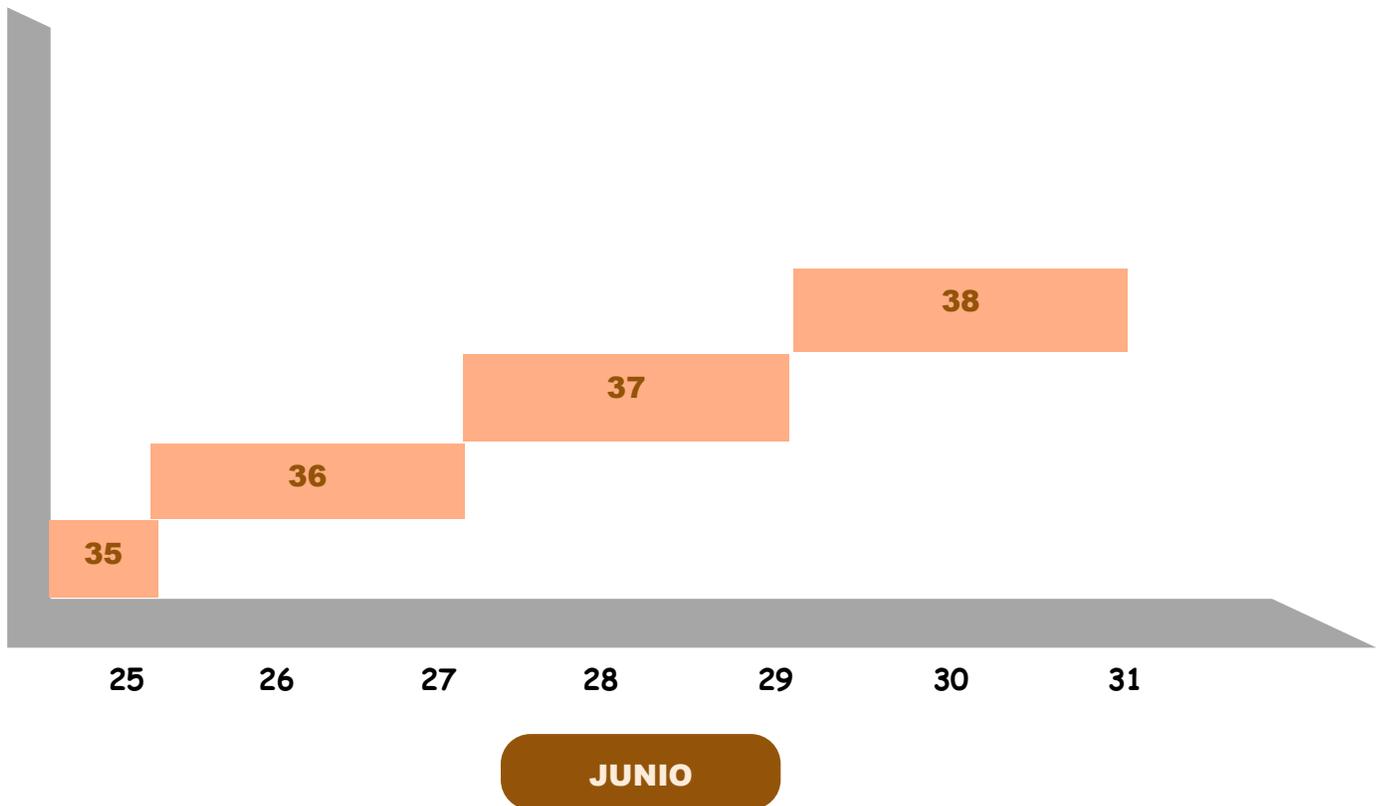


JUNIO

ACTIVIDADES DEL ÁREA DE ORGANIZACIÓN.

24. DEFINICIÓN DE ENCUESTAS
25. DETERMINAR LA FORMA DE APLICACIÓN DE LA ENCUESTA, TAMAÑO DE LA MUESTRA, ETC.
26. APLICACIÓN DE LA EMPRESA.
27. TABULACIÓN E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.
28. OBJETIVOS DEL ÁREA ORGANIZACIONAL.
29. DEFINICIÓN DEL SISTEMA CONTABLE DE LA EMPRESA.
30. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.
31. FUNCIONES ESPECÍFICAS POR PUESTO.
32. ACONDICIONAR EL ÁREA DE TRABAJO.
33. SELECCIÓN DEL PERSONAL.
34. CONTRATACIÓN DEL PERSONAL.

FINANZAS.



ACTIVIDADES DE FINANZAS.

35. OBJETIVOS DEL ÁREA CONTABLE Y FINANZAS.

36. MARCO LEGAL DE LA ORGANIZACIÓN.

37. ELABORACIÓN DE GENERAL.

38. ELABORACIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS.