



**UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS**

**FACULTAD DE CIENCIAS AGROPECUARIAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE MEDICINA VETERINARIA**

**PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA INSTALACIÓN DE UN CONSULTORIO  
VETERINARIO EN EL DISTRITO DE MAGDALENA DEL MAR**

**Tesis para optar el Título Profesional de:**

**MÉDICO VETERINARIO**

**CESAR MORENO MAUTINO**

**Bachiller en Medicina Veterinaria**

**Lima-Perú**

**2017**

A Cristo Jesús que ilumina mi camino y me da la fuerza para lograr todo lo que me propongo en la vida. A mi Mama Elenita, mi abuelita quien era mi segunda madre y está en el cielo. A mis padres y hermanos por su constante apoyo y en especial a mis hermanos Mathvey, Edver y Walter quienes han sido un ejemplo para mí. A mi Padrino Ampelio por sus consejos y a apoyo. A mi novia Silvana por su apoyo y comprensión. A mi mascotita Pequitas quien es la fuente de inspiración para ser un gran profesional.

## AGRADECIMIENTOS

Quisiera agradecer en primer lugar a mis padres Luz y Pedro, a mis hermanos Mathvey, Edver y Walter, quienes siempre me apoyan incondicionalmente en el logro de mis objetivos y que siempre me alientan a seguir mejorando día a día en todos los aspectos de mi vida, así como a mi padrino Ampelio por su apoyo y consejos.

Mi más sincero agradecimiento al Ing. Guido Lavalle Peña, por la orientación y apoyo brindados para la elaboración de este trabajo de investigación.

Quiero agradecer a Silvana, una persona muy especial para mí, por su apoyo y comprensión en todo momento durante el desarrollo de este proyecto.

Finalmente quisiera agradecer a todos mis profesores que me han brindado sus enseñanzas durante mi paso por la universidad, de los cuales me llevo un gran recuerdo y gratitud en especial a los doctores Ramón Zaldívar, Dr. Jara y a la Dra. Lyana Quispe.

## RESUMEN

El presente trabajo de tesis se realizó en el distrito de Magdalena del Mar durante los meses de marzo del año 2013 hasta el mes de diciembre del año 2015 con el objetivo de determinar la rentabilidad en la instalación de un consultorio veterinario en dicho distrito. A través de una investigación del mercado veterinario de la zona se recopiló información acerca de la demanda, los servicios que se ofrecen y la identificación de los centros veterinarios de la zona, así como la potencial competencia. También se pudo obtener información de la población de habitantes del distrito, ingresos, nivel de educación y población de mascotas en el distrito. Se realizó una encuesta a 100 personas que se encontraban con sus mascotas en distintos puntos del distrito para determinar si había aceptación por un nuevo consultorio veterinario en la zona. Se obtuvo información acerca de los costos de inversión, ingresos, egresos y se utilizaron diversos índices financieros para medir la rentabilidad del proyecto como son el punto de equilibrio, el valor actual neto (VAN), la tasa de retorno (TIR) y la relación costo beneficio (C/B). Los resultados obtenidos indican que el proyecto de instalar un consultorio veterinario en el distrito de Magdalena del Mar no sería rentable debido a que se obtuvo valores negativos que a continuación podemos observar: VAN de -58246.27 y la relación costo beneficio (C/B) de -1.85

Palabras Claves: costos, ingresos, egresos, rentabilidad

## SUMMARY

This thesis work was carried out in the District of Magdalena del Mar; from March 2013 to December 2015; with the purpose of determining if the installation of facilities of an animal hospital would be profitable in such district. There was information gathered regarding the demand, the services rendered and the identification of the animal hospitals, as well as the potential competition, for such purpose the veterinary field of Magdalena was assessed. The information collected also included facts regarding the population of Magdalena, their incomes, their level of education and the number of pets in the area. A survey that included 100 people that lived in different areas of the district was taken out in order to determine if they agreed in the settlement of a new animal hospital in Magdalena del Mar. There was actual information gathered related to the costs of investments, incomes and expenses; there were also several financial indexes applied to measure the profitability of the project, such indexes were the point of balance, the Net Present Value (NPV), the Economic Rate of Return (ERR) and the Benefit-Cost Ratio (BCR). The outcomes showed that the idea of establishing an animal hospital in Magdalena would not be profitable due to the negative values obtained as follows: NPV - 58 246,27 and BCR -1,85

Key Words: Costs, incomes, expense, profitability

## ÍNDICE

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTOS	iii
RESUMEN	iv
SUMMARY	v
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: ESTUDIO DE MERCADO	2
CAPÍTULO II: LOCALIZACION	32
CAPÍTULO III: ANALISIS OPERATIVO	35
CAPÍTULO IV: TAMAÑO DEL PROYECTO	38
CAPÍTULO V: ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE LA EMPRESA	40
CAPÍTULO VI: INVERSIONES	44
CAPÍTULO VII: PRESUPUESTOS	50
CAPÍTULO VIII: EVALUACION DEL PROYECTO	59
CAPÍTULO IX: CONCLUSIONES	62
CAPÍTULO X: REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	63
ANEXOS	65

## ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICOS

Cuadro 1. Grado de instrucción de la población	3
Cuadro 2. ¿Lugar de procedencia, sexo y edad del propietario de la mascota?	5
Cuadro 3. ¿Ocupación?	6
Cuadro 4. ¿Grado de instrucción del encuestado?	6
Cuadro 5. ¿Vive usted en casa o departamento?	7
Cuadro 6. ¿Qué mascota tiene?	8
Cuadro 7. ¿Cuántas mascotas tiene en casa?	8
Cuadro 8. ¿Qué edad tiene su mascota?	9
Cuadro 9. ¿Cuál es la raza de su mascota?	10
Cuadro10. ¿Cómo ha llegado a un consultorio veterinario?	11
Cuadro11. ¿Por qué razón elige un consultorio de otro?	12
Cuadro12. ¿Con que frecuencia lleva a su mascota a controles Veterinarios (chequeos/desparasitaciones/vacunas/etc)	13
Cuadro13. ¿Normalmente cuánto paga por consulta veterinaria?	13
Cuadro14. ¿Qué servicios veterinarios solicita frecuentemente para su mascota?	14
Cuadro15. ¿Cuánto gasta mensualmente en su mascota por servicios veterinarios?	14
Cuadro16. ¿Habitualmente donde baña a su mascota?	15
Cuadro17. ¿Con que frecuencia baña a su mascota en un centro veterinario?	16
Cuadro18. ¿Cuánto es lo que paga por el servicio de baño para su mascota?	16
Cuadro19. ¿Qué productos compra habitualmente para su mascota	17
Cuadro20. ¿Dónde compra el alimento para su mascota?	18
Cuadro 21. ¿Dónde compra habitualmente los accesorios para su Mascota (ropa, collares, etc.)?	19

Cuadro 22. ¿A cuántos consultorios o clínicas veterinarias ha llevado a su mascota ?	19
Cuadro 23. ¿Qué aspectos le ha disgustado de los consultorios o clínicas veterinarias que ha visitado?	20
Cuadro 24. ¿Qué aspectos le gustaría mejorar del consultorio o clínica veterinaria donde lleva a su mascota?	21
Cuadro 25. ¿Estaría dispuesto a probar con un nuevo consultorio Veterinario	22
Cuadro 26. Identificación de los centros veterinarios en el distrito de Magdalena del Mar	23
Cuadro 27. Competencia más cercana en el distrito de Magdalena del Mar	25
Cuadro 28. Competencia más cercana en el distrito de San Miguel	25
Cuadro 29. Precios de los servicios veterinarios en el distrito de Magdalena del Mar	26
Cuadro 30. Segmentación de los encuestados según sus preferencias en el distrito de Magdalena del Mar	29
Grafico 1. Organigrama administrativo	41
Cuadro 31. Remuneraciones del personal por categorías	43
Cuadro 32. Activos fijos tangibles e intangibles	44
Cuadro 33. Costos fijos y variables	46
Cuadro 34. Inversión total	48
Cuadro 35. Presupuesto de ingresos	50
Cuadro 36. Presupuesto de egresos	52
Cuadro 37. Punto de equilibrio proyectado	54
Cuadro 38. Estado de ganancias y pérdidas	55
Cuadro 39. Flujo de efectivo	57
Cuadro 40. Valor actual neto (VAN)	60



## INTRODUCCIÓN

El presente proyecto se llevó a cabo en el distrito de Magdalena del Mar durante los meses de marzo del año 2013 hasta el mes de diciembre del año 2015, en este lapso de tiempo se realizó una investigación del mercado veterinario de la zona recopilando información necesaria para realizar el estudio.

La falta de empleo en nuestro país es uno de los principales problemas que afecta a todos los sectores profesionales entre ellos a los médicos veterinarios. Ante este problema surge como una alternativa de trabajo la autogeneración de empleo a través de la creación de su propia empresa que puede ser un consultorio veterinario. Es frecuente observar, como se toman decisiones de invertir en la instalación de centros veterinarios a partir de experiencias empíricas, con total desconocimiento del mercado, la competencia y de los manejos financieros que se deben realizar. Tal desconocimiento, puede llegar a ocasionar pérdidas en perjuicio del profesional que ha invertido su dinero. Por tal motivo el objetivo del presente proyecto es determinar la rentabilidad en la instalación de un consultorio veterinario en el distrito de Magdalena del Mar. Para ello se realizó un estudio de mercado que permitió obtener información acerca de la población del distrito, ingresos, nivel de educación y población de mascotas en el distrito. Se realizó una encuesta a 100 personas que se encontraban con sus mascotas en distintos puntos del distrito en el área comprendida entre la av. Brasil y los límites con los distritos de San Miguel y Pueblo Libre, para determinar si habría aceptación por un nuevo consultorio veterinario en la zona. Se obtuvo información acerca de los costos de inversión, ingresos, egresos y se utilizaron diversos índices financieros para medir la rentabilidad del proyecto como son el punto de equilibrio, el valor actual neto (VAN), la tasa de retorno (TIR) y la relación costo beneficio (C/B).

## **CAPÍTULO I**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

#### **1.1. Producto y servicios**

Un producto es un objeto que se ofrece al mercado en calidad de compra para satisfacer una necesidad. Un servicio es una actividad o trabajo profesional que se ofrece a otra parte a cambio de un honorario u otra compensación económica. Entre los servicios que el consultorio veterinario ofrecerá tenemos: consultas, tratamiento, desparasitación, aplicación de vacunas, cirugía, servicio de baños y corte de pelos. Dentro de los productos que se ofrecerán tenemos: productos médicos y accesorios para mascotas. (1)

#### **1.2. Mercado**

Lugar o área geográfica donde convergen gran número de productores, vendedores y gran número de consumidores con la finalidad de realizar transacciones comerciales. (1)

##### **1.2.1. Área geográfica del distrito de Magdalena del Mar**

El distrito de Magdalena del Mar, está localizado dentro del área consolidada de la ciudad, posee un área de 3.61 Km<sup>2</sup>, limita al norte con los distritos de Pueblo Libre y Jesús María, al sur con el Océano pacífico al este con San Isidro y al oeste con San Miguel. (2)

### 1.2.1.1. Población del distrito de Magdalena del Mar:

El distrito de Magdalena del Mar, tiene una población de 54,566 habitantes siendo el número de mujeres mayor que el de hombres con 25,536.9 hombres y 29,029.1 mujeres con un nivel de educación el cual se describe a continuación (3) :

**Cuadro 1: Grado de instrucción de la población**

Nivel de estudios	Hombre	Mujer
Secundaria completa	51.50%,	46.00%
Superior	23.00%	20.00%
Técnico	16.20%,	17.00%
Primaria	8.70%,	14.60%,
Inicial	0.60%	2.40 %
Total	100%	100%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) 2014

El ingreso promedio mensual por género en el distrito de Magdalena del Mar es el siguiente: mujeres con ingresos de 1,096 nuevos soles y hombres con 1,632 nuevos soles. Con un gasto promedio mensual de 1,082 nuevos soles cuyos mayores gastos lo realizan en alimentación, alquiler de vivienda, combustible, transporte y comunicaciones (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2014) (3)

### 1.2.1.2. Población de mascotas del distrito de Magdalena del Mar

Según el área de sanidad de la Municipalidad de Magdalena del Mar, el distrito tiene registrado una población de 5,470 canes, no hacen mención de la población de otras especies.

### **1.3. Demanda**

La demanda de un producto o servicio es la cantidad vendida o estimada para la venta en un mercado determinado que está dispuesto a adquirir por un precio razonable y preestablecido en un periodo de tiempo específico para satisfacer una necesidad. (1,4):

No existe información ni estudios acerca de la cantidad demanda de servicios veterinarios en el distrito de Magdalena del Mar. Pero se pudo obtener información acerca de la cantidad demanda de servicios veterinarios durante los años 2011-2015 de un consultorio veterinario ubicado en la urbanización Orbeoa, que se encuentra ubicado en el área conformada por la Av. Brasil, los límites con los distritos de Pueblo Libre y de San Miguel. (Anexo No.1)

#### **1.3.3. Proyección de la demanda en el distrito de Magdalena del Mar**

A fin de determinar si habrá demanda de servicios y productos veterinarios en el distrito de Magdalena del Mar, se realizó una encuesta a 100 personas que se encontraban con sus mascotas en distintos puntos de la zona permitida por la municipalidad de Magdalena del Mar para la instalación de un centro veterinario el cual está ubicada en la zona más antigua del distrito y que se ubicada cerca a los límites de los distritos de San Miguel y Pueblo Libre. (ANEXO No.2). Los puntos en los que se realizó el estudio fueron: la Plaza de armas del

distrito, mercado, centros de venta de alimento y accesorios para mascotas, así como a personas que salían de algunos de los centros veterinarios de la zona o se encontraban paseando a sus mascotas para determinar el grado de aceptación de un nuevo consultorio veterinario en la zona: Entre los resultados obtenidos en la encuesta, podemos observar:

**Cuadro 2: ¿Lugar de procedencia, sexo y edad del propietario de la mascota?**

Edad	Magdalena del Mar		San Miguel		Pueblo Libre		Total	Total %
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer		
Hasta 20 años	02	02	03	06	00	00	13	13%
De 20 a 30 años	01	04	01	07	00	01	14	14%
De 30 a 40 años	01	02	01	03	01	00	08	08%
De 40 a 50 años	02	12	02	05	00	00	21	21%
De 50 a 60 años	04	08	02	04	00	00	18	18%
De 60 a 70 años	02	06	01	02	01	00	12	12%
De 70 a 80 años	03	06	03	02	00	00	14	14%
Sub total	15	40	13	29	02	01	100	100%
Total	55		42		03		100	100%

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro 2, según el lugar de procedencia de los 100 encuestados, el mayor porcentaje (55%) de los encuestados vive en Magdalena del Mar, el 42% procede del distrito de San Miguel y el 3% procede de Pueblo Libre. Según el sexo, la mayoría de encuestados (70%) son mujeres y el 30% son hombres. Según la edad, la mayoría (21%) tiene la edad entre los 40 a 50 años de edad, el 18% tiene la edad entre 50 a 60 años, el 14% tiene entre los 70 a 80 años, el 14% tiene la edad entre 20 a 30 años, el 13% tiene la edad hasta los 20 años, el 12% tienen edad entre los 60 a 70 años y el 8% tienen edad entre los 30 y 40 años de edad.

### Cuadro 3: ¿Ocupación?

Ocupación	Magdalena del Mar		San Miguel		Pueblo Libre		Total	Total %
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer		
Empleado	06	09	07	11	02	00	35	35%
Ama de casa	00	14	00	05	00	01	20	20%
Estudiante	02	04	03	04	00	00	13	13%
Independiente	03	04	01	04	00	00	12	12%
Comerciante	02	05	01	02	00	00	10	10%
Jubilado	01	04	01	03	00	00	09	09%
Empresario	01	00	00	00	00	00	01	01%
Sub total	15	40	13	29	02	01	100	100%
Total	55		42		03		100	100%

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro 3, con relación a la ocupación de las 100 personas encuestadas, el mayor porcentaje, 35%, está bajo el régimen de empleado. El 20% son amas de casa de los cuales la mayoría vive en Magdalena del Mar. El 13% son estudiantes. El 12% son trabajadores independientes. El 10% son comerciantes. El 9% son jubilados y el 1% empresarios. Se puede observar que el mayor porcentaje de empleados son del sexo femenino y que la mayor parte proviene del distrito de San Miguel.

### Cuadro 4: ¿Grado de instrucción?

Grado de instrucción	Magdalena del Mar		San Miguel		Pueblo Libre		Total	Total %
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer		
Superior	06	14	09	17	01	00	47	47%
Técnico	05	09	02	10	01	01	28	28%
Secundaria	04	17	02	02	00	00	25	25%
Sub total	15	40	13	29	02	01	100	100%
Total	55		42		03		100	100%

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro 4, respecto al grado de instrucción de los encuestados, se encontró que el mayor porcentaje (47%) tiene estudios superiores, de los cuales la mayoría son mujeres que provienen del distrito de San Miguel. El 28% de encuestados tiene estudio técnico del cual la mayoría vive en el distrito de Magdalena del Mar y el 25% de encuestados tiene secundaria completa apreciándose que en dicho grupo la mayoría son mujeres que viven en el distrito de Magdalena del Mar.

#### **Cuadro 5: ¿Vive usted en casa o departamento?**

Respuesta	Magdalena del Mar		San Miguel		Pueblo Libre		Total	Total %
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer		
Casa	11	30	05	15	00	00	61	61%
Departamento	04	10	08	14	02	01	39	39%
Sub total	15	40	13	29	02	01	100	100%
Total	55		42		03		100	100%

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro 5, en relación al tipo de vivienda de los encuestados, se encontró que el mayor porcentaje (61%), de las personas encuestadas vive en una casa, del cual la mayoría son mujeres que viven en el distrito de Magdalena del Mar, en tanto que el 39% de los encuestados vive en un departamento, en dicho grupo la mayoría son mujeres que provienen del distrito de San Miguel.

### Cuadro 6: ¿Que mascota tiene?

Respuesta	Magdalena del Mar		San Miguel		Pueblo Libre		Total	Total %
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer		
Perro	13	29	12	23	02	01	80	80%
Perro y gato	01	05	00	03	00	00	09	09%
Gato	00	05	01	02	00	00	08	08%
Perro y conejo	01	00	00	01	00	00	02	02%
Perro, gato y tortuga	00	01	00	00	00	00	01	01%
Sub total	15	40	13	29	02	01	100	100%
Total	55		42		03		100	100%

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 6, el mayor porcentaje (80%) de las 100 personas encuestadas, tiene perros como mascota, del cual la mayoría son mujeres que viven en el distrito de Magdalena del Mar. El 9% de encuestados tiene perro y gato. El 8% de encuestados tiene gatos, en este grupo la mayoría son mujeres que viven en Magdalena del Mar. El 2% de encuestados tiene perro y conejo. El 1% de encuestados tiene perro, gato y tortuga.

### Cuadro 7: ¿Cuántas mascotas tiene en casa?

Respuesta	Magdalena del Mar		San Miguel		Pueblo Libre		Total	Total %
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer		
Uno	11	31	10	14	02	00	68	68%
Dos	02	05	03	12	00	01	23	23%
Tres	00	04	00	02	00	00	06	06%
Cuatro	02	00	00	01	00	00	03	03%
Sub total	15	40	13	29	02	01	100	100%
Total	55		42		03		100	100%

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro 7, en cuanto al número de mascotas que tienen las 100 personas encuestadas, el mayor porcentaje, el 68%, tiene una mascota en casa, del cual la mayoría son mujeres



que viven en el distrito de Magdalena del Mar. El 23% de encuestados, tiene dos mascotas de los cuales la mayoría son mujeres que provienen del distrito de San Miguel. El 6% de encuestados tiene tres mascotas, en este grupo la mayoría vive en el distrito de Magdalena del Mar y el 3% de encuestados, tiene cuatro mascotas en casa.

### Cuadro 8: ¿Qué edad tiene su mascota?

Respuesta	Magdalena del Mar	San Miguel	Pueblo Libre	Total	Total
De 1 a 12 meses	04	02	00	06	06%
De 1 a 2 años	08	07	00	15	15%
De 2 a 3 años	10	08	02	20	20%
De 3 a 4 años	07	06	01	14	14%
De 4 a 5 años	07	05	00	12	12%
De 5 a 6 años	03	02	00	05	05%
De 6 a 7 años	02	03	00	05	05%
De 7 a 8 años	03	02	00	05	05%
De 8 a 9 años	02	03	00	05	05%
De 9 a 10 años	03	02	00	05	05%
De 10 a 11 años	03	02	00	05	05%
De 13 a 14 años	03	00	00	03	03%
Total	55	42	03	100	100%

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro 8, con relación a la edad de las mascotas, de las 100 personas encuestadas, la mayoría (20%) tiene mascotas de 2 a 3 años de edad. El 15% de encuestados tiene mascotas entre 1 a 2 años de edad. El 14% de encuestados tiene mascotas entre los 3 a 4 años de edad. El 12% de encuestados, tiene mascotas entre los 4 a 5 años de edad. El 6% de encuestados, tiene mascotas entre los 2 meses a un año de edad. El 5% de encuestados, tiene mascotas entre los 5 a 6 años de edad, seguido de 5% de encuestados que tienen mascotas entre los 6 a 7 años, 5% de encuestados tienen mascotas entre los 6 a 7 años de edad, 5% de encuestados, tienen mascotas entre los 7 a 8 años, 5% de

encuestados, tienen mascotas entre los 8 a 9 años, 5% de encuestados, tienen mascotas entre los 9 a 10 de edad y 5% de encuestadas, tienen mascotas entre los 10 a 11 años de edad. El 3% de encuestados tiene mascotas entre los 13 a 14 años de edad.

### Cuadro 9: ¿Cuál es la raza de su mascota?

Respuesta	Magdalena del Mar	San Miguel	Pueblo Libre	Total	Total %
Mestizo	26	13	01	40	40%
Shitzu	04	06	00	10	10%
Schnauzer	03	04	00	07	07%
Pekinés	03	03	00	06	06%
Cocker spaniel	01	04	00	05	05%
Yorkshire	01	00	01	02	02%
Fox terrier	01	01	00	02	02%
Poodle toy	02	00	00	02	02%
Perro peruano	00	02	00	02	02%
Scotich terrier	01	01	00	02	02%
West Highland	01	01	00	02	02%
Beagle	02	00	00	02	02%
Basset hound	01	01	00	02	02%
Siberiano	01	01	00	02	02%
Golden retriever	02	00	00	02	02%
Dálmata	00	00	00	00	00%
Labrador	00	01	00	01	01%
Rotwiller	00	01	00	01	01%
Pug	01	00	00	01	01%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>39</b>	<b>03</b>	<b>92</b>	<b>92%</b>

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro 9, el mayor porcentaje (40%) de las 100 personas encuestadas tiene solo perros como mascota. En dicho grupo el mayor porcentaje de encuestados, el 26% tiene perros de raza mestiza, del cual la mayoría vive en Magdalena del Mar. El 10% de los encuestados tiene perros de la raza shitzu. El 7% de encuestados tiene perros de la raza

schnauzer. El 6% de los encuestados tiene perros de raza pekinés. El 5% de los encuestados tiene perros de la raza cocker spaniel y con 2% cada uno tenemos a encuestados que afirman tener perros de las razas : Yorkshire, Fox terrier, Poodle toy, perro peruano, scotish terrier, west Highland, Beagle, basset hound, siberiano, Golden retriever, seguido de un 1% cada uno, de personas encuestadas que afirman tener perros de las razas : dalmata, labrados, rotwiller y pug.

#### **Cuadro 10: ¿Cómo ha llegado a un consultorio veterinario?**

Respuesta	Magdalena del Mar	San Miguel	Pueblo Libre	Total	Total
Por Recomendación	18	13	03	34	34%
Por cercanía a su domicilio	18	12	00	30	30%
Por volantes	14	14	00	28	28%
Pasaba por el lugar	02	03	00	05	05%
Buscando	03	00	00	03	03%
Total	55	42	03	100	100%

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro 10, el mayor porcentaje (34%) de los 100 encuestados ha conocido un centro veterinario por recomendación de otras personas. El 30% ha llegado porque el centro veterinario se encuentra cerca a su domicilio. El 28% de encuestados, ha llegado a un consultorio veterinario enterado por los volantes que recibió y en menor número, el 5% de encuestados que manifiesta haber llegado a un centro veterinario porque pasaba por el lugar y se enteró de su existencia. El 3% de encuestados afirma haber llegado a un centro veterinario porque buscaba una nueva alternativa para llevar a su mascota.

**Cuadro 11: ¿Porque razón elige un consultorio de otro?**

Respuesta	Magdalena del Mar	San Miguel	Pueblo Libre	Total	Total %
Precios, cercanía, e infraestructura	19	15	00	34	34%
Por la atención	13	11	03	27	27%
La atención y cercanía a su domicilio	09	04	00	13	13%
Los precios, la atención cercanía a su domicilio e infraestructura	06	03	00	09	09%
Los precios, la atención, cercanía a su domicilio	03	06	00	09	09%
Los precios, cercanía a su domicilio	02	02	00	04	04%
Los precios y la atención	02	00	00	02	02%
Los precios, la atención e infraestructura	01	01	00	02	02%
Total	55	42	03	100	100%

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro 11, el mayor porcentaje (34%) de las 100 personas encuestadas afirma que el motivo para elegir un consultorio veterinario está ligado a sus preferencias en la que se incluyen: los precios, la cercanía a su domicilio, y la infraestructura. El 27% de encuestados, elige un consultorio veterinario solamente por la atención que le brinden. El 13% de encuestados, elige un consultorio veterinario por la atención y la cercanía a su domicilio. El 9% de encuestados elige un consultorio veterinario por los precios, la atención, la cercanía a su domicilio e infraestructura del local. El 9% de encuestados elige un consultorio veterinario por los precios, por la atención y la cercanía a su domicilio. El 4% de encuestados elige un consultorio veterinario por los precios y la cercanía a su domicilio. El 2% de encuestados elige un consultorio veterinario por los precios y la atención. El 2% elige un consultorio veterinario por los precios, por la atención e infraestructura del local. Para la gran mayoría de los encuestados el factor fundamental a la hora de elegir un consultorio veterinario son los precios y la atención seguida de la infraestructura del local.

**Cuadro 12: ¿Con que frecuencia lleva a su mascota a controles veterinarios (Chequeos/desparasitaciones/vacunas/etc.).**

Respuesta	Magdalena del Mar	San Miguel	Pueblo Libre	Total	Total %
Solo cuando mi mascota se siente mal	44	31	03	78	78%
Una vez al año	07	02	00	09	09%
Cada 6 meses	01	02	00	03	03%
Cada 3 meses	01	05	00	06	06%
Cada 2 meses	02	02	00	04	04%
Total	55	42	03	100	100%

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro 12, se aprecia que de los 100 encuestados, el mayor porcentaje (78%) lleva a controles veterinarios a su mascota solamente cuando este se siente mal. El 9% de encuestados lleva a su mascota una sola vez al año a control veterinario. El 6% de encuestados lleva cada tres meses. El 4% de encuestados lleva cada dos meses y 3% lleva cada 6 meses a su mascota a controles veterinarios.

**Cuadro 13: ¿Normalmente cuánto paga por consulta veterinaria?**

Respuesta	Magdalena del Mar	San Miguel	Pueblo Libre	Total	Total %
S/15.00	29	05	00	34	34%
S/20.00	23	14	03	40	40%
S/25.00	03	17	00	20	20%
S/30.00	00	04	00	04	04%
S/40.00	00	02	00	02	02%
Total	55	42	03	100	100%

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro 13, se determinó que la mayoría (40%) de los encuestados paga S/20 nuevos soles por el servicio de consulta veterinaria. El 34% de encuestados paga S/15.00 nuevos

soles, el 20% paga S/25.00 nuevos soles y el 4% de encuestados que paga S/ 30 y un 2% de encuestados que paga S/. 40.00 nuevos soles. Asimismo, se determinó que la mayoría (55%) de los encuestados que acuden a consulta veterinaria proceden del distrito de Magdalena del Mar, el 42% vienen del distrito de San Miguel y el 3% de pueblo libre.

#### **Cuadro 14: ¿Qué servicios veterinarios solicita frecuentemente para su mascota?**

Respuesta	Magdalena del Mar	San Miguel	Pueblo Libre	Total	Total %
Baño	35	34	03	72	72%
Baño y corte de pelo	08	07	00	15	15%
Ninguno	12	01	00	13	13%
Total	55	42	03	100	100%

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro 14, El servicio de baños, es el servicio que el mayor porcentaje (72%) de los 100 encuestados solicita frecuentemente para su mascota. El 15% de encuestados, solicita con frecuencia el servicio de baño y corte de pelo para su mascota y un 13% de encuestados no solicita ningún servicio. En dicho grupo se encuentra en mayor porcentaje los encuestados del distrito de Magdalena del Mar.

#### **Cuadro 15. ¿Cuánto gasta mensualmente en su mascota por servicios veterinarios?**

Respuesta	Magdalena del Mar	San Miguel	Pueblo Libre	Total	Total %
S/ 20.00	17	04	00	21	21%
S/25.00	05	05	00	10	10%
S/30.00	11	25	00	36	36%
S/40.00	00	04	03	07	07%
S/50.00	03	02	00	05	05%
S/60.00	04	00	00	04	04%
S/80.00	03	01	00	04	04%
Total	43	41	03	87	87%

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro 15, S/ 30 nuevos soles es lo que gasta por servicios veterinarios el mayor porcentaje (36%) de las 100 personas encuestadas, del cual el mayor porcentaje (25%) proviene del distrito de San Miguel. El 21% de encuestados gasta S/20 nuevos soles mensualmente en servicios veterinarios, del cual el mayor porcentaje (17%) vive en el distrito de Magdalena del Mar. El 10% de encuestados gasta S/ 25 nuevos soles mensualmente en servicios veterinarios. El 7% de encuestados, gasta S/40 nuevos soles, el 5% de encuestados, gasta S/. 50 nuevos soles, el 4% de encuestados, gasta 60 nuevos soles y el 4% de encuestados gasta S/. 80 nuevos soles mensuales.

#### **Cuadro 16: ¿Habitualmente donde baña a su mascota?**

Respuesta	Magdalena del Mar	San Miguel	Pueblo Libre	Total	Total %
En casa	12	1	00	13	13%
En un centro veterinario	43	41	03	87	87%
Total	55	42	03	100	100%

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro 16, el mayor porcentaje (87%) de los 100 encuestados baña a su mascota en un centro veterinario, del cual la mayoría (43%) vive en el distrito de Magdalena del Mar, seguido de encuestados del distrito de San Miguel y en menor proporción los encuestados que provienen del distrito de Pueblo Libre, que llevan a bañar a su mascota a un centro veterinario. El 13% de encuestados afirma bañar a su mascota en casa En dicho grupo la mayoría vive en el distrito de Magdalena del Mar.

**Cuadro 17: ¿Con que frecuencia baña a su mascota en un centro veterinario?**

Respuesta	Magdalena del Mar	San Miguel	Pueblo Libre	Total	Total %
Cada 15 días	06	10	00	16	16%
Una vez al mes	24	22	03	49	49%
Cada 2 meses	02	01	00	03	03%
Cada 3 meses	02	00	00	02	02%
Cada 6 meses	01	01	00	02	02%
Cuando sea necesario	08	07	00	15	15%
<b>Total</b>	<b>43</b>	<b>41</b>	<b>03</b>	<b>87</b>	<b>87%</b>

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro 17, el mayor porcentaje (49%) de los encuestados con frecuencia lleva una vez al mes a bañar a su mascota a un centro veterinario. El 16% de encuestados, lleva a bañar a su mascota cada 15 días. El 15% de encuestados lleva a bañar a su mascota cuando sea necesario según lo requiera la mascota. El 3% cada 2 meses, el 2% lo lleva a bañar cada 3 meses y el 2% lo lleva a bañar cada 6 meses.

**Cuadro 18: ¿Cuánto es lo que paga por el servicio de baño para su mascota?**

Respuesta	Magdalena del Mar	San Miguel	Pueblo Libre	Total	Total %
S/15.00	18	04	00	22	22%
S/18.00	04	00	00	04	04%
S/20.00	18	14	03	35	35%
S/22.00	02	06	00	08	08%
S/25.00	01	09	00	10	10%
S/30.00	00	06	00	06	06%
S/40.00	00	01	00	01	01%
S/60.00	00	01	00	01	01%
<b>Total</b>	<b>43</b>	<b>41</b>	<b>03</b>	<b>87</b>	<b>87%</b>

Fuente: Elaboración propia



En el cuadro 18, La mayoría (35%) de los usuarios del servicio veterinario de baños paga S/ 20 nuevos soles por dicho servicio, del cual el mayor porcentaje vive en el distrito de Magdalena del Mar. El 22% de encuestados paga 15 nuevos soles, del cual la mayoría vive en el distrito de Magdalena del Mar. El 10% de encuestados paga S/25 nuevos soles por servicio de baños, en dicho grupo el mayor porcentaje de encuestados proviene del distrito de San Miguel. El 8% de encuestados paga S/ 22 nuevos soles, el 6% paga S/30 nuevos soles, el 4% paga S/18 nuevos soles y en menor porcentaje 1% que paga S/40 nuevos soles y 1% que paga S/60 nuevos soles por el servicio de baños.

**Cuadro 19: ¿Que productos compra habitualmente para su mascota?**

Respuesta	Magdalena del Mar	San Miguel	Pueblo Libre	Total	Total %
Alimento	32	29	00	61	61%
Alimento y accesorios	15	08	03	26	26%
Accesorios	8	05	00	13	13%
Total	55	42	03	100	100%

En el cuadro 19, en relación a los productos que se adquieren para mascotas se ha determinado que el mayor porcentaje (61%) de las personas encuestadas, compra habitualmente solo alimentos para su mascota, de los cuales el mayor porcentaje son del distrito de Magdalena del Mar. El 26% de encuestados, compra habitualmente alimento y accesorios para su mascota. En menor porcentaje, el 13% de encuestados que manifiesta comprar solamente accesorios y no alimento para mascota porque alimenta a sus mascotas con comida casera.

**Cuadro 20: ¿Dónde compra el alimento para su mascota?**

Respuesta	Magdalena del Mar	San Miguel	Pueblo Libre	Total	Total %
En el mercado	34	29	00	63	63%
En supermercado	12	07	00	19	19%
En veterinaria	04	05	00	09	09%
En mercado y supermercado	01	00	03	04	04%
En veterinaria y supermercados	02	01	00	03	03%
En mercado, vet. o supermercado	02	00	00	02	02%
<b>Total</b>	<b>55</b>	<b>42</b>	<b>03</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro 20, respecto al lugar donde los encuestados compran alimentos para su mascota, se encontró que la mayoría (63%) de las cien personas encuestadas, compra alimento para su mascota en el mercado, del cual el mayor porcentaje vive en el distrito de Magdalena del Mar. El 19% de encuestados, compra alimentos para su mascota en supermercados. El 9% de encuestados, afirma comprar alimento para su mascota en veterinarias. El 4% de encuestados compra alimentos para su mascota en el mercado y supermercado. El 3% de encuestados compra alimentos para su mascota en veterinaria y en el supermercado. El 2% de encuestados, puede comprar alimentos para su mascota en el mercado, supermercado o en una veterinaria.

**Cuadro 21: ¿Dónde compra habitualmente los accesorios para su mascota (ropa, collares, etc.)?**

Respuesta	Magdalena del Mar	San Miguel	Pueblo Libre	Total	Total %
En el mercado	31	21	00	52	52%
En el supermercado	12	16	03	31	31%
En veterinaria	05	04	00	09	09%
En el mercado y supermercado	04	00	00	04	04%
En veterinaria y supermercados	01	01	00	02	02%
En el mercado, veterinaria o supermercado	02	00	00	02	02%
<b>Total</b>	<b>55</b>	<b>42</b>	<b>03</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro 21, se determinó que el mayor porcentaje (52%), de las 100 personas encuestadas compra accesorios para su mascota en el mercado, del cual la mayoría vive en el distrito de Magdalena del Mar. El 31% de encuestados compra accesorios para su mascota en supermercados. El 9% de encuestados afirma comprar accesorios para su mascota en veterinarias. El 4% de encuestados, manifiesta comprar accesorios para su mascota en veterinarias o supermercados. El 2% de encuestados compra accesorios para su mascota en el mercado y supermercados. El 2% de encuestados manifiesta que puede comprar accesorios para su mascota en el mercado, veterinarias o en el supermercado.

**Cuadro 22: ¿A cuántos consultorios veterinarios o clínicas veterinarias ha llevado a su mascota?**

Respuesta	Magdalena del Mar	San Miguel	Pueblo Libre	Total	Total %
A uno	09	10	00	19	19%
A dos	18	12	00	30	30%
A tres	20	15	03	38	38%
A cuatro	05	02	00	07	07%
A cinco	03	03	00	06	06%
<b>Total</b>	<b>55</b>	<b>42</b>	<b>03</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro 22, hasta a 3 centros veterinarios ha llevado el mayor porcentaje (38%) de las 100 personas encuestadas, de los cuales la mayoría vive en el distrito de Magdalena del Mar. El 30% de encuestados, afirma haber llevado hasta a dos centros veterinarios a su mascota. El 19% de encuestados, afirma haber llevado a su mascota en busca de servicios veterinarios solo a un centro veterinario. El 7% de encuestados, manifiesta haber llevado a su mascota en busca de productos y servicios veterinarios hasta a cuatro centros veterinarios. El 6% de encuestados, ha llevado a su mascota hasta a cinco centros veterinarios en busca de un mejor servicio.

**Cuadro 23: ¿Qué aspectos le ha disgustado de los consultorios o clínicas veterinarias que ha visitado?**

Respuesta	Magdalena del Mar	San Miguel	Pueblo Libre	Total	Total %
La atención	23	19	03	45	45%
No bañan bien a su mascota	10	04	00	14	14%
El maltrato a la mascota	04	04	00	08	08%
No sabe no opina	05	01	00	06	06%
La atención y la infraestructura	04	02	00	06	06%
No hacen un buen diagnostico	02	03	00	05	05%
Falta de aseo en el consultorio	00	05	00	05	05%
Falta de información, no son directos en consulta	02	02	00	04	04%
Alergias de las mascotas después de ser bañadas	03	00	00	03	03%
Demora en el servicio	01	01	00	02	02%
Los tratamientos largos	01	01	00	02	02%
<b>Total</b>	<b>55</b>	<b>42</b>	<b>03</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro N°23, el aspecto que más le ha disgustado de un consultorio veterinario a la mayoría (45%) de las 100 personas encuestadas, es la atención. El 14% de encuestados manifiesta que le ha disgustado, que en el servicio de baños del centro veterinario al que ha llevado a sus mascotas, no bañen bien a sus mascotas. Al 8% de los encuestados, el aspecto que le ha disgustado de un centro veterinario, es que su mascota haya sido maltratada. Al 6% de los encuestados, no sabe que le ha disgustado de un centro veterinario. Al 6% de los encuestados, el aspecto que le ha disgustado la atención y la infraestructura del centro veterinario que ha visitado. Al 5% de los encuestados, el aspecto que le ha disgustado del consultorio veterinario que ha visitado es la falta de aseo. Al 5% de los encuestados les ha disgustado que no hagan un buen diagnóstico. Al 4% de los encuestados, el aspecto que le ha disgustado de un centro veterinario es la falta de información y que no sean directos en las consultas. Al 3% de los encuestados, el aspecto que le ha disgustado de un centro veterinario es por la alergia originada a su mascota después de haber ido al servicio de baños. Al 2% de los encuestados, el aspecto que le ha disgustado de un centro veterinario que ha visitado, se debe a los largos tratamientos y la demora en el servicio.

**Cuadro 24: ¿Qué aspectos le gustaría mejorar del consultorio o clínica veterinaria donde lleva a su mascota?**

Respuesta	Magdalena del Mar	San Miguel	Pueblo Libre	Total	Total %
La atención	48	37	03	88	88%
Ofertas y promociones	03	01	00	04	04%
Precios	03	01	00	04	04%
Recojo a domicilio	00	02	00	02	02%
Ofertas	01	01	00	01	01%
Rapidez	00	00	00	01	01%
Total	55	42	03	100	100%

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro 24, el aspecto que al mayor porcentaje (88%) de las 100 personas encuestadas el aspecto que le gustaría mejorar de un consultorio o clínica veterinaria donde lleva a su mascota en busca de servicios veterinarios, es la atención a los clientes y a sus mascotas. Al 4% de los encuestados, el aspecto que les gustaría mejorar del centro veterinario donde lleva a su mascota, son las ofertas, promociones de servicios y productos. Al 4% de los encuestados, el aspecto que les gustaría mejorar del centro veterinario donde llevan a sus mascotas, son los precios de los productos y servicios. Al 2% de los encuestados, el aspecto que les gustaría mejorar del centro veterinario donde llevan a sus mascotas es el recojo a domicilio. Al 1% de los encuestados, el aspecto que les gustaría mejorar del centro veterinario donde llevan a sus mascotas son las ofertas en productos y servicios veterinarios. Al 1% de los encuestados, el aspecto que les gustaría mejorar del centro veterinario donde lleva a su mascota es la rapidez en el servicio.

#### **Cuadro 25: ¿Estaría dispuesto a probar con un nuevo consultorio veterinario?**

Respuesta	Magdalena del Mar	San Miguel	Pueblo Libre	Total	Total %
Si	37	28	03	68	68%
No	10	10	00	20	20%
No sabe no opina	08	04	00	12	12%
Total	55	42	03	100	100%

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro 25, el mayor porcentaje (68%) de las 100 personas encuestadas, afirma que estaría dispuesto a probar con un nuevo consultorio veterinario en la zona. En dicho grupo, el 37% vive en el distrito de Magdalena del Mar. El 20% de los encuestados, manifiesta que se siente conforme con la veterinaria que atiende a sus mascotas y no estaría dispuesto a probar con los servicios de un nuevo consultorio veterinario en la zona. El 12% de los encuestados, no sabe si probaría con los servicios de un nuevo consultorio veterinario en la zona.

## 1.4. La Oferta

La oferta es la cantidad de bienes y servicios, que se está dispuesto a ofrecer o vender a distintos precios en un momento determinado. (5,1)

En el distrito de Magdalena del Mar los centros veterinarios que ofrecen productos y servicios veterinarios son 16, los cuales mencionaremos a continuación:

**Cuadro 26: Identificación de los centros veterinarios en el distrito de Magdalena del Mar:**

<b>Centro veterinario</b>	<b>Ubicación</b>
1) <b>Tara vet.</b>	Jr. San Martin No. 899 Magdalena del Mar
2) <b>San francisco</b>	Av. Félix Divos No. 869 Magdalena del Mar
3) <b>Alicia rubio</b>	Av. Diego de Gavilán No. 214 Magdalena del Mar
4) <b>Mascotas vip</b>	Av. Javier Prado Oeste No. 326 Magdalena del Mar
5) <b>Moore</b>	Jr. Tomas Moore No. 324 Magdalena del Mar
6) <b>C&amp;C</b>	Jr. Cuzco No. 191 Magdalena del Mar
7) <b>Valete s</b>	Jr. Junín No. 246 Magdalena del Mar
8) <b>San Antonio</b>	Jr. Arequipa No. 108 Magdalena del Mar
9) <b>Independencia</b>	Av. Sucre No. 914 Magdalena del Mar
10) <b>Hernández</b>	Av. Sucre No.1481 Magdalena del Mar
11) <b>Estetic can</b>	Jr. Castilla No. 332 Magdalena del Mar
12) <b>Celivet</b>	Jr. Echenique No. 577 Magdalena del Mar
13) <b>Dogtoras</b>	Jr. Echenique No.922 Magdalena del Mar
14) <b>Haru</b>	Jr. Comandante Espina No.541 Magdalena del Mar
15) <b>Groomers</b>	Av. Juan de Aliaga No. 383 Magdalena del Mar
16) <b>Suicavet</b>	Jr. Junín No. 680 Magdalena del Mar.

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro 26 se aprecia que en el distrito de Magdalena del Mar de los 16 centros veterinarios existentes en el distrito tres son clínicas veterinarias y entre ellas tenemos a las clínicas veterinarias San Francisco, Alicia Rubio y Groomers. Los demás centros veterinarios están conformado por consultorios veterinarios y veterinarias.

#### **1.4.1. Oferta de servicios veterinarios en el distrito de Magdalena del Mar**

Entre los servicios que ofrecen los 16 centros veterinarios del distrito de Magdalena del Mar, el mayor número de servicios veterinarios lo ofrecen las clínicas veterinarias: San Francisco, Alicia Rubio y Groomers (ANEXO No 3).

#### **1.5. Análisis de la competencia**

Competencia son todas aquellas empresas que realizan actividades iguales a las que realiza nuestra empresa o que en un momento determinado puede reemplazar el consumo de los productos que nuestra empresa genera. (1)

En el distrito de Magdalena del Mar, existen 16 centros veterinarios, de los cuales 11 se encuentran a los alrededores del mercado de Magdalena del Mar, en el área comprendida por la avenida Brasil, los límites con los distritos de Pueblo Libre y San Miguel. También se ha identificado como competencia a los 15 centros de venta de comida para mascotas y 2 pet shops ubicadas alrededor del mercado de Magdalena del Mar y a los tres centros veterinarios del distrito de San Miguel que se encuentran muy cercanos al distrito de Magdalena a Magdalena del Mar, los cuales mencionaremos a continuación:



**Cuadro 27: Competencia más cercana en el distrito de Magdalena del Mar:**

	<b>Centro veterinario</b>	<b>Ubicación</b>
1)	Tara vet.	Jr. San Martin No. 899 Magdalena del Mar
2)	San Antonio	Jr. Arequipa No. 108 Magdalena del Mar
3)	Independencia	Av. Sucre No. 914 Magdalena del Mar
4)	Hernández	Av. Sucre No.1481 Magdalena del Mar
5)	Valete s	Jr. Junín No. 246 Magdalena del Mar
6)	Suicavet	Jr. Junín No. 680 Magdalena del Mar.
7)	Celivet	Jr. Echenique No. 577 Magdalena del Mar
8)	Dogtoras	Jr. Echenique No.922 Magdalena del Mar
9)	C&C	Jr. Cuzco No. 191 Magdalena del Mar
10)	Estetic can	Jr. Castilla No. 332 Magdalena del Mar
11)	Haru	Jr. Comandante Espina No.541 Magdalena del Mar

Fuente: Elaboración propia

**Cuadro 28, Competencia más cercana en el distrito de San Miguel**

	<b>Centro veterinario</b>	<b>Ubicación</b>
1)	Limavet	Av. Lima No. 376 San Miguel
2)	Star pets	Av. Tacna No.190 San Miguel
3)	Huron azul	Av. Federico Gállese No. 301 San Miguel

Fuente: Elaboración propia

## 1.6. El precio

Es el valor asignado a un producto o servicio el cual es el resultado de la suma de todos los costos en los que hemos incurrido para preparar un producto o prestar un servicio, más la ganancia que queremos obtener por vendérselo a alguien. (1)

**Cuadro 29: Precios de los servicios veterinarios en el distrito de Magdalena del Mar**

Servicio	Costo S/.
<b>Consultas</b>	S/ 15,00 a 50,00
<b>Tratamientos :</b>	
Administración de Suero	S/ 50,00 a 70,00
Aplicación de Inyectables	S/ 20,00 a 30,00 según peso
Des tartarización	S/ 80,00 a 120,00
Tratamiento post parto	S/ 30,00 a 50,00
Tratamiento falsa preñez	S/ 30,00 a 50,00
Desparasitación	Desde S/.5,00 según peso
<b>Vacunas</b>	
Vacuna triple	S/ 30,00
Vacuna cuádruple	S/ 30,00 a 35,00
Vacuna quintuple	S/ 40,00 a 45,00
Vacuna séxtuple	S/ 50,00 a. 60,00
<b>Cirugía</b>	
Hernia umbilical	S/ 180,00 a 300,00
Hernia inguinal	S/ 250,00 a 450,00
Extirpación de ovarios en perros	S/ 250,00 a 450,00
Extirpación de ovarios en gatas	S/ 180,00 a 300,00
Castración de perros	S/ 100,00 a 300,00
Castración de gatos	S/ 100,00 a 180,00
Corte de cola (1 a 10 días)	S/ 5,00 a 10,00
Cesárea	S/ 250,00 a 450,00
<b>Servicio de diagnostico</b>	
Electrocardiograma	S/ 80,00 a 100,00
Ecografía	S/ 70,00 a 80,00
Placa radiográfica	S/ 50,00 a 70,00
Baño perro pequeño de pelo largo	S/ 15,00 a 25,00
Baño cachorro de raza mediana y grande	S/ 15,00 a 25,00
Baño de perro adulto de pelo largo raza mediana.	S/ 25,00 a 35,00
Baño de perro adulto de raza grande de pelo corto.	S/ 30,00 a 40,00
Baño de perro adulto de raza grande de pelo largo.	S/ 30,00 a 50,00

Servicio	Costo S/.
Baño anti pulgas	S/ 5,00 soles adicionales al baño
Baños medicados	S/. 5,00 a 10,00 adicionales al baño
Servicio	Costo S/.
<b>Corte de pelo:</b>	
Schnauzer	S/.5,00 a 15,00
Ovejero, siberiano, Alaska	S/30,00 a 40,00
Corte de uñas	S/5,00 a 10,00
Desmotado	S/5,00 a 15,00

Fuente: Elaboración propia

En el presente cuadro se observa que en los precios de los servicios veterinarios en el distrito de Magdalena del Mar, cada centro veterinario tiene su propio precio No hay uniformidad en los precios y es por eso que están dentro de un rango. En el servicio de baños, los precios también son variables, no hay un precio estándar. El servicio de baños solo es de baños y todo servicio extra como el desmotado será con un recargo.

### 1.7. Canales de comercialización

El canal de comercialización es directo porque no existen intermediarios, debido a que los clientes llevan a sus mascotas al centro veterinario por determinado servicio.

### 1.8. Promoción de nuestro consultorio veterinario

Se emplearán estrategias de promoción de nuestros servicios como volantes, folletos y publicaciones en la revista Planeta Mascotas con la finalidad de comunicar y recordar al cliente potencial la existencia de nuestro consultorio veterinario, los servicios y productos

que ofrecemos. Se utilizarán ofertas promocionales en el servicio con mayor demanda el cual es el servicio de baños para captar clientes. (1)

## **1.9. El cliente**

Cliente es la persona que elige nuestra oferta para satisfacer su demanda mediante acuerdo, bajo determinadas condiciones. (1)

## **1.10. Posicionamiento**

Es la posición de preferencia que ocupa un producto o servicio de una empresa en un mercado o segmento específico del mercado. Para lograr posicionarnos en el mercado, nuestros productos y servicios deben de ser de buena calidad, se debe ofrecer un buen servicio para lograr la satisfacción del cliente. La marca o nombre de nuestra empresa debe ser fácil de recordar y tener aspecto atractivo. El producto o servicio debe adaptarse de acuerdo a las necesidades y la economía del mercado. (1)

### **1.10.1. Estrategia de posicionamiento para instalar nuestro centro veterinario**

#### **1.10.1.1 Segmentación de los clientes en el mercado.**

La segmentación es la agrupación o división de los clientes en grupos definidos que pueden requerir diferentes productos o servicios. Cada grupo de cliente se llama segmento. La segmentación se puede hacer por diversos aspectos como: por clases sociales, por el nivel

de ingresos, por sus creencias religiosas, por sus preferencias al elegir un centro veterinario, etc. Este procedimiento nos va permitir identificar a los grupos específicos de clientes a los que podamos ofrecer nuestros productos y servicios veterinarios, de acuerdo a sus necesidades y lo que puedan pagar. (1)

#### **1.10.1.1.1. Evaluación del interés de cada segmento en el mercado veterinario del distrito de Magdalena del Mar al momento de elegir un consultorio veterinario.**

Según el cuadro 11, la elección de un centro veterinario por los encuestados, está ligado a sus preferencias. Entre estas preferencias se destacan en primer lugar: los precios, la cercanía a su domicilio y la infraestructura del local. Las preferencias de los encuestados, nos va a permitir agruparlos en segmentos e identificar a nuestro segmento objetivo al cual vamos a dirigir nuestras ofertas de productos y servicios veterinarios, con la finalidad de captarlos y hacerlos nuestros clientes.

**Cuadro 30: Segmentación de los encuestados según sus preferencias en el distrito de Magdalena del Mar.**

<b>Segmento</b>	<b>Preferencia por el cual el encuestado elige un centro veterinario</b>	<b>Total</b>
Segmento 1	Por los precios, la cercanía a su domicilio e infraestructura del local	34%
Segmento 2	Por la atención	27%
Segmento 3	Por la atención y cercanía a su domicilio	13%
Segmento 4	Por los precios, la atención, cercanía a su domicilio e infraestructura	09%
Segmento 5	Los precios, la atención, cercanía a su domicilio	09%
Segmento 6	Los precios, por la cercanía a su domicilio	04%
Segmento 7	Los precios y por la atención	02%
Segmento 8	Los precios, la atención e infraestructura del local	02%

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro 30, se observa que los aspectos que llevan a elegir un centro veterinario a los encuestados, en primer lugar está el segmento con mayor número de encuestados que coinciden que la elección de un centro veterinario, está ligado a sus preferencias, destacando en primer lugar: los precios, la cercanía del centro veterinario a su domicilio y la infraestructura del local. Pero también se puede observar un grupo muy importante de encuestados que elige un centro veterinario para su mascota solamente por la atención que le brinden, independiente del precio y de la ubicación del local. En los otros segmentos se destaca en primer lugar a los precios como aspecto principal que influye en los encuestados al momento de elegir un consultorio veterinario para su mascota.

#### **1.10.1.1.2. Selección del segmento objetivo en el mercado del distrito de Magdalena del Mar.**

Según el cuadro 23, de la encuesta, el mayor porcentaje de encuestados, el 45% se queja de la atención que brindan los centros veterinarios de la zona, el cual implica varios aspectos que van desde la atención de los médicos veterinarios y los servicios que se ofrecen en dichos centros. Es por eso que este segmento que está descontento con los centros veterinarios de la zona, será nuestro mercado objetivo al cual ofreceremos nuestros productos y servicios con la finalidad de captarlos y hacerlos nuestros clientes.

#### **1.11. Análisis FODA**

Herramienta que permite conformar un cuadro de la situación actual de la empresa, permitiendo determinar sus debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades. La

debilidad y fortalezas son internas a la empresa; las amenazas y oportunidades se presentan en el entorno de la misma. Es así como se puede obtener un diagnóstico:

---

<b>Análisis FODA</b>	
<b>Fortalezas</b>	<b>Debilidades</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mercado establecido</li> <li>- Trabajo en equipo</li> <li>- Conocimiento de servicios veterinarios</li> <li>- Buen trato al cliente</li> <li>- Puntualidad en el servicio</li> <li>- Buena comunicación con el cliente</li> <li>- Experiencia en el manejo de mascotas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Costo elevado de instalación del consultorio</li> <li>- Imagen de negocio pequeño.</li> <li>- Falta de movilidad para servicio de recojo</li> <li>- Poco tránsito peatonal en la zona</li> <li>- Poco conocimiento de los consultorios cercanos</li> <li>- Sobrecarga de trabajo en determinados momentos</li> </ul>
<b>Oportunidades</b>	<b>Amenazas</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Descontento con algunos centros veterinarios</li> <li>- Falta de abasto para cumplir con la clientela en los consultorios del distrito.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Campañas de esterilización a bajo costo</li> <li>- Campañas médicas gratuitas organizadas por la municipalidad.</li> <li>- La disminución de precios por parte de la competencia.</li> <li>- Aumento de precios de insumos veterinarios.</li> <li>- Nuevos competidores</li> </ul>

---

Fuente: Elaboración propia

## **CAPÍTULO II LOCALIZACIÓN**

### **2.1. Ubicación**

Para determinar la ubicación o localización de un centro veterinario, se debe elegir una zona céntrica en el distrito de Magdalena del Mar. En la ubicación del consultorio veterinario, es preciso tener en cuenta los siguientes aspectos (6):

- La zona de la que procederá la mayoría de nuestra clientela.
- El tamaño y características del lugar donde pensamos instalar nuestro centro veterinario
- El flujo de peatones en la zona, el cual nos dará una idea de nuestras posibilidades de captación inicial de compradores potenciales naturales.
- Las rutas de acceso. Un consultorio veterinario que se localice en una zona de paso (por ejemplo, zona peatonal) será más cómodo y atraerá inicialmente, más público que un consultorio menos accesible (más alejado o escondido).
- La visibilidad del establecimiento. Es muy importante que el centro de negocio destaque y se pueda ver con facilidad.
- Los cambios previsibles de infraestructura de la zona (nuevas construcciones, interminables obras de infraestructura, etc.). Ello puede dar lugar, a mediano plazo, a modificaciones en el flujo peatonal o afectar a sus hábitos de compra.
- Áreas donde permite instalar centros veterinarios la municipalidad, según la zonificación comercial del distrito.
- Número de hogares con mascotas
- Las condiciones económicas y sociales de la zona.



- Considerar la demanda en la zona
- Considerar que tipo de productos y servicios se pueden ofrecer
- Quienes serán nuestros competidores; donde se encuentran, que hacen y como lo hacen.
- Disponibilidad de locales para instalar centros veterinarios
- Quienes serán nuestro público objetivo
- Cantidad de personal necesario
- Inversión que requiere la puesta en marcha de un centro veterinario

### **2.2.2. Elección de la ubicación del consultorio veterinario en el distrito de Magdalena del Mar.**

Antes de elegir el local para instalar nuestro centro veterinario, primero debemos constatar en la municipalidad del distrito de Magdalena del Mar si está permitido instalar un centro veterinario en la zona elegida, lo cual se hará consultando la zonificación del distrito, el cual es una herramienta que regula el uso de suelo urbano para distintas actividades económicas que posee cada municipalidad distrital, que establece en qué áreas se pueden instalar cada tipo de negocios como los centros veterinarios. En tal sentido, la zonificación nos permitirá conocer si en la zona que hemos elegido, está permitido o dan autorización para el funcionamiento de centros veterinarios. (Anexo 4). Para la investigación se eligió ubicar nuestro consultorio veterinario en el jr. Castilla, una calle cercana al mercado del distrito de Magdalena del Mar, que se localiza en la urbanización orbea, que se encuentra ubicado en el área comprendida entre el Jr. Sucre, el Jr. Amazonas que limita con el distrito de Pueblo Libre y el Jr. Yungay que limita con el distrito de San Miguel. En esta zona, según la zonificación comercial del distrito, se permite el funcionamiento de centros veterinarios. Esta zona se caracteriza por ser una zona céntrica y comercial, además de brindar más posibilidades para encontrar local a diferencia de la otras zonas establecidas por la municipalidad como en el área comprendida entre la Av. Brasil y los límites con el distrito de Jesús María y la Av. Del ejército, en donde las posibilidades de encontrar local

son mínimas debido a que esa zona es residencial y en la gran mayoría de los casos los propietarios no quieren alquilar a centros veterinarios.

### **2.3. Instalaciones**

Para poder brindar un servicio de calidad, se necesita instalaciones con una adecuada distribución de ambientes que faciliten la prestación de servicios veterinarios. En este caso el consultorio contara con tres ambientes entre los que podemos mencionar los siguientes:

**a) Recepción:** es aquí donde se encuentra la persona encargada del consultorio y realizará la recepción de los clientes que lleguen a solicitar servicios veterinarios.

**b) Consultorio:** Ambiente en donde se encontrará el médico veterinario, donde llevará a cargo las consultas y cirugías.

**c) Área de baños:** En este ambiente se encuentra la persona encargada de bañar y realizar cortes de pelo a las mascotas.

El plano de distribución del consultorio se observa en el Anexo No.5

## **CAPÍTULO III ANÁLISIS OPERATIVO**

### **3.1. Estrategias de Servicio**

Es el conjunto de actividades que vamos a seguir para lograr satisfacer los requerimientos de los clientes. Por eso se implementarán las siguientes estrategias de servicio: (5)

- Se brindará atención personalizada (5)
- Se evitará discutir con el cliente y nos concentraremos en solucionar los problemas. (5)
- Nos enfocaremos en hacer clientes, no en hacer ventas.

### **3.2. Organización de las actividades**

#### **- Horario de atención**

Se atenderá en el horario de 10 am a 7pm de lunes a sábado.

### **3.3. Descripción de los servicios que se van a ofrecer**

**a. Consulta veterinaria:** Se indagará el motivo de la visita de la mascota a consulta y una vez determinado, se procederá a obtener la mayor información para elaborar una historia clínica en donde se indicará el estado de salud de la mascota y se emita un diagnóstico.

**b. Tratamiento o terapia:** Se utilizará cualquier conjunto de medios de cualquier clase (higiénicos, farmacológicos, quirúrgicos o físicos) para curar o aliviar enfermedades o síntomas.

**c. Desparasitación:** Se elaborará un cronograma de desparasitación para las mascotas, pero antes de realizar la desparasitación se indagará sobre el estado de salud de la mascota. Se recomendará no desparasitar a mascotas que tengan procesos digestivos como diarreas o dolores estomacales porque se podría agravar el cuadro.

**d. Aplicación de Vacunas:** Se realizará previa elaboración de un calendario de vacunación. Antes de realizar la aplicación de la vacuna se procederá a revisar a la mascota para determinar su estado de salud. Si la mascota presentase algún problema de salud se recomendará no llevar a cabo la vacunación. Se indicará a los propietarios que durante la vacunación la mascota no está exenta de riesgos. Por lo que se sugerirá al propietario esperar unos treinta minutos como mínimo en el consultorio para ver si se presenta alguna reacción alérgica y pudiese prestársele los primeros auxilios.

**e. Cirugía:** Las cirugías de esterilización y las que podamos manejar se llevaran a cabo por nosotros, pero si se tratase de cirugías complejas serán derivados a otros consultorios donde tengan esa especialidad previa coordinación con el propietario.

**f. Venta de medicamentos:** Se venderán productos médicos como antibióticos, antimicóticos, antiparasitarios, etc., shampoo, vitaminas y anti pulgas según la demanda y de acuerdo a lo que la gente pueda pagar

**g. Venta de alimentos:** No se venderá alimentos de marca comercial porque deja poco margen de ganancia y porque existe mucha competencia en la zona.

**h. Venta de accesorios:** Se ofrecerá para venta productos como ropa, camas, pecheras correas, juguetes, casas de madera, etc.

**i. Proceso de baños y corte:** Al recibir a la mascota se la revisara para ver en qué estado se encuentra la piel y el pelaje, de observarse problemas en la piel se indicará que primero pase a una consulta. No se trabajará con mascotas sedadas por ser muy riesgoso ni con mascotas muy agresivas o muy nerviosas por la seguridad del personal y de las mascotas. Trabajaremos con la cantidad de mascotas que solo podamos atender. El servicio de baños incluirá baño, limpieza de glándulas anales, corte de uñas y limpieza de oídos. Los perros de pelo largo antes de pasar a la bañera primero serán cepillados para soltar el pelo y permitir que no se enrede el pelo. Si presentase motas se incluirá un recargo al baño. Al momento de llevar a cabo el baño se colocará tapones con algodón en los conductos auditivos para evitar que ingrese agua. (ANEXO No.6)

## **CAPÍTULO IV**

### **TAMAÑO DEL PROYECTO**

**4.1. Alternativas de tamaño:** El tamaño del consultorio veterinario se debe elegir tomando en cuenta los siguientes aspectos:

**4.1.1. Relación tamaño-mercado:** El tamaño del consultorio veterinario se define considerando la demanda por servicios y productos veterinarios por parte de los propietarios de mascotas para sus mascotas del distrito de Magdalena del Mar. (7)

**4.1.2. Relación y tamaño-inversión-recursos financieros:** El tamaño del consultorio veterinario debe guardar relación con la capacidad de conseguir el financiamiento para llevar a cabo el proyecto, el cual contará con capitales propios, la misma que va a estar en función del monto de inversión y el riesgo del proyecto. (7)

**4.1.3. Relación tamaño-costos unitarios:** La relación entre tamaño y costos unitarios es inversa ya que, al aumentar el tamaño del consultorio, esta puede disminuir los costos de los servicios por economía de escala. (7)

**4.1.4. Relación tamaño-rentabilidad:** La relación tamaño-rentabilidad se encuentra determinada en función a los parámetros que se utilizan para medir rentabilidad, como son:

la prestación de los servicios veterinarios, las ventas totales de productos y accesorios para mascotas, gastos operativos e inversión. (7)

**4.1.5. Selección del tamaño:** El proyecto tendrá un tamaño de 40m<sup>2</sup> óptimo para atender a 15 mascotas en el servicio de baños, una mascota por hora en el área de consulta, y con una capacidad en el área de espera para atender en lo que es venta de productos médicos y accesorios para mascotas a seis personas.

## **CAPÍTULO V**

### **ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE LA EMPRESA**

#### **5.1. Constitución de la empresa**

Nuestra empresa será una E.I.R.L. (empresa individual de responsabilidad limitada). En donde el propietario es el médico veterinario. (8)

A continuación, se describirán los siguientes pasos para crear nuestra empresa:

#### **I) Elaborar la minuta de constitución**

Redactada por un abogado, en este documento se tiene que detallar los estatutos (los que plantean las pautas, direccionales, así como los aportes que hacen, sanciones, responsabilidades, cargos direccionales, etc.). (8)

II) Escritura pública

III) Inscripción en los registros públicos

IV) Tramitar el registro único del contribuyente (RUC) en la Sunat.

V) Inscribir a los trabajadores en Essalud

VI) Obtener la Autorización del libro de plantillas

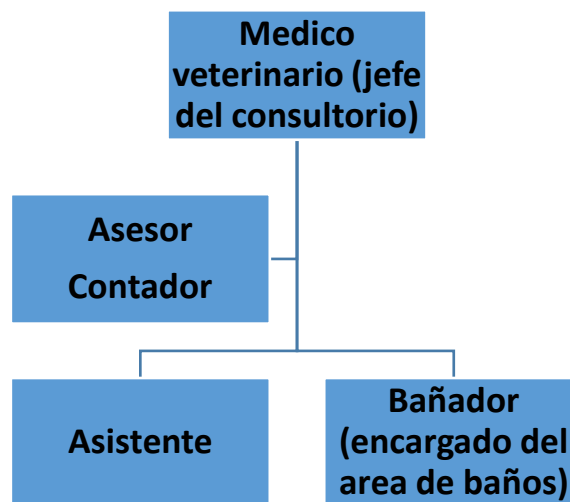


VII) Legalizar los libros contables ante un notario público

VIII) Tramitar la licencia municipal de funcionamiento ante el municipio

## 5.2. Organigrama administrativo

Diagrama N°1. organigrama funcional de la empresa se presenta en el diagrama



Fuente: Elaboración propia

En el presente organigrama sobre la distribución de las funciones del personal que en nuestro caso será un consultorio veterinario, donde el propietario es el médico veterinario. Estará integrado por tres personas: el médico veterinario, el asistente y el bañador quien será encargado del área de baños y corte de pelos. Asimismo, las funciones del contador serán de forma eventual, no será un personal permanente.

### 5.3. Funciones del personal

#### **Médico veterinario**

- Cumplirá las funciones de gerente general y administrador.
- Se encargará exclusivamente de las consultas médicas y cirugías
- Se encargará de la atención al público
- Controlara al personal
- Evaluara las políticas de venta de servicios de la empresa.
- Evaluara políticas de compra de productos
- Control de inventarios.
- Pagara sueldos al personal

#### **Asistente**

- Asistirá al médico veterinario cuando se le requiera
- Apoyara al médico veterinario en la atención al público

#### **Bañador**

- Se encargará exclusivamente de bañar y cortar el pelo de las mascotas
- Deberá observar si las mascotas que llegan para el servicio de baños presentan problemas de piel el cual deberá ser comunicado al médico veterinario
- Colaborara con otras tareas (Limpieza del consultorio)

#### **Contador (eventual)**

- Llevar libros contables.
- Preparar estados financieros.
- Controlar inventarios y cuentas por pagar.

- Asesorar a la empresa.
- Preparar documentos para el pago de impuestos.
- Deberá realizar pagos de impuestos.

#### 5.4. Política de remuneraciones

El sistema de remuneraciones se hará de acuerdo a la categoría de cada empleado, presentándose los sueldos en el cuadro 35. De acuerdo a este sistema, al profesional estable como el gerente general que en este caso es el médico veterinario seguido del asistente y la persona encargada del servicio de baños se les tendrá en planilla. En el caso del contador, al ser un personal eventual, se le pagara honorarios profesionales de acuerdo al servicio que brinde a la empresa, sin figurar en planilla (7)

**Cuadro 31: Remuneraciones del personal por categorías**

Cargo	Sueldo mensual (S/)	Sueldo anual (S/)
Médico veterinario	1000,00	12000,00
Asistente	800,00	9600,00
Bañador	800,00	9600,00
Contador (recibo por honorarios)	300,00	3600,00
Total	29 00,00	34 800,00

Fuente: elaboración propia

## CAPÍTULO VI INVERSIONES

### 6.1. Composición de la inversión total

#### 6.1.1. Inversión fija

La inversión fija está compuesta por todos los gastos materiales, mobiliarios, equipos y gastos notariales y registrales, más otros gastos menores que se necesitan para cubrir los imprevistos que pudiesen presentarse, para el adecuado funcionamiento del consultorio el cual se muestra a continuación (9):

**Cuadro 32: Activos fijos tangibles e intangibles**

Concepto	Cantidad	Costo S/.
<b>Activo fijo</b>		
<b>Tangible</b>		
Alquiler del local (Mes adelantado)	01	1000,00
Obras civiles (Remodelación y pintado)		4167,00
<b>Sub total</b>		<b>5167,00</b>
<b>Equipos para el área de recepción</b>		
Computadora laptop	01	1800,00
<b>Muebles</b>		
Mesa de recepción	01	1560,00

<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo S/.</b>
Archivador	01	200,00
Mueble para el consultorio	01	1360,00
Vitrina	02	800,00
Silla giratoria	01	159,00
05 sillas de ratán con base de metal negra	05	245,00
Sub total :		4324,00
<b>Equipos para el área de consulta</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo S/.</b>
Mesa de acero para consulta	01	600,00
Mesa de acero quirúrgico	01	700,00
Refrigeradora electro lux	01	399,60
Lámpara de emergencia con dos focos	01	80,00
Horno microondas	01	169,00
Estetoscopio	01	99,00
Otoscopio	01	379,00
Balanza electrónica	01	300,00
Instrumental quirúrgico	20	350,00
02 extintores	02	160,00
Sub total :		3251,60
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo S/.</b>
<b>Equipos para el área de baños</b>		
Rapiducha	01	499,00
Bañera de acero quirúrgico	01	1800,00
Secadora de pelo	01	129,00
Sopladora	01	1500,00
03 bariquenel medianos	03	507,00
Cortadora de pelo Whall de uso veterinario	01	129,00
Peine de metal	01	6,00
Peine de metal C/ madera	01	3,50
Desmotador grande	01	8,00
Rasqueta grande	01	7,00
Rasqueta mediana	01	3,50
Corta uña para gato	01	5,00
Corta uña grande	01	12,00
Sub total :		4 309,00
<b>Intangibles</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo S/.</b>
Búsqueda del Nombre en SUNARP		4,00
Reserva del Nombre		18,00
Gastos notariales		450,00

<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo S/.</b>
Inscripción a Indecopi		534,99
Gastos para la licencia de funcionamiento		177,00
Permiso para letrado		400,00
Página web		100,00
<b>Total de inversión fija</b>		<b>20 835,59</b>

Fuente: Elaboración propia

La inversión fija de un consultorio veterinario, compuesta por los gastos de materiales y mobiliarios se podrá apreciar en el ANEXO No 7.

### 6.1.2. Capital de trabajo

El capital de trabajo inicial se compone del monto necesario para implementar el consultorio veterinario, de tal forma que permita cubrir los egresos necesarios para la producción del primer año de requerimiento como se muestra en el cuadro N°37. (10)

**Cuadro 33: Costos fijos y variables (Primer año)**

	<b>Año 0 Ener-Feb</b>	<b>Año 1 Marz-Dic.</b>
<b>Costos fijos</b>		
Mano de obra indirecta	00	550,40
Mano de obra directa	5200,00	26000,00
Asesoría contable	600,00	3000,00
Luz	92,60	463,00
Agua	86,36	431,80
Teléfono	120,80	604,00
Alquiler de local	2000,00	10000,00
Materiales de limpieza	60,00	300,00

	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>
	<b>Ener-Feb</b>	<b>Marz-Dic.</b>
Cartilla de vacunación	150,00	150,00
Volantes	150,00	150,00
Depreciación	170,66	853,80
<b>Costos variables</b>		
<b>Materiales para el consultorio</b>		
Antibióticos inyectables y otros	104,00	178,17
Vitaminas inyectables	83,60	00
Analgésico inyectable	13,00	00
Antiinflamatorio inyectable	29,00	00
Antihistamínico inyectable	10,00	00
Antiparasitario	15,00	73,16
Vacunas	113,00	610,40
Anestésicos y otros	79,00	00
Mascarillas	9,02	00
Guantes	16,00	00
Jeringas de 3ml,5ml, 10ml y 20ml	29,50	00
Agujas	10,95	00
<b>Materiales para el consultorio</b>		
Algodón de 500 gr.	14,16	14.16
Alcohol al 9%	5,00	00
<b>Costos variables</b>		
<b>Materiales para el área de baños</b>		
Galón de shampoo diluido 50 en 1	159,75	00
Galón de shampoo de aloe	29,00	00
Galón de shampoo de avena	34,00	00
Limpiador de oídos 220ml	19,00	00
Colonia para hembra y macho	57,00	00
Maquina cortadora de pelo Whal	00	129,00
Cuchillas whal	00	00
Cintas satinadas	30,00	30,00
Otros (Análisis, eutanasia, etc.)	89,00	550,40
<b>Productos para venta al publico</b>		
Antibiótico en pastilla	47,82	139,98

	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>
	<b>Ener-Feb</b>	<b>Marz-Dic.</b>
Antibiótico en gotas	12,20	31,06
Desinflamante en pastilla	30,60	00
Antihistamínico en pastilla	16,70	24,74
Antiespasmódicos en pastilla	5,00	00
Vitaminas y minerales	50,50	174,03
Vitaminas en gel	96,90	32,49
Vitamina en jarabe	00	00
Laxante en jarabe	00	00
Antiparasitario en pastilla	22,74	00
Antiparasitario en gel	46,25	27,75
Tranquilizante en gotas	12,20	20,30
Spray antipulgas	50,00	260,80
Pipetas antipulgas	151,00	302,90
Accesorios	382,50	835,82
Comida en bolsa	00	00
Comida en lata	00	00
<b>Capital de trabajo</b>	<b>10 620,71</b>	<b>46 116,88</b>

Fuente: elaboración propia

### 6.1.3. Inversión total

La inversión total del proyecto se calcula sumando el total de la inversión fija más el capital de trabajo inicial como se muestra en el cuadro No.38 (9).

**Cuadro 34:**

	S/
Total de inversión fija	20 835,59
Total de capital de trabajo	10 620,71
<b>Inversión total</b>	<b>31 456,30</b>



**6.1.4. Fuentes de financiamiento:** El capital para el consultorio veterinario” **De perros y gatos**” es capital propio y será de unos 50000.00 nuevos soles los cuales se desembolsarán de la siguiente manera: Se desembolsará inicialmente en primera instancia la suma de 31 456,30 nuevos soles para gastos de materiales, mobiliarios, equipos, gastos notariales, registrales, compra de insumos y materiales también para cubrir imprevistos que se puedan presentar al iniciar el funcionamiento del consultorio. El resto de la inversión que corresponde a la suma de 18 543,70 nuevos soles, se ira desembolsando según sea el requerimiento de gastos en el consultorio como sueldos del personal, servicios básicos, insumos, pago de alquiler y otros gastos que se generen durante el proceso productivo del consultorio.

## CAPÍTULO VII PRESUPUESTOS

### 7.1. Presupuesto de ingresos

Es aquel que permite proyectar los ingresos que la empresa va a generar en cierto periodo de tiempo, y viene a ser el punto de apoyo del cual dependen todas las fases del plan de utilidades (ANEXO No. 8). (7)

En el presente proyecto los ingresos están conformados por datos obtenidos de un centro veterinario de venta de los distintos productos y servicios en el distrito de Magdalena del Mar. El presupuesto de ingresos por ventas anuales proyectado a 5 años se presenta en el siguiente cuadro:

**Cuadro 35: Presupuesto de Ingresos.**

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Servicios</b>					
Consultas	2081,00	3840,00	4000,00	4000,00	4285,00
Tratamiento	3117,00	4142,00	4500,00	5051,00	5100,00
Desparasitación	711,00	799,00	1578,00	1902,00	2120,00
Vacunas	2250,00	2943,00	6806,00	6720,00	7000,00
Cirugía	00	710,00	600,00	1090,00	700,00
Baños	16198,00	24210,00	29600,00	33868,00	38773,00
Otros	1598,00	3302,00	3020,00	3525,00	3100,00
<b>Sub total</b>	<b>25956,00</b>	<b>39946,00</b>	<b>50104,00</b>	<b>56156,00</b>	<b>61078,00</b>

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Venta</b>					
Antibióticos en pastilla	383,70	584,50	1052,00	1239,00	1426,00
Antibióticos en crema	318,00	409,00	624,00	1109,00	1594,00
Antibióticos en jarabe	00	9,00	135,00	60,00	21,00
Antibióticos en gotas	110,00	130,00	75,00	121,00	54,00
Desinflamantes en pastilla	76,50	85,00	36,00	212,00	85,00
Antihistamínicos en pastilla	148,00	118,50	241,50	380,00	518,50
Antiespasmódicos en pastilla	7,00	20,00	67,50	20,00	70,0
Vitaminas en pastilla	421,00	120,00	290,50	436,00	316,80
Vitaminas en gel	189,00	99,00	420,00	140,00	140,00
<b>Venta</b>					
Vitaminas en jarabe		100,00	345,00	2420,00	2300,00
Laxantes en jarabe	00	41,50	67,00	00	00
Antiparasitarios en pastilla	220,10	299,00	338,50	1155,00	1300,0
Antiparasitario en gel	178,00	140,00	212,00	51,00	57,00
Tranquilizante en gotas	90,00	87,00	198,00	90,00	90,00
Spray antipulgas	777,00	837,00	180,00	30,00	00
Pipetas antipulgas	593,10	2452,00	4015,00	6311,00	8607,00
Accesorios	1560,40	2119,00	2434,50	1125,00	2119,00
Comida medicada	00	146,00	286,50	2000,00	2062,50
Comida en lata	00	30,00	22,00	30,00	60,00
<b>SUB TOTAL</b>	<b>5071,80</b>	<b>7826,50</b>	<b>11040,00</b>	<b>16925,00</b>	<b>20820,80</b>
<b>TOTAL</b>	<b>31 027,80</b>	<b>47 772,50</b>	<b>61 144,00</b>	<b>73 081,00</b>	<b>81 898,80</b>

Fuente: Elaboración propia

## 7.2. Presupuesto de egresos

El presupuesto de egresos se encuentra conformado por los costos de producción y los costos administrativos.

**Cuadro 36: Presupuesto de egresos.**

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Costos de producción</b>					
<b>Materiales para servicios médicos</b>					
Antibióticos inyectables	178,7	315,67	196,16	323,95	215,47
Vitaminas inyectables	00	00	83,60	00	83,60
Analgésico inyectable	00	13,00	39,00	52,00	52,00
Antiinflamatorio inyectable	00	29,00	58,00	58,00	87,00
Antihistamínico inyectable	00		10,00		10,00
Antiparasitario	73,16	99,07	163,06	195,54	318,00
Vacunas	610,40	950,20	1690,00	1859,40	2281,10
Anestésicos, tranquilizantes y otros	00	40,00	33,71	67,42	40,00
Mascarillas	00	9,02	18,04	18,04	18,04
Guantes	00	16,00	40,00	40,00	40,00
Jeringas de 3ml,5ml, 10ml y 20ml	00	29,50	118,00	118,00	118,00
Gujas	00	10,95	21,90	32,85	32,85
Algodón	14,16	28,32	42,48	56,64	56,64
<b>Costos de producción</b>					
Alcohol al 9%	5,00	15,00	15,00	15,00	15,00
Otros (Análisis de lab., placas Rx , etc)	639,40	1320,80	1208,00	1410,00	1240,00
<b>Sub total</b>	<b>1520,29</b>	<b>2876,53</b>	<b>3736,95</b>	<b>4246,84</b>	<b>4607,70</b>
<b>Materiales para el servicio de baños</b>					
Shampoo diluido 50 en 1	00	319,50	319,50	479,25	479,25
Shampoo de aloe	00	29,00	87,00	150,00	150,00
Shampoo de avena	00	34,00	34,00	68,00	68,00
Shampoo de Salicilato	00	40,00	40,00	40,00	40,00
Shampoo de clorhexidina	00	00	50,00	50,00	50,00
Limpiador de oídos	00	46,00	92,00	138,00	138,00
Colonia para hembra y macho	00	57,00	57,00	57,00	57,00
Maquina cortadora de pelo Whal	00	00	00	258,00	00
Cuchillas whal	00	69,00	138,00	138,00	138,00
Cintas satinadas	30,00	120,00	240,00	240,00	240,00
<b>Sub total</b>	<b>30,00</b>	<b>714,50</b>	<b>1057,50</b>	<b>1618,25</b>	<b>1360,25</b>
<b>Venta de Productos Veterinarios</b>					
Antibiótico en pastilla	139,98	286,00	514,93	606,46	698,00
Antibiótico en crema	124,72	241,31	343,20	654,31	940,46
Antibiótico en jarabe	00	4,50	67,50	30,00	10,49

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Antibiótico en gotas	31,06	51,13	29,50	47,59	21,24
Desinflamante en pastilla	30,60	34,00	14,40	84,80	21,60
Antihistamínico en pastilla	24,74	33,18	67,62	106,40	145,18
Antiespasmódicos en pastilla	5,00	10,00	33,75	10,00	35,00
Vitaminas y minerales	174,03	64,00	154,93	232,53	158,40
Vitaminas en gel	32,49	67,78	287,54	95,85	95,85
Vitamina en jarabe	00	68,80	218,5	1500,00	1736,00
Laxante en jarabe	00	35,00	50,00		
Antiparasitario en pastilla	00	30,90	35,00	119,35	216,66
Antiparasitario en gel	27,75	58,21	88,15	21,20	26,70
Tranquilizante en gotas	20,30	31,42	71,50	32,50	32,50
Spray anti pulgas	260,80	334,80	60,00	10,00	
Pipetas anti pulgas	302,90	1798,30	2674,8	4041,80	5433,70
Accesorios	835,82	1695,20	1947,6	900,00	1695,20
Comida en bolsa (comida medicada)		98,24	198,5	1349,80	1389,50
Comida en lata (medicada)		26,40	17,6	26,40	52,80
<b>Sub total</b>	<b>2 010,19</b>	<b>4 969,17</b>	<b>6 875,02</b>	<b>9 868,99</b>	<b>12 709,28</b>
<b>Costos Administrativos</b>					
Mano de obra directa	28600,00	31200,00	31200,00	31200,00	31200,00
Mano de obra indirecta	550,40	1231,80	1119,00	1232,00	1062,00
Asesoría contable	3000,00	3600,00	3600,00	3600,00	3600,00
Luz	463,00	707,00	1082,18	1090,00	1100,00
Agua	431,80	681,94	690,00	700,00	720,00
Teléfono	604,00	875,95	1077,96	1080,00	1087,00
Alquiler de local	10000,00	12000,00	14400,00	14400,00	16800,00
Certificado medico	4,00	8,00	8,00	8,00	8,00
Recetarios	50,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Cartilla de vacunación y desparasitación	150,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Volantes	150,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Materiales de limpieza	300,00	384,60	480,00	480,00	480,00
Depreciación	853,80	1024,46	1024,46	1024,46	1024,46
<b>Sub total</b>	<b>45157,00</b>	<b>51181,95</b>	<b>54262,60</b>	<b>54282,6</b>	<b>56719,46</b>
<b>TOTAL</b>	<b>48 717,48</b>	<b>59 742,15</b>	<b>65 932,07</b>	<b>70 016,54</b>	<b>75 396,69</b>

Fuente: Elaboración propia

### 7.3. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio, es un indicador del riesgo y un valor referencial que determina la producción mínima necesaria para cubrir los costos fijos a los precios mínimos con los que el proyecto puede operar sin obtener ganancias ni pérdidas (11)

El punto de equilibrio se determina dividiendo los costos fijos entre el margen de contribución por unidad mediante la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{CF}{1 - (CV / IT)}$$

Dónde: PE = Punto de Equilibrio

CF = Costos Fijos

CV = Costos Variables

IT = Ingresos Totales

**Cuadro 37: Punto de equilibrio proyectado**

Años	Costos fijos (S/)	Costos variables (S/)	Ingresos totales (S/)	Punto de equilibrio (S/)
1	45 157,00	3 583,22	31 027,80	51 314,77
2	51 181,95	8 560,20	47 772,50	62 417,00
3	54 262,80	11 669,47	61 144,00	67 828,50
4	54 282,46	15 734,08	73 081,00	69 592,89
5	56 719,46	18 677,23	81 898,80	73 661,67

Fuente: elaboración propia

## 7.4. Estados económicos y financieros

### 7.4.1. Estado de ganancias y pérdidas

Es un estado financiero que se utiliza para la evaluación del proyecto. En el presente proyecto el estado de ganancias y pérdidas se proyectará a 5 años. (11)

**Cuadro 38: Estado de Ganancias y Pérdidas.**

	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
( + ) Ingresos	31027,80	47772,50	61144,00	73085,00	81397.80
Egresos :					
<b>( - ) Gastos operativos</b>					
Mano de obra directa	28600,00	31200,00	31200,00	31200,00	31200.00
CTS	1407,66	1407,66	1407,66	1407,66	1407.66
<b>Materiales para consulta y tratamiento</b>					
Antibióticos inyectables	178,17	315,67	196,16	323,95	215,47
Vitaminas inyectables	00	00	83,60	00	83,60
Analgésico inyectable	00	13,00	39,00	52,00	52,00
Antiinflamatorio inyectable	00	29,00	58,00	58,00	87,00
Antihistamínico inyectable	00	00	10,00	00	10,00
Antiparasitario	73,16	99,07	163,06	195,54	318,00
Vacunas	610,40	950,20	1690,00	1859,40	2281,10
Anestésicos, tranquilizantes y otros	00	40,00	33,71	67,42	40,00
Mascarillas	00	9,02	18,04	18,04	18,04
Guantes	00	16,00	40,00	40,00	40,00
Jeringas de 3ml,5ml, 10ml y 20ml	00	29,50	118,00	118,00	118,00
Agujas	00	10,95	21,90	32,85	32,85
Algodón	14.16	28,32	42,48	56,64	56,64
Alcohol al 9%	5.00	15,00	15,00	15,00	15,00

	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Materiales para el área de baños</b>					
Shampoo diluido 50 en 1	00	319,50	319,50	479,25	479,25
Shampoo de aloe	00	29,00	87,00	150,00	150,00
Shampoo de avena	00	34,00	34,00	68,00	68,00
Shampoo de Salicilato	00	40,00	40,00	40,00	40,00
Shampoo de clorhexidina	00	00	50,00	50,00	50,00
Limpiador de oídos	00	46,00	92,00	138,00	138,00
<b>Materiales para el área de baños</b>					
Colonia para hembra y macho		57,00	57,00	57,00	57,00
Maquina cortadora de pelo Whal	00	00	00	258,00	00
Cuchillas whal	00	69,00	138,00	138,00	138,00
Cintas satinadas	30,00	120,00	240,00	240,00	240,00
Depreciación	1050,26	1050,26	1050,26	1050,26	1050,26
<b>Totalidad Utilidad Operativa</b>	<b>7349,60</b>	<b>19285,36</b>	<b>31340,64</b>	<b>42413,00</b>	<b>50452,94</b>
<b>( - ) Gastos Administrativos</b>					
Mano de obra indirecta	550,40	1231,80	1119,00	1232,00	1062,00
Asesoría contable	3000,00	3600,00	3600,00	3600,00	3600,00
Luz	463,00	707,00	1082,18	1090,00	1100,00
Agua	431,80	681,94	690,00	700,00	720,00
Teléfono	604,00	875,95	1077,96	1080,00	1087,00
Alquiler de local	12000,00	12000,00	14400,00	14400,00	16800,00
Certificado medico	4,00	8,00	8,00	8,00	8,00
Recetarios	50,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Cartilla de vacunación y desparasitación	150,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Volantes	150,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Materiales de limpieza	300,00	384,60	480,00	480,00	480,00
<b>( - ) Gastos de ventas</b>					
Antibiótico en pastilla	139,98	286,00	514,93	606,46	698,00
Antibiótico en crema	124,72	241,31	343,20	654,31	940,46
Antibiótico en jarabe	00	4,50	67,50	30,00	10,49
Antibiótico en gotas	31,06	51,13	29,50	47,59	21,24
Desinflamante en pastilla	30,60	34,00	14,40	84,80	21,60
Antihistamínico en pastilla	24,74	33,18	67,62	106,40	145,18
Antiespasmódicos en pastilla	5,00	10,00	33,75	10,00	35,00
Vitaminas y minerales	174,03	64,00	154,93	232,53	158,40
Vitaminas en gel	32,49	67,78	287,54	95,85	95,85



	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vitamina en jarabe	00	68,80	218,50	1500,00	1736,00
Laxante en jarabe	00	35,00	50,00	00	00
Antiparasitario en pastilla	22,74	30,90	35,00	119,35	216,66
Antiparasitario en gel	27,75	58,21	88,15	21,20	26,70
Tranquilizante en gotas	20,30	31,42	71,50	32,50	32,50
Spray anti pulgas	260,80	334,80	60,00	10,00	00
Pipetas anti pulgas	302,90	1798,30	2674,80	4041,80	5433,70
Accesorios	835,82	1695,20	1947,60	900,00	1695,20
Comida en bolsa (comida medicada)	00	98,24	198,50	1349,80	1389,50
Comida en lata (medicada)	00	26,40	17,60	26,40	52,80
Utilidades antes de impuestos	-12386,53	-4641,30	2427,48	10486,01	13248,66
Impuestos	-394,42	-607,28	-917,16	-928,99	-1041,08
<b>Utilidad neta</b>	<b>-21621,96</b>	<b>-12 689,58</b>	<b>-5 930,69</b>	<b>2 116,00</b>	<b>4 766,56</b>

Fuente: Elaboración propia

#### 7.4.2. Flujo de caja

Se refiere al análisis de las entradas y salidas de dinero que se producen en una empresa y tiene en cuenta el importe de estos movimientos y también el momento en el que se producen. (11)

#### Cuadro 39: Flujo de efectivo.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión	Ener-Feb	Marz-Dic	Ener-Dic	Ener-Dic	Ener-Dic	Ener-Dic
Inversión Fija	20 835,59					
Inversión de capital de trabajo	10 620,71					
Caja inicial		00	00	00	00	922,27
<b>( + ) Ingreso de efectivo</b>						
Servicios		25956,00	39946,00	50104,00	56156,00	61078,00
Ventas		5071,80	7826,50	11040,00	16925	20820,80
<b>Sub total</b>		<b>31 027,80</b>	<b>47 772,50</b>	<b>61144,00</b>	<b>73081,00</b>	<b>83062,07</b>
<b>( - ) Salida de efectivo</b>						
Pago de sueldos		25600,00	31200,00	31200,00	31200,00	31200,00
Pago de aportaciones (Essalud)		1833,00	2208,00	2208,00	2208,00	2208,00

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Pago de CTS		1173,05	1407,66	1407,66	1407,66	1407,66
Pagos por servicios		1498,81	2264,89	2850,14	2870,00	2907,00
Gastos adm. (Asesoría contable)		3000,00	3600,00	3600,00	3600,00	3600,00
Gastos de mantenimiento		500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
Pago de alquiler y arbitrios		10200,00	12240,00	15120,00	15120,00	17520,00
Compra de insumos (Para serv.)		910,89	2270,23	3586,45	4455,09	4727,95
compra de suministros (Para venta)		1974,59	4969,17	6875,02	9868,99	12709,28
Pago a cuenta IR		394,42	607,27	917,16	928,99	1 041,08
Sub total		47084,76	61267,22	68264,43	72158,73	77 820,97
Flujo de caja económico	31456,30	-16 056,96	-13 494,72	-7120,43	922,27	5 000,10

Fuente: Elaboración propia

Según los datos del cuadro N°39, en los años 2011, 2012 y 2013 las salidas de efectivo han sido mayores a sus ingresos. Recién a partir del 2014 se observa un incremento en el ingreso de efectivo. Esto demuestra poca liquidez en flujo de efectivo.

## CAPÍTULO VIII EVALUACIÓN DEL PROYECTO

### 8.1. Determinación de indicadores de rentabilidad

#### 8.1.1. Valor actual neto (VAN).

Se define como la diferencia de la sumatoria de los beneficios actualizados y los costos actualizados a una tasa de interés fija predeterminada. Su resultado muestra la cantidad de dinero que queda al final del proyecto luego de haber cubierto el interés requerido por el inversionista y haber pagado la inversión inicial. (9)

Es el indicador más utilizado, pero por si solo no puede definir la ejecución o no ejecución de un proyecto, pues depende de lo que el inversionista quiere ganar por el capital invertido. Indicador se puede expresar con la siguiente formula (7):

Flujos de caja: **Q1, Q2,...,Qn**

Tasa de descuento seleccionada: **k**

Inversión inicial: **A**

$$VAN = -A + \frac{Q1}{(1+k)^1} + \frac{Q2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{Qn}{(1+k)^n}$$

**Cuadro 40: Valor actual neto**

	s/
Tasa costo oportunidad	12%
VAN	-58246,27

Fuente: elaboración propia

**8.1.2. Relación costo beneficio (C/B).**

Es un indicador de la rentabilidad, que relaciona el flujo neto de caja actualizado, durante la vida útil del proyecto con la inversión inicial. Esta relación se puede expresar en la siguiente formula (7):

$$C/B = \frac{\text{Valores actuales de flujos netos de caja}}{\text{Inversión inicial}}$$

Si la relación costo beneficio es mayor o igual a 1 se acepta el proyecto, si es menor que 1 se rechaza el proyecto (7).

$$\text{Costo-beneficio} = \frac{- 58\ 246,27}{31\ 856,30} = - 1,85$$

Como resultado de la relación costo-beneficio (C/B) para el presente proyecto se obtuvo el valor de  $-1,85$ ; al ser este resultado menor a 1, se rechaza el proyecto y por lo tanto la instalación de un consultorio veterinario en el distrito de Magdalena del Mar no es rentable.

## **CAPÍTULO IX CONCLUSIONES**

De acuerdo al estudio realizado, al observar los costos de inversión, ingresos y egresos del centro veterinario y al aplicar los diversos índices financieros para medir la rentabilidad del proyecto como son : el punto de equilibrio, el valor actual neto (VAN) y la relación costo beneficio (C/B), los resultados indicaron que el proyecto para instalar un consultorio veterinario en el jr. Castilla, calle cercana al mercado del distrito de Magdalena del Mar, ubicado en la urbanización orbea, que se encuentra ubicado en el área comprendida entre la Av. Sucre, con el Jr. Amazonas que limita con el distrito de Pueblo Libre y el Jr. Yungay que limita con el distrito de San Miguel, no es rentable al haberse obtenido valores negativos en: el VAN de -58 246,27 y una relación costo beneficio de -1,85

## CAPÍTULO X

### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Rojas D. La biblia del marketing. Barcelona- España. Editores lexis. Edición 2013.
2. Wikipedia. Distrito de Magdalena del Mar (Sitio internet). Hallado en:  
[http://es.wikipedia.org/wiki/Distrito\\_de\\_Magdalena\\_del\\_Mar](http://es.wikipedia.org/wiki/Distrito_de_Magdalena_del_Mar). Acceso 22 de marzo 2013.
3. Inei. Una mirada a Lima Metropolitana. Lima, setiembre 2014.
4. Cochambay V. Estudio de Factibilidad para la creación de un centro de limpieza, belleza y relajación para mascotas en el valle de los chillos [tesis para optar el título de ingeniero comercial] Universidad Politécnica Salesiana sede Quito. Hallado en:  
<http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/2097/1/TESIS%20SPA%20MASCOTAS.pdf>. Acceso 15 de marzo del 2014
5. Flores D. Proyecto de inversión para una clínica veterinaria de pequeñas especies. Universidad michoacana de san Nicolás de Hidalgo. (Sitio internet) Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Hallado en:  
<http://bibliotecavirtual.dgb.umich.mx:8083/jspui/bitstream/123456789/770/1/PROYECTOINVERSIONPARAUNAACLINICAVETERINARIADEPEQUE%C3%91ASESPECI.pdf>  
Acceso 10 de noviembre del 2012.
6. Buxade C. Clínicas veterinarias como centros de negocio en el siglo XXI. Gestión y Marketing. España. Ediciones Mundi. 1998

7. Mauri F. Estudio de factibilidad para la instalación de un laboratorio clínico patológico veterinario en la ciudad de Lima. [Tesis para optar el título de Médico Veterinario] Universidad Alas Peruanas Lima-Perú, 2008.
8. Wapa Perú. Cómo constituir una empresa en el Perú [sitio internet] Wapa Perú. Hallado en:  
[http://wapaperu.mpd.l.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=182&Itemid=24](http://wapaperu.mpd.l.org/index.php?option=com_content&view=article&id=182&Itemid=24). Acceso 12 de marzo del 2014.
9. Fukuyama, N. Estudio de factibilidad para la instalación de una granja de cuyes en la provincia constitucional del Callao. [Tesis para optar por el título de Médico Veterinario] Universidad Alas Peruanas – Lima, 2007.
10. Cochella D. Estudio de factibilidad para la instalación de una granja de crianza de caracoles de tierra (*Hélix aspersa muller*) en Lurín. [Tesis para optar el título de Médico Veterinario] Universidad Alas peruanas Lima-Perú 2006.
11. Torres D. Estudio de factibilidad para la implementación de una granja de caracoles (*Hélix aspersa Müller*) en el Distrito de Pachacamac [Tesis para optar el título de Médico Veterinario] Universidad Alas Peruanas Lima – Perú, 2007.



## ANEXOS

## ANEXO No. 1

### Demanda de servicios veterinarios en un consultorio veterinario del distrito de Magdalena del Mar durante los años 2011-2015

**Cuadro 41: Número de servicios veterinarios solicitados por mes en el  
año 2011**

Servicios	Ene	Feb	Mar	Abril	May	Jun	Jul	Agost	Set	Oct	Nov	Dic	Total
Consulta		02	11	12	08	04	05	15	09	10	14	17	107
Tratamiento		04	08	12	23	05	11	22	16	10	17	11	139
Desparasitación		04	07	11	07	03	08	06	10	10	07	17	90
Cirugías		00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00
<b>Vacunación</b>													
Cuádruple		00	01	00	01	00	01	00	00	00	00	01	04
Quíntuple		00	00	07	02	02	00	02	03	06	04	03	29
Séxtuple		01	01	04	00	02	03	01	02	00	02	02	18
Antirrábica		00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00
Leptospira		00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00
Triple felina		00	00	00	00	01	00	01	00	00	00	00	02
Baños		67	47	67	65	67	74	85	79	83	77	125	836

Fuente: consultorio veterinario del distrito de Magdalena del Mar

**Cuadro 42: Número de servicios veterinarios solicitados por mes en el  
año 2012**

Servicios	Ene	Feb	Mar	Abril	May	Jun	Jul	Agost	Set	Oct	Nov	Dic	Total
Consulta	14	16	21	15	19	15	15	18	19	16	09	16	193
Tratamiento	07	14	23	7	22	11	09	32	30	29	21	17	222
Desparasitación	11	09	13	15	08	05	07	09	12	10	05	08	112
Cirugías	00	00	00	00	01	00	00	00	00	00	00	01	02
<b>Vacunación</b>													
Cuádruple	00	00	00	00	01	01	00	00	00	00	01	00	03
Quíntuple	02	04	02	00	01	04	00	02	03	01	00	02	21
Séxtuple	03	03	04	00	05	04	06	01	02	02	01	04	35
Antirrábica	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00
Leptospira	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00
Triple felina	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00
Baños	77	67	97	69	79	102	106	88	90	98	85	134	1092

Fuente: consultorio veterinario del distrito de Magdalena del Mar

**Cuadro 43: Número de servicios veterinarios solicitados por mes en el año 2013**

Servicios	Ene	Feb	Mar	Abril	May	Jun	Jul	Agost	Set	Oct	Nov	Dic	Total
Consulta	11	16	08	12	14	15	16	21	17	23	13	22	188
Tratamiento	19	10	06	14	20	13	14	16	23	17	09	15	176
Desparasitación	06	04	09	18	19	14	22	24	28	18	11	08	181
Cirugías	00	00	00	00	00	01	00	00	00	00	01	00	02
<b>Vacunación</b>													
Cuádruple	00	00	00	00	01	02	03	00	01	00	00	00	07
Quíntuple	04	01	05	08	06	03	08	09	10	09	06	05	74
Séxtuple	07	02	05	02	07	06	05	07	00	06	05	05	57
Antirrábica	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00
Leptospira	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	02	00	02
Triple felina	01	00	00	00	00	00	01	00	00	00	00	00	00
Baños	98	105	115	87	109	131	117	125	111	132	137	176	1443

**Fuente:** consultorio veterinario del distrito de Magdalena del Mar

**Cuadro 44: Número de servicios veterinarios solicitados por mes en el año 2014**

Servicios	Ene	Feb	Mar	abril	May	Jun	Jul	Agost	Set	Oct	Nov	Dic	Total
Consulta	26	17	24	16	25	21	16	23	11	10	14	08	211
Tratamiento	31	19	21	18	30	22	21	30	20	18	6	07	243
Desparasitación	21	18	22	13	19	16	18	14	30	17	14	06	208
Cirugías	00	01	00	00	00	00	01	01	00	00	00	01	04
<b>Vacunación</b>													
Cuádruple	00	00	00	00	01	02	02	02	00	00	02	00	09
Quíntuple	03	02	07	07	04	05	03	04	07	04	07	02	55
Séxtuple	10	04	01	05	04	11	05	03	04	04	02	01	54
Antirrábica	00	00	00	00	00	01	00	00	01	00	00	00	02
Leptospira	01	00	00	00	01	00	00	00	01	01	00	00	04
Triple felina	00	00	00	02	01	00	00	00	02	01	00	00	06
Baños	97	111	107	121	143	150	130	160	115	141	201	220	1696

**Fuente:** consultorio veterinario del distrito de Magdalena del Mar

**Cuadro 45: Número de servicios veterinarios solicitados por mes en el año 2015**

Servicios	Ene	Feb	Mar	Abril	May	Jun	Jul	Agost	Set	Oct	Nov	Dic	Total
Consulta	29	16	26	18	25	23	14	26	14	10	10	09	220
Tratamiento	33	20	22	19	33	24	19	31	24	19	06	06	256
Desparasitación	25	21	24	14	21	18	17	16	31	18	10	05	220
Cirugías	00	00	00	00	00	00	00	01	00	01	00	00	02
<b>Vacunación</b>													
Cuádruple	00	00	00	00	01	02	02	02	00	00	00	00	07
Quíntuple	03	04	07	07	06	05	03	04	07	04	07	02	59
Séxtuple	10	06	06	05	08	11	05	07	08	04	08	03	81
Antirrábica	00	00	00	00	00	01	00	00	01	00	00	00	02
Leptospira	01	00	00	00	01	00	00	00	01	01	00	00	04
Triple felina	00	00	00	02	01	00	00	00	02	01	00	00	06
Baños	94	120	130	140	166	170	120	160	140	160	215	224	1839

**Fuente:** consultorio veterinario del distrito de Magdalena del Mar

De acuerdo a lo que se puede apreciar acerca de la demanda de servicios veterinarios en un consultorio veterinario del distrito de Magdalena del Mar, se observa que el servicio que tiene mayor demanda y es el más solicitado en la zona durante los años 2011 al 2015, es el servicio de baños y que su demanda aumenta durante el mes de diciembre. Se observa el incremento en la demanda de otros servicios como consultas, tratamientos, aplicación de vacunas, etc. A medida que el centro veterinario se va posesionando en el distrito durante estos cinco años.

## ANEXO No 2

### ENCUESTA

**1.- ¿Lugar de procedencia, sexo y edad del propietario de la mascota? :**

Masculino ( ) Femenino ( ) Edad:.....

**2.- ¿Ocupación?**

Jubilado ( ) Estudiante ( ) Empleado ( ) Otros .....

**3.- ¿Grado de instrucción?**

Superior ( ) Técnico ( ) Otros .....

**4.- ¿Vive usted en casa o departamento?**

Casa ( ) Departamento ( ) Otros (Especifique).....

**5.- ¿Que mascota tiene?**

Perro ( ) Gato ( ) Conejo ( ) Loro ( ) Otros .....

**6.- ¿Cuántas mascotas tiene en casa?**

Uno ( ) Dos ( ) otros (Especifique).....

**7.- ¿Qué edad tiene su mascota?**

Meses (Especifique)..... Un año ( ) Dos años ( )

Otros (Especifique).....

**8.- ¿Cuál es la raza de su mascota?**

Mestizo ( ) Raza (especifique) .....

**9.- ¿Cómo ha llegado a un consultorio veterinario?**

Por volantes ( ) Por recomendación ( ) Internet ( )

Otros (Especifique).....

**10.- ¿Porque razón elige un consultorio de otro?**

a) Por la atención ( )

b) Por la cercanía a su domicilio ( )

c) Por los precios ( )

d) Por su infraestructura ( )

e) todas las anteriores ( )

**11.- ¿Con que frecuencia lleva a su mascota a controles veterinarios (Chequeos/desparasitaciones/vacunas/etc.).**

a) Una vez al mes ( )

b) Una vez al año ( )

c) Solo cuando mi mascota se siente mal ( )

d) Nunca ( )

e) otros (Especifique).....

**12.- ¿Normalmente cuánto paga por consulta veterinaria?**

S/ 15.00 ( ) S/20.00 ( ) S/30.00 ( ) otros.....

**13.- ¿Qué servicios veterinarios solicita frecuentemente para su mascota?**

Baños ( ) Ninguno ( ) Otros.....

**14.- ¿Cuánto gasta mensualmente en su mascota por servicios veterinarios?**

S/20.00 ( ) S/30.00 ( ) Otros (Especifique).....

**15.- ¿Habitualmente donde baña a su mascota?**

En casa ( ) En un centro veterinario ( ) En un spa de mascotas ( )

**16.- ¿Con que frecuencia baña a su mascota en un centro veterinario?**

a) Una vez por semana ( ) b) Cada 15 días ( )

c) Una vez al mes ( ) d) Cuando lo amerite ( )

**17.- ¿Cuánto es lo que paga por el servicio de baño para su mascota?**

S/ 15.00 ( ) S/18.00 ( ) S/20.00 ( ) Otros.....

**18.- ¿Que productos compra habitualmente para su mascota?**

Alimento ( ) Accesorios ( ) Otros.....

**19.- ¿Dónde compra el alimento para su mascota?**

Supermercados ( ) Mercados ( ) Veterinarias ( )

**20.- ¿Dónde compra habitualmente los accesorios para su mascota (ropa, collares, etc.)?**

Supermercados ( ) Mercado ( ) Veterinarias ( )

**21.- ¿A cuántos consultorios veterinarios o clínicas veterinarias ha llevado a su mascota?**

.....

**22.- ¿Qué aspectos le ha disgustado de los consultorios o clínicas veterinarias donde ha llevado a su mascota?**

.....

**23.- ¿Qué aspectos le gustaría mejorar del consultorio o clínica veterinaria donde lleva a su mascota?**

.....

**24.- ¿Estaría dispuesto a probar con un nuevo consultorio veterinario?**

Si ( ) No ( ) No sabe/no opina ( )

## ANEXO No. 3

## Oferta de servicios veterinarios en el distrito de Magdalena del Mar

Cuadro 46: Servicios médicos generales

	Centro vet.	Consulta	Tratamiento	Desparasitación	Vacuna	Cirugía
1)	Tara vet	X	X	X	X	X
2)	San francisco	X	X	X	X	X
3)	Alicia Rubio	X	X	X	X	X
4)	Mascotas vip	X	X	X	X	X
5)	Moore	X	X	X	X	X
6)	C&C	X	X	X	X	X
7)	Valetes	X	X	X	X	X
8)	San Antonio	X	X	X	X	X
9)	Independencia	X	X	X	X	X
10)	Hernández	X	X	X	X	X
11)	Estetic can	X	X	X	X	X
12)	Celivet	X	X	X	X	X
13)	Dogtoras	X	X	X	X	X
14)	Haru	X	X	X	X	X
15)	Groomers	X	X	X	X	X
16)	Suicavet	X	X	X	X	X

X : Servicio que ofrece el centro veterinario

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 47: Servicios de diagnóstico

Centro veterinario	Análisis de laboratorio	Rayos X	Ecografía	Endoscopia	citología	Medida de presión arterial
Tara vet	X	X				
San francisco	X	X	X	X	X	
Alicia Rubio	X	X	X			X
Mascotas vip	X					
Moore	X					
C&C	X					
Valetes	X					
San Antonio	X					
Independencia	X					
Hernández	X					
Estetic can	X					
Celivet	X					
Dogtoras	X	X				
Haru	X					
Groomers	X	X	X			
Suicavet	X					

X: Servicio que ofrece el centro veterinario

Fuente: Elaboración propia

**Cuadro 48: Servicios de especialidad medica**

Centro veterinario	Animales silvestres	Medicina felina	Traumatología	Cardiología	Dermatología	Fisioterapia	Neurología	oftalmología	Medicina interna
Tara vet				X					
San francisco	X		X					X	
Alicia Rubio	X	X	X						
Mascotas vip									
Moore									
C&C									
Valetes									
San Antonio								X	
Independencia									
Hernández									
Estetic can									
Celivet									
Dogtoras			X						
Haru									
Groomers		X	X	X	X	X	X	X	X
Suicavet									

X: Servicio que ofrece el centro veterinario

Fuente: Elaboración propia



**Cuadro 49: Servicio de estética e higiene**

	Centro veterinario	Servicio de baño y corte de pelo	Movilidad
1)	Tara vet	X	
2)	San francisco	X	X
3)	Alicia rubio	X	X
4)	Mascotas vip	X	X
5)	Moore	X	
6)	C&C	X	
7)	Valetes	X	X
8)	San Antonio	X	
9)	Independencia	X	
10)	Hernández	X	X
11)	Estetic can	X	X
12)	Celivet	X	
13)	Dogtoras	X	
14)	Haru	X	
15)	Groomers	X	X
16)	Suicavet	X	

X: Servicio que ofrece el centro veterinario

Fuente: Elaboración propia

**Cuadro 50: Otros servicios**

Centro veterinario	Internamiento	Hospedaje	Cremación	Cementerio	Servicio de monta e inseminación	Implantación de microchip
Tara vet			X			
San francisco						X
Alicia rubio	X					
Mascotas vip						X
Moore						
C&C						
Valetes						
San Antonio	X					
Independencia						
Hernández	X	X	X	X	X	
Estetic can						
Celivet						
Dogtoras			X			
Haru						
Groomers						
Suicavet						

X: Servicio que ofrece el centro veterinario

Fuente: Elaboración propia

### ANEXO No.4

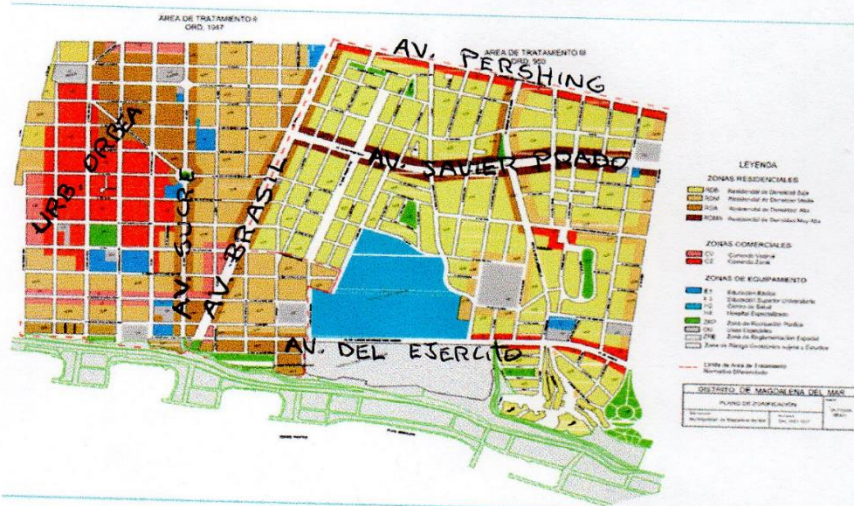
#### Localización del proyecto

#### Mapa del distrito de Magdalena del Mar



Fuente : [https://www.google.com.pe/search?q=mapa+de+magdalena+del+mar&sa=X&tbm=isch&imgil=JJ5NjMOvV5j8JM%253A%253BQUI4h8hp8uLSRM%253Bhttp%25253A%25252F%25252Fmipagina.munimagdalena.gob.pe%25252Fdistrito%25252Fplanos.html&source=i&pf=m&fir=JJ5NjMOvV5j8JM%253A%25252CQUI4h8hp8uLSRM%25252C&usg=\\_\\_ZE5nCbIFKgMIq2MwbUOdMSHFgU%3D&ved=0ahUKEwi55PLAs4FTAHWFFZAKHZJcASAQyicIrg&ei=L8nhWPmQLYWwASSuYWAAG&biw=1366&bih=674&dpr=1#imgdij=wYhtpyMiArCMvM:&imgsrc=kf\\_HaqA4vPJLXM:&spf=218](https://www.google.com.pe/search?q=mapa+de+magdalena+del+mar&sa=X&tbm=isch&imgil=JJ5NjMOvV5j8JM%253A%253BQUI4h8hp8uLSRM%253Bhttp%25253A%25252F%25252Fmipagina.munimagdalena.gob.pe%25252Fdistrito%25252Fplanos.html&source=i&pf=m&fir=JJ5NjMOvV5j8JM%253A%25252CQUI4h8hp8uLSRM%25252C&usg=__ZE5nCbIFKgMIq2MwbUOdMSHFgU%3D&ved=0ahUKEwi55PLAs4FTAHWFFZAKHZJcASAQyicIrg&ei=L8nhWPmQLYWwASSuYWAAG&biw=1366&bih=674&dpr=1#imgdij=wYhtpyMiArCMvM:&imgsrc=kf_HaqA4vPJLXM:&spf=218)

#### Plano de zonificación del distrito de Magdalena del Mar

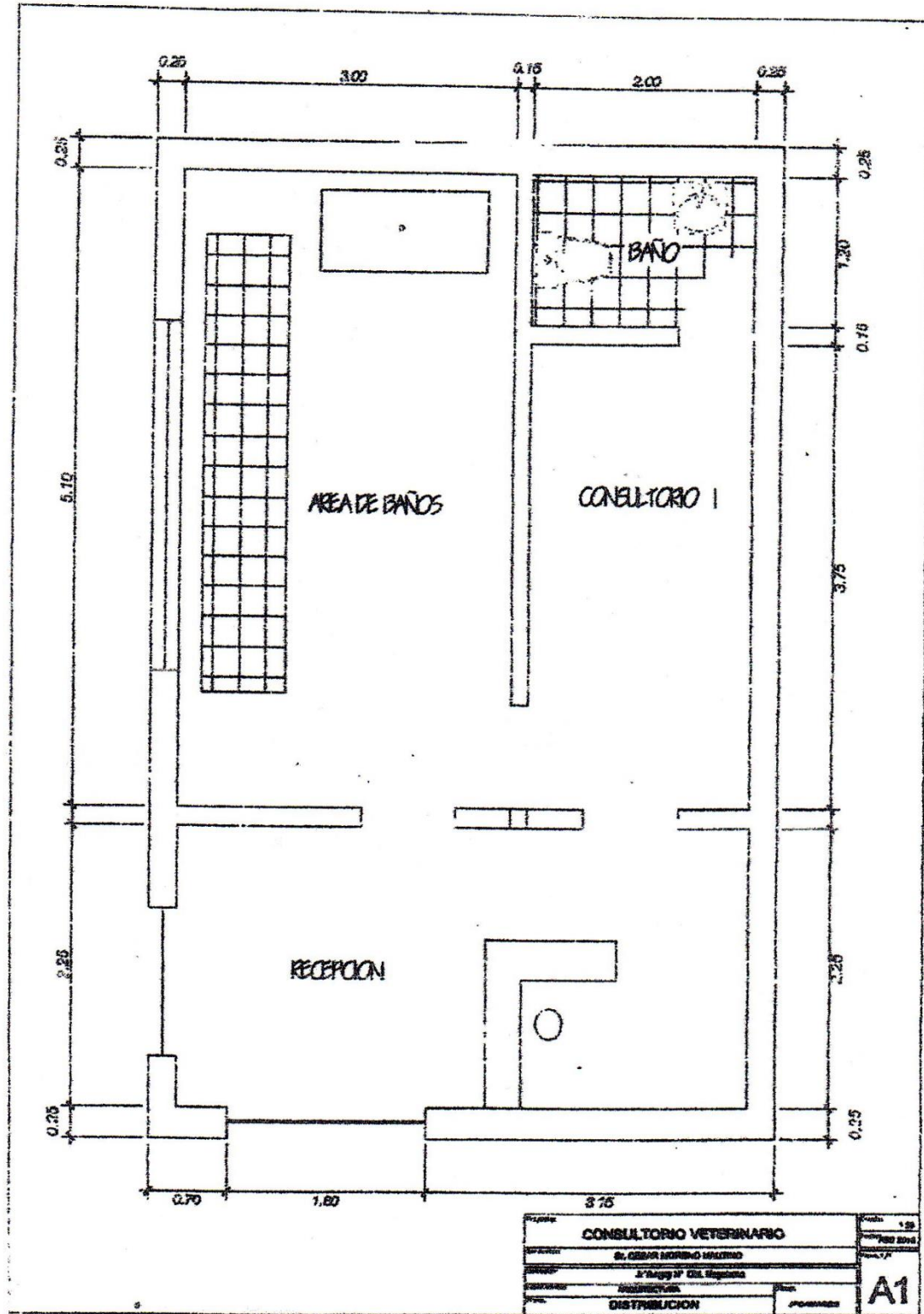


Fuente: <http://www.munimagdalena.gob.pe/~munima/index.html>

En el plano de zonificación del distrito de Magdalena del Mar, se señala que las áreas permitidas por la municipalidad para la instalación de centros veterinarios en el distrito, son las áreas señaladas con el color naranja. 1) Área comprendida Entre la Av. Brasil y los límites con los distritos de Pueblo Libre y San Miguel. 2) Área comprendida entre la Av. Del Ejército y límites con los distritos de J. María y San Isidro.

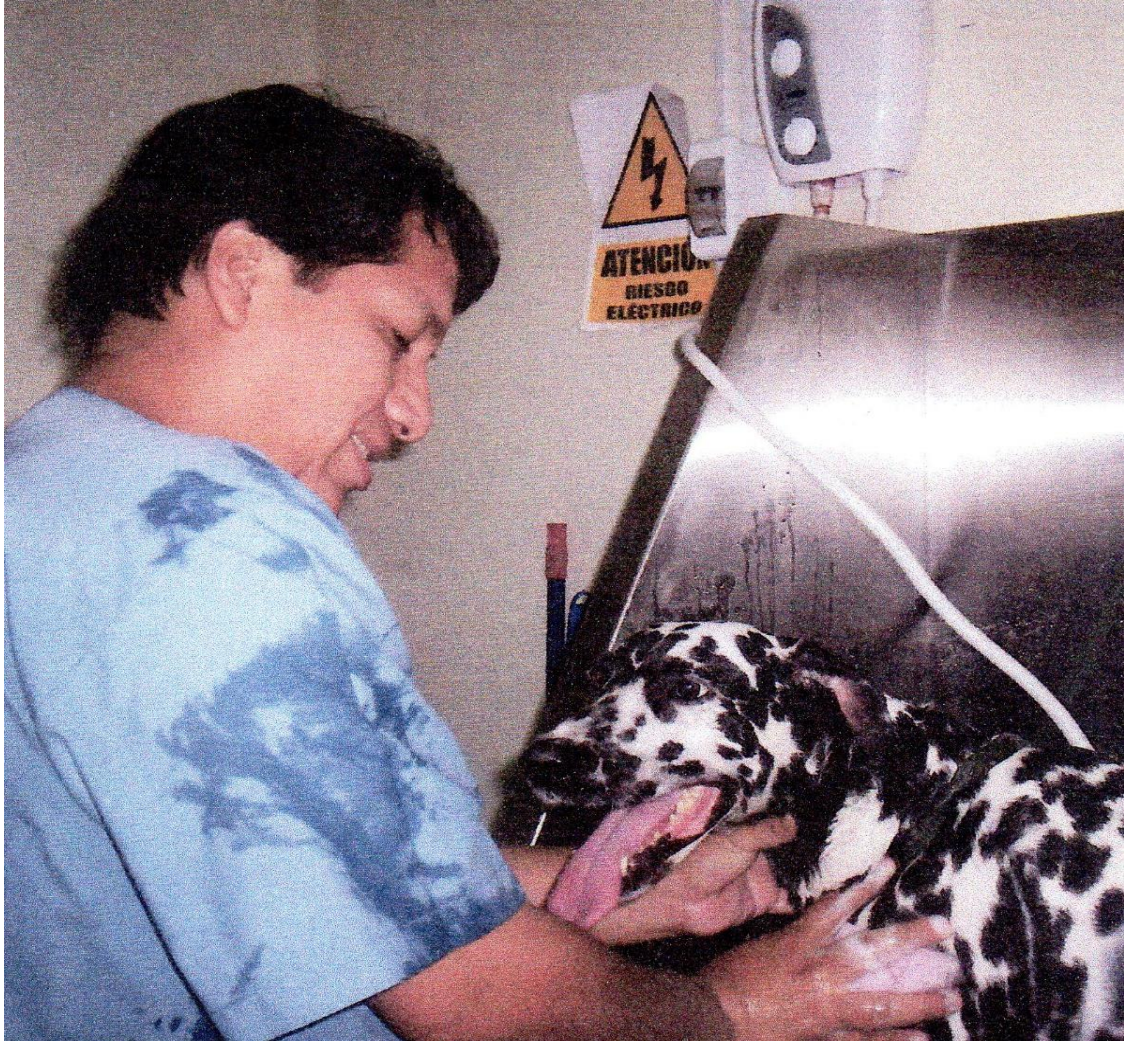
## ANEXO No.5

## Plano de distribución del consultorio veterinario



## ANEXO No. 6

### Procedimiento del servicio de baños en el consultorio



ANEXO No. 7  
Inversión fija

**R.U.C. 10086468188**

**FACTURA**

Nº

De: **Mauricio Cazorla Arturo**

**FABRICACION DE PRODUCTOS PARA HOSPITALES CLINICAS - CONSULTORIOS - OFICINAS Y EL HOGAR**

JR. RAFAEL CACERES 1072-B URB. ZARUMILLA - S.M.P.  
TELF.: 481-9393 CEL.: 99718-0354

Señor(es) : .....

Dirección : ..... Lima, ..... de ..... del 2011

R.U.C. : .....

Guía de Remisión : .....

CANT.	DESCRIPCION	P. UNITARIO	IMPORTE
01	Tabaco gipsterie	170.00	170.00
01	Huaclo de leche grande 130x65x90	1150.00	1150.00
01	Bañero de acero inoxidable 128x60x160	1820.00	1820.00
<p>IMPORTE TOTAL: 2,140.00</p> <p>IG.V. 8%: 171.20</p> <p>TOTAL: 2,311.20</p>			

IMPORTE TOTAL: 2,140.00

IG.V. 8%: 171.20

TOTAL: 2,311.20

IMPORTE TOTAL: 2,140.00

IG.V. 8%: 171.20

TOTAL: 2,311.20

IMPORTE TOTAL: 2,140.00

IG.V. 8%: 171.20

TOTAL: 2,311.20

IMPORTE TOTAL: 2,140.00

IG.V. 8%: 171.20

TOTAL: 2,311.20

IMPORTE TOTAL: 2,140.00

IG.V. 8%: 171.20

TOTAL: 2,311.20

IMPORTE TOTAL: 2,140.00

IG.V. 8%: 171.20

TOTAL: 2,311.20

IMPORTE TOTAL: 2,140.00

IG.V. 8%: 171.20

TOTAL: 2,311.20

IMPORTE TOTAL: 2,140.00

IG.V. 8%: 171.20

TOTAL: 2,311.20

IMPORTE TOTAL: 2,140.00

IG.V. 8%: 171.20

TOTAL: 2,311.20

COPIA SIN DERECHO A CREDITO FISCAL DEL I.G.V.

SUNAT

**IMPORTACIONES HIRAOKA S.A.C.**  
 EMPRESA AUTORIZADA SUBSECTOR DE IMPORTACIONES Y COMERCIO  
 Dirección: Fiscal: Av. Abascoy 594 Lince - Lima Telf: 311-82500  
 Miraflores: Av. Pello Trujillo 5273 Miraflores - Lima Telf: 215-0880 Fax: 241-7442

**R.U.C. 20100016681**

**FACTURA**

Nº

10 años de garantía

CANT.	CÓDIGO	ARTÍCULO	GARANÍA	PUNTAJE	IMPORTE TOTAL
1	PZA 071001	OTOSCOPIO KAME - FURCOLIGHT C-30	12 MESES	559.00	559.00
1	PZA 058001	TERMOMETRO RICHOLITE RT-1931 BRUC	06 MESES	22.00	22.00
1	PZA 555592	BONIFICACION TRANSFERENCIA GRATUITA FUENTE	NO	3.56	
				<b>ENTREGADO - PAQUETES</b>	<b>2011</b>

AVIA HANDE ALV

FORMA DE PAGO: **CANCELADO - 0**

FORMA DE PAGO	CAMBIO	V. VTA. BRUTO	V. VTA. NETO	IASV 19%	TOTAL
CANTADO <i>CUY</i>		561.00	458.24	92.76 S/.	551.00

ADQUIRENTE O USUARIO: **HIRAOKA**

ADVERTENCIA: Este documento es un comprobante de pago electrónico, excluyendo por tanto, todo el resto de los efectos de este y otros autorizados.

## ANEXO No.8

### Presupuestos mensuales

**Cuadro 51: Ingresos proyectados mensualmente**

Año	Ingreso anual por servicios y venta de productos	Promedio de ingreso mensual
1	31 027,80	2 585,65
2	47 772,50	3 981,04
3	61 144,00	5 095,33
4	73 081,00	6 090,08
5	81 898,80	6 824,90

Fuente: elaboración propia

**Cuadro 52: Egresos proyectados mensualmente**

Año	Egreso anual	Promedio de Egreso mensual
1	4 8717,48	4 059,79
2	5 9742,15	4 978,51
3	6 5932,07	5 494,35
4	7 0016,54	5 834,71
5	7 5396,69	6 283,05

Fuente: elaboración propia

**Cuadro 53: Punto de equilibrio proyectado mensualmente**

Año	Punto de equilibrio anual (S/.)	Pto. de equilibrio mensual (S/.)
1	5 1314,77	4 276,23
2	6 2417,00	5 201,41
3	6 7828,50	5 652,37
4	6 9592,89	5 799,40
5	7 3661,67	6 138,47

Fuente: elaboración propia

El punto de equilibrio expresado en nuevos soles nos permite determinar el valor referencial de cuanto tendría que ser la producción mínima necesaria para cubrir los costos fijos a los precios mínimos con los que el proyecto puede operar sin obtener ganancias ni pérdidas. Con los datos obtenidos nos da una idea de los montos que tendríamos que obtener mensualmente para que nuestra empresa pueda operar en cada año.





