

**Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y
Comercial**

Carrera:

Administración de Empresa

Trabajo de Titulación

Tema:

Plan de Negocio para una Clínica Veterinaria ubicada en el cantón Colimes de la
provincia del Guayas.

**Requisito previo para la obtención del título de Tecnólogo en Administración de
Empresas**

Autor:

Narcisa Lilibeth Quinto Castro

Tutor:

Ing. Lesly Benítez Pincay

Guayaquil – Ecuador

2020

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Narcisa Lilibeth Quinto Castro, declaro bajo juramento que el presente Trabajo de titulación, válido para optar por el título de Administración de Empresa, titulado: **“Plan de Negocio para una Clínica Veterinaria ubicada en el Sector Colimes de la provincia del Guayas”**, es de mi autoría; que no lo he presentado en ninguna otra institución educativa para obtener algún título, grado o calificación profesional.

Reconozco que he consultado todas las fuentes bibliográficas que aquí detallo.

De la misma manera, según lo que establece la Ley de Propiedad Intelectual, su reglamento y el Reglamento Interno del Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y Comercial, cedo los derechos de propiedad intelectual de este trabajo de investigación, al Instituto ya mencionado.

Autorizo la reproducción parcial o total de este trabajo con fines académicos por cualquier forma, medio o procedimiento, siempre y cuando se incluya la cita bibliográfica del documento.

.....

Narcisa Lilibeth Quinto Castro

C.C.:0921463618

CÉDULA

CERTIFICACIÓN

Ing. Lesly Benítez Pincay, en calidad de Tutor del trabajo de titulación:

CERTIFICA

Que el trabajo de titulación válido para optar por el título de Administración de Empresas, cuyo tema es: “Plan de Negocio para una Clínica Veterinaria ubicada en el Sector Colimes de la provincia del Guayas”, fue elaborado por la Señora Narcisa Lilibeth Quinto Castro, ha sido debidamente revisado y está en condiciones de ser entregado para que se siga lo dispuesto por el Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y Comercial, correspondiente a la sustentación y defensa del mismo, previo a la obtención de su título.

.....

Ing. Lesly Benítez Pincay

Tutor de Trabajo de Titulación

DEDICATORIA

A Dios, que me ha dado la sabiduría, decisión y fortaleza para culminar con éxito este trabajo.

A mi familia, quienes son nuestra razón de vivir, de luchar en este mundo, siendo el pilar fundamental del desarrollo y crecimiento profesional, ya que me han apoyado incondicionalmente en cuanta decisión haya tomado en esta vida.

Narcisa Lilibeth Quinto Castro

AGRADECIMIENTO

A cada uno de los docentes que me impartieron sus conocimientos y vivencias, porque estas me sirvieron para mi formación profesional.

A mis compañeros de aula que caminaron siempre a mi lado en esta jornada, de ellos aprendí que la superación es la base del éxito.

Un agradecimiento especial a la Ing. Lesly Benítez Pincay mi tutora, por la acertada guía para la realización del proyecto.

Narcisa Lilibeth Quinto Castro

ÍNDICE DE CONTENIDOS

FUNDAMENTACIÓN	6
1. CAPÍTULO I.....	6
1.1. Marco Histórico.	6
Evolución del Plan de Negocio.....	6
Beneficio del plan de negocio.....	7
Evolución de la actividad veterinaria.....	7
1.2.- Marco Teórico.....	9
Planeación.....	9
Elementos de la planificación.....	10
Pasos del proceso de planificación.....	10
Tipos de planeación.....	11
Estructura del plan de negocios.....	13
Procesos del plan de negocios.....	15
1.6.- Marco Conceptual.....	16
1.7.- Marco Jurídico.....	18
CAPÍTULO II.....	24
2.- Metodología Empleada.....	24
Tipos de Investigación.....	24
Investigación Descriptiva.....	24
Investigación Explicativa.....	24
Métodos de Investigación.....	25
Encuesta.....	26
Entrevista.....	26
Tipos de Muestreo.....	27
Análisis de los resultados de la encuesta.....	28
Análisis de la entrevista.....	42

	Herramientas de análisis	43
	FODA.....	43
	CAPA.....	44
	PEST	45
3.	CAPITULO III	46
	DESARROLLO DE LA PROPUESTA	46
	Título de la Propuesta	46
	Objetivos de la Propuesta	46
	Descripción de la propuesta.....	47
	Resumen ejecutivo	48
	Descripción del negocio.....	49
	Estudio de mercado	51
	Estudio de Técnico.....	53
	Estudio de inversión y financiamiento.....	61
	Seguimiento del plan de negocio	73
	Resultados esperados	73
	Conclusiones	74
	Recomendaciones.....	75
	Referencias bibliográficas.....	76
	Anexos.	78

ÍNDICE DE TABLA

Tabla N° 1	28
Tabla N° 2	29
Tabla N° 3	30
Tabla N° 4	31
Tabla N° 5	32
Tabla N° 6	33
Tabla N° 7	34
Tabla N° 8	35
Tabla N° 9	36
Tabla N° 10	37
Tabla N° 11	43
Tabla N° 12	44
Tabla N° 13	45
Tabla N° 14	46

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1	28
Gráfico N° 2	29
Gráfico N° 3	30
Gráfico N° 4	31
Gráfico N° 5	32
Gráfico N° 6	33
Gráfico N° 7	34
Gráfico N° 8	35
Gráfico N° 9	36
Gráfico N° 10	37

ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen N° 1	14
Imagen N° 2	47
Imagen N° 3	50
Imagen N° 4	53
Imagen N° 5	54
Imagen N° 6	55
Imagen N° 7	60

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo N° 1	79
Anexo N° 2	81
Anexo N° 3	82
Anexo N° 4	85

RESUMEN

La presente investigación tiene como finalidad elaborar un plan de negocio para la creación de una clínica veterinaria, en el cantón Colimes, esta propuesta es una idea con el cual se pretende mejorar la calidad de vida de los animales de dicho cantón, en la investigación se desarrollan temas necesarios para elaborar el plan de negocios, la planificación, tipos de planificación y estructura del plan de negocios, está también descrita la metodología escogida, los tipos y métodos de la investigación aplicados en el trabajo, la muestra a quienes se aplicó a encuesta con la finalidad de tener opiniones para poder elaborar el plan para la clínica veterinaria. En la propuesta se desarrolla el aspecto, técnico, de mercado y el financiero del plan de negocio, de tal manera que sea un respaldo para el negocio y tenga la rentabilidad esperada para el dueño. Los beneficiaron de la investigación son los habitantes y los animales del cantón Colimes, porque contarán con una atención profesional y de calidad para sus mascotas y animales en general.

Palabras claves: Plan de negocios, Clínica veterinaria, atención veterinaria

ABSTRACT

The purpose of this research is to develop a business plan for the creation of a veterinary clinic, in the Colimes canton, this proposal is an idea with which it is intended to improve the quality of life of the animals of said canton, in the research is develop topics necessary to develop the business plan, planning, types of planning and structure of the business plan, the chosen methodology, the types and methods of research applied at work, the sample to whom the survey was applied is also described with the purpose of having opinions to be able to develop the plan for the veterinary clinic. The proposal develops the technical, market and financial aspects of the business plan, in such a way that it is a support for the business and has the expected profitability for the owner. The beneficiaries of the research are the inhabitants and the animals of the Colimes canton, because they will have professional and quality care for their pets and animals in general.

Keywords: Business plan, Veterinary clinic, veterinary care

INTRODUCCIÓN

Durante muchos años, los animales domésticos han convivido con los seres humanos, de tal forma que se crea un lazo afectivo intenso entre el hombre y el animal, llegando a considerarlo como un miembro familiar más, por tal motivo la mascota como tal tiene un crecimiento en los hogares, de ahí la necesidad de que hayan clínicas veterinarias que den servicio a los animales domésticos.

Entre las renovaciones culturales significativas de las memorias sucedió hace más de 10.000 años, cuando evoluciona la actividad de la sociedad donde cazaban animales y recolectaban los frutos y producían su propio alimento, de ahí el hombre se encarga de domesticar las especies animales, de ahí nace el cuidado y afecto entre el hombre y los animales domésticos. (Vallejo, 2018)

Los animales domésticos, pertenecen a especies que no constituyen formas silvestres, se han acostumbrado a vivir con el hombre y su ciclo vital lo desarrolla dentro de la familia en cautiverio conservando sus características fenotípicas. Los animales domésticos se adaptan fácilmente a la vida que le ofrece el hombre, así mismo se debe brindar a los animales cuidados propios de cada especie.

Actualmente, la familia posee o ha tenido algún tipo de animales domésticos como una mascota en el hogar, de tal forma que disfrutan de los beneficios de tener en casa al crear un lazo afectivo fuerte, estos animales pueden ser un perro, gato, iguana, hámster o peces, cada uno necesita distintas atenciones, por eso es bueno siempre consultar con un veterinario.

Existe la Ley Orgánica de Bienestar Animal (LOBA) que permitirá crear conciencia sobre la defensa y derecho de los animales y señala que las personas deben garantizar la calidad de vida de cada uno de sus mascotas y cualquier tipo de animal de compañía, por tal motivo se debe incentivar a los propietarios de cada mascota a hacer cumplir estas disposiciones emitidas por AGROCALIDAD.

Continuamente, este tipo de animales son mantenidos como compañeros de niños en el hogar, de tal forma que necesitan atención de un profesional para mantener una mascota saludable, estos animales son diversos van desde un perro hasta caballos y múltiples especies a los que se los considera como domésticos, por tanto es necesario proveer de un espacio limpio y amplio para que estos animales puedan desarrollarse, la alimentación debe ser balanceada y los controles médicos son también importante.

Por otro lado, el ganado constituye una fuente de producción de carne, leche, para los habitantes de Colimes, de tal manera que estos animales deben también de tener cuidado y recibir atención profesional por un veterinario, para aplicación de vacunas y medicamentos que garanticen una producción óptima y salud de estas especies. Es por esto que nace la idea de crear un plan de negocios que permita dar la salud apropiada a los animales domésticos con atención de un veterinario en una clínica para animales.

La presente investigación, se fundamenta en la elaboración de un Plan de Negocios, cuya propuesta es la creación de una clínica veterinaria en el Cantón Colimes de la provincia del Guayas, cuya actividad implica a la atención de los animales domésticos, con el fin de dar un servicio a la comunidad de manera profesional y poder atender emergencias dentro de la urbe como la zona rural del cantón en estudio.

El proyecto se ejecutará en Colimes, que es un cantón de la provincia del Guayas donde existen muchas viviendas que tienen animales domésticos y varias fincas que tienen animales vacunos, que cuando necesitan una atención médica no tienen dónde acudir. En hay establecimientos que venden comida para animales domésticos y vacunos, que ofrecen el servicio de veterinario, pero cuando el animal necesita ser operado o tener una atención especializada no hay donde acudir o quién lo atienda.

Dentro del plan de negocios, estarán las ofertas de los servicios profesionales del veterinario de la clínica, estos son servicios completos, con farmacia y peluquería canina, tienda de ropa de mascotas, equipos que se utilicen para especies mayores, sean estos ganado bovino, equino, ovino, porcino y demás variedad de animales domésticos que necesitan tratamiento veterinario.

Para realizar un plan de negocio es necesario elaborar un análisis FODA, que permite identificar la fortaleza, oportunidades, debilidades y amenazas del negocio y de esta manera lograr los objetivos planteados, y encontrar soluciones concretas y viables a los problemas que se presenten, así como también decidir acertadamente para corregir alguna dificultad en el negocio.

El plan de negocio, es importante para poder comenzar un negocio con pie firme, de tal manera que se cristaliza de esta forma la idea de emprender una actividad que genere rentabilidad y ganancias para el dueño de la clínica veterinaria que es el caso en estudio, además también se considera al plan como una herramienta de venta del servicio, se elegirá un diseño acorde al resultado del análisis FODA del negocio, ya que con él se conocerá la situación actual para comenzar un negocio.

Visitar al veterinario actualmente es común, porque el dueño del animal se preocupa de hacerlo atender no solo cuando está enfermo sino también para prevenir algún tipo de enfermedad que perjudique a los miembros de la familia, así también hay casos en que los dueños no siguen un control de vacunas, porque esta situación estresa no solo al dueño sino también al animal, de tal forma que la atención a domicilio es una buena opción del servicio que brinde una clínica veterinaria.

La Clínica Veterinaria, es la propuesta planteada en la investigación con la finalidad de atender a las mascotas de la comunidad del cantón Colimes, dando un servicio profesional para que los animales tanto del hogar como de las fincas tengan un control y cuidado adecuado, la atención que se brindará en la clínica también será a domicilio, por tanto es indispensable que haya un plan de negocios que garantice el funcionamiento y éxito del negocio.

Instaurar la Clínica veterinaria, requiere de un plan de negocios, el mismo que desarrollará estrategias de marketing que enganchen la atención de los clientes, ofreciéndoles un buen servicio para que de esta manera los habitantes tengan confianza en la clínica, además es novedoso el negocio, y busca posesionarse de un mercado donde no existe mucha competencia. La clínica veterinaria, será el lugar donde las mascotas, o los animales en general serán atendidos para proporcionar un diagnóstico y tratamiento

necesario o simplemente para prevenir posibles enfermedades que pueden perjudicar al hombre con quien convive y su entorno.

La clínica veterinaria tiene oportunidad de mercado, debido a las familias que tienen en sus hogares animales domésticos como mascotas, así como ganado en fincas aledañas que necesitan un servicio profesional con atención médica en el cantón Colimes, el objetivo principal de la investigación es elaborar el Plan de Negocios que garantice el éxito de la clínica veterinaria.

La investigación, busca ir más allá de la idea de crear una clínica veterinaria fundamentado en el Plan de negocios, sino que los habitantes de Colimes cuenten con un servicio personalizado para sus mascotas, los beneficios de la propuesta serán para la comunidad de Colimes que tenga en sus hogares o fincas animales que serán los verdaderos clientes para el negocio.

En cuanto al estudio administrativo el negocio se determina como una empresa unipersonal de responsabilidad limitada ya que cumple con los requisitos para esta forma legal, se establece los permisos necesarios para el correcto funcionamiento y estructura organizacional del personal que labora en ella.

Por lo expuesto, con el desarrollo de la propuesta se da solución a la falta de guía para crear un negocio como es la clínica veterinaria enfocada en especies mayores y menores, que ofrezca el servicio las 24 horas del día sea en el establecimiento o a través de visitas técnicas a cada uno de sus predios o domicilios, conformada por un equipo de profesionales en la rama que asistan a los animales, garantizando la salud de los mismos independiente la especie, ofreciendo además, medicamentos y productos de uso veterinario para cada tipo de animal.

Formulación del Problema

¿Cómo planificar la creación de una clínica veterinaria en el cantón Colimes de la Provincia del Guayas?

Objetivo General

Desarrollar un plan de negocios para la Clínica Veterinaria ubicada en el cantón Colimes de la Provincia del Guayas.

Este trabajo está conformado por los siguientes capítulos:

Capítulo I.- En este capítulo se encuentra la introducción de la investigación, fundamentaciones del proyecto: Marco Histórico, Marco Teórico, Marco Conceptual, Marco Jurídico, del plan de negocios que se desarrolla en la investigación.

Capítulo II.- Esta sección constituye la columna vertebral de la investigación, este apartado contiene la metodología que se utilizó en la tesina, los métodos e instrumentos de la investigación, propone la población sujeto de estudio, muestra y análisis de resultado de las encuestas y entrevista.

Capítulo III.- En la propuesta, la creación de la clínica veterinaria, está el desarrollo de acuerdo a los resultados de los instrumentos de investigación, conclusiones y recomendaciones

1.- CAPÍTULO I

1.1.Marco Histórico

➤ Evolución del Plan de negocios

El tratado de libre Comercio entre Perú y Estados Unidos crea oportunidades para las pequeñas y grandes empresas, para que las PYME puedan competir, este plan de negocio evoluciona en el siglo XX, para ayudar a la necesidad de crear negocios que tengan éxito, a finales de los años setenta aparece el desarrollo empresarial y entra en auge la elaboración del documento que servirá de guía para el futuro emprendimiento. Los planes de negocio, es una herramienta para ayudar al emprendedor a plasmar una idea de negocio, dándole un rumbo acertado en el manejo de la organización y financiamiento para la empresa tratando de garantizar el éxito de la misma.

Un plan de negocios, es un documento escrito que establece la idea básica que subyace en un negocio y determina también los aspectos o consideraciones que tienen que ver con su inicio. (Longenecker, 2001). Según lo citado el plan de negocios es un documento donde se ponen las directrices a seguir para la constitución del emprendimiento que se desea cristalizar, de tal forma que queda asentada la organización de la empresa para poder comenzar y lograr sus objetivos.

Los planes de negocio, engloba el plan de acción, refiriéndose a ello como una orientación que dirige alguna área funcional de una empresa y del cual se derivan las decisiones, acciones y procedimientos de la dirección superior. (Rodriguez Pedro, 2017). En pocas palabras, para el autor el plan de negocios es la guía que el emprendedor de una empresa debe tener para asegurar el éxito, ya que le permitirá tomar decisiones acertadas en la constitución de la empresa.

La intención de los planes de negocios, es lograr que se cumplan los objetivos diseñados para el administrador del mismo, hay que cumplir con todo lo expuesto en el documento para de esta forma se tengan buenos resultados, en él se debe analizar el mercado a donde está orientado el negocio, así como planear las estrategias del negocio y de esta manera lograr que aumente la demanda.

Beneficios del plan de negocio

Un plan de negocios le ayuda a que el futuro de su empresa sea lo más parecido a lo que usted quiere que sea y no a lo que el «destino» le depara. Identifica los siguientes beneficios:

Determinar cuáles son las oportunidades del negocio, indicar como participar activamente en el mercado, aportar las bases para tomar decisiones correctas, establecer objetivos y estrategias a seguir que permitan controlar el futuro de la empresa, permite además asignar responsabilidades específicas en el trabajo para coordinar las funciones, facilita la medición de los resultados, permite analizar la situación de la empresa. (Siegel y Ford, 2010)

Por lo expuesto, se puede concluir que el plan de negocio, tiene muchos beneficios que aportan al desarrollo efectivo de la empresa partiendo de la situación actual y dando una orientación hacia el logro de los objetivos planteados.

El plan de negocio, es una herramienta útil para alcanzar el éxito, es un medio para comunicar las ideas de los emprendedores a otras personas y da las bases fundamentales para concretarlas y tiene una redacción sencilla de fácil comprensión. (Anzola, 2009). Para el autor el plan beneficia porque a través del trabajo en equipo se plasma la idea individual del emprendedor fundamentado en la guía adecuada para elaborar el plan de negocios.

➤ Evolución de la Actividad Veterinaria

Sin duda la actividad veterinaria, entendida como la labor ejercida por expertos en cuidar animales, comenzó entre los años 14.000 a 11.000 AC, período en el que tuvo lugar la domesticación y cría del perro por el hombre, a fin de que le sirviera como protector ante otros depredadores y le ayudara en la caza de especies. (<https://colegioveterinariosbadajoz.com/index.php/colegio/historia/el-nacimiento-de-la-veterinaria>, 2010)

En España se dispone la creación de dos Escuelas de Veterinaria, una en Madrid y otra en Córdoba fueron los encargados de redactar un plan de estudios y de ordenar la puesta en marcha de la Escuela de Madrid, que comienza a funcionar en el año 1793. (Diego Santiago, 1900). Para el autor las clínicas veterinarias aparecen en España para atender a los animales domésticos, con la finalidad de prevenir enfermedades de las mascotas y cuidar del ganado en toda su extensión.

El estudio de la veterinaria como profesión va de la mano con el estudio del ser humano, esto se debe a que se originaron junto con el hombre, lo que obligó a curarlos de sus enfermedades ya que compartían con ellos, de tal manera que nace la salud animal llamada veterinaria encargada del estudio de la enfermedades de animales domésticos, silvestres, de producción, donde también está ligado a la prevención y tratamiento de enfermedades.

La clínica veterinaria, es aquella por tanto donde se especializa en la prevención, control y tratamiento de las diferentes patologías que se presentan en mascotas y animales en general, así como la nutrición de las especies animales, de tal forma que se ofrezca el bienestar de animales.

La actividad veterinaria se clasifica en categorías, como servicio clínico para dar tratamiento de animales enfermos y control de enfermedades, también hay servicio preventivo de enfermedades, suministro de medicamentos, vacunas y otros productos, las responsabilidades de los veterinarios son fundamentales en la prevención y la gestión de las enfermedades, de tal forma que se garanticen la seguridad de la salud de los animales. El profesional veterinaria, tiene capacidad de prevenir y controlar la salud animal mejorar la producción de animales domésticos.

En Ecuador, el 12 de mayo de 1934, se crea la primera Escuela Nacional Veterinaria, luego el 07 de enero del 1936, esta formaría parte de la Universidad Central del Ecuador, donde incorpora profesionales veterinarios que se encarga de la medicina animal. Los profesionales veterinarios, son parte integral de la comunidad mundial de la salud, porque tienen un papel clave en la prevención de enfermedades incluida las transmitidas a los humanos.

Los centros de atención veterinaria, actualmente han evolucionado notablemente, a tal punto que se han creado clínicas y hospitales veterinarios, los que son dirigidos por un profesional veterinario, cuya función principal es proporcionar cuidados y atención a los animales, estas clínicas entre sus servicios está la atención en el consultorio, a domicilio, hospitalización para realizar cirugías de diferente índole.

1.2 Marco Teórico

➤ Planeación

La planeación, es el proceso organizado diseñado para lograr los objetivos trazados, en un negocio o de la forma más amplia en cualquier actividad. Es decir la planeación son las acciones para terminar con éxito un plan.

Planificar es la acción consistente en utilizar un conjunto de procedimientos mediante los cuales se introduce una mayor racionalidad y organización, es un conjunto de actividades y acción articuladas entre sí, tiene el propósito de influir en el curso de determinados acontecimientos con el fin de alcanzar situaciones elegidas como deseables mediante el uso de eficiente de medios y recursos escasos o limitados. (Ander Egg, 1991)

La planeación es un proceso de toma de decisiones para alcanzar un futuro deseado, teniendo en cuenta la situación actual, los factores internos y externos que pueden influir en el logro de los objetivos” (Cortes, 1998). Para el autor la acción de planear es la gestión que se debe desarrollar para culminar con éxito un proyecto.

(Kaufman, 2012) Afirma que “tiene como finalidad contribuir a alcanzar la dignidad humana donde no existe e incrementarla donde su presencia es solamente parcial, siendo además un buen método para para mantener en un primer plano la originalidad e individualidad de cada persona”.

Según lo citado, la planificación que permite que las ideas individuales sean puestas en marcha para desarrollar los proyectos que servirán a una comunidad.

La planificación, es una metodología para escoger entre alternativas que se caracteriza porque permite verificar la prioridad, factibilidad y compatibilidad de los objetivos y permite seleccionar los instrumentos más eficientes. (Ahumada, 2014).

Elementos de la Planificación

Entre los elementos más sobresalientes de la planeación son los objetivos representan los resultados que la empresa desea alcanzar, en un tiempo específico y se determina cuantitativamente. Los contenidos son el conjunto de saberes, un recorte arbitrario de conocimientos de un campo disciplinar o de un campo formativo, es decir una competencia, que se considera esencial para su desarrollo. Los materiales son definidos como todo apoyo, medio o soporte que ayuda a mejorar la calidad del proceso.

Las estrategias se las considera el momento de la planificación en el que se piensa como enseñar los contenidos que se propuso, en función de los logros formativos que busca. La evaluación es una herramienta generadora de información útil respecto a la calidad de la propuesta de enseñanza y del proceso formativo que se busca desarrollar. (George Terry, 1975).

La planificación debe elaborarse en equipo, debe comenzar por estabilizar los procesos actuales, diseñar el resultado esperado, privilegia los procesos que previenen el problema y se preocupa por disminuir las variaciones. (Schnelker, 2010). Por lo expuesto se puede concluir que la planeación permite optimizar los logros de los objetivos propuestos, siempre y cuando se cumpla con lo establecido en el documento.

Pasos del proceso de la Planificación

- 1.- Definición de los objetivos organizacionales
- 2.- Determinar donde se está en relación con los objetivos.
- 3.- Desarrollar premisas considerando situaciones futuras
- 4.- Identificar y escoger entre cursos alternativos de acción.
- 5.- Puesta en marcha de los planes y evaluar los resultados. (Cortes, 1998)

La planificación se fija en el cumplimiento de los objetivos, la planificación en toda empresa es necesario su desarrollo, esta planificación puede ser flexible y se adapta a las condiciones cambiantes de la organización.

Tipos de planeación

Para (Bonilla, 2006) clasifica la planeación: en estratégica, táctica, interactiva, normativa y operativa.

Estratégica.- Es el tipo de planeación que analiza los factores externos e internos, así como también se hace a plazo largo, incluyen campañas publicitarias, para incursionar en el mercado.

Táctica.- Es la planificación que se realice para enfrentar la posibilidad de una crisis por tanto se vincula a corto plazo como repuesta al plan estratégico.

Interactiva.- En esta planeación se desarrollan problemas que pueden surgir a futuro, identifica los recursos para solucionar las dificultades.

Normativa.- Está constituida por conjunto de reglas que regulan el funcionamiento de la empresa puertas adentro, aquí se prevé jornadas laborales, horario de descanso, vacaciones, uniforme para el personal.

Operativa.- Este plan aborda de organizar los recursos materiales y humano de la empresa, también tiene que ver con los proyectos de cada área.

Los 4 pilares de la Planificación

1.- Equipo de Planificación

Las empresas deben tener un equipo de planificación que se encargue aplicar los procesos de la planeación para comunicar a los empleados los puntos más importantes del plan.

2.- Información eficaz y fiable

La planificación debe caracterizarse por mantener una comunicación veraz, que corresponda con la realidad del negocio, debido a que con la información se podrá establecer las mejoras necesarias para la empresa.

3.- Recursos adecuados

La planificación es indispensable para toda empresa, debe estar por encima de los recursos disponibles en las diferentes etapas del proceso.

4.- Organización y comunicación

Antes de comenzar con un plan de negocio es importante que se planifique todas las áreas de dicha empresa, se debe analizar la estructura, los cargos, las funciones, tipos de comunicación, capacidad de respuestas entre otros elementos.

➤ Plan de negocios

El plan de negocio no es otra cosa que la planeación de una empresa o negocio en su conjunto, considerando cada uno de sus partes o áreas esenciales (administración, finanzas, mercadotecnia, operaciones, etc.) y la interacción de cada una de estas con las demás; también ayuda a visualizar como deben operar estas áreas permitiendo alcanzar los objetivos deseados de la manera más eficiente posible. (Viniegra, 2007)

El plan de negocios es una forma de describir, claramente, las características que tendrá el negocio a futuro y en ese sentido, refleja la visión que el emprendedor o intra emprendedor tiene del negocio” (Anzola, 2009)

Según (Moyano, 2015) el plan de negocios “Es un documento que describe actividades para generar ganancia. En concreto es eso. También se le puede agregar a esto último “a través de la satisfacción de necesidades mediante el ofrecimiento de bienes o servicio”.

Por otro lado, (Zorita E. , 2016) define que: El plan de negocio es ¿Cómo saber en principio que una idea puede ser un negocio que prospere? Algunas claves son: Detectar a qué segmento de clientes es posible dirigirse dentro del universo de consumidores, analizando qué necesidades cubre o qué satisfacciones potenciales podrá aportar a los futuros usuarios.

Estructura del Plan de negocios

La estructura del plan de negocio, tiene diferentes acepciones, no existe un documento oficial para su elaboración. El esquema consiste en tener el nombre de la empresa, cuáles son los productos que ofrece la empresa, en que mercado se piensa ofertar.

Según (De la Vega, 2008), considera que el plan de negocios debe tener la siguiente estructura:

Ignacio de la Vega García
Sumario Ejecutivo
Índice
Introducción
Descripción del Negocio
Estudio de Mercado
Plan de Marketing
Descripción Técnico
Plan de Compras
Organización y Recursos Humanos
Estructura Legal
Estudio Económico – Financiero
Valoración de Riesgo
Resumen

Para el autor (Esquivel, 2013) un plan de negocios debe poseer los siguientes pasos:

Imagen N° 1



Fuente: (Esquivel, 2013)

De acuerdo a (Zorita LL., 2015) señala que: No existen formatos prefijados ni reglas escritas de obligado cumplimiento. Por ello cada plan de negocio son diferentes, en todo caso proponemos un esquema que obviamente podrá ser modificado según las necesidades como la siguiente estructura mencionada para un plan de negocio:

- ✓ Introducción, presentación, resumen ejecutivo
- ✓ Descripción del negocio
- ✓ Análisis del mercado
- ✓ Análisis de la empresa
- ✓ Análisis de la situación, diagnóstico
- ✓ Planteamiento estratégico
- ✓ Plan operativo de marketing y ventas
- ✓ Plan de operaciones
- ✓ Temas societarios, organización y recursos humanos
- ✓ Estudios económicos y financieros
- ✓ Sistema de control
- ✓ Conclusiones

Proceso de elaboración del Plan de Negocios

En la mayoría de los casos el plan de negocios tiene una estructura que se ajuste a la empresa, debe realizar un estudio, luego hay que revisar los aspectos técnicos, luego se realiza el estudio financiero, luego se presentan los resultados obtenidos de la investigación.

Resumen ejecutivo

Este resumen ejecutivo, es la parte final del plan de negocios, tiene como propósito poner a esencia del negocio que se desea emprender, están los objetivos cumplidos de la empresa a crear, en el caso de la presente investigación la importancia y funcionalidad de la clínica veterinaria.

Estudio de mercado

En esta parte del plan de negocio lo establece los resultados del entorno donde se desarrollará el negocio, en este se estudia la oferta y la demanda del servicio que se pretende ofrecer, además se puede elaborar el análisis FODA, que es la herramienta adecuada para conocer el mercado, la competencia del negocio, se debe estudiar las familias que tienen mascotas o necesitan atención profesional para su ganado.

Estudio técnico de las operaciones del negocio

En este componente del plan de negocio, se realiza el estudio de los equipos que se necesitan para poner en marcha el emprendimiento, aquí están aparatos, ubicación del negocio, flexibilidad del negocio, aquí se incluyen los diferentes equipos que se utilizaran en la clínica veterinaria.

Organización y dirección

Son los aspectos que se debe considerar para incrementar el talento humano, es decir el recurso humano que se necesitara en el negocio, aquí en la clínica debe estar el médico veterinario, asistente y administrador.

Presupuesto de inversión costos y beneficios

En esta parte se pone la parte financiera, es el presupuesto para la implementación la clínica veterinaria, para estructurar costos y como se obtendrán los beneficios.

Viabilidad económica y financiera

Es el flujo de fondos de caja, luego se realiza la técnica del valor actual neto, que consiste en el flujo terminal del proyecto, para conocer la rentabilidad del negocio.

1.3 Marco Conceptual

Administración.- Proceso de planificar, organizar, dirigir y controlar el uso de los recursos y las actividades de trabajo con el propósito de lograr los objetivos de la organización de manera eficiente y eficaz. (Ander Egg, 1991)

Animal vacuno: El término bovino o vacuno se aplica a todos los animales sin distinción de sexo. Dependiendo del sexo y la edad del animal a la que lleguen al matadero existen nombres específicos en cada lengua. La ternera o ternero es la cría de la vaca. (Animal Vacuno)

Clínica veterinaria.- Se ocupa del ejercicio de la veterinaria, cuenta con médicos expertos en veterinaria en diferentes disciplinas, para llegar a un diagnóstico de la enfermedad para lograr tratamientos eficientes y oportunos para los animales.

Clínica.- Establecimiento destinado a proporcionar asistencia o tratamiento médico a determinadas enfermedades. (Laurosse, 2015)

Especies menores: Estas hacen referencia a la explotación de aquellas especies animales de menor talla que la de los bovinos o los equinos. Estas especies han sido técnicamente mejoradas a través del tiempo, facilitando su domesticación y manejo para que de esa forma sean productivamente rentables, obteniendo por un lado animales comercializables y por otro lado beneficios económicos para el productor. (David Vallejo, 2018)

Inversión.- Es un término económico que hace referencia a la colocación de capital en una operación, proyecto o iniciativa empresarial con el fin de recuperarlo con intereses en caso de que el mismo genere ganancias. (George Terry, 1975)

Medicina veterinaria.- Es la ciencia médica que se encarga de prevenir, diagnosticar y curar las enfermedades que afectan a los animales domésticos, silvestres y de producción. (Laurosse, 2015)

Organización.- Es una estructura ordenada coexisten e interactuar personas con diversos roles, responsabilidades o cargos que buscan alcanzar objetivos particulares. (Laurosse, 2015)

Presupuesto.- Es un plan operaciones y recursos de una empresa, que se formula para lograr en cierto periodo los objetivos propuestos y se expresa en términos monetarios. (Borello, 2019)

Procesos.- Es una secuencia de pasos dispuestos con algún tipo de lógica que se enfoca en lograr algún resultado.

Veterinario.- La palabra veterinario proviene del latín veterinae que se relaciona con la palabra animal. (Laurosse, 2015)

Zootecnia: La zootecnia es una ciencia que estudia diversos parámetros para el mejor aprovechamiento de los animales domésticos y silvestres, pero siempre teniendo en cuenta el bienestar animal ante todo y si estos serán útiles al hombre con la finalidad de obtener el máximo rendimiento, administrando los recursos adecuadamente bajo criterios de sostenibilidad del ambiente. (David Vallejo, 2018)

1.4. Marco Jurídico

Constitución de la República del Ecuador 2008

TITULO II

DERECHOS

Sección novena

Personas usuarias y consumidoras

Art. 52.- Las personas tienen derecho a disponer de bienes y servicios de óptima calidad y a elegirlos con libertad, así como a una información precisa y no engañosa sobre su contenido y características. La ley establecerá los mecanismos de control de calidad y los procedimientos de defensa de las consumidoras y consumidores; y las sanciones por vulneración de estos derechos, la reparación e indemnización por deficiencias, daños o mala calidad de bienes y servicios, y por la interrupción de los servicios públicos que no fuera ocasionada por caso fortuito o fuerza mayor. (Asamblea Nacional, 2008)

Plan Nacional de Desarrollo Toda una vida 2017-2021

Eje 2: Economía al servicio de la sociedad

Objetivo 5: Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria

Políticas:

5.1 Generar trabajo y empleo dignos fomentando el aprovechamiento de las infraestructuras construidas y las capacidades instaladas.

5.2 Promover la productividad, competitividad y calidad de los productos nacionales, como también la disponibilidad de servicios conexos y otros insumos, para generar valor agregado y procesos de industrialización en los sectores productivos con enfoque a satisfacer la demanda nacional y de exportación.

5.9 Fortalecer y fomentar la asociatividad, los circuitos alternativos de comercialización, las cadenas productivas, negocios inclusivos y el comercio justo, priorizando la Economía

Popular y Solidaria, para consolidar de manera redistributiva y solidaria la estructura productiva del país.

Objetivo 6

Desarrollar las capacidades productivas y del entorno para lograr la soberanía alimentaria y el Buen Vivir Rural.

Políticas:

6.1. Fomentar el trabajo y el empleo digno con énfasis en zonas rurales, potenciando las capacidades productivas, combatiendo la precarización y fortaleciendo el apoyo focalizado del Estado e impulsando el emprendimiento. (Plan Nacional Toda una vida, 2017)

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, Copci

Libro I

Del desarrollo productivo, mecanismos y órganos de Competencia

Título I

Del Desarrollo Productivo y su Institucionalidad

Capítulo I

Del Rol del Estado en el Desarrollo Productivo

Art. 4.- Fines. - La presente legislación tiene, como principales, los siguientes fines:

b. Democratizar el acceso a los factores de producción, con especial énfasis en las micro, pequeñas y medianas empresas, así como de los actores de la economía popular y solidaria.

Art. 5.- Rol del Estado. - El Estado fomentará el desarrollo productivo y la transformación de la matriz productiva, mediante la determinación de políticas y la definición e implementación de instrumentos e incentivos, que permitan dejar atrás el patrón de especialización dependiente de productos primarios de bajo valor agregado.

e. La implementación de una política comercial al servicio del desarrollo de todos los actores productivos del país, en particular, de los actores de la economía popular y solidaria y de la micro, pequeñas y medianas empresas, y para garantizar la soberanía

alimentaria y energética, las economías de escala y el comercio justo, así como su inserción estratégica en el mundo.

LIBRO III

Del desarrollo empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas, y de la democratización de la producción.

Art. 53.- Definición y Clasificación de las MIPYMES. - La Micro, Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este Código. (COPCI)

La Ley Orgánica de Bienestar Animal (LOBA)

Art. 3. Fines. - Son fines de la presente Ley

- a. Promover el bienestar de los animales y su cuidado.
- b. Prevenir y reducir la violencia interpersonal, así como entre los seres humanos y los animales.
- c. Fomentar la protección, respeto y consideración hacia la vida animal.
- d. Implementar medidas preventivas y de reparación, y fortalecer el control de las acciones y omisiones que provoquen sufrimiento a los animales.
- e. Detener el incremento de la población de animales callejeros o abandonados y de los animales silvestres mantenidos en cautiverio.
- f. Erradicar y sancionar el maltrato, actos de crueldad, negligencia y degradación a los que son sometidos los animales.

En el Capítulo II en Sección I, nos indica de las obligaciones del Estado y los Gobiernos Autónomos Descentralizados (GAD)

“Artículo 249.- Maltrato o muerte de mascotas o animales de compañía. La persona que por acción u omisión cause daño, produzca lesiones, deterioro a la integridad

física de una mascota o animal de compañía, será sancionada con pena de cincuenta a cien horas de servicio comunitario. Si se causa la muerte del animal será sancionada con pena privativa de libertad de tres a siete días”. Se exceptúan de esta disposición, las acciones tendientes a poner fin a sufrimientos ocasionados por accidentes graves, enfermedades o por motivos de fuerza mayor, bajo la supervisión de un especialista en la materia.

“**Artículo 250.-** Peleas o combates entre perros. - La persona que haga participar perros, los entrene, organice, promocióne o programe peleas entre ellos, será sancionada con pena privativa de libertad de siete a diez días. Si se causa mutilación, lesiones o muerte del animal, será sancionada con pena privativa de libertad de quince a treinta días. (Constitucion de la República, 2008)

Ley Orgánica de Salud

Libro III Vigilancia y control sanitario Disposiciones comunes

Art. 129.- El cumplimiento de las normas de vigilancia y control sanitario es obligatorio para todas las instituciones, organismos y establecimientos públicos y privados que realicen actividades de producción, importación, exportación, almacenamiento, transporte, distribución, comercialización y expendio de productos de uso y consumo humano. La observancia de las normas de vigilancia y control sanitario se aplican también a los servicios de salud públicos y privados, con y sin fines de lucro, autónomos, comunitarios y de las empresas privadas de salud y medicina prepagada.

Art. 130.- Los establecimientos sujetos a control sanitario para su funcionamiento deberán contar con el permiso otorgado por la autoridad sanitaria nacional. El permiso de funcionamiento tendrá vigencia de un año calendario. **Art. 131.-** El cumplimiento de las normas de buenas prácticas de manufactura, almacenamiento, distribución, dispensación y farmacia, será controlado y certificado por la autoridad sanitaria nacional. (Ley Orgánica de Salud, 2016)

Art. 132.- Las actividades de vigilancia y control sanitario incluyen las de control de calidad, inocuidad y seguridad de los productos procesados de uso y consumo humano,

así como la verificación del cumplimiento de los requisitos técnicos y sanitarios en los establecimientos dedicados a la producción, almacenamiento, distribución, comercialización, importación y exportación de los productos señalados.

Ley de Propiedad Intelectual

Art.1. El Estado reconoce, regula y garantiza la propiedad intelectual adquirida de conformidad con la ley, las Decisiones de la Comisión de la Comunidad Andina y los convenios internacionales vigentes en el Ecuador.

La propiedad intelectual comprende:

1. Los derechos de autor y derechos conexos.
2. La propiedad industrial, que abarca, entre otros elementos, los siguientes:
 - a. Las invenciones;
 - b. Los dibujos y modelos industriales;
 - c. Los esquemas de trazado (topografías) de circuitos integrados;
 - d. La información no divulgada y los secretos comerciales e industriales;
 - e. Las marcas de fábrica, de comercio, de servicios y los lemas comerciales;
 - f. Las apariencias distintivas de los negocios y establecimientos de comercio;
 - g. Los nombres comerciales;
 - h. Las indicaciones geográficas; e,
 - i. Cualquier otra creación intelectual que se destine a un uso agrícola, industrial o comercial.
3. Las obtenciones vegetales.

Las normas de esta Ley no limitan ni obstaculizan los derechos consagrados por el Convenio de Diversidad Biológica, ni por las leyes dictadas por el Ecuador sobre la materia.

Art. 2. Los derechos conferidos por esta Ley se aplican por igual a nacionales y extranjeros, domiciliados o no en el Ecuador.

Art. 3. El Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual (IEPI), es el Organismo Administrativo Competente para propiciar, promover, fomentar, prevenir, proteger y defender a nombre del Estado Ecuatoriano, los derechos de propiedad intelectual reconocidos en la presente Ley y en los tratados y convenios internacionales, sin perjuicio de las acciones civiles y penales que sobre esta materia deberán conocerse por la Función Judicial. (Ley de Propiedad Intelectual, 2016)

Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno

Art. 97.10.- Presentación de Declaraciones y Registro.- Los contribuyentes que reúnan las condiciones previstas en la presente Ley deberán inscribirse en el Registro Unico de Contribuyentes (RUC), no estarán obligadas a llevar contabilidad y no presentarán declaraciones de Impuesto a la Renta, ni del Impuesto al Valor Agregado (IVA).

2.- CAPÍTULO II

2.1.- Metodología empleada

El enfoque de esta investigación es **mixto** porque se analizó información cualitativa obtenida de las técnicas la entrevista, donde se analizaron características y cualidades de la población que tiene animales en el Cantón de Colimes, así como también se manejó información cuantitativa obtenida de las encuestas.

2.2. Tipos de investigación

Investigación Descriptiva

La investigación descriptiva, comprende la descripción, registro y análisis e interpretación de la naturaleza actual y la composición o procesos de los fenómenos, el enfoque se hace sobre conclusiones dominantes o sobre como una persona, grupo, cosa, trabaja sobre realidades de hecho, caracterizándose fundamentalmente por presentar una interpretación correcta. (Tamayo & Tamayo, 2006) Por tanto para el autor hay que describir la realidad del problema y a los involucrados de la investigación.

Este tipo de investigación se aplicó porque en el presente trabajo fue necesario describir todas las características de la población de Colimes que tiene un animal tanto vacuno como doméstico para poder precisar cuáles son las necesidades de cada tipo de animal y los servicios que solicitan.

Investigación Explicativa

Por otro lado, se aplicó la investigación explicativa, se la aplicó al momento de conocer cuáles son las causas que conllevan a crear una Clínica Veterinaria, entre ellas que no existe un establecimiento que brinden una atención médica a los animales tanto porcino, doméstico, vacuno. Esto brinda una visión de cómo solucionar la problemática

que en el cantón Colimes, ocurre con respecto a la debida atención de las mascotas en un consultorio veterinario.

2.3. Métodos de investigación

Métodos teóricos

Permiten descubrir en el objeto de investigación las relaciones esenciales y las cualidades fundamentales, no detectables. Por ello se apoya básicamente en los procesos de análisis, síntesis, inducción y deducción e histórico lógico.

Histórico – Lógico.- Este método se lo aplicó al momento de indagar en la historia del plan de negocios, así como también se analizó la evolución de la actividad veterinaria. Este método ha permitido identificar los tipos de estudio que se han aplicado, con el método histórico se pudo observar la trayectoria que han tenido las variables de estudio en el transcurso del tiempo en este caso el plan de negocio y la clínica veterinaria, junto con la parte lógica para no perder el hilo de la investigación.

El método del análisis histórico lógico estudia la trayectoria real de los fenómenos y acontecimientos en el de cursar de su historia. El método lógico investiga las leyes generales del funcionamiento y desarrollo de los fenómenos. (Instituto Pedagógico Latinoamericano, 1997)

Análisis – Síntesis.- Este tipo de método se lo aplicó considerando criterios de teorías de autores como, Armijos, Bonilla, Borello, Amato, Cortes, entre otros, acerca de la planeación, plan de negocio, de esta forma permite a la autora llegar a una conclusión de cómo solucionar la problemática en el sector Colimes, aplicando la síntesis.

Inductivo-Deductivo.- Se aplicó el método inductivo al momento de analizar de lo particular a lo general la información recopilada en las técnicas de la entrevista y encuesta para conocer las características de la problemática indagada y tener visión amplia del problema, así mismo, se analizaron las teorías y leyes que fundamentan este trabajo aplicando el método deductivo partiendo de lo general a lo particular.

Métodos Empíricos

En este proyecto el método empírico, se basa en las experiencias, en el contacto con la realidad, se aplicaron dos técnicas de recopilación de datos que son:

Entrevista

“La entrevista es una conversación, es el arte de realizar preguntas y escuchar respuestas, es una técnica de recolección de datos, está fuertemente influenciada por las características personales del entrevistador” (Denzin, 2005).

En la investigación se entrevistaron a tres veterinarios aplicando un guion semiestructurado de cuatro preguntas abiertas con el objetivo de conocer cuáles son los servicios y productos que se pueden brindar en el establecimiento que beneficie al tipo de animales que existen en el cantón.

Encuesta

“La encuesta, es una técnica que utiliza un conjunto de procedimientos estandarizados mediante los cuales se recoge y analiza una serie de datos de una muestra de casos representativos de una población, del que se pretende explorar, describir una serie de características” (Rojas, 2014).

La encuesta se elaboró con 10 preguntas cerradas en forma de cuestionario a los habitantes del cantón Colimes que tienen animales con el objetivo de conocer cuáles son sus necesidades y expectativas que tienen en cuanto al servicio veterinario.

Método Estadístico

En este trabajo de investigación se aplicó la **estadística descriptiva** porque se tabularon, graficaron y analizaron todos los datos obtenidos de la encuesta realizada en el cantón Colimes.

2.4. Tipo de muestreo

El tipo de muestreo es no probabilístico, es aquel cuando no conocemos la lista de los habitantes en este caso del cantón Colimes, de tal forma que la muestra de esta investigación es por conveniencia de acuerdo a la facilidad de poder encuestar a los habitantes ya que no todos los habitantes del sector tienen un animal.

2.5 Población de estudio

Población

El universo, es considerado toda la población con características susceptibles de ser estudiada, en este caso de la investigación toma como universo a los habitantes del cantón Colimes que tienen animales.

Muestra

Realizando un tipo de muestreo no probabilístico por conveniencia, se seleccionó a una muestra de 72 personas que tienen animales, con facilidad de acceso y disponibilidad para ser parte de la muestra.

$$n = 72$$

2.6 Análisis de los resultados de la encuesta

Encuesta dirigida a los habitantes del cantón Colimes, para determinar la demanda de una clínica veterinaria.

Pregunta N° 1: ¿Tiene usted animales?

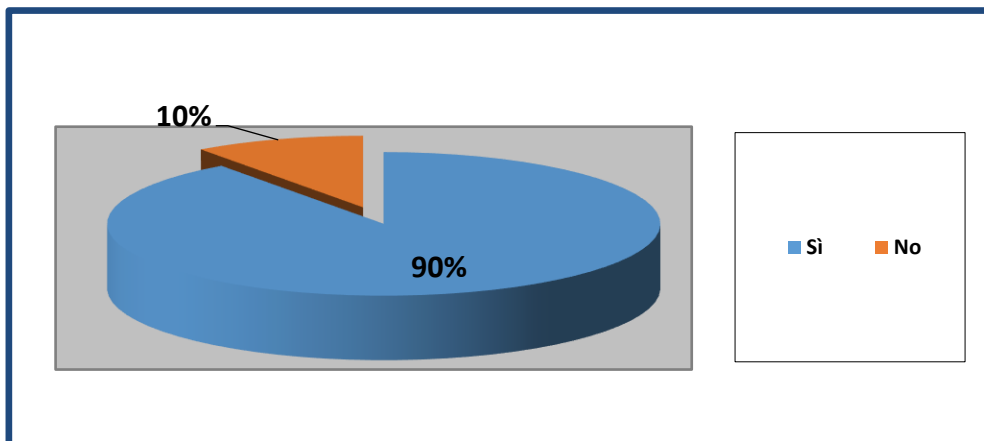
Tabla N° 1

Valoración	Frecuencia	Porcentaje
Sí	100	100%
No	0	0%
Total	72	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Narcisa Lilibeth Quinto Castro

Gráfico N° 1



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Narcisa Lilibeth Quinto Castro

Análisis

En esta pregunta el 100% de la población encuestada contestó que poseen animales.

Pregunta N° 2: ¿Qué tipo de animal posee?

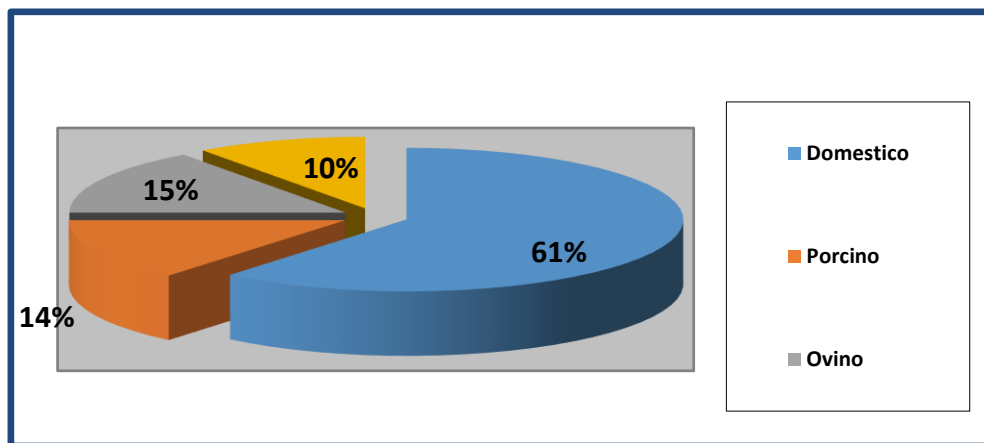
Tabla N° 2

Valoración	Frecuencia	Porcentaje
Domésticos	44	61%
Porcino	10	14%
Ovino	11	15%
Ninguno	7	10%
Total	72	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Narcisa Lilibeth Quinto Castro

Gráfico N° 2



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Narcisa Lilibeth Quinto Castro

Análisis

En relación a la pregunta N° 2, los encuestados respondieron con respecto a qué tipo de animal o mascota tienen, el 61% tienen animales domésticos, el 15% ovino, el 14% ganado porcino, el 10% ninguno de tal manera que se evidencia que existen variedades de animales que pueden ser atendidos en la clínica veterinaria.

Pregunta N° 3: ¿Con que frecuencia lleva usted a su animal al veterinario?

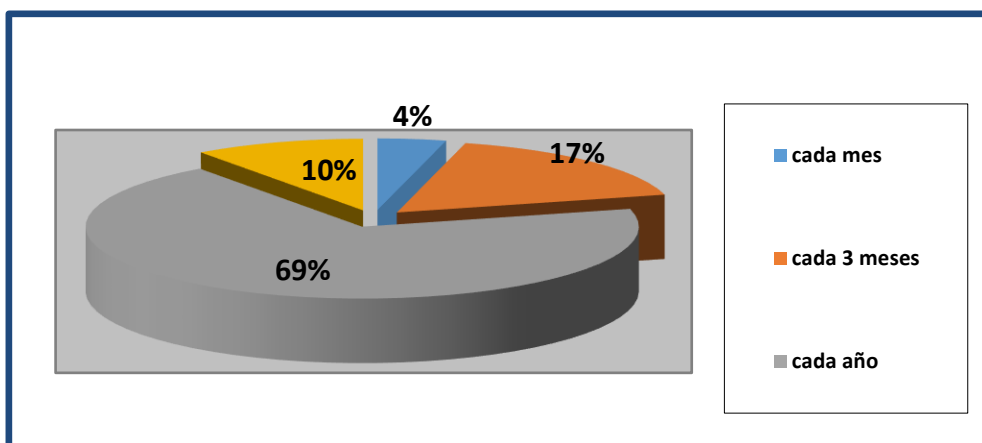
Tabla N° 3

Valoración	Frecuencia	Porcentaje
Cada mes	3	4%
Cada tres meses	12	17%
Cada año	50	69%
Nunca	7	10%
Total	72	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Narcisa Lilibeth Quinto Castro

Gráfico N° 3



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Narcisa Lilibeth Quinto Castro

Análisis

En relación a la pregunta N° 3, acerca de que con qué frecuencia lleva usted a su mascota al veterinario, el 69% contestaron que cada año, el 24% nunca, el 10% cada tres meses y el 4% cada mes, según estas cifras demuestran que es necesario inculcar a la población que controlen la salud de los animales, lo que justifica la realización de la investigación.

Pregunta N° 4: ¿Se le hace complicado llevar a su animal al veterinario?

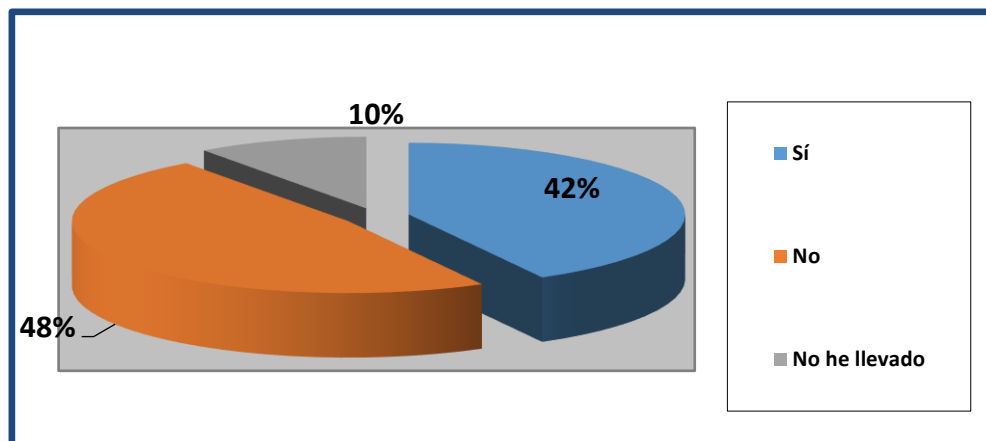
Tabla N° 4

Valoración	Frecuencia	Porcentaje
Sí	30	42%
No	35	48%
No lo he llevado al veterinario	7	10%
Total	72	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Narcisa Lilibeth Quinto Castro

Gráfico N° 4



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Narcisa Lilibeth Quinto Castro

Análisis

En relación a la pregunta N° 5, se le hace complicado llevar su mascota al veterinario, el 48% contestaron que no, el 42% manifestaron que sí, y el 10% que nunca ha llevado al veterinario a su mascota, es decir que hay predisposición de realizar controles a los animales por parte de sus dueños.

Pregunta N° 5: ¿Está usted a gusto con la atención que le brindan en la veterinaria que asiste actualmente?

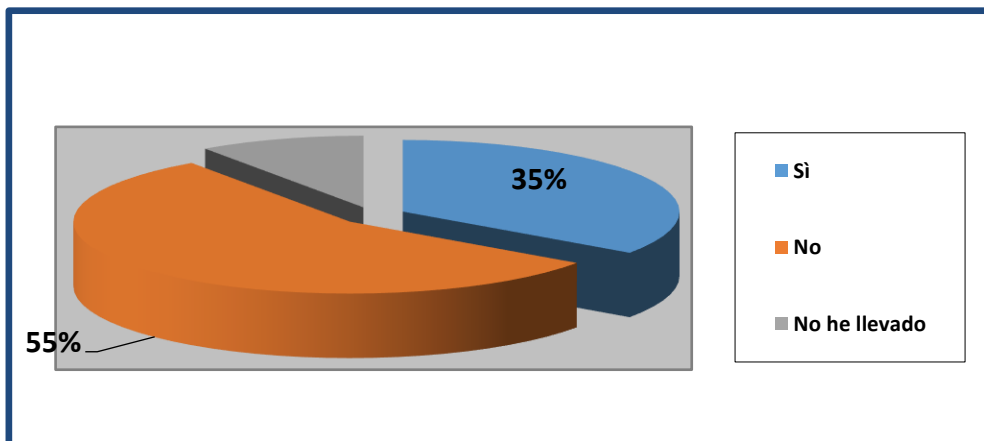
Tabla N° 5

Valoración	Frecuencia	Porcentaje
Sí	25	35%
No	40	55%
No lo he llevado	7	10%
Total	72	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Narcisa Lilibeth Quinto Castro

Gráfico N° 5



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Narcisa Lilibeth Quinto Castro

Análisis

En relación a la pregunta Nª 5, si está a gusto con la atención que le brindan en la veterinaria que asiste actualmente, el 55% contestaron que no, el 35% manifestaron que sí, el 10% no ha llevado, es decir que hay buena atención, sin embargo no hay consultorios suficientes para todas las mascotas.

Pregunta N° 6: ¿Le gustaría llevar el control de salud de su animal?

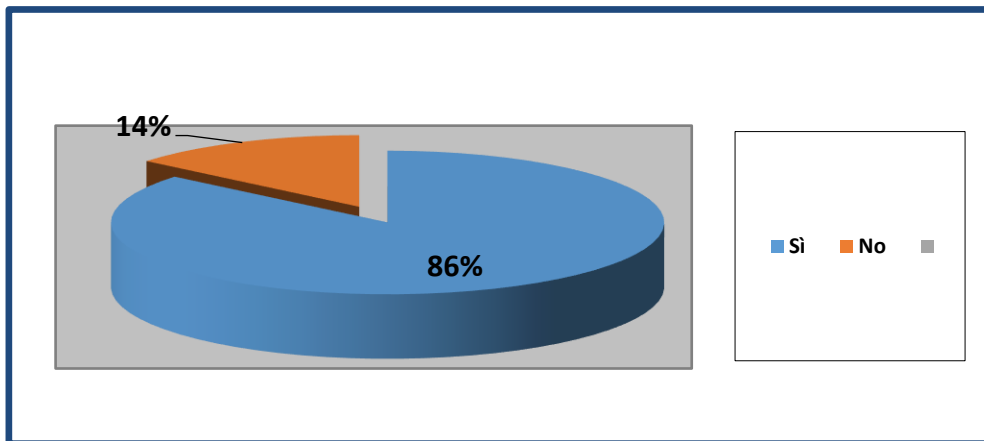
Tabla N° 6

Valoración	Frecuencia	Porcentaje
Sí	62	86%
No	10	14%
Total	72	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Narcisa Lilibeth Quinto Castro

Gráfico N° 6



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Narcisa Lilibeth Quinto Castro

Análisis

En relación a la pregunta N° 6, si le gustaría llevar el control de salud de su animal, el 86% de los encuestados manifestaron que sí y el otro 14% respondieron que no, lo que demuestra que hay un porcentaje alto que se preocupa por sus mascotas o animales domésticos en general que tengan en su casa.

Pregunta N° 7: ¿Cómo preferirías la atención a domicilio o en el consultorio?

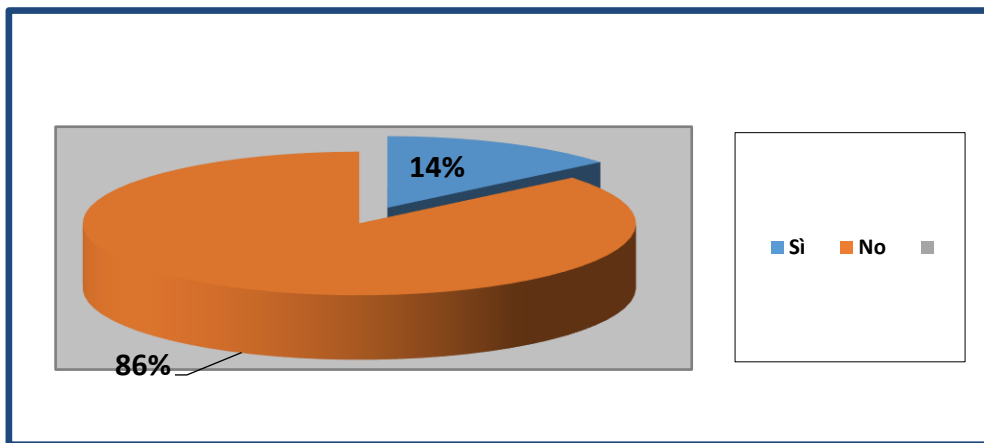
Tabla N° 7

Valoración	Frecuencia	Porcentaje
Domicilio	10	14%
Consultorio	62	86%
Total	72	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Narcisa Lilibeth Quinto Castro

Gráfico N° 7



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Narcisa Lilibeth Quinto Castro

Análisis

En relación a la pregunta N° 7, cómo preferirías la atención a domicilio o en el consultorio, el 86% manifestaron que prefieren asistir al consultorio y el 14% le gustaría una asistencia a domicilio para la consulta a sus mascotas.

Pregunta N° 8: ¿Cómo preferiría el pago de la consulta de su animal?

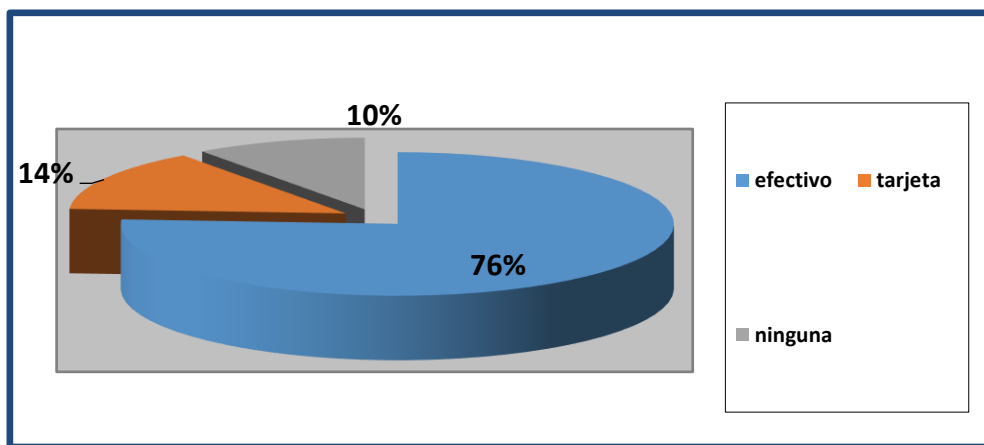
Tabla N° 8

Valoración	Frecuencia	Porcentaje
Efectivo	55	76%
Tarjeta	10	14%
Ninguna	7	10%
Total	72	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Narcisa Lilibeth Quinto Castro

Gráfico N° 8



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Narcisa Lilibeth Quinto Castro

Análisis

En relación a la pregunta N° 8, los encuestados manifestaron el 76% que preferiría el pago de la consulta de su mascota en efectivo porque además no manejan tarjeta de crédito, el 14% respondió que si le parece mejor pagar con tarjeta la consulta o tratamiento de su mascota y el 10% de ninguna forma.

Pregunta N° 9: ¿Está de acuerdo con la creación de una clínica veterinaria en el cantón Colimes?

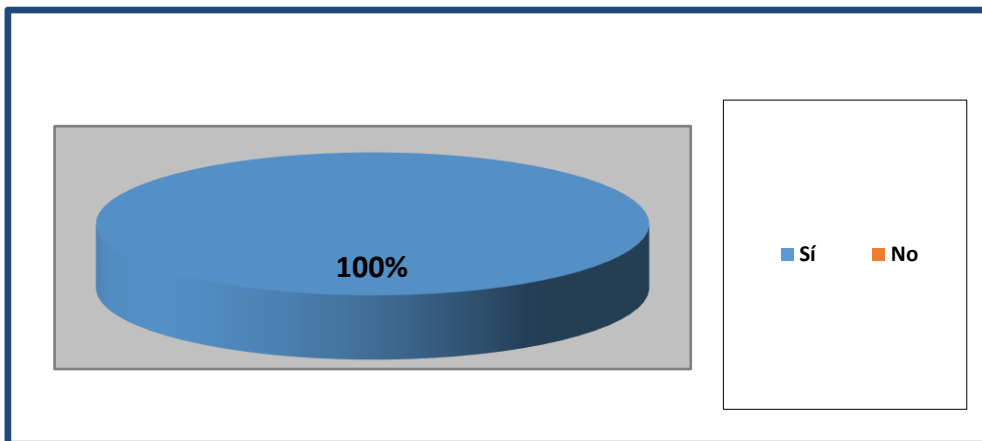
Tabla N° 9

Valoración	Frecuencia	Porcentaje
Si	72	100%
No	0	0%
Total	72	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Narcisa Lilibeth Quinto Castro

Gráfico N° 9



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Narcisa Lilibeth Quinto Castro

Análisis

En relación a la pregunta N° 9, los encuestados manifestaron el 100%, coinciden en estar de acuerdo con la creación de una clínica veterinaria en el cantón Colimes.

Pregunta N° 10: ¿Considera usted que una clínica veterinaria, ayudara a prevenir y controlar enfermedades en los animales del cantón Colimes?

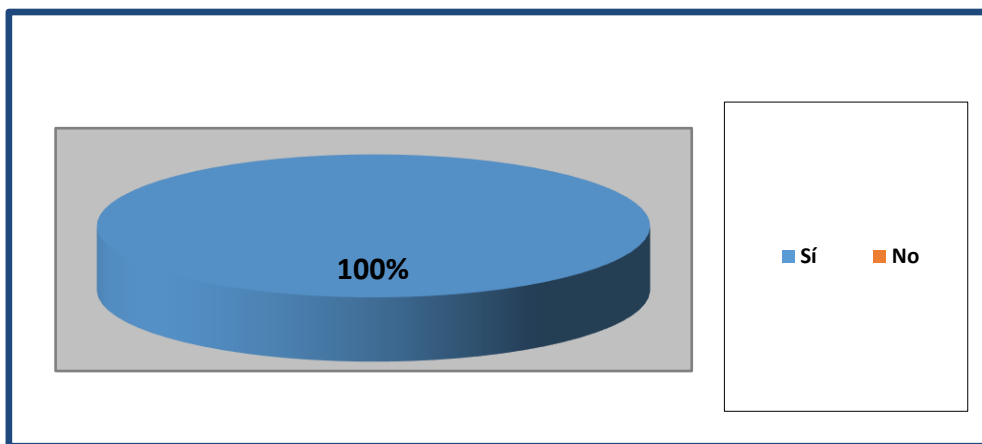
Tabla N° 10

Valoración	Frecuencia	Porcentaje
Si	72	100%
No	0	0%
Total	72	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Narcisa Lilibeth Quinto Castro

Gráfico N° 10



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Narcisa Lilibeth Quinto Castro

Análisis

En relación a la pregunta N° 10, los encuestados manifestaron el 100% que una clínica veterinaria, ayudara a prevenir y controlar enfermedades en los animales del cantón Colimes, lo que demuestra que hay conciencia entre los habitantes para mejorar la salud de los animales.

Análisis de los resultados de la encuesta

Según los resultados de la encuesta que se realizaron a la muestra se obtuvo, un porcentaje alto que expreso la importancia de tener un consultorio veterinario que atienda a mascotas y animales domésticos o de corral.

Otro factor importante, es que la población de Colimes tiene variedad de mascotas, incluso tienen animales de corral que deben ser atendidos con un profesional, en muchas ocasiones tienen varios animales y no tienen cultura de llevar a control a sus animales, lo hacen generalmente cuando están enfermos.

La frecuencia con que llevan a sus mascotas al veterinario, el mayor porcentaje corresponde a una vez al año, porque además se les complica llevarlos al consultorio, también opinan que la atención debe ser personalizado de acuerdo a la necesidad de las mascotas, porque si les gustaría llevar un control oportuno de la salud de sus mascotas.

La atención a los animales en el domicilio, es un servicio que beneficia sobre todo a los animales de corral, porque se hace complicado su traslado al consultorio, y el pago puede ser en efectivo, aunque hay personas que lo pueden hacer con tarjeta de crédito.

Por lo expuesto, se considera que la creación de la clínica veterinaria tendrá buena acogida en el Cantón Colimes, el servicio completo con la venta de medicina y atención dará rentabilidad a los accionistas del negocio, la ubicación en la parte céntrica de Colimes, hace que sea accesible a todos los habitantes, la atención profesional será de calidad y muy competitiva para poder posesionarse del mercado y atraer a los posibles clientes, con ofertas de controles y servicios de la clínica.

2.6.1. Análisis de la entrevista

Entrevistado N° 1: Dr. Leonardo Alberto Tomalá Peso

1.- Considera que la clínica veterinaria tiene demanda en el cantón Colimes

En el cantón Colimes, existen muchos animales en los hogares, además se atienden a los animales de corral y ganaderos, de tal manera que con una buena publicidad aumentara la demanda de la atención a los animales.

2.- Realizan atención médica a domicilio

Este consultorio no realiza atención a domicilio, porque el veterinario no vive en el cantón.

3.- Lleva un control de las mascotas que atiende

No siempre se lleva un control, porque la atención no es continua, solo los llevan cuando están enfermos.

4.-La prevención de las enfermedades de los animales, con un control adecuado bajaría la tasa de mortalidad de mascotas.

Claro un control adecuado y oportuno previene enfermedades y muerte de las mascotas.

5.- La clínica veterinaria es un negocio rentable

Claro que sí, lo importante es educar a las personas para que puedan concurrir a los consultorios a realizar el control adecuado a sus mascotas y de esta manera tener más rentabilidad.

Entrevistado N° 2: Dr. Luigi Enrique Fajardo Desiderio

1.- Considera que la clínica veterinaria tiene demanda en el cantón Colimes

La demanda siempre existe, siempre que la atención sea buena, porque los habitantes de Colimes tienen en sus hogares más de una mascota y también hay ganado que cuidar.

2.- Realizan atención médica a domicilio

En el consultorio por lo general no se realizan las atenciones a los animales a domicilio, solo que sea una emergencia como los partos del ganado o la vacunación de los animales de corral.

3.- Lleva un control de las mascotas que atiende

Si cada paciente cuenta con una ficha, para dar seguimiento a sus vacunaciones y los cuidados de sus dueños.

4.-La prevención de las enfermedades de los animales, con un control adecuado bajaría la tasa de mortalidad de mascotas.

Sí, la prevención debe trabajarse permanentemente con los dueños de los animales, porque las personas descuidan a sus mascotas y llevan al consultorio a veces demasiado tarde y no hay nada que hacer.

5.- La clínica veterinaria es un negocio rentable

Todo negocio bien administrado es rentable, en este caso yo soy el veterinario y dueño de mi propio negocio y si me deja ganancias.

Entrevistado N° 3: Dr. Roberto Campoverde

1.- Considera que la clínica veterinaria tiene demanda en el cantón Colimes

Claro, porque en este cantón hay animales en todos los hogares, además es un sector con ganado, que necesitan atención, vacunación.

2.- Realizan atención médica a domicilio

No, porque no vivo en el cantón y cuando hay emergencia no estoy o el consultorio esta con pacientes que estoy atendiendo.

3.- Lleva un control de las mascotas que atiende

Tengo una asistente que apertura una cartilla de control para cada paciente, pero hay que dar de baja cada año cuando los pacientes no vuelven al consultorio.

4.-La prevención de las enfermedades de los animales, con un control adecuado bajaría la tasa de mortalidad de mascotas.

Claro, pero eso hay que trabajar con los dueños de animales, porque solo los llevan cuando están enfermos, pero mejor sería una atención preventiva para bajar la mortalidad.

5.- La clínica veterinaria es un negocio rentable

Si la clínica está bien administrada es un negocio rentable, pero hay que invertir en medicamentos para que haya otra manera de ingresar dinero en el consultorio.

Análisis de la entrevista

Con las entrevistas a los doctores veterinarios del cantón Colimes, se demuestra que la clínica es un negocio rentable, siempre y cuando exista una buena planificación de la oferta en los consultorios o clínicas, además es importante la atención profesional que se brinde sea de calidad y con el personal adecuado para cumplir con las expectativas de los dueños de animales.

Entre los servicios que se brinde a la población con animales, es importante atender a domicilio, porque este servicio no lo brindan todos los doctores en el cantón, y muchas emergencias son atendidas por personas empírica o veterinarios de otro sector.

Otro factor importante es la publicidad, así como también educar a los dueños de animales, para que tengan una atención preventiva para sus mascotas o ganado, la salud en sus animales debe ser con un control de vacunas y atención no solo cuando esté enfermo, sino más bien para evitar que se enfermen.

Por lo antes expuesto, es claro que una clínica es un negocio que puede dar ganancias, la atención del veterinario y la venta de insumos para los animales dará un margen de ganancia, para poder cumplir con las obligaciones adquiridas para crear la clínica veterinaria.

La ubicación de la clínica veterinaria, es clave para el éxito del negocio, en el centro es un sitio accesible para todos los habitantes, los que vienen de recintos aledaños se les hace más fácil que también lleven a sus animales y puedan comprar insumos para sus animales como alimento, vacunas, shampoo, entre otros productos.

2.7 Herramientas de análisis

2.7.1. ANÁLISIS FODA

Tabla N° 11

FORTALEZA Atención profesional. Tecnología de punta. Servicio a domicilio. Ubicación Central de la clínica.	DEBILIDAD Poco reconocimiento del sector. Poca publicidad.
OPORTUNIDADES Pocas clínicas veterinaria en el cantón colimes. Precios competitivos. Mejor nivel de cuidado a los animales.	AMENAZAS Dueños de animales no hacen seguimiento a sus mascotas. Poca atención de los dueños. Nuevos aranceles para importar materiales.

Elaborado por: Narcisa Lilibeth Quinto Castro

2.7.2. ANÁLISIS CAPA

Tabla N° 12

<p>Corregir las debilidades</p> <p>Debe estar situado la clínica veterinaria en un lugar estrategico, donde sea reconocido por los habitantes del cantón Colimes y sus alrededores.</p> <p>Se contratará publicidad, se hara uso de las redes sociales para que sea reconocida la clinica veterinaria</p>	<p>Afrontar las amenazas</p> <p>Educar a los dueños de animales para dar seguimiento a la salud de sus mascotas.</p> <p>Dar una atencion a los dueños de las mascotas y explicar la importancia de la consulta oportuna.</p> <p>Proveedores de calidad con productos excelentes para los animales..</p>
<p>Potenciar las fortalezas</p> <p>La atención profesional que se ofrece debe ser de calidad y calidez, para que se sientan bien los dueños de las mascotas.</p> <p>El uso de Tecnología de punta, fortalecerá la atención.</p> <p>El Servicio a domicilio, debe ser el plus del negocio.</p> <p>La Ubicación Central de la clínica, es necesaria para que puedan ir a consulta los dueños con sus mascotas</p>	<p>Aprovechar las oportunidades</p> <p>Precios competitivos en consulta y productos en la clínica veterinaria en el cantón colimes.</p> <p>Cuidado personalizado para cada mascota.</p>

Elaborado por: Narcisa Lilibeth Quinto Castro

2.7.3 ANÁLISIS PEST

Mediante el análisis PEST, se evalúa los factores externos que puedan influir al desarrollo del negocio, factores que no dependen del dueño del negocio, como se aprecia en el siguiente cuadro:

Tabla N° 13

POLÍTICO	ECONÓMICO	SOCIOCULTURAL	TECNOLÓGICO
Regulación legal de los centros veterinarios por AGROCALIDAD	Demanda insatisfecha	Incremento del cuidado de mascotas	Nuevas tecnología en el campo veterinario
Certificado de clínicas veterinarias	Presupuesto para atención de mascotas	Mayor número de mascotas en los hogares	Mejor diagnostico por uso de tecnología
Políticas de vacunación y prevención de enfermedades por animales	Desarrollo económico de la zona	Prevención de enfermedades que pueden ser transmitidas al ser humano por parte de animales	Capacitación innovadora del personal que atiende la clínica
	Pago efectivo de las consultas		

Elaborado por: Narcisa Lilibeth Quinto Castro

CAPÍTULO III

PROPUESTA

Desarrollo de la propuesta

3.1. Título de la propuesta

Plan de negocios para la Clínica Veterinaria “Quinto” ubicado en el Catón Colimes de la Provincia del Guayas.

3.2. Objetivo de la propuesta

Planificar la creación de la Clínica Veterinaria “Quinto” ubicada en el Catón Colimes de la Provincia del Guayas.

3.1.3. Cronograma de actividades

Tabla N° 14

N° de actividades	Actividades del plan de negocios	Tiempo meses					
		Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo
1	Planificación del plan de negocio						
2	Reunión para definir organigrama de la clínica veterinaria						
3	Elaborar presupuesto para la implementación de la clínica						
4	Buscar el local para la clínica veterinaria						
5	Establecer la inversión						
6	Préstamo a la entidad bancaria						
7	Estudio de mercado						
8	Estudio técnico						
9	Estudio financiero						
10	Inicio del plan de negocio						

Elaborado por: Narcisa Lilibeth Quinto Castro

3.4. Descripción de la propuesta

Esta propuesta se la desarrolla tomando como referencia los criterios del autor Esquivel

Imagen N° 2



Fuente: (Esquivel, 2013)

3.3. Factibilidad de la aplicación

En el desarrollo de la investigación se ha podido determinar la factibilidad de la propuesta planteada que es el Plan de negocios para la Clínica Veterinaria “Quinto” ubicado en el Catón Colimes de la Provincia del Guayas quedando de la siguiente forma:

Factibilidad Técnica: A través del análisis técnico se puede concluir que es factible, porque la clínica veterinaria, tendrán los equipos necesarios y los recursos que se emplearan en la clínica veterinaria y además la atención de un profesional para dar atención de calidad, lo que se reflejara en la rentabilidad.

Factibilidad Operativa: Este plan de negocio, es factible en la parte operativa porque cuenta con la atención del doctor veterinario, profesional con experiencia en el trato con

las mascotas y animales en general y además tiene la predisposición de cumplir con los objetivos del plan de negocio.

Factibilidad Legal: Es legalmente factible, porque el plan de negocio propuesto está enmarcado en todo el marco jurídico mencionado y basado en la Constitución de la República del Ecuador.

Factibilidad Económica El estudio económico realizado determina que este proyecto es factible porque se cuenta con un TIR (tasa interna de retorno) de 165 % lo que significa que se ha obtenido un VAN (valor actual neto) de \$82.845,89. Estos datos pueden ser consultados en la planilla de Excel anterior, obtener un VAN positivo, representa tres cosas: recuperamos la inversión (los \$28,600), obtenemos el retorno que buscábamos al establecer la tasa (los \$28.600 más el 12%) y además obtenemos un remanente sobre el retorno requerido.

3.4. Descripción de la Propuesta

Plan de Negocio para la Clínica Veterinaria Quinto.

a) Resumen

La Clínica Veterinaria, está diseñada para dar servicio a las mascotas y animales en general del cantón Colimes y sus alrededores, en un ambiente cálido con atención profesional, donde encontrarán además medicamentos y accesorios para las mascotas, la clínica tendrá también atención a domicilio, lo que beneficia a muchas personas que no pueden llevar al consultorio a sus animales.

El presente plan de negocio, permitirá desarrollar al profesional, como al equipo de trabajo dentro de un mercado laboral con poca competencia por que no hay más que dos consultorios veterinarios en la zona y porque existe la necesidad de implementar la clínica con la garantía de ofrecer una buena atención de las enfermedades como el cuidado y prevención a las mismas, es decir un servicio médico integral para las mascotas y animales en general.

Con la implementación de la clínica veterinaria, también se ponen los conocimientos administrativos para que el negocio tenga rentabilidad y el éxito esperado para los dueños de dicha clínica.

b) Descripción de la empresa

- **Nombre de la empresa: Clínica Veterinaria Quinto**
- **Actividad:** La Clínica Veterinaria, ofrece un servicio de consulta, tratamiento a las mascotas y animales domésticos en el Cantón Colimes, brindando una asistencia y atención personalizada, dentro del servicio que ofrece están:

Desparasitación

Vacunación

Esterilización

Exámenes

Radiografía

Partos

Cada uno de estos servicios hace del negocio un consultorio completo, donde el cliente pueda encontrar todo para su mascota, además fortalece la responsabilidad del dueño de la mascota, de tenerlo protegido y sano en el hogar como parte de la familia.

- **Naturaleza del negocio**

La Clínica Veterinaria Quinto, es un negocio familiar, que contara con recursos de dos socios para la implementación de dicho consultorio, además se realiza un préstamo bancario con la finalidad de equipar al consultorio con los equipos necesarios para brindar el servicio que se ofrece con calidad, y con el completo servicio que los clientes deben tener para sus mascotas.

La atención será exclusiva del médico profesional en el área veterinaria, la administradora, del negocio y un asistente. En la clínica los clientes encontraran la medicina y los productos propios de cada mascota.

- **Misión.-** Ser líder en la atención a las mascotas y animales domésticos educando a la comunidad a mantener sus mascotas saludables libre de enfermedades.
- **Visión.-** Concientizar en los dueños de las mascotas, para lograr mantener el control y la buena salud en sus animales.
- **Valores en la empresa**

Responsabilidad.- Tratar con interés cada uno de los pacientes, por más mínimo que sea el cuadro, de tal manera que los clientes estén a gusto con el trato.

Confianza.- Transmitir seguridad a cada cliente, con el fin de mantener clientes satisfechos.

Puntualidad.- Cumplir con la hora de consulta, respetando el tiempo de los clientes y que sientan que son considerado su tiempo.

Imagen N° 3

- **Logotipo de la Clínica Veterinaria**



Elaborado por: Narcisa Lilibeth Quinto Castro.

c) Estudio de Mercado

El **mercado** al que esta dirigido este proyecto son los habitantes del cantón Colimes, que tienen animales, de diferente clase, mascotas o ganados, que requieren servicio de veterinario en la misma clínica o el servicio a domicilio que se propone.

La competencia directa que existen actualmente está ubicado en la parte norte del cantón Colimes son dos consultorios, que también atienden a las mascotas de los habitantes y uno de ellos es veterinario del agro, es decir da atención al ganado del sector.

Entre los competidores existe el consultorio del Dr. Leonardo Alberto Tomalá Peso, está dedicado a dar atención a las mascotas, en general a los animales domésticos que tienen los pobladores del cantón, solo da consulta y no venden productos de ninguna índole para los animales.

Otro consultorio veterinario que es competencia para la clínica veterinaria, es el que pertenece al Dr. Luigii Enrique Fajardo Desiderio, aquí si va a ver más competencia, porque él además de dar consulta, su consultorio está provisto de una farmacia con medicina de animales y su atención se extiende a los animales del ganado en este cantón, además está ubicado en la principal del sector lo que hace atractivo para el pueblo ir donde este doctor. Sin embargo el consultorio no está provisto de tecnología de punta para atención a los animales, cuando se los tienen que intervenir quirúrgicamente hace venir a otro colega con lo necesario para ayudarlo.

En cuanto a los **proveedores**, de la comida para los diversos animales, están la marca PURINA, contribuye a la alimentación de perros y gatos, con alimento completo y balanceado para cachorros y adultos, con extralife una mezcla especial con vitaminas, antioxidante y mineral.

Otra marca para la alimentación de las mascotas esta BUEN CAN, contiene los nutrientes necesarios para el desarrollo de las mascotas y su precio es más económico, contienen ácidos grasos, omega y aporta con un alto nivel de energía.

Avipaz es una distribuidora de comida para aves, balanceado para cerdos, ganado vacuno, cuyes, etc.

Proveedores de comida de Animales

PROVEEDORES DE COMIDA DE ANIMALES			
PARÁMETROS	PURINA,	BUEN CAN	PETS CENTER
Precios	BAJOS	MEDIO	ALTO
Calidad del producto	BAJA, MEDIA ALTA	BAJA, MEDIA ALTA	BAJA, MEDIA ALTA
Tiempo de entrega	24 HORAS	48 HORAS	INMEDIATO
Plazo de vigencia de la oferta	5 días	30 días	
Garantía	1 año	2 años	5 años
Variedad de producto	SI	SI	SI
Servicio al cliente	ALTO	MEDIO	ALTO
FORMA DE PAGO	EFEC/CRED	EFEC/CREDITO	EFEC/CRED

Elaborado por: Narcisa Lilibeth Quinto Castro

☆ Tipos de servicios

Entre los servicios que se brindarán en la clínica veterinaria están:

- Atención Médica Integral de mascotas, con atención de emergencia médica quirúrgica.
- Servicio de traumatología.
- Rayos X.
- Laboratorio.
- Ecografía.
- Peluquería.
- Baño médico.
- Esterilización.
- Castración

☆ **Precios de los servicios**

LISTADO DE PRECIOS SERVICIOS MÉDICOS

CONCEPTO	PEQUEÑO Hasta 5kg	MEDIANO Hasta 8kg	GRANDE Hasta 12kg
Consulta	\$10	\$10	\$10
Desparasitación	\$6	\$8	\$10
Envenenamiento	\$20	\$20	\$25
Cesárea	\$70	\$90	\$100
Baño médico	\$15	\$ 20	\$25
Esterilización	\$25	\$30	\$35
Castración	\$25	\$30	\$35

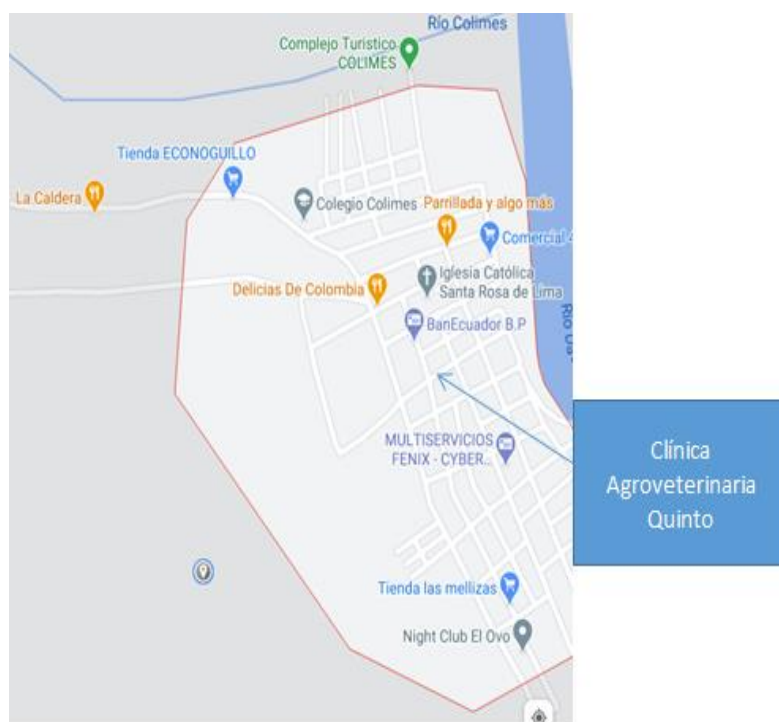
Elaborado por: Narcisa Lilibeth Quinto Castro

d) Estudio Técnico de operaciones del negocio

Tiene como finalidad establecer las posibilidades reales de atacar el mercado dependiendo de la estrategia seleccionada. En este punto se analizan las maquinarias y equipos deseados, ubicación geográfica del negocio, el entorno legal. Identidad de la marca.

- **Localización geográfica de la Clínica veterinaria Quinto**

Imagen N° 4



Elaborado por: Narcisa Lilibeth Quinto Castro

- **Distribución de la Clínica veterinaria**

Imagen N° 5



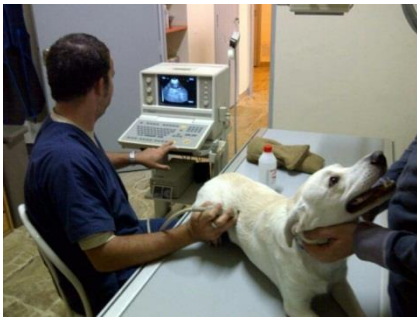
Elaborado por: Narcisa Lilibeth Quinto Castro

- **Equipos**

En cuanto a la producción de la clínica veterinaria, se pretende tener 100 consultas al mes, más dosis de vacunas a los animales de corral o ganado, de tal manera que el servicio que se brinde pueda cubrir los gastos del personal y las cuotas del préstamo que se efectuó para implementar los equipos necesarios en el mencionado negocio. Para el correcto funcionamiento de la clínica veterinaria se deben adquirir los siguientes equipos, con el cual se dará un servicio de calidad a los clientes y sus mascotas.

Imágenes de Equipos de Clínica veterinaria N° 6

Máquina para ecografía



Chailón



Microscopio



Vitrina



Jaula mediana y grande



Refrigeradora para almacenar vacunas y medicina



Pesa digital



Termómetro digital



Bozales



Dispensador de agua



Lámpara



Equipo quirúrgico



Estetoscopio



Escritorio de oficina



Computador



Impresora



Archivador



Descripción	Cantidad	Valor unitario	Total de inversión
Máquina para ecografía	1	\$2100	\$2100
Chailón	1	\$600	\$600
Microscopio	1	\$750	\$750
Vitrina	2	\$180	\$360
Jaula mediana y grande	6	\$60	\$360
Refrigeradora para almacenar vacunas y medicina	1	\$510	\$510
Pesa digital	1	\$65	\$65
Termómetro digital	1	\$20	\$20
Bozales	6	\$6	\$36
Dispensador de agua	1	\$135	\$135
Lámpara	1	\$110	\$110
Equipo quirúrgico	1	\$650	\$650
Estetoscopio	1	\$52	\$52
Escritorio de oficina	1	\$320	\$320
Computador	1	\$700	\$700
Impresora	1	\$350	\$350
Archivador	2	\$170	\$340
Aire acondicionado	1	\$600	\$600
Sillas	8	\$20	\$160
Silla de escritorio	1	\$80	\$80
Total		\$8298	\$8298

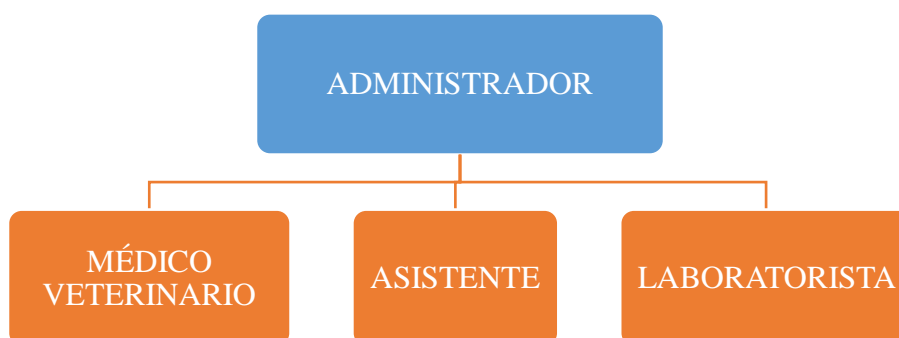
Elaborado por: Narcisa Lilibeth Quinto Castro

e) Organización y dirección

Se analiza el recurso humano calificado, tanto del ejecutivo, como para el equipo de trabajo, estructura de financiamiento.

Imagen N° 7

ORGANIGRAMA



Elaborado por: Narcisa Lilibeth Quinto Castro

ADMINISTRADOR	Es un puesto de mando medio, está encargado de dirigir todos los factores administrativos, de inventario de materiales, facturación, control de insumos, gestión de actividades de mantenimiento, administración del personal.
MÉDICO VETERINARIO	Es un profesional con amplios conocimientos de sanidad animal, producción animal, busca conservar el bienestar de los animales.
ASISTENTE-SECRETARIA	Es la encargada de concretar citas, ordena y elabora fichas médicas de pacientes, apoya los procedimientos médicos, atención al cliente.
LABORATORISTA	Es la encargada de realizar los exámenes a los pacientes, realiza procedimientos de apoyo médico.

Estudio del presupuesto

5.- Presupuesto de inversiones costos y beneficios

Es el estudio financiero, incluye el presupuesto de inversiones, costos y beneficios a fin de establecer el financiamiento requerido y la forma que se estructuran los costos y como se obtendrá los beneficios.

ACTIVOS FIJOS

ACTIVOS FIJOS						
MUEBLES Y ENSERES						
Cantidad	Descripción	Costo Unitario	Costo Total	AÑOS DE VIDA UTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN MENSUAL
1	Chailón	\$ 600,00	\$ 600,00	10	\$ 60,00	\$ 5,00
2	Vitrina	\$ 180,00	\$ 360,00	10	\$ 36,00	\$ 3,00
6	Jaula mediana y grande	\$ 60,00	\$ 360,00	10	\$ 36,00	\$ 3,00
1	Escritorio de oficina	\$ 320,00	\$ 320,00	10	\$ 32,00	\$ 2,67
2	Archivador	\$ 170,00	\$ 340,00	10	\$ 34,00	\$ 2,83
8	Sillas	\$ 20,00	\$ 160,00	10	\$ 16,00	\$ 1,33
1	Silla de escritorio	\$ 80,00	\$ 80,00	10	\$ 8,00	\$ 0,67
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			\$ 2.220,00		\$ 222,00	

EQUIPO DE COMPUTACIÓN						
Cantidad	Descripción	Costo Unitario	Costo Total	AÑOS DE VIDA UTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN MENSUAL
1	Computador de escritorio	\$ 700,00	\$ 700,00	3	\$ 233,33	\$ 19,44
1	Impresora Epson	\$ 350,00	\$ 350,00	3	\$ 116,67	\$ 9,72
TOTAL DE EQUIPOS DE COMPUTO			\$ 1.050,00		\$ 350,00	

EQUIPO DE OFICINA						
Cantidad	Descripción	Costo Unitario	Costo Total	AÑOS DE VIDA UTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN MENSUAL
1	Refrigeradora para almacenar v	\$ 510,00	\$ 510,00	10	\$ 51,00	\$ 4,25
1	Dispensador de Agua	\$ 135,00	\$ 135,00	10	\$ 13,50	\$ 1,13
1	Aire Acondicionado Slip	\$ 600,00	\$ 600,00	10	\$ 60,00	\$ 5,00
TOTAL DE EQUIPOS DE OFICINA			\$ 1.245,00		\$ 124,50	

EQUIPOS MÉDICOS QUIRÚRGICOS						
Cantidad	Descripción	Costo Unitario	Costo	VIDA UTIL	N ANUAL	N MENSUAL
1	Máquina para ecografía	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	10	\$ 210,00	\$ 17,50
1	Microscopio	\$ 750,00	\$ 750,00	10	\$ 75,00	\$ 6,25
1	Refrigeradora para almacenar v	\$ 510,00	\$ 510,00	10	\$ 51,00	\$ 4,25
1	Pesa digita	\$ 65,00	\$ 65,00	10	\$ 6,50	\$ 0,54
1	Lámpara Cielítica	\$ 110,00	\$ 110,00	10	\$ 11,00	\$ 0,92
1	Equipo quirúrgico	\$ 650,00	\$ 650,00	10	\$ 65,00	\$ 5,42
1	Estetoscopio	\$ 52,00	\$ 52,00	10	\$ 5,20	\$ 0,43
TOTAL DE EQUIPOS DE OFICINA			\$ 4.237,00		\$ 423,70	

TOTAL DE ACTIVOS FIJOS	\$ 8.752,00	DEPRECIACIÓN	\$ 1.120,20
-------------------------------	--------------------	---------------------	--------------------

MEDICAMENTOS

Medicamentos				
Descripción	Unidad de medida	Costo Unitario	Cant.	Costo total
Antibioticos	fcos	\$ 9,00	50	\$ 450,00
Antiinflamatorios	fcos	\$ 9,00	50	\$ 450,00
Antiparasitarios	fcos	\$ 12,00	50	\$ 600,00
vitaminas y Minerales	fcos	\$ 21,00	50	\$ 1.050,00
Analgesicos	fcos	\$ 26,00	50	\$ 1.300,00
Anestesico	fcos	\$ 5,00	50	\$ 250,00
Hormonas	fcos	\$ 28,00	50	\$ 1.400,00
Alimentos Balanciados	kg	\$ 28,00	50	\$ 1.400,00
Total		\$ 138,00		\$ 6.900,00

Materiales /BIENES DE CONTROL				
Descripción	Unidad de medida	Costo Unitario	Cant.	Costo total
Termómetro digital	UND	\$20	1	\$20
Bozales	UND	\$6	6	\$36
	TOTAL DE MATERIALES			\$56

TABLA DE AMORTIZACIÓN

PROGRAMACIÓN DE LA AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO											
ESCRIBA LOS VALORES						RESUMEN DEL PRÉSTAMO					
Importe del préstamo		\$	25.000,00			Pago programado		\$	5.117,23		
Tasa de interés anual			9,33%			Número de pagos programados			5		
Periodo del préstamo en años			5			Número real de pagos			5		
Número de pagos por año			12			Importe total de pagos anticipados		\$	400,00		
Fecha de inicio del préstamo			20/02/2021			Importe total de intereses		\$	578,30		
Pagos extra opcionales		\$	100,00			NOMBRE DE LA ENTIDAD DE CRÉDITO			Banco Pichincha		
Nº. DE PAGO	FECHA DE PAGO	SALDO INICIAL	PAGO PROGRAMADO	PAGO EXTRA	IMPORTE TOTAL DEL PAGO	PRINCIPAL	INTERÉS	SALDO FINAL	INTERÉS ACUMULADO		
1	20/02/2021	\$ 25.000,00	\$ 5.117,23	\$ 100,00	\$ 5.217,23	\$ 5.022,85	\$ 194,38	\$ 19.977,15	\$ 194,38		
2	20/03/2021	\$ 19.977,15	\$ 5.117,23	\$ 100,00	\$ 5.217,23	\$ 5.061,90	\$ 155,32	\$ 14.915,24	\$ 349,70		
3	20/04/2021	\$ 14.915,24	\$ 5.117,23	\$ 100,00	\$ 5.217,23	\$ 5.101,26	\$ 115,97	\$ 9.813,98	\$ 465,66		
4	20/05/2021	\$ 9.813,98	\$ 5.117,23	\$ 100,00	\$ 5.217,23	\$ 5.140,92	\$ 76,30	\$ 4.673,06	\$ 541,97		
5	20/06/2021	\$ 4.673,06	\$ 5.117,23	\$ -	\$ 4.673,06	\$ 4.636,73	\$ 36,33	\$ -	\$ 578,30		

ACTIVOS DIFERIDOS

ACTIVOS DIFERIDOS		
GASTOS DE CONSTITUCIÓN		
Descripción	Precio	Amortización anual
Permisos de funcionamiento Municipio	\$ 68,30	\$ 13,66
Registro del nombre comercial	\$ 325,10	\$ 65,02
Permiso cuerpo bomberos	\$ 25,00	\$ 5,00
TOTAL	\$ 418,40	\$ 83,68

GASTOS DE ADECUACIÓN		
Descripción	Precio	Amortización anual
Adecuación del local	\$ 5.316,00	\$ 1.063,20
TOTAL	\$ 5.316,00	\$ 1.063,20

TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 5.734,40	\$ 1.146,88
--------------------------------	--------------------	--------------------

BALANCE INICIAL

BALANCE INICIAL			
AL 01 DE ENERO DEL 2020			
ACTIVOS			
ACTIVO CORRIENTE			\$ 14.113,60
Banco		\$ 7.157,60	
Inventario de medicamentos		\$ 6.900,00	
Inventario de materiales		\$ 56,00	
ACTIVO FIJO			\$ 8.752,00
Muebles y Enseres	\$ 2.220,00	\$ 2.220,00	
Equipo de computación	\$ 1.050,00	\$ 1.050,00	
Equipos de Oficina	\$ 1.245,00	\$ 1.245,00	
Equipos médicos quirurgicos	\$ 4.237,00	\$ 4.237,00	
ACTIVO DIFERIDO			\$ 5.734,40
Gastos de constitución	\$ 418,40	\$ 418,40	
Gastos de adecuación	\$ 5.316,00	\$ 5.316,00	
TOTAL ACTIVOS			\$ 28.600,00
PASIVOS			\$ 25.000,00
Préstamo bancario		\$ 25.000,00	
TOTAL DE PASIVOS			\$ 25.000,00
PATRIMONIO			
Capital		\$ 3.600,00	
TOTAL PATRIMONIO			\$ 3.600,00
TOTAL PASIVO+PATRIMONIO			\$ 28.600,00

ROL DE PAGOS

BALANCE DE PERSONAL									
Cantidad	Cargo	Sueldo por empleado	Ingresos			Total de Ingresos	Egresos		Valor Neto a Recibir
			Sueldos totales	Fondo de Reserva 8.33% (2do año)	Aporte IESS 9.45%		Total de Egresos		
1	Administrador	\$ 600,00	\$ 600,00		\$ 49,98	\$ 649,98	\$ 56,70	\$ 56,70	\$ 593,28
1	Asistente	\$ 400,00	\$ 600,00		\$ 49,98	\$ 649,98	\$ 56,70	\$ 56,70	\$ 593,28
1	Médico Veterinario	\$ 800,00	\$ 400,00		\$ 33,32	\$ 433,32	\$ 37,80	\$ 37,80	\$ 395,52
1	Laboratorista	\$ 400,00	\$ 400,00		\$ 33,32	\$ 433,32	\$ 37,80	\$ 37,80	\$ 395,52
TOTAL		\$ 2.200,00	\$ 2.000,00		\$ 166,60	\$ 2.166,60	\$ 189,00	\$ 189,00	\$ 1.977,60

ROL DE PROVISIONES MENSUAL											
Cantidad	Cargo	Sueldo por empleado	Sueldos totales	Fondo de reserva	Décimo Tercero mensual	Décimo Cuarto	Vacaciones	Aporte Patronal 11.15%	Total	Total	BENEFICIOS SOCIALES
1	Administrador	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 49,98	\$ 50,00	\$ 33,33	\$ 25,00	\$ 66,90	\$ 825,21	\$158,31	\$158,31
1	Asistente	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 33,32	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 16,67	\$ 44,60	\$ 561,25	\$116,65	\$116,65
1	Médico Veterinario	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 83,30	\$ 83,33	\$ 33,33	\$ 41,67	\$ 111,50	\$ 1.353,13	\$241,63	\$241,63
1	Laboratorista	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 33,32	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 16,67	\$ 44,60	\$ 561,25	\$116,65	\$116,65
TOTAL		\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 199,92	\$ 200,00	\$ 133,33	\$ 100,00	\$ 267,60	\$ 3.300,85	\$633,25	\$633,25

GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTA

ADMINISTRATIVO		
Gastos	Mensual	Anual
Sueldos y salarios	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00
Aporte patronal IESS 11.15%	\$ 111,50	\$ 1.338,00
Beneficios sociales	\$ 274,97	\$ 3.299,60
TOTAL	\$ 1.386,47	\$ 16.637,60

OPERATIVO		
Gastos	Mensual	Anual
Sueldos y salarios	\$ 1.400,00	\$ 16.800,00
Aporte patronal IESS 11.15%	\$ 156,10	\$ 1.873,20
Beneficios sociales	\$ 358,29	\$ 4.299,44
TOTAL	\$ 1.914,39	\$ 22.972,64

COSTOS

Descripción	Costo Unitario	AÑO 1			Costo Unitario	AÑO 2		Costo Unitario
		PVP	Unidades	Costo Ventas Totales		Unidades	Costo Ventas Totales	
CIRUGIAS	\$ 25,00	\$ 70,00	300	\$ 7.500,00	\$ 27,50	345	\$ 9.487,50	\$ 30,25
SERVICIO DE TRUMATOLOGÍA	\$ 8,00	\$ 15,00	150	\$ 1.200,00	\$ 8,80	172,5	\$ 1.518,00	\$ 9,68
RAYOS X	\$ 6,00	\$ 12,00	150	\$ 900,00	\$ 6,60	172,5	\$ 1.138,50	\$ 7,26
EXAMENES DE LABORATORIO	\$ 20,00	\$ 40,00	150	\$ 3.000,00	\$ 22,00	172,5	\$ 3.795,00	\$ 24,20
ECOGRAFÍA	\$ 9,00	\$ 18,00	150	\$ 1.350,00	\$ 9,90	172,5	\$ 1.707,75	\$ 10,89
VENTAS DE MEDICAMENTOS	\$ 300,00	\$ 600,00	150	\$ 45.000,00	\$ 330,00	172,5	\$ 56.925,00	\$ 363,00
PELUQUERÍA	\$ 6,00	\$ 10,00	150	\$ 900,00	\$ 6,60	172,5	\$ 1.138,50	\$ 7,26
CONSULTAS MÉDICAS	\$ 5,00	\$ 10,00	150	\$ 750,00	\$ 5,50	172,5	\$ 948,75	\$ 6,05
CONSULTA MÉDICA A DOMICILIO	\$ 10,00	\$ 20,00	150	\$ 1.500,00	\$ 11,00	172,5	\$ 1.897,50	\$ 12,10
BAÑO COSMÉTICO	\$ 5,60	\$ 20,00	150	\$ 840,00	\$ 6,16	172,5	\$ 1.062,60	\$ 6,78
ESTERELIZACIÓN	\$ 10,00	\$ 25,00	150	\$ 1.500,00	\$ 11,00	172,5	\$ 1.897,50	\$ 12,10
CASTRACIÓN	\$ 10,00	\$ 25,00	150	\$ 1.500,00	\$ 11,00	172,5	\$ 1.897,50	\$ 12,10
ACCESORIOS	\$ 2,00	\$ 5,00	1500	\$ 3.000,00	\$ 2,20	1725	\$ 3.795,00	\$ 2,42
TOTAL				\$ 68.940,00			\$ 87.209,10	

PRESUPUESTO DE VENTA

VENTAS	AÑO 1			AÑO 2		
	PVP	Cantidad	Ventas Totales	PVP	Cantidad	Ventas Totales
CIRUGIAS	\$ 70,00	300	\$ 21.000,00	\$ 77,00	345	\$ 26.565,00
SERVICIO DE TRUMATOLOGÍA	\$ 15,00	150	\$ 2.250,00	\$ 16,50	172,5	\$ 2.846,25
RAYOS X	\$ 12,00	150	\$ 1.800,00	\$ 13,20	172,5	\$ 2.277,00
EXAMENES DE LABORATORIO	\$ 40,00	150	\$ 6.000,00	\$ 44,00	172,5	\$ 7.590,00
ECOGRAFÍA	\$ 18,00	150	\$ 2.700,00	\$ 19,80	172,5	\$ 3.415,50
VENTAS DE MEDICAMENTOS	\$ 600,00	150	\$ 90.000,00	\$ 660,00	172,5	\$ 113.850,00
PELUQUERÍA	\$ 10,00	150	\$ 1.500,00	\$ 11,00	172,5	\$ 1.897,50
CONSULTAS MÉDICAS	\$ 10,00	150	\$ 1.500,00	\$ 11,00	172,5	\$ 1.897,50
CONSULTA MÉDICA A DOMICILIO	\$ 20,00	150	\$ 3.000,00	\$ 22,00	172,5	\$ 3.795,00
BAÑO COSMÉTICO	\$ 20,00	150	\$ 3.000,00	\$ 22,00	172,5	\$ 3.795,00
ESTERELIZACIÓN	\$ 25,00	150	\$ 3.750,00	\$ 27,50	172,5	\$ 4.743,75
CASTRACIÓN	\$ 25,00	150	\$ 3.750,00	\$ 27,50	172,5	\$ 4.743,75
ACCESORIOS	\$ 5,00	1500	\$ 7.500,00	\$ 5,50	1725	\$ 9.487,50
TOTAL			\$ 147.750,00			\$ 186.903,75

GANANCIAS

Descripción	AÑO 1			AÑO 2		
	Costo Ventas	Ventas Totales	Ganancia	Costo Ventas	Ventas Totales	Ganancia
CIRUGIAS	\$ 7.500,00	\$ 21.000,00	\$ 13.500,00	\$ 9.487,50	\$ 26.565,00	\$ 17.077,50
SERVICIO DE TRUMATOLOGÍA	\$ 1.200,00	\$ 2.250,00	\$ 1.050,00	\$ 1.518,00	\$ 2.846,25	\$ 1.328,25
RAYOS X	\$ 900,00	\$ 1.800,00	\$ 900,00	\$ 1.138,50	\$ 2.277,00	\$ 1.138,50
EXAMENES DE LABORATORIO	\$ 3.000,00	\$ 6.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.795,00	\$ 7.590,00	\$ 3.795,00
ECOGRAFÍA	\$ 1.350,00	\$ 2.700,00	\$ 1.350,00	\$ 1.707,75	\$ 3.415,50	\$ 1.707,75
VENTAS DE MEDICAMENTOS	\$ 45.000,00	\$ 90.000,00	\$ 45.000,00	\$ 56.925,00	\$ 113.850,00	\$ 56.925,00
PELUQUERÍA	\$ 900,00	\$ 1.500,00	\$ 600,00	\$ 1.138,50	\$ 1.897,50	\$ 759,00
CONSULTAS MÉDICAS	\$ 750,00	\$ 1.500,00	\$ 750,00	\$ 948,75	\$ 1.897,50	\$ 948,75
CONSULTA MÉDICA A DOMICILIO	\$ 1.500,00	\$ 3.000,00	\$ 1.500,00	\$ 1.897,50	\$ 3.795,00	\$ 1.897,50
BAÑO COSMÉTICO	\$ 840,00	\$ 3.000,00	\$ 2.160,00	\$ 1.062,60	\$ 3.795,00	\$ 2.732,40
ESTERELIZACIÓN	\$ 1.500,00	\$ 3.750,00	\$ 2.250,00	\$ 1.897,50	\$ 4.743,75	\$ 2.846,25
CASTRACIÓN	\$ 1.500,00	\$ 3.750,00	\$ 2.250,00	\$ 1.897,50	\$ 4.743,75	\$ 2.846,25
ACCESORIOS	\$ 3.000,00	\$ 7.500,00	\$ 4.500,00	\$ 3.795,00	\$ 9.487,50	\$ 5.692,50
TOTAL	\$ 68.940,00	\$ 147.750,00	\$ 78.810,00	\$ 11.498,85	\$ 28.462,50	\$ 16.963,65

ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO		
	AÑO 1	AÑO 2
Ventas	\$ 147.750,00	\$ 186.903,75
Costo de ventas	\$ 68.940,00	\$ 87.209,10
Utilidad bruta	\$ 78.810,00	\$ 99.694,65
Gastos Operacionales		
Gastos Administrativos	\$ 19.020,65	\$ 20.950,47
Sueldos y salarios	\$ 12.000,00	\$ 13.200,00
Aporte patronal IESS 11.15%	\$ 1.338,00	\$ 1.471,80
Beneficios sociales	\$ 3.299,60	\$ 3.629,56
Depreciación de Activos fijos	\$ 1.120,20	\$ 1.232,22
Amortización de Activos	\$ 1.146,88	\$ 1.261,57
Gastos de intereses	\$ 115,97	\$ 155,32
Gastos operativos	\$ 24.100,64	\$ 26.510,70
Sueldos y salarios	\$ 16.800,00	\$ 18.480,00
Aporte patronal IESS 11.15%	\$ 1.873,20	\$ 2.060,52
Beneficios sociales	\$ 4.299,44	\$ 4.729,38
Servicios básicos	\$ 780,00	\$ 858,00
Teléfono	\$ 72,00	\$ 79,20
Internet	\$ 276,00	\$ 303,60
Utilidad antes de participación empleado	\$ 35.688,71	\$ 52.233,48
15% Utilidad a empleados	\$ 5.353,31	\$ 7.835,02
Utilidad neta	\$ 30.335,41	\$ 44.398,45

ESTADO DE SITUACIÓN FINAL

AGROVETERINARIA QUINTO

BALANCE FINAL

AL 01 DE ENERO DEL 2020

ACTIVOS

ACTIVO CORRIENTE **\$ 47.046,54**

Banco \$ 40.090,54

Inventario de medicamentos \$ 6.900,00

Inventario de materiales \$ 56,00

ACTIVO FIJO **\$ 7.631,80**

Muebles y Enseres \$ 2.220,00 \$ 1.998,00

Depreciación acumulada de Muebles y ens \$ 222,00

Equipo de computación \$ 1.245,00 \$ 895,00

Depreciación de Equipos de computación \$ 350,00

Equipos de Oficina \$ 4.237,00 \$ 4.112,50

Depreciación de Equipo de oficina \$ 124,50

Equipos médicos quirurgicos \$ 1.050,00 \$ 626,30

Depreciación acumulada de equipos Médic \$ 423,70

ACTIVO DIFERIDO **\$ 4.587,52**

Gastos de constitución \$ 418,40 \$ 334,72

Amortización de Gastos de constitución \$ 83,68

Gastos de adecuación \$ 5.316,00 \$ 4.252,80

Amortización de Gastos de Adecuación \$ 1.063,20

TOTAL ACTIVOS \$ 59.265,86

PASIVO

PASIVO CORRIENTE **\$ 25.330,45**

Prestamo bancario \$ 19.977,15

Utilidad por pagar a empleados \$ 5.353,31

PATRIMONIO **\$ 33.935,41**

Capital social \$ 3.600,00

Utilidad Neta \$ 30.335,41

TOTAL PASIVO+PATRIMONIO \$ 59.265,86

FLUJO DE CAJA

FLUJO DE CAJA		
Ingresos	AÑO 1	AÑO 2
Ventas	\$ 147.750,00	\$ 186.903,75
Bancos	\$ 7.157,60	\$ 40.090,54
Total Ingresos	\$ 154.907,60	\$ 226.994,29
Egresos		
Gastos operativos	\$ 24.100,64	\$ 26.510,70
Gastos administrativos	\$ 16.753,57	\$ 13.355,32
Pago de préstamo	\$ 5.022,85	\$ 5.022,85
Compras	\$ 68.940,00	\$ 87.209,10
Total Egresos	\$ 114.817,06	\$ 132.097,98
Flujo Neto	\$ 40.090,54	\$ 94.896,31
Saldo acumulado	\$ 40.090,54	\$ 134.986,86

FLUJO NETO (VAN Y TIR)

FLUJO NETO		
Año	Valor	
1	\$ 40.090,54	
2	\$ 94.896,31	
VAN	\$ 82.845,89	
TIR	165%	
TASA	12%	
INVERSIÓN INICIAL	AÑO 1	AÑO 2
-\$ 28.600,00	\$ 40.090,54	\$ 94.896,31

Formas de seguimiento de la propuesta

Una de las medidas que se emplearan en la clínica veterinaria con la finalidad de dar un seguimiento del plan de negocio, serán encuestas anónimas de los dueños de los animales, ahí se podrá medir el grado de satisfacción del cliente, así como también ayudara a corregir errores, estas respuestas serán recogidas de un buzón ubicado en la clínica, y consideradas para mejorar la atención profesional, de infraestructura u otra novedad.

Resultados esperados

Con el desarrollo del plan de negocio que se aplica en el proyecto, se espera crear una clínica veterinaria, cuya misión es dar atención médica integral a los animales del cantón Colimes y sectores aledaños con atención profesional de un doctor en veterinaria, además se espera brindar otros servicios como es la atención a domicilio y las urgencias veterinarias en general y de esta manera satisfacer la necesidad de los habitantes de Colimes que tengan mascotas u otro tipo de animales domésticos.

Además se pretende tener fidelidad de los clientes brindando atención de calidad a los pacientes, en un ambiente de calidez, con el crecimiento de la matriz productiva de los consultorios veterinarios se contribuye a mejorar la calidad de vida de los animales, ya que podrán ser atendidos en la clínica veterinaria.

Para el administrador y dueño de la clínica, se aspira que sea un negocio rentable y que pueda crecer económicamente, así brindar más trabajo a otras personas y ser reconocido en el cantón como una clínica con atención de calidad.

Conclusiones

La presente investigación está orientada a diseñar el plan de negocios con la propuesta de brindar a la comunidad de Colimes un consultorio veterinario que satisfaga las necesidades de los habitantes de este sector, con fichas medicas de las mascotas, con servicio a domicilio.

La metodología expuesta ha conseguido analizar e implementar la factibilidad del plan de negocio, con recursos propios y financiados, con la finalidad de alcanzar los objetivos planteados desde el inicio que es desarrollar un plan de negocios para la Clínica Veterinaria ubicada en el cantón Colimes de la Provincia del Guayas.

Los resultados de la encuesta justifican el proyecto, porque un consultorio para animales brindará la atención que necesitan las mascotas y animales de las familias de Colimes, con atención de calidad y realizar el seguimiento necesario para la salud de los animales.

Otro mercado que existe en el sector propuesto, son los animales de las granjas, que son también un potencial de pacientes a tratar, por tanto la atención de servicio a domicilio es una oferta aceptada por los habitantes, donde el veterinario puede atender partos, vacunación de estos animales.

El servicio veterinario que se oferta debe trabajar en campañas de prevención para bajar la tasa de mortalidad de las mascotas, dando la responsabilidad a los dueños para prevenir enfermedades y que tengan una atención oportuna.

Recomendaciones

Es importante que el plan de negocio cumpla con los objetivos planteados, que el ambiente y la atención que se brinde sea de calidad y como las mascotas se merecen, el servicio que el médico veterinario como profesional ofrezca sea cálido con estrategias diferenciadas con respecto a otras clínicas.

Analizar las debilidades de los otros centros veterinarios para no caer en errores y mejorar tanto en precio como en la calidad de atención, realizar campañas de vacunación y esterilización para mejorar la calidad de vida de las familias con mascotas.

El plan de negocio debe desarrollarse respetando las fases del mismo con la finalidad de no haya riesgos operativos y se pueda tener una rentabilidad que pueda mantenerse en el mercado. Que cada funcionario de la clínica cumpla con sus funciones garantizando que la empresa surja como se espera y pueda mantenerse en Colimes donde se inicia como una empresa con rentabilidad esperada.

Así también las características geográficas del sector, los competidores y la capacidad adquisitiva de los habitantes de Colimes, la clínica veterinaria es una empresa que puede sobresalir frente a la competencia por su calidad, que entre al mercado con precios razonables y en concordancia con los servicios prestados.

La publicidad debe ser continua, con la finalidad de posesionarse del mercado en el menor tiempo posible a la clínica veterinaria considerando que su competencia de área es baja.

Trabajar estrategias de promociones de manera conjunta con los empleados de la clínica, con el objetivo de atraer la mayor cantidad de clientes, con una atención profesional de calidad y con precios competitivos.

Bibliografía

- Ahumada. (2014). *Administracion de estudio*. Chile: Editorial Musa.
- Alcaraz Rodríguez Rodrigo. (2011). *El emprendedor de éxito*. México: McGRAW-Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Ander Egg. (1991). *Introduccion a la planificacion*. España: Editorial Paidos.
- Anzola. (2009). *De la idea a tu empresa, una idea para tu emprendedor. Plan de negocios*. México: Limusa.
- Constitucion de la República. (2008). *La Ley Orgánica de Bienestar Animal (LOBA)*. Quito: <https://revistes.uab.cat/da/article/view/v9-n3-hernandez-fuentes>.
- COPCI. (s.f.). <https://www.correosdelecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2018/11/COPCI.pdf>.
- Cortes. (1998). *Planeacion*. Venezuela.
- David Vallejo. (2018). *La domesticación animal: origen, características generales y etapas*. <https://www.zooportraits.com/es/domesticacion-animal/>.
- Denzin. (2005). *Metodologia de la investigacion*. España: Editorial Paidos.
- Diego Santiago. (1900). *Evolucion veterinaria*. España: Universidad de Córdoba.
- Eapecie Menores*. (s.f.).
- Esquivel. (2013). *Tasacion de contruccion*. A.R. Cardoso.
- ExpoGourmet. (s.f.). *Expogourmet Magazine*. Obtenido de <https://www.expob2b.es/es/n-12753/la-historia-del-arroz-y-su-importancia->
- FAO. (2014). *El arroz de ciclo corto. Productos sensibles y especiales - una perspectiva del arroz*. Caribe: <http://www.fao.org/economic/est/publicaciones/publicaciones-sobre-el-arroz/es/>.
- Fleitman, J. (2000). *Negocios exitosos : cómo empezar, administrar y operar eficientemente un negocio*. México: McGraw-Hill Interamericana.
- George Terry. (1975). *Principios administrativos*. N.Y: Editorial Continental.
- Kaufman. (2012). *Planificacion*. N.Y: Editorial MC Gregow.
- Laurosse, D. (2015). *Diccionario de la Real Academia*. México: Ediciones La Rousse.
- Ley de Propiedad Intelectual. (2016). *Derechos de Propiedad Intelectual*. Quito-Ecuador: Legislacion Nacional del Ecuador.
- Ley Orgánica de Salud. (2016). *Vigilancia y control sanitario*. Quito-Ecuador.
- Longenecker, M. y. (2001). *Administracion de pequeña empresa. Plan de negocios*. México : Editorial Thomson.

- Plan Nacional Toda una vida. (2017). *Objetivos y Ejes del Plan toda una Vida*. Quito-Ecuador: Secretaria Nacional del Ecuador.
- Robbins, S. P. (2010). *Planeacion*. México: Editorial Prentice Hall.
- Rojas. (2014). *Metodologia*. Madrid: Editorial Perez.
- Schnelker, S. (2010). *Administracion*. Mèxico: Editorial Libreria El Sòtano.
- Siegel y Ford. (2010). *Plan empresarial de la pequeña empresa*. N.Y: Editorial MC Gregori.

ANEXOS

Anexo N° 1



Objetivo: Conocer si nuestra población está de acuerdo con la apertura de una clínica veterinaria y poder tener la mejor atención a futuro.

Encuesta a los habitantes del cantón Colimes

1.- ¿Tienes mascotas en tu casa?

Sí No

2.- ¿Qué tipo de mascotas posee?

Perro Gato Ovino

3.- ¿Cuántas mascotas hay en sus casas?

1 2 3 4

4.- ¿Con que frecuencia lleva usted su mascota al veterinario?

Cada Mes
Cada tres Meses
Cada Año
Nunca

5.- ¿Se le hace complicado llevar su mascota al veterinario?

Sí No

6.- ¿Está usted a gusto con la atención que le brindan en la veterinaria que asiste actualmente?

Sí No

7.- ¿Le gustaría llevar el control de salud de su mascota a través de una página web?

Sí No

8.- ¿Cómo preferirías la atención?

Domicilio

En la clínica

9.- ¿Cómo preferiría su pago?

Efectivo Tarjetas

10.- ¿Posee usted animales de corral?

Sí No

Anexo N° 2



Entrevista al veterinario del cantón Colimes

1.- Considera que la clínica veterinaria tiene demanda en el cantón Colimes

En el cantón Colimes, existen muchos animales en los hogares, además se atienden a los animales de corral y ganaderos, de tal manera que con una buena publicidad aumentara la demanda de la atención a los animales.

2.- Realizan atención médica a domicilio

Este consultorio no realiza atención a domicilio, porque el veterinario no vive en el cantón.

3.- Lleva un control de las mascotas que atiende

No siempre se lleva un control, porque la atención no es continua, solo los llevan cuando están enfermos.

4.-La prevención de las enfermedades de los animales, con un control adecuado bajaría la tasa de mortalidad de mascotas.

Claro un control adecuado y oportuno previene enfermedades y muerte de las mascotas.

Anexo N° 3

Fotos de la encuesta





