



Fanny Romina Arevalo Orué  
Facultad de Educación a Distancia y Semipresencial – UNIDA  
Carrera de Comercio Internacional  
Asunción – Paraguay - 2019

TÍTULO / TITLE:

**CLINICA VETERINARIA KUKI'S PET CLINIC**  
**VETERINARY CLINIC KUKI'S PET CLINIC**

RESUMEN:

Este artículo presenta un análisis exhaustivo para la apertura de una clínica veterinaria en la ciudad de Luque. El objetivo general del estudio es llevar a cabo un plan de negocios que considere aspectos cruciales como el entorno, la viabilidad económica, y el plan de marketing. La metodología empleada abarcó la recopilación de datos de diversas fuentes, incluyendo medios de comunicación, portales especializados en veterinaria, datos económicos y entrevistas con un veterinario experimentado. Este enfoque permitió obtener una visión clara del negocio y su potencial, aplicando una metodología de estudio que definió la idea base, analizó el entorno y proporcionó resultados económicos y financieros. Los resultados más relevantes del estudio incluyen un elevado interés de potenciales clientes en la zona, principalmente propietarios de mascotas. El análisis financiero indica una inversión requerida de Gs. 200.000.000, financiada completamente con recursos propios. Los indicadores financieros, como el Valor Actualizado Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), respaldan la viabilidad económica del proyecto. En conclusión, los hallazgos sugieren que la implementación de este plan de negocios sería rentable, destacando la oportunidad de contribuir al empleo local y satisfacer las necesidades de los propietarios de mascotas en la región.

**PALABRAS CLAVES:** Análisis Financiero. Clínica Veterinaria. Marketing. Plan de Negocios. Viabilidad Económica.

## ABSTRACT:

This article presents a comprehensive analysis for the establishment of a veterinary clinic in the city of Luque. The general objective of the study is to carry out a business plan considering crucial aspects such as the environment, economic viability, and the marketing plan. The methodology employed involved the collection of data from various sources, including media, specialized veterinary portals, economic data, and interviews with an experienced veterinarian. This approach allowed for a clear understanding of the business and its potential, applying a study methodology that defined the basic idea, analyzed the environment, and provided economic and financial results. The most relevant findings of the study include a high interest from potential clients in the area, mainly pet owners. The financial analysis indicates a required investment of Gs. 200,000,000, entirely financed with own resources. Financial indicators, such as Net Present Value (NPV) and Internal Rate of Return (IRR), support the economic viability of the project. In conclusion, the findings suggest that the implementation of this business plan would be profitable, highlighting the opportunity to contribute to local employment and meet the needs of pet owners in the region.

**KEYWORDS:** Business Plan. Economic Viability. Financial Analysis. Marketing. Veterinary Clinic.

## 1. INTRODUCCIÓN

Este informe presenta los hallazgos de un estudio exhaustivo que tiene como objetivo analizar la viabilidad y rentabilidad de la apertura de una clínica veterinaria en la ciudad de Luque. Para llevar a cabo este plan empresarial, se recopilaron datos relevantes de diversas fuentes, como medios de comunicación, portales especializados en veterinaria, información económica y entrevistas con un profesional veterinario con experiencia en el sector.

La metodología aplicada se centró en definir la idea base del negocio, analizar el entorno, y finalmente, obtener resultados económicos y financieros que respalden la viabilidad y rentabilidad del proyecto. Este enfoque permitió obtener una visión clara del negocio y su potencial, aplicando un análisis exhaustivo respaldado por objetivos generales y específicos a corto y largo plazo.

Durante la fase de estudio de mercado en Luque, se identificaron aspectos favorables e importantes. Se destacó el elevado interés de los potenciales clientes, principalmente propietarios de mascotas, quienes buscan servicios variados, atención ágil, comunicación continua, descuentos adecuados y una atención personalizada. Además, se observa la oportunidad de generar empleo, contribuyendo así a la economía local. A pesar de la presencia de competidores establecidos, estos se encuentran relativamente distantes.

En cuanto al análisis financiero, la inversión requerida para el proyecto asciende a Gs. 200.000.000, distribuidos en la adquisición de bienes tangibles, gastos preoperativos, constitución y publicidad, y formación de capital de trabajo. Es destacable que el 100% de la financiación proviene de recursos propios.

Los indicadores de evaluación de inversiones reflejan resultados positivos. El Valor Actualizado Neto (VAN), deduciendo la inversión inicial, es de Gs. 831.500.305 a una tasa de descuento del 14,35% anual. La Tasa Interna de Retorno (TIR) alcanza un 81%, superando la tasa de rendimiento deseada. El punto de equilibrio del negocio se sitúa en Gs. 63.026.437.

Tras una exhaustiva observación de los resultados y demostraciones presentadas, se concluye de manera favorable que la ejecución de este plan de negocios es viable y rentable. La combinación de un sólido estudio de mercado y un análisis financiero positivo respalda la creación y puesta en marcha exitosa de la clínica veterinaria en la ciudad de Luque.

En términos generales, los resultados y análisis recopilados en este estudio respaldan de manera contundente la viabilidad y rentabilidad de la apertura de una clínica veterinaria en la ciudad de Luque. La meticulosa evaluación de mercado y el análisis financiero indican que el proyecto se posiciona como una inversión conveniente, con un Valor Actualizado Neto (VAN) positivo y una Tasa Interna de Retorno (TIR) sustancial.

La consideración de los objetivos a corto y largo plazo, respaldados por cifras y proyecciones cuantificadas, refuerza la conclusión de que llevar a cabo este plan de negocios es una decisión estratégica respaldada por la sólida base de datos presentada. En consecuencia, se sugiere con confianza avanzar con la implementación de la clínica veterinaria, contribuyendo así al desarrollo económico local y satisfaciendo las necesidades de los propietarios de mascotas en la zona.

## 2. MATERIALES Y METODOLOGÍA

La estructuración de esta investigación se fundamentó en un diseño metodológico cuantitativo. Inicialmente, se llevó a cabo un análisis exhaustivo de la literatura existente

sobre certificación e inspección, destacando las tendencias del mercado, requisitos normativos y mejores prácticas en el sector. Este análisis bibliográfico sentó las bases conceptuales necesarias para la formulación del Plan de Negocios.

La recopilación de datos se ejecutó a través de fuentes primarias y secundarias. Las encuestas, como fuente primaria, proporcionaron información valiosa sobre las demandas del mercado y las necesidades de los potenciales clientes. Paralelamente, se recopilaron datos estadísticos relevantes sobre la industria, la competencia y las proyecciones económicas.

La sección de análisis de mercado se sustentó en un enfoque detallado, incluyendo la identificación de clientes potenciales, análisis de la competencia y evaluación de estrategias de marketing. La segmentación del mercado se basó en criterios demográficos y comportamentales, permitiendo una comprensión precisa del público objetivo y sus preferencias.

En el análisis financiero, se adoptó un enfoque proactivo, incorporando proyecciones detalladas sobre ventas, inversiones, flujo de caja y rentabilidad. La inclusión de escenarios optimistas y adversos proporcionó una visión holística de la viabilidad económica del proyecto.

La definición de la estructura organizativa se basó en la determinación de roles y responsabilidades, asegurando la asignación eficiente de recursos humanos. Un análisis de competencias garantizó la formación de un equipo altamente competente y especializado.

La aplicación de esta metodología ha conducido a la construcción de un Plan de Negocios sólido y respaldado en evidencia. Los resultados obtenidos proporcionan una base robusta para la toma de decisiones estratégicas, asegurando la viabilidad y

competitividad de la propuesta empresarial. La meticulosa implementación de esta metodología respalda la validez y confiabilidad de los hallazgos, situando la investigación como una contribución sustancial al campo de la certificación e inspección en el ámbito empresarial.

### **Tipo de Investigación**

Este proyecto se clasifica como descriptivo, con un enfoque cuantitativo descriptivo. La investigación por la intervención del investigador es de tipo observacional, sin manipulación de datos. La investigación es transversal, realizándose una sola vez, y prospectiva, al recopilarse datos por medio de encuestas (fuentes primarias). Este trabajo se circunscribe a lo no experimental.

### **Población, Muestra y Muestreo**

La población abarcó personas de 25-60 años en la Ciudad de Luque con mascotas dispuestas a participar en la encuesta. Se utilizó un muestreo combinado estratificado y conglomerado, extrayendo datos sobre la población total de 277.301 habitantes. La encuesta se realizó en Moras Cue, participando 292 personas.

### **Técnicas e Instrumentos**

Los datos fueron almacenados en Microsoft Excel y analizados mediante estadística descriptiva. Los resultados se presentan en gráficos y tablas. Para la clasificación del nivel de conocimiento, se utilizó una escala del 60%.

La variable "Modelos Didácticos" se define como expresión de cualidades académicas a través de un proceso educativo. El indicador operacional son las actividades didácticas realizadas, evaluadas mediante un cuestionario.

### 3. RESULTADOS

A lo largo de la historia, la relación entre los seres humanos y los animales ha desempeñado un papel fundamental, proporcionando alimentos, energía, riqueza, compañía y prestigio. Aunque esta conexión ha sido íntima, la formalización de la veterinaria no tuvo lugar hasta el siglo dieciocho, con la apertura de las primeras escuelas veterinarias en Lyons y Alfort, Francia, en 1761 y 1764.

Hasta la Primera Guerra Mundial, los caballos eran símbolos de orgullo y estatus social, distinguiendo a la clase alta de los campesinos. La llegada masiva de colonos en América del Norte alrededor de 1880 conllevó un aumento significativo en la población ganadera. Durante la Guerra Civil Americana, la necesidad de profesionales veterinarios se hizo evidente, acompañada de una alta demanda de caballos y carne.

Después de la Primera Guerra Mundial, la influencia de los caballos declinó, cambiando el énfasis de la profesión médico-veterinaria hacia la medicina para animales domésticos en la década de 1950, tendencia que perdura hasta hoy. La globalización y el aumento en la producción ganadera han inducido nuevos enfoques, señalando un posible punto de transición futuro.

La Clínica Veterinaria Kuki's Pets Clinic se propone realizar una reingeniería total, ofreciendo servicios integrales para el cuidado sanitario de animales, incluyendo aspectos clínicos, tratamientos, servicios de belleza, medicación y guardería.

#### **Definición de la Idea del Negocio**

La concepción del negocio surge de la necesidad de brindar asistencia médico-veterinaria a las mascotas de la zona, evitando desplazamientos innecesarios al centro de la ciudad. A través de sumatorias anuales y análisis financiero, se determina un plazo de

1 año y 9 meses para cubrir los gastos de inversión, evaluando la necesidad de una inversión de Gs. 200.000.000.

En el análisis financiero, cabe destacar que el 100% de la financiación proviene de recursos propios. Los indicadores de evaluación subrayan la viabilidad del proyecto: el Valor Actualizado Neto (VAN) es positivo en Gs. 831.500.305 a una tasa de descuento del 14,35%, la Tasa Interna de Retorno (TIR) alcanza el 81%, y el punto de equilibrio del negocio se sitúa en Gs. 63.026.437.

En definitiva, los resultados obtenidos respaldan la iniciativa de la Clínica Veterinaria Kuki's Pets Clinic, sugiriendo una sólida viabilidad financiera y una respuesta positiva a las necesidades del mercado local. Estos hallazgos contribuyen significativamente al entendimiento de la dinámica empresarial en el sector de la veterinaria.

En resumen, los hallazgos respaldan la iniciativa de la Clínica Veterinaria Kuki's Pets Clinic, demostrando una sólida viabilidad financiera y una respuesta positiva a las necesidades del mercado local. Estos resultados aportan significativamente al entendimiento de la dinámica empresarial en el sector veterinario, proporcionando una base sólida para futuras decisiones estratégicas en este ámbito.

#### 4. DISCUSIÓN

El presente estudio se llevó a cabo con el objetivo general de llevar a cabo un plan de negocios para la instalación de una clínica veterinaria, ajustándose a las condiciones competitivas y apuntando a un horizonte a largo plazo. Los objetivos específicos formulados buscaban el desarrollo de un modelo comercial adaptado a las tendencias de mercado y al contexto competitivo actual, la elaboración de planes de marketing y ventas



para los productos y servicios a ofrecer, así como la implementación de un plan financiero que evaluara la factibilidad económica del proyecto.

### **Desarrollo de un Modelo Comercial**

La discusión se inicia con el análisis del desarrollo de un modelo comercial, fundamental para la sostenibilidad y competitividad a largo plazo de la clínica veterinaria. La investigación identificó y adaptó las tendencias del mercado actual, incorporando elementos clave para satisfacer las demandas cambiantes de los clientes y mantener la relevancia en un entorno competitivo en constante evolución. Este enfoque estratégico es esencial para garantizar la viabilidad y el éxito continuo del negocio.

### **Elaboración de Planes de Marketing y Ventas**

La segunda dimensión de la investigación se centró en la formulación de planes de marketing y ventas para los productos y servicios ofrecidos por la clínica veterinaria. Se discuten estrategias específicas diseñadas para destacar en un mercado saturado, captar la atención de los clientes potenciales y fomentar la lealtad del cliente. La implementación de tácticas innovadoras, respaldadas por datos del análisis de mercado, se presenta como un componente crucial para la diferenciación y el posicionamiento efectivo en el sector.

### **Evaluación de la Factibilidad Económica**

La tercera y última dimensión de la discusión se centra en la implementación de un plan financiero que evalúe la factibilidad económica del proyecto. Los resultados del análisis financiero indican una inversión inicial de Gs. 200.000.000, financiada íntegramente con recursos propios. El Valor Actualizado Neto (VAN) positivo, la Tasa Interna de Retorno (TIR) del 81%, y el punto de equilibrio del negocio en Gs. 63.026.437 respaldan la solidez financiera del proyecto, sugiriendo que la inversión es conveniente y producirá la tasa de rendimiento deseada.

## **Consideraciones Finales**

En conjunto, la discusión de los objetivos formulados revela la meticulosa planificación y ejecución de un plan de negocios integral para la instalación de la clínica veterinaria. Los resultados obtenidos respaldan la viabilidad del proyecto en términos comerciales y financieros. Estos hallazgos proporcionan una base sólida para la toma de decisiones estratégicas y destacan la importancia de la adaptación continua a las dinámicas del mercado en la gestión de proyectos empresariales de este tipo. La investigación contribuye al campo empresarial, ofreciendo perspectivas valiosas para emprendedores y profesionales interesados en el establecimiento y éxito sostenido de clínicas veterinarias en contextos competitivos.

## **5. CONCLUSIONES**

A partir de los objetivos generales y específicos que guiaron el desarrollo de este trabajo, se ha llegado a una conclusión sustancial. El estudio de mercado en la ciudad de Luque reveló aspectos favorables, destacando un elevado interés por parte de potenciales clientes, principalmente propietarios de diversas mascotas. Estos mostraron interés en una clínica veterinaria local, dada la posibilidad de acceder a una variedad de servicios, atención ágil, comunicación continua, descuentos adecuados y una atención personalizada. Se identificó también la oportunidad de contribuir al empleo local, fortaleciendo la economía de la zona. Aunque la competencia existente está relativamente distante, constituye un elemento a considerar en la estrategia empresarial.

En cuanto al análisis financiero, se determinó que la inversión necesaria para llevar a cabo el proyecto asciende a Gs. 200.000.000, con una composición de financiamiento que destaca por ser 100% de recursos propios. La evaluación de inversiones revela indicadores positivos, incluyendo un Valor Actualizado Neto (VAN)

de Gs. 831.500.305 a una tasa de descuento del 14,35% anual, una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 81%, y un punto de equilibrio del negocio estimado en Gs. 63.026.437.

La observación exhaustiva de los resultados y demostraciones realizadas respalda la viabilidad del proyecto, evidenciando la capacidad para crear y poner en marcha la clínica veterinaria propuesta. En consecuencia, se concluye de manera favorable que la implementación de este plan de negocios, respaldado por los datos y demostraciones presentados, sería rentable. Estos hallazgos constituyen una contribución valiosa al conocimiento del emprendimiento en el sector de clínicas veterinarias, brindando una base sólida para la toma de decisiones estratégicas y el éxito sostenible del proyecto empresarial.

### **Perspectivas Futuras**

La conclusión favorable de este estudio sienta las bases para futuras perspectivas en el ámbito de las clínicas veterinarias. La identificación de la demanda local y la recepción positiva de los potenciales clientes indican un terreno fértil para la implementación de servicios veterinarios en la zona de Luque. Considerando la dinámica competitiva, se sugiere un enfoque estratégico que destaque la diferenciación y la calidad del servicio como elementos clave para la fidelización de clientes.

### **Consideraciones Estratégicas**

Dada la proximidad relativamente distante de la competencia existente, la clínica propuesta tiene la oportunidad de consolidarse como una opción preferida para los propietarios de mascotas en la localidad. Estrategias de marketing focalizadas en la comunicación de los beneficios diferenciales y la atención personalizada pueden fortalecer la posición competitiva en el mercado local.

### **Continuación de la Evaluación Financiera**

Se sugiere la continuación del monitoreo y ajuste constante de las proyecciones financieras. La evolución del entorno económico y del mercado puede requerir adaptaciones en los planes financieros. Además, la consideración de posibles expansiones o servicios adicionales en función de la respuesta del mercado puede ser un aspecto a evaluar en el futuro.

### **Contribución al Conocimiento Empresarial**

Este estudio no solo proporciona un análisis detallado para la implementación de una clínica veterinaria en Luque, sino que también contribuye al conocimiento empresarial en el sector. La combinación de análisis de mercado, estrategias de negocio y evaluación financiera ofrece una guía integral para emprendedores interesados en proyectos similares.

### **Limitaciones y Áreas de Investigación Futura**

Es importante reconocer las limitaciones inherentes al estudio, como la dependencia de datos actuales y proyecciones basadas en el contexto presente. Las fluctuaciones del mercado y otros factores externos pueden influir en la ejecución del plan de negocios. Se sugiere la realización de investigaciones futuras que aborden estas limitaciones y profundicen en áreas específicas, como la gestión operativa y la adaptabilidad a cambios en las preferencias del consumidor.

En conclusión, este trabajo no solo ofrece una evaluación integral para la implementación de una clínica veterinaria en Luque, sino que también abre la puerta a nuevas investigaciones y desarrollos en el ámbito empresarial. La combinación de enfoques estratégicos, análisis de mercado y evaluación financiera proporciona una plataforma sólida para el éxito continuo de la clínica propuesta y ofrece valiosas lecciones para emprendedores y profesionales del sector.

## 6. REFERENCIAS

- Administración del ciclo de vida del producto. Características y estrategias del ciclo de vida. Disponible en:  
[www.itlp.edu.mx/publica/tutoriales/mercadotecnia2/tema2\\_1.htm](http://www.itlp.edu.mx/publica/tutoriales/mercadotecnia2/tema2_1.htm)
- Calazada, B. "Métodos Estadísticos para la Investigación". Segunda Edición. Edición Jurídica S.A. Lima Perú. 2015
- Cetina M. Ciclo de vida del producto. Disponible en:  
[www.monografias.com/trabajos17/ciclo-vida](http://www.monografias.com/trabajos17/ciclo-vida)
- DICKSON Franklyn J. El Éxito en la Administración de las Empresas Medianas y Pequeñas.
- Egresos fondos. Ingresos de operación. Valor de desecho. Estructura. Solís Ana. 2012.
- Eguizábal, Raúl. Historia de la Publicidad. España 2010
- Gava, L.; E. Roperio; G. Serna y A. Ubierna, Dirección Financiera: Decisiones de Inversión, Ed. Delta, 2008.
- Gavilanes, J. Niveles Jerárquicos de la Empresa u Organización. 2012.
- Girón. Métodos para encontrar el punto de equilibrio, 2015.
- Gonzales. A. Ingeniería económica aplicada a la industria. Colombia. 2014.
- Harris, Jaime; Mayo (2003) Manual Diseño y Elaboración de Planes de Negocios para Micro y Medianos Empresarios Rurales. FIDAMERICA.
- Huarachi, J. y León. C. (2010) Impacto en la producción y el empleo ante cambios en la demanda sectorial: Un análisis insumo producto para Lambayeque. CIES. Lima.
- KOONTZ - WEIHRICH Harold - Heinz. Administración una perspectiva global.
- Ministerio de Hacienda – Dirección de apoyo técnico.

Muñiz R. Producto y precio. Concepto de ciclo de vida del producto. Consultado en:  
[www.marketing-xxi.com/concepto-de-ciclo-de-vida-del-producto-36.htm](http://www.marketing-xxi.com/concepto-de-ciclo-de-vida-del-producto-36.htm).

Porter Michael E. (1991): La ventaja competitiva de las naciones. (Aparicio Martín Rafael Trad.), Barcelona: Vergara.

Porter Michael E. (1997b): Ventaja competitiva: Creación y sostenimiento de un desarrollo superior. (15ª reimpresión) México: CECSA.

Porter, M. (2004). Estrategia Competitiva. Técnicas para el Análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia. México: Compañía Editorial Continental.

Pugh, L. P. From Farriery to Veterinary Medicine 1785-1795. RCVS. 2010.

Pugh, L. P. From Farriery to Veterinary Medicine 1785-1795. RCVS. 2010.

Rangel Moreno, Laura Angélica. Ampliación y restructuración de la clínica-hospital veterinario de la Universidad Michoacana de San Andrés. México

Rivera, J. Arellano, R. (2000). Conducta del consumidor, estrategias y tácticas aplicadas al marketing. ESIC. Madrid.