



Nombre del Alumno: Fabiola Ruiz Abarca.

Nombre del tema: Proyecto Veterinaria VIP.

Nombre de la Materia: Evaluación de proyectos de inversión.

Nombre del profesor: Sandra Guadalupe Guzmán Cantoral.

Nombre de la Licenciatura: Administración y estrategias de negocios.

9no cuatrimestre.

Patitas VIP: Análisis de Viabilidad de un Servicio
de Estética Canina a Domicilio y Guardería
Personalizada



Introducción

En la actualidad, las mascotas ocupan un lugar fundamental en muchas familias, lo que ha incrementado considerablemente la demanda de servicios orientados a su bienestar. En este contexto nace **Patitas VIP**, un proyecto innovador que ofrece estética canina profesional a domicilio y guardería temporal, brindando a los dueños de perros una alternativa cómoda, segura y de alta calidad para el cuidado de sus mascotas.

El propósito de este estudio es analizar la viabilidad integral del emprendimiento, considerando los aspectos de mercado, técnicos, organizacionales y financieros. La iniciativa busca resolver problemas frecuentes como la falta de tiempo de los propietarios, el estrés que sufren los animales al ser trasladados, y la escasa oferta de guarderías con atención personalizada.

Este análisis tiene como objetivo validar una propuesta de valor sólida, rentable y con alto potencial de posicionamiento en el mercado local, generando un impacto positivo en la calidad de vida de los animales y sus cuidadores.

Identificación de la Idea del Proyecto

Patitas VIP se plantea como un emprendimiento que ofrece servicios de estética canina a domicilio y guardería temporal. Su propuesta se basa en proporcionar comodidad, calidad y confianza a los dueños de mascotas, eliminando la necesidad de traslado y ofreciendo un espacio seguro durante sus ausencias.

Problemas que se Busca Resolver

- Dificultad de los propietarios para trasladar a sus mascotas a una estética.
- Falta de tiempo debido a compromisos laborales o personales.
- Ansiedad de los animales al separarse de sus dueños o al permanecer en entornos desconocidos.
- Escasez de guarderías con enfoque profesional y atención personalizada.
- Necesidad de servicios confiables, cómodos y seguros que garanticen el bienestar físico y emocional de los perros.

Estudio de Mercado

Cliente Objetivo

- Propietarios de perros de entre 20 y 55 años.
- Residentes en zonas urbanas o semiurbanas, con poder adquisitivo medio o medio-alto.

- Profesionales, familias o adultos mayores que valoran la conveniencia, calidad y confianza.

Competencia

- Estéticas caninas físicas.
- Clínicas veterinarias con servicios básicos de estética.
- Servicios móviles informales.
- Guarderías convencionales para perros.

Ventajas Competitivas

- Atención a domicilio.
- Trato personalizado y sin jaulas.
- Registro visual de cada sesión.
- Seguimiento continuo del estado de la mascota.

Precios Referenciales

- Baño y corte a domicilio: \$250 – \$400 MXN (según tamaño).
- Guardería por día: \$150 – \$250 MXN.
- Plan mensual de estética: \$800 – \$1,200 MXN.
- Servicio completo (baño, corte, uñas, limpieza de orejas): \$350 – \$500 MXN.

Demanda Estimada

- El 57% de los hogares mexicanos posee al menos una mascota (INEGI, 2023).
- Crecimiento proyectado del 8–10% anual en el sector de servicios para mascotas.
- Tendencia creciente hacia la “humanización” de los animales de compañía.

Preferencias del Cliente

- Servicios a domicilio con atención directa.
- Personal capacitado y trato respetuoso hacia los animales.
- Fotografías o videos del proceso.
- Paquetes o membresías con beneficios recurrentes.

Resumen Ejecutivo

Patitas VIP es una empresa especializada en estética canina a domicilio y guardería personalizada. Su misión es ofrecer un servicio integral, profesional y confiable, que atienda las necesidades de propietarios exigentes y mascotas que merecen atención de calidad. El modelo de negocio se basa en la

creciente demanda por servicios móviles personalizados, destacando por su enfoque humano, ético y conveniente.

Justificación de la Investigación

Este estudio permite evaluar la viabilidad del proyecto, identificando oportunidades de mercado, necesidades insatisfechas y proyecciones financieras realistas. La carencia de servicios móviles formales y guarderías con estándares elevados representa una oportunidad clara para posicionar una propuesta diferenciada y de alto valor.

Análisis Técnico

- Vehículo adaptado para estética móvil (mesa de trabajo, secadora, tanques de agua).
- Equipamiento profesional: máquinas, tijeras, productos hipoalergénicos, aromaterapia.
- Espacio físico acondicionado: área techada, ventilada y segura para la guardería.
- Plataforma de reservas (WhatsApp o sistema web).
- Protocolos estrictos de higiene, desinfección y manejo respetuoso de animales.

Análisis Organizacional

Estructura Propuesta

- Propietario/Gerente General.
- Estilista canino certificado.
- Auxiliar de apoyo y atención al cliente.
- Personal eventual para la guardería.

Capacitación Continua en

- Bienestar y manejo animal.
- Primeros auxilios veterinarios.
- Atención al cliente y marketing digital.

Valores Organizacionales

Compromiso, amor por los animales, ética y profesionalismo.

Análisis Financiero (Estimado)

Inversión Inicial

- Vehículo adaptado: \$100,000 – \$150,000 MXN.

- Equipamiento y productos: \$30,000 MXN.
 - Acondicionamiento del espacio para guardería: \$40,000 MXN.
 - Publicidad y branding: \$10,000 MXN.
 - Capital de trabajo: \$20,000 MXN.
- Total estimado:** \$200,000 – \$250,000 MXN.

Costos Fijos Mensuales

- Sueldos (2 personas): \$20,000 MXN.
 - Insumos: \$3,000 MXN.
 - Combustible y mantenimiento: \$4,000 MXN.
 - Servicios básicos: \$2,000 MXN.
 - Publicidad digital: \$2,000 MXN.
- Total:** \$31,000 MXN.

Ingresos Estimados

- Estética (4 servicios diarios): $4 \times \$300 \times 25 \text{ días} = \$30,000 \text{ MXN}$.
 - Guardería (10 perros al mes, 10 días): $10 \times \$200 \times 10 = \$20,000 \text{ MXN}$.
- Total mensual:** \$50,000 MXN.
Utilidad mensual estimada: \$19,000 MXN.
Punto de equilibrio: Entre 3 y 5 meses.

Conclusiones

El análisis demuestra que **Patitas VIP** representa una oportunidad de negocio viable y con gran potencial de crecimiento. La demanda por servicios personalizados y móviles para mascotas está en auge, especialmente entre quienes valoran la calidad, la confianza y el trato humano.

El modelo técnico es factible con una inversión accesible, y la estructura organizacional permite operar con eficiencia. Además, la combinación de atención profesional, uso de herramientas digitales y una propuesta diferenciada otorga una ventaja competitiva en el mercado.

Patitas VIP no solo responde a una necesidad real del mercado, sino que también se alinea con una tendencia social en expansión, convirtiéndose en una propuesta atractiva y con impacto positivo tanto en los animales como en sus cuidadores.