



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
ECONÓMICAS**

**ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN  
DE UN CENTRO MÉDICO VETERINARIO DE  
ATENCIÓN CLÍNICO QUIRÚRGICO EN LA CIUDAD  
DE EL ÁNGEL, CANTÓN ESPEJO, PROVINCIA DEL  
CARCHI.”**

**Previo a la obtención del Título de Ingeniera en Contabilidad  
y Auditoría CPA.**

**AUTORA: Evelin Salazar Herrera**

**DIRECTOR: Econ. José Chamorro**

**Ibarra, junio, 2011**

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente informe final de trabajo de grado, corresponde a un proyecto de factibilidad para la creación de un Centro Médico Veterinario de Atención Clínica Quirúrgico en la ciudad de El Ángel. Para el diseño del proyecto se siguieron todos los pasos del procedimiento metodológico que se exige para la elaboración de proyectos económicos-productivos. Punto de partida fue conocer el área a investigarse para implantar la microempresa, se realizó un estudio de mercado cuyo fin fue identificar la necesidad del servicio, analizando la oferta y la demanda existente, este capítulo se obtuvo a través de la recopilación de información necesaria, mediante la aplicación de encuestas a las familias del Cantón Espejo y entrevistas a profesionales expertos en el tema de Veterinaria. En este estudio se evidencia la factibilidad para la implementación de un centro médico veterinario puesto que prestará beneficio a las personas que posean cualquier tipo de animal, ofreciendo varios servicios como: atención y control veterinario, servicio a domicilio, tanto en el sector urbano como en el rural será abastecido adecuadamente de medicamentos veterinarios, peluquería y nutrición para todo tipo de especies, brindando un servicio de calidad a las personas propietarias de mascotas y animales en general, que obtienen por estos beneficios ahorrando tiempo y minimizando costos a los consumidores.

A más de la fuente primaria de datos (trabajo de campo), se recurrió a fuentes secundarias de información con el propósito de tener una visión cuantitativa y cualitativa más completa del servicio veterinario. Se obtuvieron datos interesantes sobre el tipo de animales que poseen las personas, la importancia que les prestan a los mismos, tarifas, competencia, entre otros aspectos que sustentan el planteamiento del presente proyecto. Luego de haber señalado aspectos metodológicos generales que hicieron posible el estudio de mercado, a continuación se pudo descubrir algunos aspectos importantes de la investigación efectuada, tal es el caso de que en el Cantón no existe un lugar que preste este tipo de servicios pues solo hay negocios que se dedican a la venta de agroquímicos y en un menor porcentaje venden medicamentos veterinarios. Luego de los respectivos estudios económico-financieros, se llegó a determinar la viabilidad y sustentabilidad del proyecto. Finalmente se analizan los posibles impactos que generará la ejecución de este proyecto; siendo el más relevante el efecto económico – social, ya que se generará empleo mejorando la calidad de vida de todas las personas involucradas en el proyecto y mejorando el movimiento económico a nivel local y a futuro a nivel provincial.

## EXECUTIVE SUMMARIZE

This final report of work of degree follows to a project of feasibility for the creation of a Veterinary Medical Centre of Surgical Clinical care in El Angel city. To the design of the project, were followed all the steps of the methodological procedure that demands an elaboration of economic-productive projects. The beginning of the project was to know the area to investigate itself to implant the micro-enterprise, it was realized a market study which help to identify the necessity of the service, and the supply and the existing demand, this chapter was obtained through the compilation of necessary information, by the application of surveys to families of Espoo county, and interviews to expert professionals in the subject of Veterinary medicine. In this investigation, the feasibility for the implementation of a Veterinary Medical Centre is appropriated due to it will give benefits to people who own any kind of animal, offering several services such as: attention and veterinary control, service at home, as much in the urban sector as in the rural one will be supplied suitably veterinary medicines, hairdressing salon and nutrition for all kinds of species, offering a service of quality to the proprietary people of pets and animal generally, who decide to have these benefits saving time and diminishing costs to the consumers. Moreover of the primary source of data (work of field), also secondary sources of information were necessary in order to have a complete quantitative and qualitative vision of the veterinary service. There were collected interesting dates on the kind of animal that people own, the importance that they give to the animals, costs, competition, among others aspects that sustain the exposition of the present project. After have indicated general methodological aspects that make possible a market study, consequently it is possible to discover some important aspects of the conducted investigation, so it is the case of El Angel City in which does not exist any place that offers this kind of services, there are only business that are dedicated on sale of agro-chemical and in a smaller percentage they sell veterinary medicines. After the respective economic-financial studies, it is possible to conclude the viability of the project. Finally, the possible impacts that the execution of this project will generate will be; the economic effect - social, since most of the population wall be employed, generating a better lifestyle of the people who are involved in this project, and improving the economic level at local level and in the future at provincial level.

# AUTORÍA

Yo, **Evelin Lizethe Salazar Herrera**, portadora de la cédula ciudadanía N° 100305668- 4, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO MÉDICO VETERINARIO DE ATENCIÓN CLÍNICO QUIRÚRGICO EN LA CIUDAD DE EL ÁNGEL, CANTÓN ESPEJO, PROVINCIA DEL CARCHI”, que no ha sido previamente presentado ante ningún tribunal de grado, ni calificación profesional; y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

---

Firma

EVELIN SALAZAR HERRERA

100305668-4

## **CERTIFICACIÓN DEL ASESOR**

En mi calidad de Director de Trabajo de Grado presentado por la egresada, **Evelin Lizethe Salazar Herrera**, para optar por el Título de **Ingeniera en Contabilidad y Auditoría C.P.A.**, cuyo tema es: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO MÉDICO VETERINARIO DE ATENCIÓN CLÍNICO QUIRÚRGICO EN LA CIUDAD DE EL ÁNGEL, CANTÓN ESPEJO, PROVINCIA DEL CARCHI”. Considero que el presente trabajo reúne todos los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra a los veinte y un días del mes de junio del 2011.

**Econ. José Chamorro Mayanquer**  
**DIRECTOR DEL TRABAJO DE GRADO**

## **CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO**

### **A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE**

Yo, EVELIN SALAZAR, con cédula de identidad N° 1003056684, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, Artículos 4, 5 y 6, en calidad de autora del trabajo de grado denominado: “**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO MEDICO VETERINARIO DE ATENCIÓN CLÍNICO QUIRÚRGICO EN LA CIUDAD DE EL ÁNGEL, CANTÓN ESPEJO, PROVINCIA DEL CARCHI.**”, que ha sido desarrollado para optar el título de **Ingeniera en Contabilidad y Auditoría C.P.A.**, en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago la entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

f).....

AUTORA: Evelin Salazar

C.I.: 1003056684

Ibarra, a los 21 días del mes de junio de 2011

# AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

## 1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

<b>DATOS DE CONTACTO</b>			
<b>CÉDULA DE IDENTIDAD:</b>	100305668 – 4		
<b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>	SALAZAR HERRERA EVELIN LIZETHE		
<b>DIRECCIÓN:</b>	IBARRA, JUAN FRANCISCO BONILLA Y SALINAS		
<b>EMAIL:</b>	<a href="mailto:evelisahe@hotmail.com">evelisahe@hotmail.com</a>		
<b>TELÉFONO FIJO:</b>	062977451	<b>TELÉFONO MÓVIL:</b>	092456321

<b>DATOS DE LA OBRA</b>	
<b>TÍTULO:</b>	“Estudio de factibilidad para la creación de un Centro Médico de Atención Clínico Quirúrgico en la ciudad de El Ángel, Cantón Espejo, Provincia del Carchi”
<b>AUTOR (ES):</b>	EVELIN LIZETHE SALAZAR HERRERA
<b>FECHA: AAAAMMDD</b>	21/06/2011
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
<b>PROGRAMA:</b>	<input type="checkbox"/> <b>PREGRADO</b> <input type="checkbox"/> <b>POSGRADO</b>
<b>TITULO POR EL QUE OPTA:</b>	Contabilidad y Auditoría
<b>ASESOR /DIRECTOR:</b>	Econ. José Chamorro

## 2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, **SALAZAR HERRERA EVELIN LIZETHE** , con cédula de ciudadanía Nro.**1003056684**, en calidad de autor (a) (es) y titular (es) de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 143.

## 3. CONSTANCIAS

El (La) autor (a) (es) manifiesta (n) que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es (son) el (los) titular (es) de los derechos patrimoniales, por lo que asume (n) la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá (n) en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 21 días del mes de Junio de 2011

### EL AUTOR:

(Firma).....  
Nombre: .....  
C.C.: .....

### ACEPTACIÓN:

(Firma).....  
Nombre: Lic. Ximena Vallejos  
Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

## DEDICATORIA

*Dedico el presente trabajo de grado a Dios por permitirme existir y seguir adelante cada día y a mis Padres quienes son las personas más importantes de mi vida por darme la existencia y ayudarme en forma incondicional a concluir una gran etapa de mi vida estudiantil. Gracias por estar conmigo en los buenos y malos momentos brindándome su apoyo.*

***Evelin Salazar***

# AGRADECIMIENTO

*Una de las capacidades que diferencia al ser humano, es la de mostrarse agradecido; es por ello que en esta etapa de mi vida quiero agradecer a todas las personas e instancias que de una u otra forma han influido en mi vida y me han ayudado a llegar hasta este punto.*

*Primero que nada es importante agradecer a Dios, por ser quien nos da la vida y nos permite ser lo que somos y hacer lo que hacemos.*

*De manera especial quiero agradecer a toda mi familia en especial a mis padres por su constante ayuda y apoyo, no solo en mi etapa universitaria, sino a lo largo de toda mi vida.*

*De igual manera mi agradecimiento más sincero a la Universidad Técnica del Norte, a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de donde saco valiosos conocimientos y experiencias. A mi asesor de tesis el Economista José Chamarro y todos sus docentes, quienes demostraron comprensión y paciencia necesaria al momento de su enseñanza.*

**Evelin Salazar**

# PRESENTACIÓN

El presente proyecto tiene como propósito realizar un estudio de factibilidad para la creación de un Centro Médico Veterinario de Atención Clínico Quirúrgico en la ciudad de El Ángel, Cantón Espejo, Provincia del Carchi. La investigación se la ha dividido en siete capítulos mismos que detallan información relevante acerca del tema y que permiten conocer la viabilidad del mismo.

A continuación se expone una síntesis de lo tratado en cada fase del informe final del trabajo de grado.

El primer capítulo parte del diagnóstico situacional, objetivos, variables e indicadores acerca del área de investigación, estos elementos sirven de base para el desarrollo del proyecto además se realiza un análisis que permite conocer varios aspectos del Cantón.

El segundo capítulo se procedió a fundamentar la investigación mediante el apoyo conceptual de temas que se relacionan directamente con el proyecto sobre centro médico veterinario, administración, mercadotecnia, contabilidad y evaluadores financieros.

El tercer capítulo realizó el estudio de mercado utilizando fuentes primarias como son la encuesta y la entrevista de las cuales se puede concluir que en la localidad existe un mercado insatisfecho y que el medio es completamente favorable para la implementación del proyecto debido a que en este cantón es caracterizado por la ganadería.

Se realizó un estudio técnico (ingeniería del proyecto), para establecer la ubicación de la microempresa, su tamaño, la distribución de las áreas, la

tecnología y equipos requeridos así como también el recurso humano que será necesario para la operatividad de la microempresa.

En el estudio económico financiero se realizó un análisis de la inversión necesaria para la ejecución de este proyecto, se realizó las proyecciones de ingresos y egresos, los mismos que, harán posible la generación de los estados pro-forma y flujos de efectivo a partir de los cuales se podrá realizar los correspondientes análisis financieros, para determinar la rentabilidad que genere el proyecto así como su viabilidad financiera.

Se estableció la misión, visión, principios y valores corporativos con los que la microempresa trabajará con el propósito de alcanzar los objetivos establecidos.

Finalmente se analiza los principales impactos que tiene la aplicación del proyecto, así como las conclusiones y recomendaciones del mismo.

# ÍNDICE GENERAL

<b>CONTENIDOS</b>	<b>PÁG</b>
Portada	i
Resumen Ejecutivo	ii
Executiva Sumarie	iii
Autoría	iv
Certificación	v
Cesión de derechos a la UTN	vi
Autorización de uso y publicación favor de la UTN	vii
Dedicatoria	ix
Agradecimiento	x
Presentación	xi
Índice de Contenidos	xiii
Índice de Cuadros	xxi
Índice de Gráficos	xxvii
Introducción	1

## CAPÍTULO I

### DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

Antecedentes Diagnósticos.....	9
Objetivos Diagnósticos.....	
Determinación Variables Diagnósticas.....	10
Indicadores de las Variables.....	
Matriz de Relación Diagnóstica.....	12
Fuentes de Información.....	
Análisis de Variables Diagnósticas.....	13
Antecedentes Históricos.....	

Aspectos Geográficos.....	15
Datos Socio Demográficos.....	19
Actividades Económicas.....	20
Diagnóstico Externo.....	23
Determinación de la Oportunidad de Inversión.....	27

## CAPÍTULO II

### **MARCO TEÓRICO**

Centro Médico Veterinario.....	28
Definición.....	
Importancia de un Centro Médico Veterinario.....	29
El Veterinario.....	30
Definición.....	
Funciones del Veterinario.....	
Animales.....	31
Principales Especies Mayores .....	
Principales Especies Menores .....	32
Atención Clínico Quirúrgico.....	
Definición.....	
Importancia de la Atención Clínico Quirúrgico.....	33
La Microempresa.....	
Definición.....	
Características de la microempresa.....	34
Tipos de Microempresas.....	
Ventajas y Desventaja de la Microempresa.....	35
La Administración en la Empresa.....	36
Importancia de la Administración.....	37
Proceso Administrativo.....	

Características de la Administración.....	38
La Mercadotecnia en la Empresa.....	39
Definición.....	
Funciones de la Mercadotecnia .....	40
Desarrollo de un Marketing Mix Integrado.....	41
Las Cuatro Ps.....	42
Marketing de Salud .....	43
Variables del Marketing Mix de Salud .....	44
Fundamentos Contables.....	46
Definición.....	
Importancia de la Contabilidad.....	
Clasificación de la Contabilidad.....	47
Estados Financieros.....	
Evaluadores Financieros .....	49
VAN.....	
TIR .....	50
Relación Beneficio Costo .....	51
Punto de Equilibrio .....	
Tiempo de Recuperación de la Inversión.....	52
Financiamiento .....	53

### **CAPÍTULO III**

#### **ESTUDIO DE MERCADO**

Antecedentes del Estudio de Mercado.....	55
Objetivos del Estudio de Mercado .....	56
Variables.....	
Indicadores .....	57

Matriz de Relación .....	58
Población y Muestra .....	59
Identificación de la Población .....	
Cálculo de la Muestra .....	53
Fuentes de Información .....	61
Resultados de las encuestas aplicadas a familias del Cantón Espejo.....	63
Resultado de las entrevistas aplicadas a médicos veterinarios.....	77
Análisis del Servicio a Ofrecer .....	81
Servicio Médico Veterinario.....	
Beneficiarios de Centro Médico Veterinario .....	83
Servicios Sustitutos.....	
Mercado Meta .....	84
Estructura y Segmentación del Mercado .....	
Segmento de Mercado .....	85
Análisis y Proyección de la Oferta.....	86
Competencia Actual .....	87
Servicios Ofrecidos por la Competencia.....	
Proyección de la Oferta .....	89
Análisis y Proyección de la Demanda.....	90
Naturaleza de los Clientes.....	
Poder Adquisitivo.....	91
Frecuencia de Visita al Veterinario.....	
Cantidad Total Demandada.....	
Proyección de la Demanda .....	92
Balance entre Oferta y Demanda .....	94
Análisis y proyección de Precios.....	95
Estrategias de Precios.....	99
Proyección de Precios.....	
Plan de Comercialización.....	101
Estrategias de Comercialización.....	

Conclusiones del Estudio .....	103
--------------------------------	-----

## CAPÍTULO IV

### **ESTUDIO TÉCNICO – INGENIERÍA DEL PROYECTO**

Localización de la Microempresa.....	106
Macrolocalización .....	
Microlocalización .....	108
Dirección.....	
Croquis .....	109
Factores Coadyuvantes o Relacionados.....	110
Matriz de Factores.....	111
Diseño de la Matriz de Factores.....	112
Tamaño del Proyecto .....	114
Factores que afectan a la determinación del tamaño.....	
Disponibilidad de Terreno.....	115
Materias Primas e Insumos.....	
Tecnología.....	
La Organización.....	
Objetivos de Crecimiento según demanda insatisfecha.....	116
Fijación de la Capacidad del Proyecto .....	120
Ingeniería del Proyecto .....	123
Requerimientos de Infraestructura Civil.....	
Terrenos.....	124
Edificios.....	125
Distribución de las Instalaciones.....	126
Plano de Instalaciones.....	127
Flujogramas de Procesos.....	128
Proceso del servicio de atención médica veterinaria.....	
Proceso para el Equipamiento y Logística del Proyecto.....	130

Presupuesto Técnico.....	132
Inversiones Fijas.....	
Inversiones Variables.....	137
Inversiones Diferidas.....	143
Resumen de Inversiones requeridas .....	144

## **CAPÍTULO V**

### **ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO**

Determinación de Ingresos Proyectado .....	144
Determinación de Egresos.....	148
Costo de Producción.....	
Materia Prima .....	
Mano de Obra Directa .....	149
Gastos Generales de Fabricación.....	151
Gastos Administrativos.....	152
Gastos de Ventas.....	154
Resumen de Egresos Proyectados .....	155
Balance General.....	156
Estado de Pérdidas y Ganancias .....	158
Flujo de Caja Proyectado .....	159
Evaluación Financiera.....	160
Determinación del Costo de Oportunidad.....	
Valor Actual Neto (VAN) .....	
Tasa Interna de Retorno (TIR) .....	161
Relación Costo Beneficio .....	163
Relación Ingresos y Egresos.....	164
Punto de Equilibrio.....	
Período de Recuperación de la Inversión.....	166
Resumen Evaluadores Financieros .....	167

## CAPÍTULO VI

### ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y FUNCIONAL

Denominación de la Empresa.....	168
Nombre de la Microempresa.....	
Logotipo .....	169
Colores del Centro Médico Veterinario .....	
Naturaleza de la Organización .....	170
Determinación de la Forma Jurídica.....	
Requisitos para la inscripción.....	
Análisis estratégico administrativo.....	172
Filosofía.....	
Misión.....	
Visión.....	
Políticas Organizacionales.....	173
Objetivos Organizacionales .....	
Valores del Centro Médico Veterinario .....	174
Estructura Orgánica.....	175
Estructura Funcional.....	177
Perfil de Puestos .....	180
Requisitos legales para el funcionamiento .....	190
Registro Único de Contribuyentes.....	
Patente Municipal.....	191
Obtención del permiso sanitario de funcionamiento.....	
Permiso de funcionamiento de bomberos.....	192
Estrategias de Marketing.....	
Comunicación.....	
Publicidad.....	193
Medios .....	
Radio.....	194

Hojas Volantes .....	195
Presupuesto Publicidad.....	196

## **CAPÍTULO VII**

### **IMPACTOS**

Análisis de Impactos.....	197
Matriz de Impactos.....	
Impacto Social.....	199
Impacto Económico.....	201
Impacto Educativo Cultural.....	203
Impacto Empresarial.....	204
Impacto Ético .....	206
Impacto Ambiental Ecológico.....	207
Impacto Salud .....	208
Impacto General.....	209

### **CONCLUSIONES**

### **RECOMENDACIONES**

### **BIBLIOGRAFÍA**

### **ANEXOS**

## ÍNDICE DE CUADROS

<b>CUADRO N°</b>	<b>TÍTULO</b>	<b>PÁG.</b>
Cuadro N° 1.1.	Matriz de Relación Diagnóstica	12
Cuadro N° 1.2.	Estructura Política del Cantón Espejo	17
Cuadro N° 1.3.	Estructura Política del Cantón Espejo	18
Cuadro N° 1.4.	Población por área y sexo del Cantón Espejo	19
Cuadro N° 1.5.	Población por grupos de edad Cantón Espejo	19
Cuadro N° 1.6.	Población de 12 años y más, por estado civil o conyugal	20
Cuadro N° 1.7.	Cantón Espejo: Población Económicamente Activa del área urbana y rural, por rama de actividad económica	21
Cuadro N° 2.1.	Las Cuatro Ps	41
Cuadro N° 2.2.	Clasificación de la Contabilidad	47
Cuadro N° 3.1.	Matriz de Relación	58
Cuadro N° 3.2.	Población Proyectada al 2011	59
Cuadro N° 3.3.	Población del Cantón Espejo a encuestar	61
Cuadro N° 3.4.	Propiedad de animales	63
Cuadro N° 3.5.	Tipo de animales	64
Cuadro N° 3.6.	Importancia de los animales	66
Cuadro N° 3.7.	Precauciones hacia los animales	67
Cuadro N° 3.8.	Frecuencia de visitas al veterinario	68
Cuadro N° 3.9.	Conocimiento de un centro de atención veterinaria	69
Cuadro N° 3.10.	Creación del Centro Médico Veterinario	70
Cuadro N° 3.11.	Características del Centro Médico Veterinario	71
Cuadro N° 3.12.	Precio por atención médica	72
Cuadro N° 3.13.	Edad	73

Cuadro N° 3.14. Género	74
Cuadro N° 3.15. Ingresos familiares	75
Cuadro N° 3.16. Ocupación del encuestado	76
Cuadro N° 3.17. Consultas diarias	77
Cuadro N° 3.18. Precio consulta en el consultorio	78
Cuadro N° 3.19. Precios consultas a domicilio	79
Cuadro N° 3.20. Equipos tecnológicos	80
Cuadro N° 3.21. Cantón Espejo: Oferta de Servicios Veterinarios (año 2010)	88
Cuadro N° 3.22. Cantón Espejo: Proyección de Oferta de Servicios Veterinarios	89
Cuadro N° 3.23. Proyección de la Población 2010	91
Cuadro N° 3.24. Cantón Espejo: Demanda de Visitas al Veterinario (año 2010)	92
Cuadro N° 3.25. Cantón Espejo: Proyección Demanda de Visitas al Veterinario	93
Cuadro N° 3.26. Balance Oferta y Demanda	94
Cuadro N° 3.27. Demanda Insatisfecha	95
Cuadro N° 3.28. Precio de consulta en el consultorio	96
Cuadro N° 3.29. Precio de consultas a domicilio	97
Cuadro N° 3.30. Precio de servicios que prestan	97
Cuadro N° 3.31. Precio de servicios de veterinarias	98
Cuadro N° 3.32. Proyección de precio por consultas en el consultorio	99
Cuadro N° 3.33. Proyección de precios de consultas a domicilio	100
Cuadro N° 3.34. Proyección de precios de servicios veterinarios	100
Cuadro N° 3.35. Comercialización directa	101
Cuadro N° 4.1. Escala de evaluación	111
Cuadro N° 4.2. Matriz de factores	112
Cuadro N° 4.3. Matriz de ponderación de factores	113

Cuadro N° 4.4.	Objetivos de crecimiento – captación de demanda de consultas insatisfechas para perros	116
Cuadro N° 4.5.	Objetivos de crecimiento – captación de demanda de consultas insatisfechas para gatos	117
Cuadro N° 4.6.	Objetivos de crecimiento – captación de demanda de consultas insatisfechas para pájaros	117
Cuadro N° 4.7.	Objetivos de crecimiento – captación de demanda de consultas insatisfechas para conejos	117
Cuadro N° 4.8.	Objetivos de crecimiento – captación de demanda de consultas insatisfechas para caballos	118
Cuadro N° 4.9.	Objetivos de crecimiento – captación de demanda de consultas insatisfechas para vacas	118
Cuadro N° 4.10.	Objetivos de crecimiento – captación de demanda de consultas insatisfechas para cerdos	118
Cuadro N° 4.11.	Objetivos de crecimiento – captación de demanda de consultas insatisfechas para ovejas	119
Cuadro N° 4.12.	Objetivos de crecimiento – captación de demanda de consultas insatisfechas para otros animales	119
Cuadro N° 4.13.	Capacidad de servicio del centro médico veterinario - perros	120
Cuadro N° 4.14.	Capacidad de servicio del centro médico veterinario - gatos	120
Cuadro N° 4.15.	Capacidad de servicio del centro médico veterinario - pájaros	121
Cuadro N° 4.16.	Capacidad de servicio del centro médico veterinario - conejos	121
Cuadro N° 4.17.	Capacidad de servicio del centro médico veterinario - caballos	121
Cuadro N° 4.18.	Capacidad de servicio del centro médico veterinario - vacas	122

Cuadro N° 4.19. Capacidad de servicio del centro médico veterinario - cerdos	122
Cuadro N° 4.20. Capacidad de servicio del centro médico veterinario - ovejas	122
Cuadro N° 4.21. Capacidad de servicio del centro médico veterinario - otros	123
Cuadro N° 4.22. Áreas de construcción	124
Cuadro N° 4.23. Requerimiento del terreno	125
Cuadro N° 4.24. Construcciones	126
Cuadro N° 4.25. Plano de las instalaciones del Centro Médico Veterinario	127
Cuadro N° 4.26. Actividades del proceso de una atención médica veterinaria en la clínica	128
Cuadro N° 4.27. Equipamiento y logística del proyecto	130
Cuadro N° 4.28. Plantilla de control	131
Cuadro N° 4.29. Valor construcciones	132
Cuadro N° 4.30. Adquisición de vehículo	133
Cuadro N° 4.31. Muebles y enseres para uso administrativo	133
Cuadro N° 4.32. Muebles y enseres para médico veterinario	134
Cuadro N° 4.33. Equipos médicos veterinarios	134
Cuadro N° 4.34. Instrumental médico veterinario	135
Cuadro N° 4.35. Equipo de computación	136
Cuadro N° 4.36. Equipos de oficina	136
Cuadro N° 4.37. Resumen inversión fija	138
Cuadro N° 4.38. Resumen remuneraciones al personal	138
Cuadro N° 4.39. Suministros	138
Cuadro N° 4.40. Servicios básicos	139
Cuadro N° 4.41. Publicidad	139
Cuadro N° 4.42. Combustible y mantenimiento vehículo	139
Cuadro N° 4.43. Adquisición de medicamentos veterinarios	140

Cuadro N° 4.44. Cantidad de M.P.D.	142
Cuadro N° 4.45 Resumen inversiones variables	142
Cuadro N° 4.46. Inversiones diferidas	143
Cuadro N° 4.47. Estructura de la inversión	144
Cuadro N° 5.1. Ingresos por atención en consultorio	145
Cuadro N° 5.2. Ingresos por atención a domicilio	146
Cuadro N° 5.3. Ingresos por servicios clínico-veterinarios	147
Cuadro N° 5.4. Resumen de ingresos proyectados	148
Cuadro N° 5.5. Cantidad de materia prima	149
Cuadro N° 5.6. Sueldo básico unificado mensual	149
Cuadro N° 5.7. Sueldo básico unificado anual	150
Cuadro N° 5.8. Proyección del salario básico unificado	150
Cuadro N° 5.9. Materia prima indirecta	151
Cuadro N° 5.10. Depreciación anual gastos generales de fabricación	152
Cuadro N° 5.11. Sueldo básico unificado mensual	152
Cuadro N° 5.12. Proyección del gasto del personal administrativo	153
Cuadro N° 5.13. Depreciación anual administrativo	153
Cuadro N° 5.14. Total gastos administrativos	154
Cuadro N° 5.15. Publicidad	154
Cuadro N° 5.16. Tabla de amortización del préstamo	155
Cuadro N° 5.17. Resumen de egresos proyectados	155
Cuadro N° 5.18. Estado de Situación Inicial	157
Cuadro N° 5.19. Estado de Pérdidas y Ganancias	158
Cuadro N° 5.20. Flujo de Caja Proyectado	159
Cuadro N° 5.21. Cálculo de la tasa de redescuento	160
Cuadro N° 5.22. Cálculo del valor actual neto	161
Cuadro N° 5.23 Cálculo del van con tasa inferior	162
Cuadro N° 5.24 Ingresos y egresos actualizados	164
Cuadro N° 5.25 Proyección del punto de equilibrio	165

Cuadro N° 5.26 Período de recuperación de la inversión	166
Cuadro N° 5.27 Período de recuperación de la inversión	167
Cuadro N° 6.1. Organigrama Estructural	176
Cuadro N° 6.2. Organigrama Funcional	179
Cuadro N° 6.3. Requerimientos de personal del área Administrativa	180
Cuadro N° 6.4. Requerimientos de personal del área Administrativa	181
Cuadro N° 6.5. Requerimientos de personal del área Administrativa	183
Cuadro N° 6.6. Requerimientos de personal del área Operativa	184
Cuadro N° 6.7. Requerimientos de personal del área Operativa	186
Cuadro N° 6.8. Requerimientos de personal del área Operativa	187
Cuadro N° 6.9. Requerimientos de personal del Marketing	188
Cuadro N° 6.10. Boceto de Centro Médico Veterinario	194
Cuadro N° 6.11. Hoja Volante	196
Cuadro N° 6.12. Presupuesto	196
Cuadro N° 7.1. Nivel de Impacto	198
Cuadro N° 7.2. Matriz de impacto social	199
Cuadro N° 7.3. Matriz de impacto económico	201
Cuadro N° 7.4. Matriz de impacto educativo cultural	203
Cuadro N° 7.5. Matriz de impacto empresarial	204
Cuadro N° 7.6. Matriz de impacto ético	206
Cuadro N° 7.7. Matriz de impacto ambiental	207
Cuadro N° 7.8. Matriz de impacto de salud	208
Cuadro N° 7.9. Matriz general de impactos	210

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>GRÁFICO N°</b>	<b>TÍTULO</b>	<b>PÁG.</b>
Gráfico N° 4.1.	Interrogantes del estudio técnico	104
Gráfico N° 4.2.	Mapa de macrolocalización Provincia del Carchi	107
Gráfico N° 4.3.	Croquis de microlocalización	109

## INTRODUCCIÓN

Con el propósito de dar a conocer el procedimiento metodológico seguido para realizar el presente trabajo de investigación, a continuación se transcriben partes fundamentales del Proyecto o Plan de Investigación aprobado por la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte.

**Formulación del problema o necesidad.-** La ciudad de El Ángel, perteneciente al Cantón Espejo de la provincia del Carchi, se encuentra ubicada al norte extremo del Ecuador. Su temperatura oscila entre 7 y 15 grados centígrados; usualmente su clima es frío. La población es de 13.515 habitantes, aproximadamente. Las actividades económicas que desarrollan la mayoría de sus habitantes son principalmente la agricultura y ganadería, especialmente ubicadas en el sector rural, donde existen grandes extensiones de tierra ricas en materia orgánica; por lo tanto, la prosperidad, la grandeza, y el desarrollo de la ciudad dependen de la productividad que estas actividades generen.

Los productos de mayor producción son: el cultivo de papa, cebada, trigo, maíz y actualmente la explotación de flores en cuanto a lo agrícola; en el sector ganadero sobresale la producción de leche y la comercialización de bovinos, ovinos, porcinos, equinos y especies menores.

Desde los inicios de la república hasta la década de los 50 el sistema hacendario predominó en nuestro país donde los signos feudales y esclavistas eran aún acentuados en las haciendas del Carchi y en El Cantón Espejo; en la actualidad existen algunas haciendas y pequeños ganaderos los mismos que se dedican a la crianza y al cuidado de

animales tanto de especies mayores como menores y demás mascotas que posee la mayoría de la población angeleña.

Por lo expuesto anteriormente dichos ganaderos, hacendados y personas en general que poseen cualquier tipo de animales no pueden acceder con facilidad a un servicio médico veterinario para sus animales, debido a que tienen que salir a buscar un veterinario a otras ciudades en la que se brinda un servicio ocasional sin ningún proceso de seguimiento que garantice la salud del animal y sobre todo con honorarios sumamente altos; en cuanto a la adquisición de medicamentos no abastece las necesidades de los consumidores ya que solamente existen negocios que enfocan sus ventas a los agroquímicos y en un menor porcentaje a la venta de productos para animales.

Por tal razón el presente proyecto se lo hace con la finalidad de realizar un estudio de factibilidad para la creación de un centro médico veterinario, inexistente en el sector, que de atención y control clínico quirúrgico de animales el mismo vendrá a satisfacer las necesidades de los consumidores.

**Justificación.-** La creación de un Centro Médico Veterinario de atención clínico quirúrgico en la ciudad de El Ángel será de gran importancia y beneficio para las personas que posean cualquier tipo de animal, debido a que se prestará varios servicios como: atención y control veterinario, servicio a domicilio, tanto en el sector urbano como en el rural. Será abastecido adecuadamente de productos y medicamentos veterinarios, peluquería y nutrición para todo tipo de especies, brindando un servicio de calidad a las personas propietarias de mascotas y animales en general, que opten por estos beneficios ahorrando tiempo y minimizando costos a los consumidores.

La creación de este proyecto es trascendental debido a la existencia de beneficiarios directos e indirectos. Constituyéndose como beneficiarios

directos a los clientes internos del centro médico veterinario, debido a que obtendrán utilidades con la prestación de sus servicios, empleo e ingresos permanentes, quienes contribuirán a la satisfacción de las expectativas de los consumidores. Se considera como beneficiarios indirectos los propietarios de haciendas, los pequeños ganaderos y habitantes tanto del sector urbano como del rural, ya que ellos recibirán un servicio de calidad garantizando así la buena salud y cuidado de sus animales. Además con la ejecución de este proyecto se generarán fuentes de empleo las mismas que ayudarán a mejorar las condiciones de vida de todas las personas involucradas.

Este proyecto es factible de realizarlo, en primer lugar, porque se cumplirá a cabalidad con todas las normas y reglamentos establecidos por la ley para iniciar la actividad económica que propiciará dicho centro. Es factible, además, pues no existe mayor competencia al negocio a instalarse.

Desde el punto de vista económico se dispondrá de capital propio y de financiamiento que brinde alguna institución financiera, para el emprendimiento de esta nueva empresa. Además se contratará con profesionales y personal idóneo, que puedan desempeñarse bien en la función que realicen en el centro, también se adquirirán los recursos materiales necesarios dejando así satisfechos a todos los clientes.

La propuesta es original e innovadora puesto que en la localidad no existe una empresa que brinde todos estos servicios.

**Objetivo general.-** Realizar un estudio de factibilidad para la creación de un centro médico veterinario de atención clínico quirúrgico en la Ciudad de El Ángel, Cantón Espejo, Provincia del Carchi.

### **Objetivos específicos:**

- Elaborar un Diagnóstico Situacional con el fin de caracterizar el área de influencia, donde se va efectuar el proyecto. Un diagnóstico externo, con la finalidad de determinar variables como: aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que tendrá la futura empresa.
- Establecer las bases teóricas y científicas que sustenten en forma apropiada los conceptos y teorías expuestas en el desarrollo de todas las etapas de formulación del presente proyecto.
- Realizar un Estudio de Mercado para identificar el comportamiento de la oferta y demanda, sus proyecciones, análisis de precios, competencia y canales de comercialización del servicio.
- Desarrollar el Estudio Técnico del proyecto para analizar la factibilidad de los elementos técnicos que intervienen en el mismo: localización, tamaño, procesos, ingeniería e inversiones requeridas para arrancar con el proyecto.
- Diseñar el Estudio Económico y Financiero para determinar volumen de ventas por el servicio, ingresos, costas, gastos y estados financieros proforma. A través del cálculo de evaluadores financieros, determinar la factibilidad del proyecto a implantarse.
- Plantear la estructura administrativa y funcional del centro médico veterinario a implantarse, con el fin de asegurar la gestión administrativa normal del proyecto y así lograr los objetivos propuestos.
- Identificar los posibles impactos que podrían presentarse con la implementación y funcionamiento del centro médico veterinario.

**Metodología utilizada.-** Los métodos utilizados durante todo el proceso de investigación y formulación del proyecto fueron los siguientes:

### **a) Método Inductivo**

***LEIVA, Francisco (2006) manifiesta: “Es un proceso analítico-sintético mediante el cual se parte del estudio de casos, hechos o fenómenos particulares para llegar al descubrimiento de un principio o ley genera que los rige”.***

El método inductivo parte de hechos particulares para llegar a resultados generales, el cual se lo utilizó en la comprensión de las variables del mercado, con la finalidad de que ésta información sea analizada y generalizada.

### **b) Método Deductivo**

***BERNAL, César (2006) señala: “Es un método de razonamiento que consiste en tomar conclusiones generales para explicaciones particulares. El método se inicia con el análisis de los postulados, teoremas, leyes, principios, de aplicación universal y de comprobada validez, para aplicarlos a soluciones o hechos particulares.***

El método deductivo es aquel que parte de casos generales para llegar a conclusiones particulares. Se lo utilizó en la formulación de objetivos específicos debido a que estos provienen del objetivo general; como también se tomó en cuenta para redactar los antecedentes, además permitió estructurar el cuestionario de la encuesta y entrevista, ya que de temas generales se podrá formular preguntas específicas. Con la aplicación de este método se particularizó la interpretación de leyes, conceptos, principios y teorías que constituyen partes puntuales del proyecto.

### **c) Método Analítico**

***LEIVA, Francisco (2006) afirma: “El análisis consiste en descomponer en partes algo complejo, en desintegrar un hecho o una idea en sus partes, para mostrarlas, describirlas, numerarlas y para explicar las causas de los hechos o fenómenos que constituyen un todo.”***

Este método se lo usó para tener un mejor entendimiento del todo desagregado en sus respectivos componentes. Básicamente se lo utilizó al momento de descomponer los objetivos específicos determinando sus respectivas variables e indicadores y tratando de profundizar en cada una de ellas a través de la interpretación de resultados.

#### **d) Método Sintético**

*LEIVA, Zea Francisco (2006) indica: “Es el proceso contrario, es decir aquel mediante el cual se reconstituye el todo uniendo sus partes que estaban separadas, facilitando la comprensión cabal del asunto que se estudia o se analiza.”*

Este método se lo utilizó en la elaboración del marco teórico, debido a que ayudó a organizar la información relevante obtenida a través de fuentes bibliográficas, tratando que sea de fácil comprensión y entendimiento, para lo cual se construyó una síntesis del contenido, que permitió visualizar los elementos de un todo. Además se lo aplicó al momento de determinar las conclusiones de cada capítulo, ya que de todos los análisis realizados se podrá llegar a conclusiones finales.

**Tipo de investigación desarrollada.-** El trabajo de tesis efectuado se basó en una investigación de tipo cualitativa, descriptiva, de campo y bibliográfica; estos tipos de investigación ayudaron en el proceso de recopilación, análisis e interpretación de la información.

#### **a. Investigación cualitativa**

*POSSO, Miguel (2005) expresa: “Se interesa en comprender la conducta humana desde el propio marco de referencias de quien actúa. Es de carácter subjetivo y utiliza métodos cualitativos que dan un tratamiento diferente a la información. La perspectiva que se da a este tipo de estudios es “desde dentro”; el investigador está próximo a los datos que deben ser reales. Es un tipo de estudio fundamentado en la realidad, orientado a los descubrimientos, exploratorio, expansionista y descriptivo.”*

Se aplicó este tipo de investigación en el lugar de los hechos, puesto que la información recolectada fue real, lo cual beneficiará para la creación de la microempresa.

#### **b. Investigación descriptiva**

*POSSO, Miguel (2005) indica: "Permite decir cómo es o se manifiesta el objeto, fenómeno o problema motivo de estudio; son investigaciones o estudios que buscan especificar y/o particularizar las propiedades importantes de las personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis."*

Este tipo de investigación ayudó a describir los aspectos más importantes del proyecto, mediante la captación de características preponderantes teniendo como finalidad la profundización, análisis, e interpretación de información.

#### **c. Investigación de Campo**

*GUTIÉRREZ, Abraham (1990) manifiesta: "Es aquella en la que el mismo objeto de estudio sirve de fuente de información para el investigador. Es decir se lleva a cabo en el "campo" de los hechos, o sea, en los lugares donde se están desarrollando los acontecimientos, por lo, que este tipo de investigación conduce a la observación directa y en vivo, de cosas, comportamiento de personas."*

La investigación de campo se utilizó al momento del levantamiento de la información, es decir al aplicar las encuestas y entrevistas, con base a datos reales recogidos en el lugar donde se va a implantar la microempresa.

#### **d. Investigación bibliográfica-documental**

*GUTIÉRREZ, Abraham (1990) expresa: "Consiste en la búsqueda de información científica en las biblioteca, que son lugares donde se guardan y se orden las enciclopedias, los diccionarios especializados, los manuales científicos y demás clases de libros e impresos."*

Principalmente este tipo de investigación se la aplicó al momento de la recolección de la información secundaria, mediante la revisión de libros, revistas, periódicos e internet; los cuales ayudaron a tener una información correcta y veraz, permitiendo la redacción o formulación de varias etapas del proyecto, de manera especial para elaborar las bases teórico científicas.

En general, el cumplimiento de los objetivos propuestos y los resultados del estudio e investigación realizada, concluye con la presentación del Proyecto de Factibilidad para la creación de un Centro Médico Veterinario, mismo que aportará considerablemente al desarrollo empresarial de la región, diversificar la prestación y consumo de servicios de calidad, mejorará las condiciones de vida de los animales atendidos y bienestar de las familias propietarias, ampliando plazas de trabajo, que generarán mayores oportunidades de ingresos económicos.

# **CAPÍTULO I**

## **1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL**

Para determinar los antecedentes del diagnóstico situacional, será necesario establecer los objetivos tanto general como específicos, los mismos que orientarán el camino para poder identificar la oportunidad de inversión; además ayudan a establecer las principales variables con sus respectivos indicadores, la matriz de relación diagnóstica y las fuentes de información necesarias para alcanzar dichos objetivos. A continuación se presenta el desarrollo de los aspectos antes señalados:

### **1.1. ANTECEDENTES DIAGNÓSTICOS**

#### **1.1.1. OBJETIVOS DIAGNÓSTICOS**

##### **1.1.1.1. Objetivo General**

Elaborar un Diagnóstico Situacional con el fin de caracterizar el área de influencia, donde se va implantar el proyecto. Un diagnóstico externo, para determinar variables como: aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que tendrá la futura empresa, a la vez identificando las condiciones óptimas para la creación de un Centro Médico Veterinario de atención clínico quirúrgico en la ciudad de El Ángel.

##### **1.1.1.2. Objetivos Específicos**

- Establecer los antecedentes históricos del Cantón Espejo.
- Determinar la ubicación geográfica del área de investigación.
- Analizar los aspectos socio – demográficos del Cantón -Espejo.

- Determinar los aspectos socioeconómicos del área de influencia del proyecto a implantarse.
- Realizar un análisis del entorno determinando aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que tendría el centro médico veterinario.

### **1.1.2. Determinación de Variables Diagnósticas**

Con el fin de brindar un mejor entendimiento y análisis se ha identificado las principales variables las cuales se detallan a continuación:

- Antecedentes Históricos
- Aspectos geográficos
- Caracterización demográfica
- Situación socio- económica
- Análisis del entorno

### **1.1.3. Indicadores de las Variables**

#### **1.1.3.1. Variable: Antecedentes Históricos**

- a. Datos
- b. Personajes
- c. Fechas

#### **1.1.3.2. Variable: Aspectos Geográficos**

- a. Ubicación
- b. Límites
- c. Superficie
- d. Altitud
- e. Clima
- f. Orografía
- g. Hidrografía

#### **1.1.3.3. Variable: Caracterización Demográfica**

- a. Estadísticas
- b. Grupos de Edad
- c. Género
- d. Estado Civil

**1.1.3.4. Variable:** Situación Socioeconómica

- a. Población Económicamente Activa
- b. Actividades Económicas del Cantón

**1.1.3.5. Variable:** Análisis del Entorno

- a. Aliados
- b. Oponentes
- c. Oportunidades
- d. Riesgos

### 1.1.4. Matriz de Relación Diagnóstica

**Cuadro N° 1.1.**

<b>OBJETIVOS</b>	<b>VARIABLE</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>FUENTE</b>	<b>INSTRUMENTOS</b>
Establecer los antecedentes históricos del Cantón Espejo.	Antecedentes Históricos	Datos Personajes Fechas	Secundaria	Documental
Determinar la ubicación geográfica del área de investigación.	Aspectos geográficos	Ubicación Límites Superficie Altura Clima Orografía Hidrografía	Secundaria	Documental
Analizar los aspectos socio – demográficos del Cantón Espejo.	Caracterización demográfica	Estadísticas Grupos de Edad Género Estado Civil	Secundaria	Documental
Determinar los aspectos socioeconómicos del área de influencia del proyecto a implantarse.	Situación socio-económica	Población Económicamente Actividades económicas del Cantón	Secundaria	Documental
Realizar un análisis del entorno determinando aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que tendría el centro médico veterinario.	Análisis del entorno	Oponentes Aliados Oportunidades Riesgos	Primaria	Observación

**FUENTE:** Planteamiento de objetivos, variables e indicadores.

**ELABORACIÓN:** La Autora.

### 1.1.5. Fuentes de Información

Para la realización del presente diagnóstico situacional se recurrió a la información proporcionada por el Ilustre Municipio del Cantón Espejo, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC, Internet, textos, revistas, entrevistas y observación directa.

## **1.2. ANÁLISIS DE VARIABLES DIAGNÓSTICAS**

### **1.2.1. Antecedentes Históricos**

El Cantón Espejo, por justicia y derecho, lleva el nombre del indígena ecuatoriano Francisco Eugenio de Santa Cruz y Espejo, que nació y creció cuando habían transcurrido dos largos siglos de vida colonial.

En épocas prehistóricas el área del Cantón Espejo fue poblada por la civilización de los Pastos, etnia asentada en un espacio que cubría un amplio territorio ubicado entre los ríos Juanambú al norte, Chota al sur y las estribaciones de las cordilleras oriental y occidental.

El período de poblamiento del Cantón Espejo y la provincia del Carchi abarcan un espacio de diez mil años. La idea de crear el Cantón Espejo se generalizó a toda la sociedad angeleña. Las gestiones empezaron con los patriotas Alfonso Herrera, José María Mier, con el aporte de Carlos Emilio Grijalva, Gonzalo Araujo, Rogelio Manuel, Jesús, Rafael Burgos, Rosarino Castillo, Segundo Moisés, Rosa Herrera, Alejandro Almeida, Laureano Jijón, Cástulo Elías y Daniel Cadena, entre otros ciudadanos.

El proyecto de decreto de cantonización tuvo el apoyo de los representantes del Carchi en el Congreso Nacional los doctores León Pío Acosta y Ricardo del Hierro, apoyaron también el comité “Antena” conformada por hombres y mujeres, la sociedad obrera “Unión Fraternal”, la “Unión Carchense” en Quito y el pueblo, auténtico soberano de su destino.

El 27 de septiembre de 1934 se crea el Cantón Espejo con su cabecera cantonal El Ángel y las parroquias La Libertad, San Isidro, Mira y la

Concepción. Decreto firmado por el Dr. José María Velasco Ibarra, la inauguración del Cantón se la realizó el 1 de enero de 1935 en donde se pronuncia una hermosa sentencia “seamos como laboriosas abejas; aprendamos de ellas a vivir con armonía y a utilizarnos de los unos con los otros, sin envenenar nuestra convivencia y ejercitemos el noble sentimiento de ser todos para uno; fabriquemos la dulce miel de la confraternidad, el mutuo apoyo y así poder endulzar en algo las amarguras del vivir”.

En nombre del pueblo del Ángel aparece citado, por primera vez, en un documento fechado el 21 de junio de 1576 que contiene la declaración de Luis Mater a favor de los indígenas de Guambio, pueblo situado en el actual sector del Chaquilulo, lugares denominados antiguamente Tudcsmoyan y Tusguayan. Se registran también los nombres de los españoles Juan Báez, Gaspar de Bañuelos, Juan García Játiva, Jorge Días, Juan Márquez que despojaron de tierras a los indios de Guambio tras acusarlos que “huían de la doctrina y de la religión católica y que se enterraban en montes por seguir la ley de sus antiguos antepasados”.

En 1580 los españoles pretendieron que el pueblo de El Ángel desaparezca con la finalidad de anexar las tierras a las haciendas que en esta zona se formaron. Los Mercedarios trataron de reducirlos al pueblo del Puntal con la finalidad de que estos sean cristianizados. Muchos se fueron, pero otros se resistieron a abandonar sus propiedades, sus casas y se quedaron. Para inicios de 1600 se habla del pueblo Viejo de El Ángel lugar donde existían pocas casas de paja que pertenecían a los indígenas dependientes del cacicazgo de Tusa.

El español Marcos García alegaba que las tierras de El Ángel estaban abandonadas, que él las había comprado en 1647 a Jerónimo Tupié, Juan Chipaco Y Agustín Chacual.

Los indios se agruparon para defender su propiedad y sostuvieron el juicio. Cabe manifestar que caciques e indios de El Ángel mantenían pleitos por la usurpación de sus territorios con los colonizadores que tenían el poder de arrinconar, perjudicar y quitar las tierras a los verdaderos dueños.

El Ángel es una ciudad situada en medio de colinas que forman una meseta de norte a sur, colinas de suaves pendientes cultivables donde se alternan las sementeras; mirando hacia el sur observamos a un hermoso paisaje destacándose las bellas elevaciones del Imbabura, el Cota cachi y el Cayumbo, es una ciudad situada en la cima de los Andes.

## **1.2.2. Aspectos Geográficos**

### **1.2.2.1. Ubicación**

El Cantón Espejo se encuentra en la cordillera Occidental de los Andes, al centro de la provincia del Carchi. La posición astronómica de la cabecera cantonal El Ángel consta con las coordenadas geográficas 0° 37' 16" latitud norte y 77° 56' 21" longitud occidental.

### **1.2.2.2. Límites**

El Cantón Espejo limita al norte con el cantón Tulcán, al sur con los cantones Bolívar y Mira, al este con los cantones Montufar y Bolívar y al oeste el cantón Mira.

### **1.2.2.3. Superficie**

La superficie del Cantón Espejo es de 544.2 kilómetros cuadrados, ocupando el 16% de la superficie de la provincia del Carchi.

#### **1.2.2.4. Altitud**

De acuerdo a su topografía aproximadamente su altitud máxima es de 4000 msnm y la mínima de 2800 msnm.

#### **1.2.2.5. Clima**

En el Cantón Espejo el clima es frío con temperaturas medias que varían entre 7°C y 11°C, pero extremos absolutos están entre 0 y 18°C.

Además se puede establecer dos períodos: Verano de junio a octubre, hay presencia de vientos fuertes, sol intenso durante el día y heladas por las noches, en algunos días existe la presencia de llovizna acompañada de una alta nubosidad. Invierno de noviembre a mayo existe la presencia de lloviznas, días con neblinas con una temperatura mínima de hasta 0°C y un máximo de 8°C a 10°C.

#### **1.2.2.6. Orografía**

El principal sistema orográfico del Ecuador es la cordillera de los Andes, la cual recorre de sur a norte, paralelamente, en dos ramales: Oriental y Occidental. En su recorrido estos ramales se unen por nudos que forman pequeños valles que se les denomina hoyas, con diversos climas, diversidad de flora y fauna, belleza paisajística y variedad cultural de pueblos.

En este sistema, al norte del Ecuador se encuentra el nudo de Boliche que divide la hoya del Chota con la del Guitara. Este nudo, en lo que corresponde al Cantón Espejo, se destacan numerosas elevaciones de origen volcánico como Aguán, Chitasen, Loma del Crespo, Loma Alta Fila del Voladero, Bella Vista o Azufrar, Payaro, Sancocha, El Mirador, varias de estas elevaciones sobrepasan 4.000 msnm. Las formaciones de colinas han dado paso a hermosos altiplanos donde se asientan las principales poblaciones, zonas ganaderas y de cultivo.

### 1.2.2.7. Hidrografía

La principal fuente hidrográfica es el río El Ángel que se alimenta de sus afluentes el Mal Paso, Chalguayacu, Guarmiacu, Cariyacu, Bobo y desemboca en el río Chota. Hacia la parte noroccidental se tiene los ríos Plata, Gualchan, Morán y muchas quebradas que vierten su caudal en tiempo de lluvias. El agua que se origina en los páramos de El Ángel, hoy declarado Reserva Ecológica, sirve para dar vida a todas las poblaciones de la provincia del Carchi.

### 1.2.2.8. División Política Administrativa

El Cantón Espejo tiene cinco parroquias: dos urbanas y tres rurales, cada una liderada por un presidente que los representa y se encarga de la organización y progreso de cada uno de ellos. A continuación se detallan las parroquias y los barrios que las conforman:

**Cuadro N° 1.2.**  
**ESTRUCTURA POLÍTICA DEL CANTÓN ESPEJO**

PARROQUIAS URBANAS	
PARROQUIA	BARRIOS
El Ángel	San Vicente
	Centro
	San Francisco
	Dávalos Grijalva
	Chaquilulo
	Bella Vista
27 de Septiembre	Ingüeza
	Guano
	Mortiñal
	Chabayán
	La Colmena
	La Victoria

**FUENTE:** Plan de Desarrollo del Cantón Espejo

**ELABORACIÓN:** La Autora

**Cuadro N° 1.3.**  
**ESTRUCTURA POLÍTICA DEL CANTÓN ESPEJO**

<b>PARROQUIA RURALES</b>	
<b>PARROQUIA</b>	<b>BARRIOS</b>
La Libertad	San Francisco
	Jesús del Gran Poder
	Eloy Alfaro
	San Antonio de Playas
	Santa Teresita
	San Isidro
	Centro
	San Vicente
San Isidro	Norte
	Centro
	Sur
	Santa Rosa
	Caserío Puchués
	Carlizama
	Chitacspi
El Goaltal	Las Juntas
	Espejo N° 2
	Gualchán
	La Cortadera
	Corazón de Mundo Nuevo
	Los Olivos
	Morán

**FUENTE:** Plan de Desarrollo del Cantón Espejo

**ELABORACIÓN:** La Autora

### 1.2.3. Datos Socio-Demográficos

De acuerdo a información proporcionada del Censo de Población 2001 se ha obtenido lo siguiente:

**Cuadro N° 1.4.**  
**POBLACIÓN POR ÁREA Y SEXO DEL CANTÓN ESPEJO**

DEMOGRÁFICOS	POBLACIÓN TOTAL	POBLACIÓN URBANA	POBLACIÓN RURAL
Población Masculina	6576	2091	4485
Población Femenina	6939	2292	4647
<b>TOTAL</b>	<b>13515</b>	<b>4383</b>	<b>9132</b>

FUENTE: INEC, Censo de Población 2001

ELABORACIÓN: La Autora

El Cantón Espejo tiene una población total de 13515 habitantes distribuidos en área urbana y rural, claramente se observa que existe mayor población en el área rural representando un 68% de la población total, mientras que el área urbana el 32%. Es importante mencionar que el 49% que habita en el Cantón son hombres y el 51% mujeres.

**Cuadro N° 1.5.**  
**POBLACIÓN POR GRUPOS DE EDAD CANTÓN ESPEJO**

POBLACIÓN	POBLACIÓN POR EDADES
Población de 0 a 4 años	1457
Población de 5 a 9 años	1512
Población de 10 a 19 años	2786
Población de 20 a 39 años	3720
Población de 40 a 59 años	2207
Población de 60 a 79 años	1491
Población de 80 y más años	342
<b>TOTAL HABITANTES</b>	<b>13515</b>

FUENTE: INEC, Censo de Población 2001

ELABORACIÓN: La Autora

De la población total se dividen grupos de edades los cuales conforman el Cantón Espejo siendo así que el 22% son niños, el 21% adolescentes, el 28% jóvenes, el 27% adultos y finalmente el 2% son ancianos.

**Cuadro N° 1.6.**

**POBLACIÓN DE 12 AÑOS Y MÁS, POR ESTADO CIVIL O CONYUGAL**

<b>ESTADO CIVIL</b>	<b>POBLACIÓN TOTAL</b>
Unido	426
Soltero	3751
Casado	5127
Divorciado	100
Viudo	413
Separado	112
No Declarado	7
<b>TOTAL</b>	<b>9936</b>

**FUENTE:** INEC, Censo de Población 2001

**ELABORACIÓN:** La Autora

Según los datos mencionados en la tabla se desprende que la mayoría de habitantes del Cantón Espejo son casados con un 51%, seguidos por el 38% de personas con estado civil soltero, el resto de la población son separados, viudos e unidos.

#### **1.2.4. Actividades Económicas**

##### **1.2.4.1. Población Económicamente Activa**

A continuación se analiza la Población Económicamente Activa, la misma que concierne a las diferentes actividades que se dedican los habitantes del Cantón. La información se detalla en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 1.7.

**CANTÓN ESPEJO: POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DEL ÁREA URBANA Y RURAL, POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA**

<b>RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA</b>	<b>ÁREA URBANA</b>	<b>ÁREA RURAL</b>
Agricultura, ganadería caza y silvicultura	452	2296
Pesca	0	5
Explotaciones de Minas y Canteras	1	1
Industrias Manufactureras	129	266
Suministro de Electricidad, Gas y Agua	8	3
Construcción	87	85
Comercio al por mayor y menor	191	101
Hoteles y restaurantes	21	9
Transporte, Almacenamiento y comunicaciones	85	65
Intermediación Financiera	16	4
Actividades Inmobiliarias, Empresarial	20	16
Administración pública y defensa	108	43
Enseñanza	226	119
Actividades de Servicio Social y de Salud	48	30
Otras Actividades Sociales	38	18
Hogares con Servicio Doméstico	43	75
Organización y Órganos Extrater.	0	0
No Declarado	144	130
Trabajador Nuevo	11	10
<b>TOTAL POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA</b>	<b>1628</b>	<b>3276</b>

**FUENTE:** INEC, Censo de Población 2001

**ELABORACIÓN:** La Autora

En el Cantón Espejo las actividades que predominan son la agricultura y la ganadería debido a que las personas tienen sus propios terrenos y sus cabezas de ganado; seguidos por el comercio, la enseñanza y el turismo que ofrece el sector.

#### **1.2.4.2. Agricultura**

La principal actividad del Cantón Espejo es la agricultura, cuyo cultivo de mayor explotación es la papa. En menor proporción están los cultivos de cebada, trigo, maíz y habas. En los últimos años ha entrado en auge la siembra de arveja y la explotación de flores.

De ésta forma, la agricultura logra incorporar parte de la mano de obra local disponible lo cual consolida la estructura productiva a nivel cantonal, además dinamiza la producción generando un flujo comercial agrícola importante para la población, los mismos que son comercializados tanto en mercados internos como externos.

#### **1.2.4.3. Ganadería**

Otra actividad importante del Cantón es la ganadería y el cultivo de pastos. Se puede señalar que para la producción de pastos están destinadas 10000 hectáreas, en donde se desarrolla la ganadería bovina. También vale destacar la cría casera de especies menores como ovejas, cerdos, cuyes, conejos y aves de corral. Además en el sector ganadero sobresale la producción de leche y la comercialización de bovinos, ovinos, porcinos, equinos.

#### **1.2.4.4. Artesanías**

En el ámbito familiar se ha desarrollado la actividad artesanal, especialmente los tejidos sacos de lana. La tradición de tejidos de cobijas, alfombras, bayetas ha desaparecido. Al momento existen pequeñas Asociaciones de Tejedoras, organizadas por la Municipalidad de Espejo cuya sede se halla en San Isidro. Se trata de buscar nuevos métodos, motivos, especialmente de rescate cultural precolombino.

#### **1.2.4.5. Comercio**

El Cantón Espejo mantiene un activo comercio con la producción agrícola y ganadera. El mejor lugar para la venta y el intercambio comercial de productos es la feria de su cabecera cantonal y de sus parroquias. El resto del comercio suplente la demanda las pequeñas tiendas y almacenes encargados de abastecer de productos alimenticios y mercancías a la población.

#### **1.2.4.6. Turismo**

El turismo es una de las actividades promisorias que tiene el Cantón. Este escenario andino ofrece muchas sorpresas a los turistas que visitan de otros lugares de la patria y del mundo. Cabe destacar que la Reserva Ecológica El Ángel es la más representativa del lugar y de la provincia puesto que en ella están los bosques más grandes y extensos frailejones del mundo.

### **1.3. DIAGNÓSTICO EXTERNO**

#### **1.3.1. Aliados**

- El servicio tiene múltiples usos para satisfacer todas las necesidades de los propietarios de animales, entre los más importantes esta la atención médica veterinaria, cirugías, hospitalización, ecografía, alimentación y el cuidado e higiene de los mismos.
- La competencia es relativamente escasa puesto que es un campo poco explorado, en medio solamente se encuentra almacenes agroveterinarios los cuales prestan más atención a la venta de agroquímicos más no al cuidado y salud de los animales.
- Proveedores confiables con marcas reconocidas en el mercado los mismos que aseguren el suministro de materias primas, con disponibilidad estable y a costos moderados.

- Oferta y disponibilidad de mano de obra calificada y especializada con salarios normales.
- El mercado no se afecta sustancialmente puesto que el servicio se requiere en buenos y en malos momentos.
- Servicios clínicos especializados de calidad que avalen la salud de los animales y por ende brinden confianza y seguridad a los propietarios de los mismos.
- Atención permanentemente en horarios amplios y adecuados puesto que cuando se trata de salud la disponibilidad de tiempo es lo más importante.
- Espacio físico disponible el mismo que se encuentre ubicado en un lugar estratégico de la ciudad en donde todas las personas puedan acudir sin ningún problema.
- Predisposición de poner en marcha el proyecto, ejecutando objetivos planteados y cumpliendo metas que ayuden a la colectividad y por ende generen ganancia al propietario.
- Actividad rentable en un determinado tiempo, puesto que al principio se generará más gastos los mismos que serán una inversión para el centro médico veterinario.
- Vías de acceso a otras ciudades de primer orden lo que significa que los cantones y parroquias aledañas podrán acceder al servicio fácilmente.

### **1.3.2. Oponentes**

- Competencia existente en el mercado a nivel provincial, puesto que en la localidad no existe un lugar que brinde los beneficios de la microempresa a crearse.
- Al inicio de la actividad el centro médico veterinario no podrá generar los ingresos deseados puesto que todas las adquisiciones se consideran inversión para el futuro del centro médico veterinario.

- Es un centro médico veterinario nuevo en el mercado el cual tiene que buscar estrategias que le permitan ganar clientela, ofreciendo de esta manera un servicio de calidad que genere confianza y seguridad en las personas que hagan uso del mismo.
- Cambios y expectativas por nuevas políticas socio – económicas del gobierno actual.
- Inestabilidad política del país lo que puede hacer que no se tenga una continuidad en las acciones que se emprenda en el centro.
- Tasa de interés, plazos y políticas financieras inestables.
- Servicios amarrados a la actual tecnología, puesto que los avances tecnológicos ocurren con rapidez, el centro médico veterinario tiene que estar actualizado para poder brindar un servicio de calidad con eficiencia y eficacia.

### **1.3.3. Oportunidades**

- Existe un gran número de personas que poseen animales en la ciudad, por lo tanto los consumidores esperados son muchos a los cuales se tendrá que brindar un servicio de calidad que satisfaga todo los requerimientos, dando seguridad y garantía en todo lo ofertado.
- Importancia que le dan los propietarios al cuidado de sus animales puesto que de esto dependerá el éxito del centro médico veterinario.
- Las personas buscan los servicios de profesionales capacitados y con alta experiencia para que atiendan a sus animales adecuadamente y oportunamente.
- Es seguro que la demanda aumentará cuando los clientes conozcan el servicio a ofrecerse.
- Existe un valor agregado alto, la competencia no podrá acceder fácilmente al mercado, puesto que se manejarán procesos de innovación altamente protegidos.

- Tecnología estable. De no serlo, el servicio y los procesos se pueden modificar con facilidad en respuesta a la nueva tecnología.
- La oferta actual no cubre la demanda existente.
- Las instituciones financieras proporcionan créditos para proyectos de inversión, siempre y cuando se presente una propuesta atractiva la cual a futuro genere utilidades.
- Crecimiento demográfico mientras incrementen las personas se aumentan la demanda de adquirir más animales.
- La ganadería es una de las actividades más importantes de la ciudad, por lo tanto las mayorías de personas poseen animales, los mismos que consideran sus beneficios como sustento diario para las familias.
- Generación de fuentes de empleo de acuerdo a leyes establecidas en el Código del Trabajo.
- Mano de Obra directa con experiencia debidamente comprobada.

#### **1.3.4. Riesgos**

- Escaso capital para el desarrollo del proyecto debido a que se corre el riesgo de que las instituciones financieras no brinden el suficiente presupuesto para iniciar con la actividad económica.
- Organización administrativa y financiera inicial, lo que quiere decir poner en marcha a la microempresa tomando decisiones adecuadas que permitan el cumplimiento de objetivos.
- Negocio nuevo en el mercado
- Automedicación a los animales por parte de los propietarios sin que tomen conciencia de que se trata de una vida.
- Posible contaminación del medio ambiente si no se tiene un correcto manejo de los desechos.

#### 1.4. DETERMINACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN

Después de haber analizado el diagnóstico situacional y diagnóstico externo, se establece que el problema de mayor incidencia es que los habitantes del Cantón no pueden acceder con facilidad a un servicio médico veterinario para sus animales, puesto que no existe un lugar que disponga de tecnología adecuada y de profesionales capacitados es por tal razón que las personas tienen que salir a buscar un veterinario a otras ciudades en la que se brinda un servicio ocasional sin ningún proceso de seguimiento que garantice la salud del animal y sobre todo con honorarios sumamente altos.

Por lo tanto el presente proyecto propone la **CREACIÓN DE UN CENTRO MÉDICO VETERINARIO DE ATENCIÓN CLÍNICO QUIRÚRGICO** el mismo que prestará varios servicios como: atención y control veterinario, se abastecerá de productos y medicamentos veterinarios, peluquería y nutrición para todo tipo de especies, brindando un servicio de calidad a los animales que opten por estos beneficios propiciando a los propietarios un ahorro de tiempo y de dinero.

## CAPÍTULO II

### 2. MARCO TEÓRICO

Las bases teóricas y científicas es donde se sitúa el tema que se está estudiando, dentro de un conjunto de conocimientos que permiten orientar la búsqueda de nueva información y ofrece una conceptualización adecuada de los términos que se desarrollarán en el trabajo. El punto de partida para construir un marco de referencia lo constituye el conocimiento previo de los temas que se hacen referencia, tomando en cuenta lo que dicen los autores y analizando en forma coherente los contenidos.

Para el desarrollo del Marco Teórico se han respetado las citas bibliográficas de conceptos y opiniones científicas que se las ha incorporado en cada tema o subtema a lo largo de toda la investigación realizada. A continuación se presenta una síntesis de lo abordado en cada uno de ellos:

#### 2.1. CENTRO MÉDICO VETERINARIO

##### 2.1.1. Definición

*<http://es.wikipedia.org/wiki/centroveterinario> (2011) expresa: “Es un lugar físico donde se atienden animales enfermos, para proporcionar el diagnóstico y tratamiento necesario, o simplemente para prevenir posibles enfermedades que puedan perjudicar al animal y por ende al ser humano.” Febrero 15*

*[http://www.medico\\_veterinario](http://www.medico_veterinario) (2011) manifiesta: “Es aquel que esta enfocado hacia la defensa del bienestar de los animales en la sociedad desarrollada, pensando que se trata de criaturas vivas que siente y padecen, al igual que los seres humano.” Febrero 15*

Luego de analizar los dos criterios anteriormente descritos se deduce que un centro médico veterinario es un lugar físico donde se atienden a los animales en caso de enfermedad, tratando o proporcionando la prevención necesaria de manera que se brinde bienestar y salud a los animales.

Para una mejor comprensión propongo mi propia definición:

Es un establecimiento en el cual las personas acuden con sus animales para que reciban los cuidados necesarios en caso de enfermedad, brindando bienestar y salud a los mismos.

### **2.1.2. Importancia de un Centro Médico Veterinario**

De acuerdo a la recopilación de argumentos de varios autores se ha podido resumir que instalar un centro médico veterinario es de vital importancia para el control de la propagación de una enfermedad de los animales. Requiere la adquisición y aplicación del conocimiento científico en múltiples ámbitos y el uso de conocimientos técnicos a fin de prevenir enfermedades que pueden afectar tanto a animales domésticos como a los animales salvajes.

Además ayuda a salvaguardar la salud humana mediante la vigilancia de la salud de los animales. La medicina veterinaria ha crecido exponencialmente en los últimos años debido a la disponibilidad de los nuevos avances técnicos en el diagnóstico y en la terapia para muchas especies. Hoy en día, los animales suelen recibir atención médica, odontología y cirugía muy completa.

Es por tal razón que este tipo de microempresas deben ofrecer un servicio de calidad puesto que se pone en riesgo la imagen y confianza que deposita el cliente en el servicio.

### **2.1.3. El Veterinario**

#### **2.1.3.1. Definición**

**TORRENT, Mateo (2005) expresa: “Un veterinario es la persona que toma decisiones acerca de la administración de medicamentos de prevención y la prestación de asesoramiento para ayudar a mantener los animales felices y sanos.” Pág. 89**

**monografias.com/medicoveterinario (2011) dice: “Es un médico que previene y cura las enfermedades de los animales. En la actualidad se ocupa también de la inspección y del control sanitario de los alimentos, la prevención de zoonosis, así como del estudio de la manera de obtener el máximo rendimiento en las explotaciones pecuarias y del manejo de los animales domésticos.” Febrero 20**

Luego del análisis de los conceptos descritos se puede decir que un Veterinario es la persona que se encuentra autorizada para decidir acerca del diagnóstico, tratamiento y medicación de los animales, además es el que brinda asesoramiento sobre cuidados de protección al mismo con la finalidad de mantener a los animales felices y sanos.

#### **2.1.3.2. Funciones del Veterinario**

Según criterios de varios autores se ha podido determinar que las funciones principales de un veterinario son:

- a) Mantener la salud de los animales productivos y afectivos en óptimas condiciones.**
- b) Incentivar a la crianza de animales en condiciones salubres y adecuadas**
- c) Servir a la comunidad desarrollando el conocimiento de interés de los consumidores.**
- d) En caso de enfermedad trabajará para que el diagnóstico sea eficiente, siga un proceso y garantice la salud del animal.**
- e) Debe recetar medicamentos que existan en la localidad a fin de evitar dificultades o inquietudes por parte de los dueños.**

## **2.2. ANIMALES**

### **2.2.1. Definición**

**MAYNARD, Leonard; LOOSLI, John y Otros (2002) expresan: “Son aquellos seres vivos que poseen movimiento, cumplen el ciclo de vida de nacer, crecer, reproducirse y morir.” Pág. 25**

**<http://esthefreedictionary.com/animal> (2011) manifiesta: “Ser viviente, dotado generalmente de movimientos y de sensibilidad, que respira oxígeno y hace caso a sus instintos.” Febrero 20**

De acuerdo a los criterios expresados se puede decir que un animal es un ser vivo que siente y se mueve por su propio impulso, cumple un ciclo de vida y tiene sus sentidos muy desarrollados, son seres irracionales y su comportamiento es sumamente instintivo.

### **2.2.2. Principales Especies Mayores**

De acuerdo a la recopilación de información en textos de varios autores se puede resumir que las principales especies mayores son: bovinos, porcinos y equinos los mismos que se distinguen por sus diferentes características.

#### **2.2.2.1. Bovinos**

El ganado bovino representa la actividad humana más importante del sector ganadero a escala mundial y, por lo tanto, el incremento en el consumo per cápita de carne y leche es un indicador del desarrollo alcanzado por un país, los productos que proporcionan los bovinos son de gran valor por su diversidad, aplicación y riqueza.

#### **2.2.2.2. Equinos**

Los caballos han aportado invaluable colaboración al desarrollo y progreso de la humanidad. En épocas pasadas brindaron al hombre la manera más rápida de recorrer distancias, transportar cargas pesadas y ayudar en las labores agrícolas como siembra y recolección de alimentos.

### **2.2.2.3. Porcinos**

Tiene como finalidad la obtención de alimento mediante el consumo de carne y grasa y lograr desechos metabólicos que se utilizan como fertilizantes o como fuente de energía.

### **2.2.3. Principales Especies Menores**

Según varios autores se puede deducir que entre las principales especies menores se puede encontrar a los caninos y felinos que son aquellos que posee la mayoría de habitantes por tal razón se detallan a continuación:

#### **2.2.3.1. Caninos**

Considerado como un mamífero carnívoro doméstico de la familia de los cánidos, que constituyen una subespecie del lobo gris, no tienen gran agudeza visual pero tiene excelente percepción de movimientos.

#### **2.2.3.2. Felinos**

Pertenece a la gran familia de los félidos que actualmente abarca a varios animales salvajes, estos animales poseen gran personalidad, encanto y belleza y sobre todo tranquilizadora compañía.

## **2.3. ATENCIÓN CLÍNICO QUIRÚRGICO**

### **2.3.3. Definición**

**HARRISON, John (2004) manifiesta: “Son los procedimientos que se realizan para el tratamiento de la enfermedad, ya sea con o sin el uso de medicamentos.”Pág. 3**

**SISSON, Septiums (1972) expresa: “Técnica quirúrgica en medicina se animales es la parte de la disciplina médica que estudia los procedimientos manuales e instrumentales mediante los cuales los tejidos vivos son incididos y reconstruidos según un plan preconcebido, con fines económicos, estéticos y de preparación para la terapéutica quirúrgica”. Pág. 3**

De acuerdo a los conceptos expresados anteriormente se puede concluir diciendo que la atención clínico quirúrgico son todos los procedimientos manuales o instrumentales que se realiza a los animales, en un espacio determinado con la finalidad de reconstruir tejidos dañados o mejorar la calidad de vida de los mismos, mediante operaciones quirúrgicas que garanticen su bienestar y salud.

#### **2.3.4. Importancia de la Atención Clínico Quirúrgico**

De acuerdo a varios autores se concluye que se basan en las técnicas empleadas que son útiles y necesarias para salvar la vida o la función de los animales, ya que todos ellos tienen un valor económico o afectivo, asimismo, existen intervenciones como las orquiectomías y las ovariectomías que se practican en animales sanos para aumentar el rendimiento en carne y grasa; y en hembras bóvidas para aumentar la producción láctea en el último ciclo de su explotación, y otras como la resección o amputación de los cuernos en bóvidos con el propósito de evitar los traumatismos que se producen unos a otros cuando se pelean. También existen varias partes del organismo animal que necesitan de este tipo de intervenciones los cuales solo les garantiza su bienestar.

### **2.4. LA MICROEMPRESA**

#### **2.4.1. Definición**

**MONTEROS, Edgar (2005) expresa: “Es la asociación de personas que, operando en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos humanos, materiales, económicos y tecnológicos para la elaboración de productos y/o prestación de servicios que se suministran a consumidores, obtención un margen de utilidad luego de cubrir sus costos fijos, costos variables y gastos de fabricación” Pág. 15.**

**TORRES Luis (2005) dice la microempresa: “Es la organización económica de hecho, administrada por una o más personas emprendedoras, que tiene objetos económicos, éticos y sociales. Su capital no supera los USD 30000 y el número de trabajadores no sobrepasa los 10, incluyendo el dueño”. Pág. 35**

Se puede concluir que la microempresa es un negocio personal o familiar que genera una actividad económica permitiendo a los miembros de estas organizaciones desarrollar sus metas con ideas innovadoras. Además generan ingresos a través de la producción o intercambio de bienes o servicios mismos que contribuyen a satisfacer necesidades existentes en la población, apoyando así a mejorar la calidad de vida.

#### **2.4.2. Características de la microempresa**

Luego de revisar varias fuentes de información se puede deducir las siguientes características:

- a. La gran mayoría de microempresas se dedican a la actividad artesanal, comercial o la prestación de servicios y un pequeño porcentaje a las actividades de transformación.
- b. No posee una estructura formal en sus áreas.
- c. Es de tipo familiar.
- d. Tiene hasta 10 empleados.
- e. Su objetivo predominante es el mercado local y eventualmente el regional.
- f. Crece principalmente por la reinversión de sus utilidades.
- g. Su lugar de operación no tiende a cambiar.
- h. Son un soporte al desarrollo de grandes empresas.
- i. Generalmente no tienen personal capacitado.
- j. Existe una estrecha relación entre el microempresario y la comunidad.
- k. Existe poca delegación de funciones.
- l. Escasa utilización de tecnología.

#### **2.4.3. Tipos de Microempresas**

Según varios autores se ha podido resumir que existen los siguientes tipos de microempresas:

#### **2.4.3.1. Microempresas de Producción**

Es la empresa que transforma la materia prima materia elaborada para obtener productos finales.

#### **2.4.3.2. Microempresa Comercial**

Es la empresa especializada en revender el producto, sin haberlo transformado.

#### **2.4.3.3. Microempresa de Servicios**

Es la empresa que utiliza una habilidad personal, con apoyo de algún equipo.

#### **2.4.4. Ventajas y Desventajas de la Microempresa**

Según información recopilada en varios textos se ha resumido las siguientes ventajas y desventajas de la microempresa:

##### **2.4.4.1. Ventajas**

- a) Es una fuente generadora de empleos.
- b) Se transforman con gran facilidad por no poseer una estructura rígida.
- c) Son flexibles, adaptando sus productos a los cambios del mercado.
- d) Se posee organización y estructura simple, lo que facilita el despacho de mercancía rápido y ofrecer servicios a la medida del cliente.
- e) Reducen las relaciones sociales a términos personales ya que, en general, sus orígenes son familiares.
- f) Presentan mayor adaptabilidad tecnológica a menor costo de infraestructura.
- g) Contribuye al empleo de personas incapacidades físicamente, por edad o con dificultad para conseguir empleo.

##### **2.4.4.2. Desventajas**

- a) Dificultad de acceso a crédito.
- b) Dificultades para desarrollar planes de investigación.

- c) La producción generalmente, va encaminada solamente al mercado interno.
- d) Hacer frente a las complicadas y cambiantes formalidades administrativas y fiscales, todo lo cual le invierte costo de adecuación más alto que las grandes empresas y les dificulta poder mantenerse en el mercado.
- e) Las decisiones son tomadas de acuerdo a corazonadas o al gusto del empresario. Existencia de nepotismo.

## **2.5. LA ADMINISTRACIÓN EN LA EMPRESA**

### **2.5.1. Definición**

*TORRES, Zacarías (2007) manifiesta: “Una ciencias compuesta de principios, técnicas y prácticas, cuya aplicación a conjuntos humanos permite establecer sistemas racionales de esfuerzo cooperativo, a través de los cuales se pueden alcanzar propósitos comunes que individualmente no se pueden lograr en los organismos sociales”. Pág. 33*

*<http://www.mitenologico.com/Administracion> (2011) expresa: “Es un proceso que consiste en las actividades de planeación, organización, dirección y control para alcanzar los objetivos establecidos utilizando para ellos recursos económicos, humanos, materiales y técnicos a través de herramientas y técnicas sistematizadas”. Febrero 22*

Con la información proporcionada por los autores antes descritos se concluye que la administración es el proceso en el cual se planifican las actividades que se van a realizar en la empresa durante un tiempo determinado, con la finalidad de cumplir las metas establecidas, además permite tener una dirección y control del trabajo, utilizando así los recursos disponibles y minimizando el tiempo; es decir realizando el trabajo con eficiencia y eficacia.

## **2.5.2. Importancia de la Administración**

Según información proporcionada por varios autores se puede considerar que la importancia de la administración se ve en que está imparte efectividad a los esfuerzos humanos. Ayuda a obtener mejor personal, equipo, materiales, dinero y relaciones humanas. Se mantiene al frente de las condiciones cambiantes y proporciona previsión y creatividad. El mejoramiento es su consigna constante.

La administración se da donde quiera que existe un organismo social, aunque lógicamente sea más necesaria, cuanto mayor y más complejo sea éste.

## **2.5.3. Proceso Administrativo**

El proceso administrativo comprende las actividades interrelacionadas de: planificación, organización, dirección y control de todas las actividades que implican relaciones humanas y tiempo.

### **2.5.3.1. Planeación**

Es el primer paso del proceso administrativo por medio del cual se define un problema, se analizan las experiencias pasadas y se embozan planes y programas.

### **2.5.3.2. Organización**

Es la coordinación de las actividades de todos los individuos que integran una empresa con el propósito de obtener el máximo de aprovechamiento posible de elementos materiales, técnicos y humanos, en la realización de los fines que la propia empresa persigue.

### **2.5.3.3. Ejecución**

Para llevar a cabo físicamente las actividades que resulten de los pasos de planeación y organización, es necesario que el gerente tome medidas que inicien y continúen las acciones requeridas para que los

miembros del grupo ejecuten la tarea. Entre las medidas comunes utilizadas por el gerente para poner el grupo en acción está dirigir, desarrollar a los gerentes, instruir, ayudar a los miembros a mejorarse lo mismo que su trabajo mediante su propia creatividad y la compensación a esto se le llama ejecución.

#### **2.5.3.4. Dirección**

Consiste en dirigir las operaciones mediante la cooperación del esfuerzo de los subordinados, para obtener altos niveles de productividad mediante la motivación y supervisión.

#### **2.5.3.5. Control**

El control es un proceso mediante el cual la administración se cerciora si lo que ocurre concuerda con lo que supuestamente debiera suceder, de lo contrario será necesario que se hagan los ajustes o correcciones.

### **2.5.4. Características de la Administración**

Según varios autores dentro de las características de la administración se tiene las siguientes:

#### **2.5.4.1. Universalidad**

La administración se da donde quiera que existe un organismo social porque en él tiene siempre que existir coordinación sistemática de medios.

#### **2.5.4.2. Especificidad**

La administración tiene sus propias características las cuales son inconfundibles con otras ciencias, aunque va acompañada siempre de ellas son completamente distintas.

#### **2.5.4.3. Unidad Temporal**

Aunque se distingan etapas, fases y elementos del proceso administrativo, este es único y, por lo mismo, en todo momento de la vida de una empresa se están dando, en mayor o menor grado, todos o la mayor parte de los elementos administrativos.

#### **2.5.4.4. Unidad Jerárquica**

Todos cuantos tienen carácter de jefes en un organismo social, participan en distintos grados y modalidades, de la misma administración. Así, en una empresa forman un solo cuerpo administrativo.

#### **2.5.4.3. Flexibilidad**

La administración se adapta a las necesidades particulares de cada organización.

### **2.6. LA MERCADOTECNIA EN LA EMPRESA**

#### **2.6.1. Definición**

***KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary; (2008) expresa: “Es una técnica moderna de mercadeo, armoniza los intereses de la empresa con los intereses de la sociedad de consumo, busca la satisfacción de las necesidades, deseos, o preferencia del cliente actual. Posibilita el desarrollo de nuevos productos o servicios y permite que la comercialización sea más eficiente”. Pág. 5***

***<http://html.conceptos-básicos-de-mercadotecnia>. (2011) dice: “La Mercadotecnia es el proceso de planear y ejecutar las acciones necesarias para una efectiva promoción y distribución de bienes y servicios, a fin de crear intercambios que satisfagan objetivos individuales y empresariales.” Febrero 20.***

De acuerdo a los conceptos anteriores se puede concluir diciendo que la mercadotecnia es considerada como una de las herramientas más importantes en la empresa puesto que a través de ella se puede interpretar los gustos y preferencias de los consumidores, y a la vez buscar alternativas de solución adecuadas para satisfacer los

requerimientos de las personas, logrando así maximizar los ingresos y cumplir los objetivos.

La mercadotecnia utiliza una serie de herramientas (investigación de mercados, segmentación, posicionamiento, etc.) que sirven para agregar valor a los productos o servicios en términos perceptibles para el consumidor. Intenta que, a la vez, el consumidor esté dispuesto a pagar un precio mayor por el servicio que elige entre todas las que compiten.

## **2.6.2. Funciones de la Mercadotecnia**

Después de haber analizado varios textos se ha podido resumir las siguientes funciones de la mercadotecnia:

### **2.6.2.1. Investigación de Mercado**

Implica conocer quiénes son o pueden ser los consumidores o clientes potenciales, identificar sus características, que hacen, donde compran, porque, donde están localizados, cuáles son sus ingresos, edades, comportamientos, cuando más se conozca el mercado, mayores serán las probabilidades de éxito.

### **2.6.2.2. Promoción**

Es dar a conocer el producto al consumidor, se debe persuadir a los clientes a que adquieran productos que satisfagan sus necesidades, no solo se promocionan los productos a través de los medios masivos de comunicación, también por medio de folletos, regalos, muestras, es necesario combinar estrategias de promoción para lograr los objetivos.

### **2.6.2.3. Decisiones sobre el Producto y Precio**

Este aspecto se refiere al diseño del producto que satisfaga las necesidades del grupo para el que fue creado, es importante darle al producto un nombre adecuado y un envase que además de protegerlo lo diferencie de los demás, es necesario asignarle un precio que sea justo para las necesidades tanto de la empresa como del mercado.

#### 2.6.2.4. Venta

Es toda actividad que genera en los clientes el último impulso hacia el intercambio, en esta fase se hace efectivo el esfuerzo de las actividades anteriores.

#### 2.6.2.5. Distribución

Es necesario establecer las bases para que el producto pueda llegar del fabricante al consumidor, estos intercambios se dan entre mayoristas y detallistas, es importante el manejo de materiales, transporte, almacenaje, todo esto con el fin de tener el producto óptimo al mejor precio, en el mejor lugar, y al menor tiempo.

#### 2.6.2.6. Posventa

Es la actividad que asegura la satisfacción de necesidades a través del producto, lo importante no es vender una vez, si no permanecer en el mercado.

### 2.6.3. Desarrollo de un Marketing Mix Integrado

**STANLON, Willian; ETZEL, Michael y otros (2007) manifiesta:** *“Es el conjunto de instrumentos de marketing tácticos y controlables que la empresa combina para generar la respuesta deseada en el mercado objetivo. El marketing mix está compuesto por todo aquello que la empresa puede influir sobre la demanda de su producto” y se agrupan en cuatro grupos de variables, conocidas como “las cuatro Ps”. Pág. 600.*

Cuadro N° 2.1.

#### LAS CUATRO Ps



Fuente: KOTLER, PHILIP; ARMSTRONG, GARY

El Mix de Marketing Integrado toma en cuenta cuatro instrumentos para la satisfacción de los consumidores, estas herramientas actúan conjuntamente para lograr un mismo fin que es el posicionamiento de la empresa y la aceptación de sus productos y/o servicios.

#### **2.6.3.1. Las Cuatro Ps**

Después de revisar varios autores se ha podido unificar información deduciendo de esta manera los siguientes conceptos:

##### **a) Producto**

Es un bien o un servicio que anteriormente tuvo que pasar por un proceso de transformación, sea materia prima o conocimiento, para posteriormente ser ofrecido en el mercado a un precio determinado con el propósito de satisfacer las necesidades, deseos del consumidor.

##### **b) Precio**

Es la cantidad de dinero que tendrá que pagar los clientes para obtener el producto, es la única herramienta que otorga ingresos a la empresa.

##### **c) Lugar**

Es la ubicación estratégica de un negocio, para lo cual se debe tomar en cuenta la infraestructura si es adecuada, cuenta con los servicios básicos, etc. La distribución permite que el producto llegue al lugar, momento y condiciones adecuadas.

##### **d) Promoción**

Es comunicar, informar y persuadir al cliente y otros interesados sobre la empresa, sus productos, y ofertas, para el logro de los objetivos organizacionales.

## 2.6.4. Marketing de Salud

### 2.6.4.1. Definición

*HERVÁS M. Francisco (2007) indica: "Cuando hablamos de salud no se dirige solamente productos físicos, sino también bienes no tangibles como es la salud, aportamos tecnología, usamos proveedores de salud y en definitiva nos movemos en un entorno ético distinto al del comercio convencional". Pág. 35*

El marketing en los servicios de salud es cuestionado por varias razones una de ellas es la ética puesto que debido a la mala utilización del Marketing la mayor parte de personas creen que es solo publicidad para sobredimensionar los beneficios de un producto, razón por la cual se debe tener clara su definición y saber que no existen varios marketing, es uno solo y lo que varía es su uso, por tanto el objetivo también es uno solo: administrar la demanda de bienes y servicios.

El Marketing en Salud ayuda a dirigir desde la óptica del cliente, para transmitirles todo lo que está ocurriendo en el entorno y que le puede afectar. Es decir una microempresa de salud debe desarrollar un marketing que ayude a identificar las necesidades de los usuarios y para desarrollar un buen servicio que sea atractivo, que agregue valor y satisfaga al consumidor.

Los servicios de salud deben dar respuesta a cinco factores básicos que conforman la percepción de calidad de los servicios:

#### **1.- Fiabilidad**

Se considera a la capacidad para prestar el servicio de manera competente y cuidadosa. Para el paciente se traduce en obtener un diagnóstico y tratamiento correcto.

#### **2.- Garantía**

La dan los conocimientos de los profesionales. Es la capacidad para inspirar confianza. Se sintetiza en ciertas expresiones de los pacientes como: sé que estoy en las mejores manos.

### **3.- Elementos tangibles**

Se valora en función de aspectos como el cuidado de las infraestructuras, la uniformidad, el cuidado y aseo personal de los profesionales.

### **4.- Consideración o interés**

Es la voluntad de ayuda, el servicio rápido por parte de los profesionales.

### **5.- Empatía**

Atención individualizada a los usuarios.

#### **2.6.4.2. Variables del Marketing Mix en Salud**

De acuerdo a varios autores se puede resumir que las variables de marketing mix son de gran utilidad para el logro de los objetivos de una institución de salud puesto que de su correcta utilización depende que los servicios prestados sean de calidad y acordes a las necesidades de los usuarios o consumidores. Es importante conocer cuáles son y cómo se aplican las herramientas o variables del marketing en un centro médico veterinario, las mismas que deben definirse por la microempresa como van a ser utilizadas:

#### **➤ Mix del producto o servicio**

***BILANCIO, Guillermo (2008) señala: "Es el conjunto de beneficios que se propone al consumidor cuando realiza la compra: el producto o servicio mismo, la disponibilidad, garantía, servicio y la asistencia técnica que ofrezca el vendedor." Pág. 206***

***KOTLER P., ARMSTRONG G., (2008) expresa: "Producto es cualquier cosa que pueda ofrecer un mercado para su atención, adquisición, uso o consumo y que podría satisfacer un deseo o necesidad" Pág. 199***

Adaptando estas definiciones se puede decir que un centro médico veterinario ofrece servicios intangibles los mismos que incluyen revisión, tratamiento y curación los mismos que garantizaran la salud y el bienestar de los animales.

➤ **Mix del precio**

**KOTLER P., ARMSTRONG G., (2008) expresa: “Es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio o la suma de los valores que intercambian los consumidores por los beneficios de poseer o utilizar el producto o servicio.” Pág. 355**

**DWYER Robert, TANNER John, (2007) expone: “Precio es el dinero que paga un comprador a un vendedor por un producto o servicio en particular”. Pág. 401**

Se puede considerar al precio como el valor a pagar por parte de los propietarios de los animales a cambio de recibir un servicio que garantice calidad y satisfacción a los mismos.

➤ **Mix de la distribución**

**KOTLER P., ARMSTRONG G., (2008) dice: “Distribución es el conjunto de organizaciones interdependientes que ayudan a hacer que un producto o servicio esté disponible para su uso o consumo por el consumidor final o por otras empresas”. Pág. 420**

La distribución incorporará decisiones como la estrategia que se va a seguir para facilitar el acceso administrativo, el transporte, el tiempo de espera, etc. Se puede analizar la cadena de valor es decir, porque canales pasa un cliente para acceder a los servicios que solicita. En consecuencia la distribución permite que un producto o servicio llegue al mercado para ser adquirido por el consumidor final.

➤ **Mix de la promoción o comunicación**

**ZIKMUND W., BABIN B. (2008) asevera: “Promoción es la función de comunicación de la empresa responsable de dar a conocer el producto o servicio y persuadir a los consumidores”. Pág. 17**

La promoción o comunicación de marketing permite a la empresa darse a conocer y llegar al cliente, pero la comunicación no solo debe ser con el cliente sino también con los miembros de la empresa es decir hay una doble dimensión, interna y externa. En la interna se hace posible el

intercambio de ideas y opiniones, se da a conocer objetivos y estrategias, permite que la información clave llegue a todos los profesionales de la organización, en cambio la externa facilita a la organización su relación con el exterior para dar a conocer sus productos o servicios, permitiéndole actuar sobre el público objetivo identificado.

## **2.7. FUNDAMENTOS CONTABLES**

### **2.7.1. Definición**

**SARMIENTO, Rubén (2005) indica “La contabilidad es la técnica que analiza, interpreta y registra cronológicamente los movimientos o transacciones comerciales de una empresa” Pág. 5.**

***<http://www.monografias.com/contab.shtml> (2011) manifiesta: “La contabilidad es una técnica que se ocupa de registrar, clasificar y resumir las operaciones mercantiles de un negocio con el fin de interpretar sus resultados. Febrero 20***

La contabilidad es la interpretación numérica de las actividades diarias realizadas en la empresa sin importar cual sea el tamaño de la misma, permitiendo así conocer la situación financiera en cualquier momento y tomar decisiones oportunas para la obtención del máximo rendimiento económico.

### **2.7.2. Importancia de la Contabilidad**

Según varios autores se considera a la contabilidad de gran importancia porque todas las empresas tienen la necesidad de llevar un control de sus negociaciones mercantiles y financieras. Así obtendrá mayor productividad y aprovechamiento de su patrimonio. Por otra parte, los servicios aportados por la contabilidad son imprescindibles para obtener información de carácter legal.

### 2.7.3. Clasificación de la Contabilidad

Después de haber analizado a varios autores se puede concluir que la Contabilidad se clasifica de acuerdo a su naturaleza en:

**Cuadro N° 2.2.  
CLASIFICACIÓN DE LA CONTABILIDAD**

CONTABILIDAD					
COMERCIAL O GENERAL	INDUSTRIAL O DE COSTOS	BANCA RIA	AGRÍCOLA	GUBERNAMEN TAL	DE SERVICIO EN GENERAL
Compra venta de bienes	Transformación de materia prima en bienes	Indispensable para los bancos, las empresas de seguros y financieras	Su utilización es requerida en empresas del agro y ganadería	Es vital para disponer los resultados de ingresos y egresos de los fondos públicos	Prestaciones de toda clase de servicios

FUENTE: Investigación Bibliográfica

ELABORADO POR: Autora del Proyecto

### 2.7.4. Estados Financieros

***RINCONSOTO, Carlos, LASSO, Giovanny y otros (2009) manifiestan: "Los Estados Financieros son los resúmenes de la información contable que reflejan la situación financiera de la empresa, dirigidos a los usuarios internos y externos para que puedan evaluar y tomar decisiones con respecto a las actividades y responsabilidades que tienen con los movimientos operaciones y económicos de ésta". Pág. 286.***

Los Estados Financieros tienen la finalidad de presentar de manera clara, objetiva e imparcial la posesión financiera y los resultados de las operaciones para el período en curso. Los estados financieros son históricos, ya que reflejan hechos pasados, que sirven como base para predecir hechos futuros y principalmente la toma de decisiones.

Los Estados Financieros vigentes en el país son:

#### **2.7.4.1. Estado de Situación Financiera o Balance General**

Este Estado es que debe presentar en forma adecuada todos los activos, pasivos y patrimonio de la empresa. Al elaborar el balance general el empresario obtiene la información valiosa sobre su negocio.

#### **2.7.4.2. Estados de resultados**

Es aquel que determina la utilidad o pérdida de un ejercicio económico como resultado de los ingresos y gastos; en base a este estado se mide el rendimiento que ha generado la actividad de la empresa.

#### **2.7.4.3. Estado de Evolución del Patrimonio**

Deberá demostrar los cambios producidos en las cuentas patrimoniales en el período contable.

#### **2.7.4.4. Estado de Flujo del Efectivo**

Presenta la información detallada de los cobros y pagos de efectivo de una empresa durante un período, permite evaluar la habilidad de la empresa para generar flujos de efectivo positivos, cubrir obligaciones y cumplir con sus necesidades de financiamiento externo.

#### **2.7.4.5. Políticas Contables y Notas Explicativas**

Las políticas contables son los principios, bases, convenciones, reglas y prácticas específicas adoptadas por una empresa en la preparación y presentación de los estados financieros.

Las notas a los estados financieros incluyen descripciones narrativas o análisis más detallados de los montos presentados en los estados financieros, estas notas ayudan a los usuarios a entenderlos y compararlos con aquellos de otras empresas.

## 2.8. EVALUADORES FINANCIEROS

### 2.8.1. Valor Actual Neto (VAN)

*JÁCOME, Walter (2005) define: “El valor presente neto representa la rentabilidad en términos del dinero con poder adquisitivo presente y permite avizorar si es o no pertinente la inversión en el horizonte de la misma.” Pág. 82*

*DÍAZ, Flor (2009) expresa: “El Valor Actual Neto de un proyecto de inversión no es otra cosa que su valor medido en dinero de hoy, y el equivalente en valores actuales de todos los ingresos y egresos, presentes y futuros que constituyen el proyecto.”*

Se puede concluir que el VAN forma parte de las herramientas para evaluar a nivel financiero de un proyecto. Además consiste en determinar el valor presente de los flujos de ingresos y gastos generados durante la vida útil del proyecto.

Mide la rentabilidad de la inversión en moneda real, tomando en cuenta la tasa de rendimiento promedio de mercado. Si el valor actual es positivo, significa que la inversión es atractiva o rentable, si es negativo no es procedente la inversión, y si la diferencia es igual a cero, la inversión generaría un beneficio igual al que se obtendría sin asumir ningún riesgo; y si es menor que cero, el proyecto no es factible.

#### 2.8.1.1. Fórmula del VAN

Matemáticamente se determina por la siguiente fórmula:

$$VAN = < Inversión > + \frac{\sum FCN}{(1+i)^1} + \frac{\sum FCN}{(1+i)^2} + \frac{\sum FCN}{(1+i)^3} \dots + \frac{\sum FCN}{(1+i)^n}$$

**FC**= Flujos de caja proyectados

**i** = Tasa de redescuento

**n** = Tiempo u horizonte de vida útil del proyecto o inversión.

## 2.8.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)

*JÁCOME, Walter (2005) afirma: “Es la rentabilidad que devuelve la inversión durante su vida útil, tomando en cuenta los flujos de caja proyectados o el momento en que el VAN=0.” Pág. 84*

*BESLEY, Scott (2009) dice: “La TIR se define como la tasa de descuento que hace que el valor presente de los flujos de efectivo esperados de un proyecto sea igual que el monto inicial invertido.”*

De acuerdo a lo anterior pude establecer teóricamente la bondad del proyecto se compara la tasa interna de retorno con la tasa de rendimiento medio, en la práctica se considera adecuado que el TIR sobrepase al menos con 10 puntos como máximo al TRM.

### 2.8.2.1. Clases de TIR

Según el criterio de varios autores se ha podido clasificar de la siguiente manera:

#### a. TIR Económico

Cuando la inversión tiene solo aporte propio, es decir el riesgo no es compartido, se asume toda la incertidumbre del proyecto.

#### b. TIR Financiera

Cuando la inversión es con financiamiento, es decir tiene riesgo compartido.

#### c. TIR Real

Solo analiza los flujos de caja positivos, el flujo de caja negativo no se toma en cuenta.

### 2.8.2.2. Cálculo del TIR

La fórmula para el cálculo del TIR es la siguiente:

$$TIR = Ti + \frac{Ti(VAN(+)) - VAN(-)}{Ts - Ti}$$

**Ti** = Tasa inferior de redescuento

**Ts** = Tasa superior de redescuento

### 2.8.3. Relación Beneficio/Costo (B/C)

*JÁCOME, Walter (2005) señala: “Este parámetro sirve para juzgar cómo retornan los ingresos en función de los egresos, para lo cual sirve de insumos los ingresos y egresos proyectados en los flujos de caja.” Pág. 96*

*DÍAZ, Flor (2009) afirma: “Este indicador consiste en la separación de los ingresos y los egresos del proyecto y la relación existente entre ellos. En este caso se suman todos los ingresos y los egresos del proyecto para cada período, recalculan sus valores presentes y se calcula la razón entre ellos.”*

El análisis del costo / beneficio es una herramienta de toma de decisiones para desarrollar sistemáticamente información útil acerca de los efectos deseables e indispensables del proyecto.

#### 2.8.3.1. Fórmula de Cálculo

$$B / C = \frac{\sum \text{Ingresos} / (1+i)^n}{\sum \text{Egresos} / (1+i)^n}$$

Si B/C es mayor que 1, existe un adecuado retorno

Si B/C es menor que 1, no hay un adecuado retorno, la inversión no es atractiva.

Si B/C es igual a 1, significa indiferencia tampoco es aceptable la inversión.

### 2.8.4. Punto de Equilibrio

*CHILQUINGA, Jaramillo (2007) define: “Es aquel volumen de ventas donde los ingresos totales se igualan a los costos totales, en este punto la empresa no gana ni pierde.” Pág. 49.*

**BACA, Gabriel (2006) señala: “El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los beneficios por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables. El P.E. no es una técnica para evaluar la rentabilidad de una inversión, es una importante referencia a tomar en cuenta.”**

Para mayor comprensión se puede mencionar que el punto de equilibrio puede demostrarse en cantidades y en unidades monetarias, es aquel que permite analizar las características financieras de los sistemas alternativos de producción, esto es la relación entre ingresos y costos totales.

#### **2.8.4.1. Fórmula de Cálculo**

El punto de equilibrio puede calcularse mediante las siguientes fórmulas:

$$PE.Dólares = \frac{CostoFijoTotal}{1 - \frac{CostoVariable}{Ventas}}$$

$$PE.Unidades = \frac{CostoFijoTotal}{PVu - CVu}$$

#### **2.8.5. Tiempo de Recuperación de la Inversión**

**JÁCOME, Walter (2005) expresa: “Este elemento de evaluación económica financiera, permite conocer en qué tiempo se recupera la inversión tomando en cuenta el comportamiento de los flujos de caja proyectados, es un indicador bastante significativo, siempre y cuando exista certidumbre en lo pronosticado, lo cual en la realidad no es muy cierto porque las condiciones económicas son cambiantes.” Pág. 83**

**BESLEY, Scott (2009) define: “El período de recuperación del proyecto está definido como el número de años esperado que se requiere para recuperar la inversión original (el costo del activo).”**

Se concluye que el período de recuperación de la inversión es un evaluador financiero, el cual permite conocer en qué tiempo se recupera la inversión a partir de los flujos de caja proyectados. Si los flujos netos de caja no son constantes el plazo de recuperación se calcula acumulando los sucesivos flujos de caja hasta que su suma sea igual al desembolso inicial.

### **2.8.6. Rentabilidad**

Existen muchas medidas de rentabilidad, la cual relaciona los rendimientos de la empresa con sus ventas, activos o capital contable. En conjunto, estas medidas permiten al analista evaluar las utilidades de la empresa en relación con un nivel de ventas determinado, de activos por la inversión de los propietarios.

La rentabilidad también se la conoce como la relación entre los ingresos y los costos, generado por el uso de los activos de la empresa tanto circulantes como fijos en las actividades productivas.

### **2.8.7. Financiamiento**

#### **2.8.7.1. Inversión Propia**

Se denominan fondos propios al pasivo que no se debe a financiación externa sino a las aportaciones de los socios y a los propios beneficios o pérdidas generados. Son el conjunto de recursos que tiene una empresa y que están formados por el capital social, las reservas y los resultados positivos obtenidos en el ejercicio en tanto no se repartan. Los fondos propios totales de una empresa son, por otro lado, una medida importante de su solidez financiera.

### **2.8.7.2. Financiamiento Externo**

La financiación externa permite a la empresa acceder a un crédito con finalidad de realizar la inversión inicial o de activos para el funcionamiento de la misma. Por lo general este tipo de financiamiento se da a corto plazo es decir un máximo de cinco años.

## **CAPÍTULO III**

### **3. ESTUDIO DE MERCADO**

El estudio de mercado de productos y servicios es uno de los principales aspectos en un proyecto puesto, que la finalidad de este es asegurar que exista un número suficiente de individuos y que dadas ciertas condiciones, presentan una demanda que justifique la puesta del mismo, viene a ser la columna vertebral de estudios técnicos y financieros, requiere un margen de fiabilidad en los resultados.

#### **3.1. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO DE MERCADO**

En la actualidad poseer animales demanda de mucho cuidado, responsabilidad y conocimiento sobre la nutrición, higiene y desarrollo en general, tanto en animales de especies mayores como de menores. Es muy importante que los animales se encuentren en perfectas condiciones de salud debido a que la mayoría de estos están en contacto diario con el ser humano razón por la cual se los debe mantener en un buen estado, activos y saludables para garantizar su bienestar y por ende el de sus propietarios.

Los animales forman parte de nuestro entorno y nos brindan diferentes aportes en nuestro diario vivir, motivo por el cual los dueños preocupados por el mantenimiento de sus animales buscan lugares adecuados donde puedan ser atendidos y tratados.

El presente estudio de mercado permite establece la factibilidad de poner en la marcha la creación de un centro médico veterinario de atención clínico quirúrgico el mismo que vendrá satisfacer las necesidades de los propietarios que posee animales y que velan por la salud y bienestar de los mismos.

Para realizar este estudio de mercado se investigó las siguientes variables: producto, demanda, oferta, precios y comercialización de los cuales se obtuvo información primaria aplicando una encuesta a una muestra de 366 habitantes del Cantón Espejo, y una entrevista a los médicos veterinarios existentes en la localidad. De igual forma se obtuvo información secundaria que consistió en la obtención de datos del Internet los mismos que ayudaran al desarrollo del tema.

### **3.1.1. Objetivos de Estudio de Mercado**

#### **3.1.1.1. Objetivo General**

Realizar un estudio de factibilidad de mercado para la creación de un Centro Médico Veterinario de Atención Clínico Quirúrgico en la ciudad de El Ángel, Cantón Espejo, Provincia del Carchi.

#### **3.1.1.2. Objetivos Específicos**

- a) Definir las características que debe poseer el servicio
- b) Identificar el mercado al cual está dirigido el proyecto
- c) Identificar el comportamiento de la demanda
- d) Identificar el comportamiento de la oferta
- e) Analizar los precios existentes en el mercado
- f) Establecer los más adecuados sistemas de comercialización

### **3.1.2. Variables**

- a) Características del Servicio
- b) Mercado
- c) Demanda
- d) Oferta
- e) Precio
- f) Comercialización

### **3.1.3. Indicadores**

#### **3.1.3.1. Características del Servicio**

- a. Nivel de Calidad del Servicio
- b. Oportunidades
- c. Talento Humano
- d. Variedad del Servicio
- e. Maquinaria

#### **3.1.3.2. Mercado**

- a. Mercado Meta
- b. Segmentación de Mercado
- c. Poder Adquisitivo
- d. Tecnología

#### **3.1.3.3. Demanda**

- a. Clientes
- b. Poder Adquisitivo
- c. Frecuencia de Visita

#### **3.1.3.4. Oferta**

- a. Competencia Actual
- b. Tecnología que poseen
- c. Manejo del medio ambiente

#### **3.1.3.5. Precio**

- a. Nivel de Precios del Servicio
- b. Precio por unidad
- c. Estrategias de Precios

#### **3.1.3.6. Comercialización**

- a. Comercialización local
- b. Comercialización provincial

c. Publicidad y Promoción

3.1.4. Matriz de Relación

**Cuadro N° 3.1.  
MATRIZ DE RELACIÓN**

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTE	INSTRUMENTOS
Definir las características que debe poseer el servicio	Características del Servicio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nivel de Calidad del Servicio</li> <li>• Oportunidades</li> <li>• Talento Humano</li> <li>• Variedad del Servicio</li> <li>• Maquinaria</li> </ul>	Primaria	Encuesta Habitantes del Cantón Espejo
Identificar el mercado al cual está dirigido el proyecto	Mercado	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mercado Meta</li> <li>• Segmentación de Mercado</li> <li>• Poder Adquisitivo</li> <li>• Tecnología</li> </ul>	Primaria	Encuesta Habitantes del Cantón Espejo
Identificar el comportamiento de la demanda	Demanda	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Clientes</li> <li>• Poder Adquisitivo</li> <li>• Frecuencia de Visita</li> </ul>	Primaria	Encuesta Habitantes del Cantón Espejo a
Identificar el comportamiento de la oferta	Oferta	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Competencia Actual</li> <li>• Tecnología que poseen</li> <li>• Manejo del medio ambiente</li> </ul>	Primaria	Entrevista a Médicos Veterinarios
Analizar los precios existentes en el mercado	Precio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nivel de Precios del Servicio</li> <li>• Precio por unidad</li> <li>• Estrategias de Precios</li> </ul>	Primaria	Encuesta y Entrevista
Establecer los más adecuados sistemas de comercialización	Comercialización	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comercialización local</li> <li>• Comercialización provincial</li> <li>• Publicidad y Promoción</li> </ul>	Primaria	Encuesta

**FUENTE:** Planteamiento de objetivos, variables e indicadores.

**ELABORACIÓN:** La Autora.

### 3.1.5. Población y Muestra

#### 3.1.5.1. Identificación de la Población

La población del presente estudio la componen los pobladores del Cantón Espejo de las parroquias urbanas del Cantón que son El Ángel, y parroquias rurales como La Libertad y San Isidro dando un total de 8727 habitantes de acuerdo al censo 2001. A los mismos que se les realizó la proyección neta de habitantes determinando así que para el 2011 existirían 9000 habitantes distribuidos de la siguiente manera:

**Cuadro N° 3.2.**  
**POBLACIÓN PROYECTADA AL 2011**

<b>PARROQUIAS</b>	<b>POBLACIÓN</b>
<b>Urbanas</b>	
El Ángel	4471
<b>Rurales</b>	
La Libertad	2500
San Isidro	2029
<b>TOTAL</b>	<b>9000</b>

**FUENTE:** INEC

**ELABORACIÓN:** La Autora.

Por otro lado la población a investigarse serán los médicos veterinarios que existen en el sector que tienen sus consultas privadas, como aquellos que hacen docencia en el Instituto Alfonso Herrera, y aquellos que trabajan en los centros agrícolas, que no son más de cinco médicos veterinarios.

### 3.1.5.2. Cálculo de la Muestra

Para efectuar el cálculo de la muestra a ser investigada, se procedió de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot \delta^2}{e^2 (N - 1) + Z^2 \delta^2}$$

**En Donde:**

**n** = Tamaño de la muestra a calcular.

**N** = Tamaño de la población.

**Z** = 1.96 para un nivel de confianza del 95 %

**e** = 0.05 que es el error del muestreo del 5 %

**δ<sup>2</sup>** = 0.25 el valor de la Varianza constante

Obteniéndose las siguientes unidades de observación

$$n = \frac{(9000)(1,96)^2 (0,25)}{(0,05)^2 (9000 - 1) + (1,96)^2 (0,25)}$$

$$n = \frac{8643.60}{234579}$$

$$n = 369$$

$$n = 369 / 4.7$$

Tomando en cuenta al índice nacional del número de miembros por familia, determinado por el INEC, se tiene:

**n= 80 número de familias a encuestar**

Luego de realizar el cálculo se obtuvo que el tamaño de la muestra es de 369 habitantes del Cantón Espejo de las cuales se divide para el promedio de número de familias dando así un total de 80 familias a las cuales se va a encuestar, se aplicará un formato estandarizado, escogiendo a los integrantes de la muestra al azar, mismos que proporcionarán información valiosa para el desarrollo del proyecto.

La muestra se la distribuyó de la siguiente manera:

**Cuadro N° 3.3.**  
**POBLACIÓN DEL CANTÓN ESPEJO A ENCUESTAR**

<b>PARROQUIA</b>	<b>POBLACIÓN</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>ENCUESTA</b>
<b>Urbanas</b>			
El Ángel	4471	50%	40
<b>Rurales</b>			
La Libertad	2500	27%	22
San Isidro	2029	23%	18
<b>TOTAL</b>	<b>9000</b>	<b>100%</b>	<b>80</b>

**FUENTE:** Investigación Directa

**ELABORACIÓN:** La Autora.

### 3.1.6. Fuentes de Información

La información primaria se la obtuvo directamente de los pobladores del Cantón Espejo, por medio de encuestas y entrevistas a expertos en el tema. Para lo cual se aplicaron instrumentos de investigación, como los siguientes:

#### 3.1.6.1. Encuesta

Con el objetivo de recopilar información que permita determinar la factibilidad para la creación de un Centro Médico Veterinario de Atención Clínico Quirúrgico en la Ciudad de El Ángel, Cantón Espejo, Provincia del Carchi se aplicará 80 encuestas a las familias del Cantón Espejo.

### **3.1.6.2. Entrevista**

Se realizará con el objeto recolectar información que proporcione respuestas válidas para la ejecución de este estudio se la aplicará a cuatro profesionales expertos en el tema de Veterinaria los mismos que trabajan particularmente, que desempeñan funciones en el Instituto Alfonso Herrera y que trabajan en almacenes agro – veterinarios.

### **3.1.6.3. La Observación**

La observación como método y técnica de investigación también fue importante desarrollarla para la ubicación de características de las variables formuladas para el presente estudio de mercado.

### **3.1.6.4. Información Secundaria**

Para complementar la investigación se recurrirá a fuentes secundarias las cuales estarán sustentadas en documentos, revistas, libros, periódicos, internet y opinión de expertos los cuales permitirán guiarnos correctamente para el desarrollo del diagnóstico.

## 3.2. RESULTADOS DE ENCUESTAS Y ENTREVISTAS APLICADAS

### 3.2.1. Resultados de las encuestas aplicadas a familias del Cantón Espejo

Pregunta: ¿Posee usted animales domésticos?

Cuadro N° 3.4.

#### PROPIEDAD DE ANIMALES

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	71	89%
No	9	11%
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a familias del Cantón Espejo.  
Octubre, 2010.

**ELABORACIÓN:** La Autora

#### Análisis:

La mayoría de los habitantes del Cantón Espejo poseen animales de especies mayores o menores en sus hogares, en cuanto a especies a menores son utilizadas para consumo propio o como mascotas que sirve de compañía o también son empleadas para comercio. En cuanto a especies mayores especialmente los ganaderos y hacendados utilizan el ganado para venta o para la producción de leche a la vez que es un medio de ingresos económicos y una forma de vida tradicional que viene desde los padres a sus hijos y a la vez es el sustento familiar. Un buen número de habitantes de la ciudad de El Ángel poseen por lo menos un animal en cada casa. Son muy pocos las personas que no tienen animales debido a que su espacio físico es muy pequeño, o porque les disgusta tener animales, en definitiva tienen temor a que les transmitan algunas enfermedades. Por tal razón la creación del Centro Médico Veterinario será de mucha utilidad para el cuidado de sus de los mismos.

**Pregunta: ¿Cuál de estos animales posee usted?**

**Cuadro N° 3.5.**  
**TIPO DE ANIMALES**

<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>ESPECIES MENORES</b>		
Perros	19	23%
Gatos	13	15%
Pájaros	2	2%
Conejos	10	12%
<b>ESPECIES MAYORES</b>		
Caballos	5	6%
Vacas	20	24%
Cerdos	9	11%
Ovejas	2	2%
Otros	4	5%
<b>TOTAL</b>	<b>84</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a familias del Cantón Espejo. Octubre, 2010.

**ELABORACIÓN:** La Autora

**Análisis:**

De la investigación realizada se puede apreciar en datos estadísticos que existe una preferencia muy grande por parte de los pobladores de la ciudad de El Ángel en tener animales de especies menores como son los perros y gatos en sus hogares los mismos que sirven como mascotas o también pueden ser comercializados en el mercado como sucede también con los conejos, cuyes y gallos asimismo sirven para consumo familiar. Según algunos estudios realizados se ha demostrado que estos animales promueven la salud y prolongan la vida, son considerados como una fuente de amor y fidelidad para cada uno de sus amos. En cuanto a especies mayores por el hecho de que el Cantón es eminentemente ganadero existe un buen porcentaje de vacas presentándose una producción y distribución sumamente beneficiosa de leche la misma que sirve de consumo familiar y para el procesamiento de productos lácteos

en las diferentes empresas lecheras del Cantón. Este tipo de animales es considerado como un patrimonio familiar puesto que representa el principal sustento económico.

También existe un alto porcentaje de cerdos los mismos que en su mayoría sirven para la comercialización y para el consumo personal. Podemos observar según el cuadro estadístico que en un mínimo porcentaje están los caballos y las ovejas puesto que son especies que no salen mucho al mercado solamente sirven para uso y consumo personal.

Finalmente se puede mencionar que no existe un lugar donde los propietarios de los animales puedan acudir para hacerles revisar y mantenerles en un buen estado, por lo cual la ejecución de este proyecto vendrá a satisfacer las necesidades de los mismos.

**Pregunta: ¿Qué importancia le da usted a su animal?**

**Cuadro N° 3.6.**

**IMPORTANCIA DE LOS ANIMALES**

<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Mucha Importancia	49	69%
Mediana Importancia	19	27%
Poca Importancia	3	4%
<b>TOTAL</b>	<b>71</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a familias del Cantón Espejo. Octubre, 2010.

**ELABORACIÓN:** La Autora

**Análisis:**

Según los resultados se puede asegurar que la mayoría de propietarios les prestan mucha importancia a sus animales sobre todo personas que no tienen un mensual fijo en sus hogares y que muchas veces su único ingreso económico es lo que producen los animales o la comercialización de los mismos, por tal razón los cuidan y los crían adecuadamente tratando de evitar que se enfermen y si ese fuera el caso busca atención médica veterinaria que garantice el bienestar de los animales, puesto que por el mismo hecho de haberles adquirido tienen el compromiso de darles una vida, alimentándolos bien velando por su salud higiene y seguridad. Además existen personas que les prestan mediana importancia a sus animales, lo común de las familias campesinas que muchas veces automedican o buscan atención ayuda cuando el animal ya está muy grave. Finalmente existe un mínimo porcentaje de pobladores que le dan poca o ninguna importancia a sus animales debido a que no les son útiles en sus hogares y prefieren dejarlos morir, ya que tienen un criterio sumamente erróneo de los que es un ser vivo y de los cuidados que necesitan, sería importante motivar a estos pobladores a que cuiden sus animales como la vida del ser humano.

**Pregunta: ¿Cuándo su animal se enferma, a dónde acude?  
Usted?**

**Cuadro N° 3.7.  
PRECAUCIONES HACIA LOS ANIMALES**

<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Acude al Veterinario	55	77%
Auto Médica	13	18%
No le presta atención	3	5%
<b>TOTAL</b>	<b>71</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a familias del Cantón Espejo. Octubre, 2010.

**ELABORACIÓN:** La Autora

**Análisis:**

Se puede observar que la mayoría de la población encuestada cuando sus animales se enferman o producen menos tratan de buscar la ayuda de un veterinario o persona especializada para que el profesional pueda hacer el respectivo diagnóstico, prevención y tratamiento de las enfermedades. Un porcentaje de la población automedican a sus animales por conocimiento empírico, sin tomar en cuenta las complicaciones que pueden presentarse. Finalmente en un mínimo porcentaje no le prestan atención y mucho más si no hay un lugar apropiado y con profesionales idóneos donde puedan acudir simplemente dejan que el animal salga solo de su enfermedad o que se muera.

**Pregunta: ¿Cuántas veces al año lleva a su animal al Veterinario?**

**Cuadro N° 3.8.  
FRECUENCIA DE VISITAS AL VETERINARIO**

<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>ESPECIES MENORES</b>		
Perros	4	19%
Gatos	2	10%
Pájaros	1	5%
Conejos	1	5%
<b>ESPECIES MAYORES</b>		
Caballos	3	14%
Vacas	4	19%
Cerdos	3	14%
Ovejas	1	5%
Otros	2	9%
<b>TOTAL</b>	<b>21</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a familias del Cantón Espejo. Octubre, 2010.  
**ELABORACIÓN:** La Autora

**Análisis:**

Los resultados demuestran que los habitantes del Cantón Espejo llevan frecuentemente a sus animales al veterinario, para realizarles un diagnóstico, control y tratamiento sin esperar que estén enfermos y con mucha más razón llevan a sus animales cuando están enfermos y si es el caso les practican hasta cirugías. Como se puede observar en el cuadro estadístico los animales que acuden al centro médico el mayor número de veces son los perros, caballos, cerdos y vacas puesto que están en constante contacto con el ser humano y necesariamente las personas cuidan que sus animales estén sanos y no puedan transmitir ningún tipo. Por tal razón implica un egreso económico sumamente elevado para el propietario del animal porque tiene que trasladarse a otra ciudad, debido a que en la localidad no existe un centro de atención, que si este servicio se prestará en la ciudad de El Ángel ahorraría tiempo, dinero y esfuerzo.

**Pregunta: ¿Existe en la localidad un lugar donde puedan llevar a sus animales en un momento de enfermedad?**

**Cuadro N° 3.9.**

**CONOCIMIENTO DE UN CENTRO DE ATENCIÓN VETERINARIA**

<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Si	10	15%
No	61	85%
<b>TOTAL</b>	<b>71</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a familias del Cantón Espejo.  
Octubre, 2010.

**ELABORACIÓN:** La Autora

**Análisis:**

Según los resultados de las encuestas la mayoría de pobladores manifiestan que en el Cantón Espejo no se cuenta con una clínica veterinaria adecuada y equipada para la atención oportuna de los animales enfermos o en peligro de muerte, las personas se ven en la penosa necesidad de trasladarse a otros lugares o ciudades a buscar este tipo de atención, sobre todo que les brinden confianza y seguridad para sus animales. En un mínimo los habitantes expresan que existe un almacén agroveterinario el cual se dedica a vender más productos agroquímicos, y el personal humano no tiene preparación profesional especializado en la rama veterinaria que puede garantizar la salud y vida del animal, las personas que laboran en dicho almacén medican por experiencia o de manera empírica, situación por la cual los habitantes no están satisfechos por esos servicios prestados y así cada de uno de ellos tratan de hacer lo que estén a su alcance para salvaguardar la protección de sus animales.

**Pregunta: ¿Considera usted que es necesario que en la Ciudad de El Ángel exista un Centro Médico Veterinario de Atención Clínico Quirúrgico para que acuda con sus animales?**

**Cuadro N° 3.10.**

**CREACIÓN DEL CENTRO MÉDICO VETERINARIO**

<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Si	64	90%
No	7	10%
<b>TOTAL</b>	<b>71</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a familias del Cantón Espejo. Octubre, 2010.

**ELABORACIÓN:** La Autora

**Análisis:**

Un porcentaje mayoritario de la población del Cantón Espejo está totalmente de acuerdo en que se cree un Centro Médico Veterinario de Atención Clínico Quirúrgico con profesionales calificados y eficientes, que este centro sirva de referencia y de investigación sobre temas que se relacionen directa o indirectamente con los animales de especies mayores como de especies menores, además que los exámenes que se les realiza a los animales sean enviados a laboratorios especializados, y que se utilicen procedimientos quirúrgicos sofisticados, aspectos importantes que vendrían a satisfacer las exigencias y aspiraciones de los pobladores propietarios de animales consiguiendo así el objetivo ideal de brindar bienestar y seguridad.

**Pregunta: ¿Qué esperaría usted del Centro Médico Veterinario? ¿Marque dos indicadores que considere de mayor importancia?**

**Cuadro N° 3.11.**

**CARACTERÍSTICAS DEL CENTRO MÉDICO VETERINARIO**

<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Precios Bajos	35	25%
Buena Atención	48	34%
Atención Permanente	28	20%
Seguridad	19	13%
Venta Medicinas	12	8%
<b>TOTAL</b>	<b>142</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a familias del Cantón Espejo. Octubre, 2010.  
**ELABORACIÓN:** La Autora

**Análisis:**

Según los resultados obtenidos de la encuesta aplicada a las familias del Cantón Espejo manifiestan que con la creación de este Centro Médico Veterinario lo primero que ellos buscarían será una buena, inmediata y oportuna atención a precios módicos, sumado a esto un servicio de calidad, además esperan que exista una atención permanente con horarios amplios y cómodos para el cliente, cabe señalar que un indicador importante e indispensable es la higiene del espacio físico del lugar de atención ya que de esto depende la confianza y seguridad de las personas que acuden hacer atender a sus animales. Y por ende el centro tenga una buena acogida y progrese cada día.

**Pregunta: ¿Qué valor ha cancelado por una atención médica?  
Veterinaria?**

**Cuadro N° 3.12.  
PRECIO POR ATENCIÓN MÉDICA**

<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>
<b>ESPECIES MENORES</b>	
Perros	10
Gatos	5
Pájaros	5
Conejos	5
<b>ESPECIES MAYORES</b>	
Caballos	15
Vacas	15
Cerdos	15
Ovejas	10
Otros	10

**FUENTE:** Encuesta realizada a familias del Cantón Espejo.  
Octubre, 2010.

**ELABORACIÓN:** La Autora

### **Análisis:**

La mayoría de las personas encuestadas están en condiciones de pagar entre 10 a 25 dólares por consulta según el tipo de animal, la gravedad que este se encuentre, lugar donde se tenga que visitarle, más los procedimientos que se practiquen y el medicamento que se lo administre se aumentará un adicional al servicio prestado. La población presta mayor atención a los animales de trabajo, a los que producen y a los que sirven de compañía como son las mascotas que las personas están en condiciones de pagar mucho más a fin de conservarlos vivos y saludables.

## Datos Técnicos

**Cuadro N° 3.13.**

### **EDAD**

<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
20 – 39 años	14	18%
40-59 años	27	34%
60-79 años	32	40%
80 y más años	7	8%
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a familias del Cantón Espejo. Octubre, 2010.

**ELABORACIÓN:** La Autora

### **Análisis:**

La mayoría de personas a las cuales se les realizó la encuesta oscilan entre 60-79 años ya que son ganaderos y propietarios de haciendas y se encuentran predispuestos y en condiciones de cuidar y mantener a sus animales especialmente los que sirven de gran ayuda para el trabajo y producción y a la vez es un medio de ingreso económico para sus hogares. Otra parte de los encuestados se encuentra entre los 40 - 59 años los mismos que tienen diferentes ocupaciones de trabajo pero buena voluntad y gusto de tener un animal en su hogar que sirva de compañía y para realizar ayudas especialmente en el campo en un porcentaje más bajo están los encuestados de 20- 39 años que son personas que poseen animales tanto de especies mayores como menores y dispuestos a cuidarlos de acuerdo situación personal, y finalmente un porcentaje sumamente bajo de los encuestados está entre los 80 años que tienen sus terrenos y sus animales sirven como ayuda para el mantenimiento de su hogar, en definitiva todos estas personas manifiestan su total acuerdo en la creación de este centro el mismo que vendría a satisfacer las necesidades del cliente.

**Cuadro N° 3.14.**

**GÉNERO**

<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Masculino	52	66%
Femenino	28	34%
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a familias del Cantón Espejo.  
Octubre, 2010.

**ELABORACIÓN:** La Autora

**Análisis:**

Se puede apreciar que la mayoría de encuestados son de género masculino debido a que ellos están más al contacto con los animales sobre todo la gente que vive en los lugares aledaños a la ciudad, trabajan con la ayuda de sus animales y sacan su producción al mercado para el sustento diario. Pero se observa un buen porcentaje del género femenino que se dedica a la crianza de animales sobre todo de especies menores los mismos que sirven para el consumo personal o para comercialización, en cuanto perros y gatos son utilizados como mascotas para la compañía y el cuidado de los hogares.

**Cuadro N° 3.15.**  
**INGRESOS FAMILIARES**

<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Menos de 200	2	3%
200 – 500	55	68%
500 – 700	12	16%
Más de 700	11	13%
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a familias del Cantón Espejo.  
Octubre, 2010.

**ELABORACIÓN:** La Autora

**Análisis:**

Después de haber aplicado una encuesta a los habitantes del Cantón Espejo se ha podido observar que la mayoría de personas tienen un ingreso mensual de 200 - 500 dólares siendo su nivel socioeconómico medio alto el mismo que les alcanza para satisfacer sus necesidades y poder atender adecuadamente a sus animales tanto en la alimentación como en su cuidado. Un porcentaje de los encuestados alcanzan un sueldo de 500 - 700 puesto que son personas preparadas que ocupan cargos de mayor responsabilidad en empresas e instituciones privadas y públicas, dentro de este grupo también se encuentran personas con un porcentaje similar al anterior que tienen ingreso superior a los 700 dólares ocupando un nivel socioeconómico alto por ser propietarios de haciendas, negocios y empresas productivas. Estas personas estarían en óptimas condiciones para poder asistir al centro médico veterinario para la atención adecuada y continua de sus animales. En un mínimo porcentaje tienen un ingreso de menos de 200 dólares situación que les permitía llevar a sus animales por lo menos una vez al año para su diagnóstico y tratamiento.

**Cuadro N° 3.16.**  
**OCUPACIÓN DEL ENCUESTADO**

<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Agricultores	13	16%
Ganaderos	19	24%
Jornalero	7	8%
Albañil	1	1%
Quehacer Doméstico	15	19%
Empleados Públicos	6	8%
Empleados Privados	3	4%
Estudiante	2	3%
Doctor	2	2%
Arquitecto	3	4%
Carpintero	1	1%
Abogado	3	4%
Chofer	5	6%
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a familias del Cantón Espejo. Octubre, 2010.  
**ELABORACIÓN:** La Autora

**Análisis:**

Se puede concluir que la gran mayoría de las personas encuestadas trabajan en diferentes actividades predominando la agricultura y la ganadería debido a que tienen sus propios terrenos y sus cabezas de ganado; también existe un gran porcentaje de encuestas que son amas de casa quienes también colaboran en el mantenimiento y cuidado del hogar y sobre todo en la actividad de la crianza de los animales y una muestra minoritaria de encuestados desempeñan varias actividades de trabajo tanto en empresas e instituciones públicas o privadas.

**3.2.2. Resultados de las entrevistas aplicadas a los médicos veterinarios del Cantón Espejo.**

**Pregunta: ¿Aproximadamente cuántas consultas tiene usted al día?.**

**Cuadro N° 3.17.  
CONSULTAS DIARIAS**

Variable	Centro Agroveterinario "El Ángel"	Dra. Germania Quelal	Dra. Amparo Carrillo	Dr. Wiston Torres	TOTAL
ESPECIES MENORES					
Perros	1	1	1	0	3
Gatos	1	0	0	0	1
Pájaros	1	0	0	0	1
Conejos	0	1	0	0	1
ESPECIES MAYORES					
Caballos	0	0	0	1	1
Vacas	0	1	1	1	3
Cerdos	1	0	1	0	2
Ovejas	0	0	0	1	1
Otros	0	0	0	1	1
<b>TOTAL</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>14</b>

**FUENTE:** Entrevista a Veterinarios del Cantón Espejo. Octubre, 2010.

**ELABORACIÓN:** La Autora.

**Análisis:**

De acuerdo a las respuestas emitidas por los profesionales manifiestan que existen un buen porcentaje de animales que se hacen atender diariamente los mismos que se los trata de acuerdo a la condición del centro y que la mayoría de las veces no se les puede administrar medicamentos y tratamientos completos que les ayuden a restablecerse totalmente, debido a la falta de equipos, tecnología y muchas veces factor humano insuficiente. Razón por la cual es oportuna la creación de un centro médico veterinario el mismo que prestará servicios eficientes que vendrá a satisfacer las necesidades de las personas que tiene animales.

**Pregunta: ¿Cuánto cobra por la atención médica veterinaria en su consultorio?**

**Cuadro N° 3.18.**

**PRECIO CONSULTA EN EL CONSULTORIO**

<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>
<b>ESPECIES MENORES</b>	
Perros	10
Gatos	6
Pájaros	6
Conejos	6
Otros	6

**FUENTE:** Entrevista a Veterinarios del Cantón Espejo. Octubre, 2010.

**ELABORACIÓN:** La Autora

**Análisis:**

Los profesionales entrevistados tienen reglamentada su tarifa de consulta la cual oscila de diez a quince dólares en animales de especies menores y que asisten a su consultorio, tomando en cuenta que si se trataría de un caso grave, los procedimientos que se realicen y el medicamento que se le administre se aumentaría un precio adicional al servicio prestado.

**Pregunta: ¿Cuánto cobra por la atención médica veterinaria?  
domicilio?**

**Cuadro N° 3.19.  
PRECIOS CONSULTAS A DOMICILIO**

<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>
<b>ESPECIES MENORES</b>	
Perros	15
Gatos	8
Pájaros	8
Conejos	8
<b>ESPECIES MAYORES</b>	
Caballos	15
Vacas	21
Cerdos	10
Ovejas	10
Otros	10

**FUENTE:** Entrevista a Veterinarios del Cantón Espejo. Octubre, 2010.  
**ELABORACIÓN:** La Autora

**Análisis:**

Manifiestan los profesionales que la tarifa establecida para visitas al domicilio para especies menores es el 50% más del valor normal de la consulta, y para la atención a animales de especie mayores el valor se encuentra entre 15 a 25 dólares dependiendo del tipo de animal, gravedad en que se encuentre y tratamiento y medicación que se le administre sobre todo tomando en cuenta el lugar donde se debe trasladar el médico veterinario.

**Pregunta: ¿Qué tipo de equipos tecnológicos dispone?**

**Cuadro N° 3.20.**

**EQUIPOS TECNOLÓGICOS**

<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Ecógrafo Veterinario	0	0%
Rayos X	0	0%
Monitoreo Veterinario	0	0%
Analizador Bioquímico	0	0%
Maquina de Anestesia	0	0%
Endoscopio Veterinario	0	0%
Otros	4	100%
<b>TOTAL</b>	<b>4</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Entrevista a Veterinarios del Cantón Espejo. Octubre, 2010.

**ELABORACIÓN:** La Autora

**Análisis:**

Se debe mencionar que ninguno de los entrevistados posee equipo e instrumentos tecnológicos sofisticados para la atención oportuna y eficiente de los animales que se hacen atender. Solamente cuenta con materiales e instrumentos como: termómetro, guantes, agujas, jeringas, mandil, pinzas, bisturí, catete mamario, corta colas, descolmillador, dilatador de pezones, estuche de cirugía, navaja para castrar, sombrilla, troncar, entre los más utilizados en el medio, cada uno de estos con funciones específicas que se las utiliza en el campo de la veterinaria.

**Pregunta: ¿Qué precauciones toma usted para no contaminar el ambiente con los químicos que utiliza?**

Según los criterios de los encuetados se puede decir que los aspectos que se debe tomar en cuenta para no contaminar el medio ambiente con los químicos utilizados son: reciclar adecuadamente los envases, esterilizar con alcohol los instrumentos a utilizarse, los desechos se deben

almacenar en una funda negra donde no puedan alterar el medio ambiente.

### **3.3. ANÁLISIS DEL SERVICIO A OFRECER**

#### **3.3.1. Identificación del Servicio**

En base a la información obtenida se ha podido determinar que el Centro Médico Veterinario de Atención Clínico Quirúrgico busca ser un lugar donde se preste atención personalizada, oportuna y de calidad a los animales. Con los diferentes servicios que el centro médico veterinario proporcione, se pretende salvaguardar la vida de los animales brindando bienestar y seguridad a los mismos. Cabe manifestar que tanto la salud del ser humano como la de los animales depende de la prevención que cada propietario tenga, evitando situaciones nefastas que posteriormente pueden ocasionar enfermedades graves e incluso la muerte de sus animales.

Principalmente los servicios que este centro médico veterinario ofrecerá son los siguientes:

##### **3.3.1.1. Servicio Médico Veterinario**

###### **a) Consulta General**

La consulta general estará comprendida por el diagnóstico y el tratamiento necesario que necesita cada animal, serán atendidos por profesionales debidamente estudiados y capacitados.

###### **b) Cirugías a Especies Mayores y Menores**

Se realizará todos los procedimientos manuales e instrumentales mediante los cuales los tejidos vivos son incididos y reconstruidos según un plan preconcebido, se hará tanto a especies mayores como menores dependiendo de la enfermedad que se le detecte al animal.

### **c) Vacunaciones y Desparasitaciones**

Todos los animales al momento de nacer adquieren anticuerpos que son los responsables de posibles infecciones, es por tal razón que se debe vacunar y desparasitar a los animales para que se encuentren en un estado sanitario saludable, y a la vez crear defensas contra posibles enfermedades. Para esto se establece un plan de vacunación para cada tipo de animal.

### **d) Limpiezas Dentales y corte de uñas**

Las limpiezas dentales usualmente se las realiza a animales de especies menores, se hacen con la finalidad de que no acumulen sarro u ocasione la pérdida de piezas y sangrado de encías. En cuanto al cortado de uñas es una tarea que la realiza un profesional con los instrumentos necesarios, manteniendo así la higiene de los animales.

### **e) Hospitalización**

En el servicio de hospitalización y urgencias se contará con una unidad de vigilancia permanente. Se brindará una atención especializada para los tratamientos de pacientes provenientes de las diferentes consultas y cirugías realizadas, permitiendo así el seguimiento de los casos clínicos y posterior recuperación hasta la consecución del alta hospitalaria.

### **f) Laboratorio**

Se realizará diferentes test de las enfermedades más frecuentes y todo lo necesario para extracción, fijación y envío de muestras para su estudio histopatológico u otras pruebas más específicas.

### **g) Ecografía**

Es un examen que busca ver el interior del cuerpo por medio de ondas ultrasónicas que atraviesan la piel y se reflejan en la superficie de los órganos, o el objeto que encuentre a su paso. Se prestará este

servicio con equipos de alta calidad. La ultrasonografía es una de las técnicas complementarias más aplicable al diagnóstico de enfermedades obstétricas, ginecológicas, mamarias, renales, hepáticas, cardíacas, andrológicas.

#### **3.3.1.2. Servicio de Peluquería**

Se ofrecerá un servicio profesional en cortes tradicionales, de fantasía y especiales para exhibición, con una técnica depurada de manejo que permite garantizar la comodidad de la mascota y resaltar su belleza.

#### **3.3.1.3. Servicio a domicilio**

Para el caso de hacendados o ganaderos el Centro Médico Veterinario contará con personal capacitado para que acuda a cada lugar a brindar una atención personalizada de cada uno de sus animales que lo requieran.

#### **3.3.2. Beneficiarios del Centro Médico Veterinario**

Los habitantes del Cantón Espejo que poseen animales se beneficiarán con la creación de este centro médico veterinario, puesto que tendrán un lugar donde acudir con sus animales, para que estos puedan ser diagnosticados, controlados y tratados adecuadamente. El centro veterinario garantiza seguridad, salud y bienestar a todas las especies que sean atendidas brindando precios económicos y una atención permanente y especializada.

#### **3.3.3. Servicios Sustitutos**

En el Cantón Espejo en lo concerniente a veterinaria se considerarán servicios sustitutos los almacenes de agroquímicos puesto que a más de vender productos químicos también ofrecen medicamentos veterinarios básicos los cuales ayudan a los clientes en caso de emergencia.

### **3.3.4. Servicios Complementarios**

El servicio de peluquería, la venta de: medicamentos, alimentos y accesorios son servicios que complementan al centro médico veterinario puesto que mejoran las condiciones de vida de los animales brindando higiene, salud y diversión.

### **3.4. MERCADO META**

Luego de haber levantado y analizado la información se puede afirmar que el mercado meta son los habitantes del Cantón Espejo y sus zonas de influencia, como son parroquias y cantones más cercanos en los cuales las personas poseen animales.

La creación del centro médico veterinario ayudará a todas las personas a mantener en buen estado a sus animales, y sobre todo en caso de enfermedad tendrán un lugar donde acudir para que puedan ser diagnosticados y tratados a tiempo y adecuadamente.

### **3.5. ESTRUCTURA Y SEGMENTACIÓN DE MERCADO**

#### **3.5.1. Estructura de Mercado**

Los mercados, en función de la cantidad de oferentes y demandantes, adoptan diversos formatos a los cuales los denominamos estructuras de mercado. Es importante su identificación y comprensión dado que influye decididamente en la formación de los precios en el mercado. Partiendo de la base del estudio se ha dirigido a los habitantes del Cantón Espejo que poseen animales en cual se estableció que es un mercado constante.

### **3.5.2. Segmento de Mercado**

La segmentación del mercado es un proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos. La esencia de la segmentación es conocer realmente a los consumidores. Segmentar adecuadamente el mercado es la clave del éxito para todas las microempresas que están iniciando su actividad, por tal razón el centro médico veterinario divide a su mercado por estratos sociales siendo así que el servicio está dirigido a las familias del cantón que posean animales, con un poder adquisitivo aceptable, los mismos que forman parte de la clase media y media baja de la sociedad. Además existen otros factores los cuales se los han tomado en cuenta para la segmentación siendo estos: Dimensión geográfica, variables demográficas, variables psicográficas, definición de perfiles, habilidades de la empresa, Matriz de evaluación.

Cabe manifestar que existen aspectos que inciden en la decisión de los clientes al momento de utilizar un servicio, estos son:

#### **3.5.2.1. Aspecto económico**

El aspecto económico principalmente está determinado por el poder adquisitivo que posean los clientes al momento de utilizar el servicio, influye mucho los ingresos que perciban y el nivel económico que tengan siendo esto alto medio o bajo. En este caso se ha determinado que los consumidores tienen la posibilidad para acceder al servicio ya que su costos son relativamente económicos y de calidad.

#### **3.5.2.2. Aspecto geográfico**

Se utiliza como base su ubicación, es decir la cercanía o accesibilidad con la que los clientes se encuentran hacia el centro médico

veterinario, esto hará que el servicio sea adquirido o relegado por no cumplir esta necesidad.

### **3.5.2.3. Aspecto tecnológico**

Los equipos y el material quirúrgico que el centro médico veterinario prevee adquirir son de alta calidad y con tecnología avanzada los cuales permitirán realizar los diagnósticos, controles y tratamientos adecuados para los animales. En lo que concierne a cirugía esta microempresa tendrá un quirófano debidamente equipado en el cual se realizará las intervenciones tanto a animales de especies mayores y menores en caso que lo necesitaran, todo esto con la finalidad de proporcionar salud, bienestar, seguridad y un servicio garantizado a los animales y por ende satisfacción de los propietarios.

### **3.5.2.4. Aspecto Cultural**

Se tiene conocimiento que en el Cantón Espejo la mayoría de los habitantes sienten preocupación por la salud de sus animales es decir que los dueños no escatiman costos ni esfuerzos y buscan la ayuda de un profesional, o viajan a otros lugares para acudir a clínicas veterinarias, con el objetivo de hacerles revisar y controlar adecuadamente. Los propietarios de los animales buscando un servicio de calidad que garantice la vida de los mismos. Con lo expuesto anteriormente se puede manifestar que en la ciudad existe la cultura de utilizar este tipo de servicios lo cual beneficia la creación del centro médico veterinario.

## **3.6. ANÁLISIS Y PROYECCIÓN DE LA OFERTA**

En el análisis de la oferta se hace relación a la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a diferentes precios y condiciones dadas para comprar, en un determinado momento.

### **3.6.1. Competencia Actual**

En el Cantón Espejo actualmente no existe una microempresa la cual preste un servicio médico veterinario de atención clínico quirúrgico; de acuerdo a la información obtenida en la encuesta se puede determinar que en la localidad solamente hay un almacén agroveterinario el cual la mayoría de sus ventas las destina a los agroquímicos, y en un menor porcentaje a la venta de medicamentos veterinarios los cuales no cumplen con todas las expectativas de los consumidores, además cabe manifestar que el servicio médico que ofrecen solamente es por un conocimiento empírico más no realizan el diagnóstico y tratamiento adecuado. Son pocos los profesionales que trabajan particularmente pero no tienen los materiales necesarios para satisfacer las necesidades de los clientes.

#### **3.6.1.1. Servicios Ofrecidos por la Competencia**

Los servicios que actualmente ofrece el “Almacén Agroveterinario El Ángel”, se detallan a continuación:

##### **a. Consulta General**

Atiende a los animales con el único objetivo de vender alguno de sus productos veterinarios, en caso de emergencia aplica su experiencia puesto que no posee conocimientos profesionales.

##### **b. Venta de Agroquímicos**

Entre los principales se tiene:

- Glifosato
- Carbofuran
- Mancozeb
- Cipermetrina
- Tilt

➤ Furadan

➤ Maneb

### c. Venta de Medicamentos Veterinarios

Se ha podido observar que la competencia tiene medicamentos veterinarios básicos tales como: Antiinflamatorios, Antimicóticos, Antibióticos.

### d. Comercialización de alimentos para varios animales

Principalmente se expenden alimentos para mascotas teniendo así marcas como pro can, buen can y mimaskot en diferentes kilos de 2, 4, y 8, además para especies mayores este local cuenta con la venta de balanceado.

### 3.6.2. Cantidad total de consultas veterinarias

Para determinar la oferta se ha tomado en cuenta las consultas diarias que atienden los expertos encuestados los resultados se demuestran en el cuadro estadístico 3.17, a las consultas diarias se ha calculado anualmente para luego la respectiva proyección.

**Cuadro N° 3.21.**

#### **CANTÓN ESPEJO: OFERTA DE SERVICIOS VETERINARIOS (AÑO 2010)**

<b>ESPECIES</b>	<b>CONSULTAS DIARIAS</b>	<b>CONSULTAS AL AÑO</b>
<b>MENORES</b>		
Perros	3	1095
Gatos	1	365
Pájaros	1	365
Conejos	1	365
<b>MAYORES</b>		
Caballos	1	365
Vacas	3	1095
Cerdos	2	730
Ovejas	1	365
Otros	1	365
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>5110</b>

FUENTE: Cuadro Estadístico 3.17

ELABORACIÓN: La Autora

### 3.6.3. Proyección de la Oferta

La proyección de la Oferta se la realizó utilizando el método de crecimiento exponencial, estableciendo que el crecimiento poblacional para el Cantón Espejo es del 0,2%; puesto que si crecen los habitantes estos adquieren más animales.

La fórmula a utilizarse es la siguiente:

$$P_p = P_b (1+i)^n$$

En donde:

$P_p$  = Población Futura

$P_b$  = Población Inicial

$i$  = Tasa de Crecimiento Anual

$n$  = Año Proyectado

**Cuadro N° 3.22.**  
**CANTÓN ESPEJO: PROYECCIÓN DE OFERTA DE SERVICIOS**  
**VETERINARIOS**

ESPECIES	CONSULTAS					
	AÑO 2010	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
MENORES						
Perros	1095	1097	1099	1102	1104	1106
Gatos	365	366	366	367	368	369
Pájaros	365	366	366	367	368	369
Conejos	365	366	366	367	368	369
MAYORES						
Caballos	365	366	366	367	368	369
Vacas	1095	1097	1099	1102	1104	1106
Cerdos	730	731	733	734	736	737
Ovejas	365	366	366	367	368	369
Otros	365	366	366	367	368	369

**FUENTE:** Cuadro Estadístico 3.20

**ELABORACIÓN:** La Autora

Luego de haber aplicado la fórmula se obtiene los resultados ilustrados en el cuadro anterior los mismos que demuestran como incrementará la oferta en los próximos cinco años, puesto que ellos cubrirán cierta cantidad de la demanda insatisfecha.

Cabe manifestar que como no existen datos acerca del número de crecimiento de animales por lo cual se ha proyectado con el crecimiento poblacional teniendo en cuenta que si crecen los habitantes aumentan los animales.

### **3.7. ANÁLISIS Y PROYECCIÓN DE LA DEMANDA**

**Según: BACA; Gabriel, Evaluación de proyectos (2001) Dice:  
“Se entiende por demanda la cantidad de bienes o servicios que el mercado requiere o solicite para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado”. Pág. 17.**

La proyección de la demanda es un análisis minucioso que nos ayuda a determinar qué resultados tendrá en un futuro el proyecto, además define la cantidad y calidad de los bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por los diferentes consumidores. Es decir delimita los potenciales clientes que están dispuestos a consumir los productos.

#### **3.7.1. Naturaleza de los Clientes**

Los clientes del centro médico veterinario son los habitantes del Cantón Espejo que poseen animales, usualmente son personas que se encuentran entre las edades de 40 a 79 años y que en su mayoría son ganaderos, agricultores, y amas de casa. Los clientes son mujeres y hombres destacándose el género masculino puesto que ellos están vinculados directamente con el trabajo de campo.

### 3.7.2. Poder Adquisitivo

De acuerdo a las encuestas realizadas se ha podido establecer que el poder adquisitivo que tienen los habitantes del Cantón Espejo es medio y medio alto el mismo que alcanza para satisfacer sus necesidades y poder atender adecuadamente a sus animales tanto en la alimentación como en su cuidado, cabe manifestar que también acudirán personas de estrato social medio bajo aunque su visita sea ocasional por su nivel económico.

### 3.7.3. Frecuencia de Visita al Veterinario

Los propietarios de los animales buscan los servicios de un veterinario frecuentemente, para realizarles un diagnóstico, control y tratamiento sin esperar que estén enfermos y con mucha más razón llevan a sus animales cuando están enfermos y si es el caso les practican hasta cirugías.

### 3.7.4. Cantidad Total Demandada

De acuerdo a los datos del INEC en el año 2001 el Cantón Espejo tenía una población de 13515 habitantes, realizando la proyección para el 2010 los habitantes del Cantón se incrementan a 13760 de los cuales solamente se ha tomado en cuenta las parroquias El Ángel, La Libertad y San Isidro dando la siguiente información:

**Cuadro N° 3.23.**

#### **PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN 2010**

<b>AÑO</b>	<b>CANTÓN</b>	<b>POBLACIÓN ACTUAL</b>
2010	Espejo	9000

**FUENTE:** INEC

**ELABORACIÓN:** La Autora

Para realizar el cálculo de la demanda se ha tomado en cuenta que de acuerdo a la proyección poblacional el Cantón Espejo para el año 2010 tuvo 13769 habitantes de los cuales mediante la encuesta realizada se obtiene que solamente el 89% de las familias poseen animales domésticos en sus hogares. Siendo así que al realizar el cálculo de  $13769 \times 0,89 = 2606$ , de los cuales solo el 77% de estas personas acuden al veterinario dando así un total de 2006; a este valor se multiplica por las visitas al veterinario (cuadro 3.8 ) y se obtiene la siguiente información:

**Cuadro N° 3.24.**  
**CANTÓN ESPEJO: DEMANDA DE VISITAS AL VETERINARIO**  
**(AÑO 2010)**

ESPECIES	VISITAS ANUALES AL VETERINARIO	TOTAL VISITAS
MENORES		
Perros	4	7560
Gatos	2	3780
Pájaros	1	1890
Conejos	1	1890
MAYORES		
Caballos	3	5670
Vacas	4	7560
Cerdos	3	5670
Ovejas	1	1890
Otros	2	3780
<b>TOTAL</b>	<b>21</b>	<b>39690</b>

**FUENTE:** Cuadro N° 3.8.

**ELABORACIÓN:** La Autora

### 3.7.5. Proyección de la Demanda

En vista que no se dispone de datos estadísticos del tema, para la proyección de la demanda se tomará como referencia el método de

crecimiento exponencial, en donde la tasa de crecimiento poblacional para el Cantón Espejo es de 0,2% información del censo del INEC 2001.

La proyección se la realizará para cinco años de acuerdo a la vida útil del proyecto, se ha utilizado este método porque está basado en situación actual del mercado, obteniendo así resultados objetivos. La fórmula que se debe aplicar es la siguiente:

$$P_p = P_b (1+i)^n$$

En donde:

$P_p$  = Población Futura

$P_b$  = Población Inicial

$i$  = Tasa de Crecimiento Anual

$n$  = Año Proyectado

**Cuadro N° 3.25.  
CANTÓN ESPEJO: PROYECCIÓN DEMANDA DE VISITAS AL  
VETERINARIO**

TOTAL VISITAS AL VETERINARIO						
ESPECIES	AÑO 2010	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
MENORES						
Perros	7560	7575	7590	7605	7621	7636
Gatos	3780	3788	3795	3803	3810	3818
Pájaros	1890	1894	1898	1901	1905	1909
Conejos	1890	1894	1898	1901	1905	1909
MAYORES						
Caballos	5670	5681	5693	5704	5715	5727
Vacas	7560	7575	7590	7605	7621	7636
Cerdos	5670	5681	5693	5704	5715	5727
Ovejas	1890	1894	1898	1901	1905	1909
Otros	3780	3788	3795	3803	3810	3818

**FUENTE:** Cuadro N° 3.24

**ELABORACIÓN:** La Autora

### 3.8. BALANCE ENTRE OFERTA Y DEMANDA (DEMANDA INSATISFECHA)

El análisis de la oferta versus la demanda, indica la factibilidad del proyecto, brinda una idea general de si el proyecto es o no es necesario. Para lo cual se pone en claro los conceptos de:

OFERTA – DEMANDA = NEGATIVO; Proyecto Aceptable, tiene mercado.

OFERTA – DEMANDA = POSITIVO; Se descarta el proyecto.

**Cuadro N° 3.26.**  
**BALANCE OFERTA Y DEMANDA**

AÑO ESPECIES	DEMANDA						OFERTA					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2010	2011	2012	2013	2014	2015
MENORES												
Perros	7560	7575	7590	7605	7621	7636	1095	1097	1099	1102	1104	1106
Gatos	3780	3788	3795	3803	3810	3818	365	366	366	367	368	369
Pájaros	1890	1894	1898	1901	1905	1909	365	366	366	367	368	369
Conejos	1890	1894	1898	1901	1905	1909	365	366	366	367	368	369
MAYORES												
Caballos	5670	5681	5693	5704	5715	5727	365	366	366	367	368	369
Vacas	7560	7575	7590	7605	7621	7636	1095	1097	1099	1102	1104	1106
Cerdos	5670	5681	5693	5704	5715	5727	730	731	733	734	736	737
Ovejas	1890	1894	1898	1901	1905	1909	365	366	366	367	368	369
Otros	3780	3788	3795	3803	3810	3818	365	366	366	367	368	369

FUENTE: Cuadro N° 3.23, 3.24

ELABORACIÓN: La Autora

**Cuadro N° 3.27.**  
**DEMANDA INSATISFECHA AÑO**

ESPECIES	DEMANDA INSATISFECHA					
	AÑO 2010	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
MENORES						
Perros	<6465>	<6478>	<6491>	<6504>	<6517>	<6530>
Gatos	<3415>	<3422>	<3429>	<3436>	<3442>	<3449>
Pájaros	<1525>	<1528>	<1531>	<1534>	<1537>	<1540>
Conejos	<1525>	<1528>	<1531>	<1534>	<1537>	<1540>
MAYORES						
Caballos	<5305>	<5316>	<5326>	<5337>	<5348>	<5358>
Vacas	<6465>	<6478>	<6491>	<6504>	<6517>	<6530>
Cerdos	<4940>	<4950>	<4960>	<4970>	<4980>	<4990>
Ovejas	<1525>	<1528>	<1531>	<1534>	<1537>	<1540>
Otros	<3415>	<3422>	<3429>	<3436>	<3442>	<3449>

FUENTE: Cuadro N° 3.26

ELABORACIÓN: La Autora

En el análisis de la oferta y demanda se han determinado datos, los cuales ayudan a identificar que existe una demanda insatisfecha para los cinco períodos, para los que el proyecto va a realizar la evaluación, además es ahí donde se puede establecer las estrategias de marketing para lograr satisfacer este tipo de necesidad, la introducción de la empresa al mercado y poder entregar el servicio deseado al cliente final.

### **3.9. ANÁLISIS Y PROYECCIÓN DE PRECIOS**

El precio es el elemento más importante, ya que constituye un aspecto esencial al momento de brindar el servicio. El Centro Médico Veterinario de Atención Clínico Quirúrgico fijará sus precios en base a la oferta y demanda existente en el mercado, tomando en cuenta sus costos y gastos que le incurra realizar cada servicio. Además se tendrá muy en cuenta el beneficio de rentabilidad que desea obtener el centro. También se regirá bajo las tarifas mínimas que impone la competencia.

En lo que respecta a alimentación, medicamentos y accesorios se considerarán los precios que están actualmente establecidos en el mercado, tomando el porcentaje de utilidad que proporcionan los distribuidores.

**Cuadro N° 3.28.**  
**PRECIO DE CONSULTA EN EL CONSULTORIO**

Clases de Animales	Precio por consulta en el consultorio				
	Centro Agroveterinario "El Ángel"	Dra. Germania Quelal	Dr. Amparo Carrillo	Dr. Wiston Torres	Promedio
Perros	10,00	8,00	10,00	10,00	10,00
Gatos	5,00	5,00	6,00	6,00	6,00
Pájaros	5,00	5,00	6,00	6,00	6,00
Conejos	5,00	5,00	6,00	6,00	6,00

**FUENTE:** Cuadro N° 3.18

**ELABORACIÓN:** La Autora

De acuerdo a los datos obtenidos en las entrevistas realizadas a veterinarios del Cantón se puede apreciar claramente que la mayoría de ellos coinciden en la tarifa de cobrar la consulta veterinaria para lo cual se realiza el promedio entre estos valores para establecer el precio que el centro debería cobrar por consulta.

**Cuadro N° 3.29.**  
**PRECIO DE CONSULTAS A DOMICILIO**

Clases de Animales	Precio por consulta a domicilio				
	Centro Agroveterinario "El Ángel"	Dra. Germania Quelal	Dr. Amparo Carrillo	Dr. Wiston Torres	Promedio
<b>ESPECIES MENORES</b>					
Perros	15,00	13,00	15,00	15,00	15,00
Gatos	7,50	7,50	9,00	9,00	8,00
Pájaros	7,50	7,50	9,00	9,00	8,00
Conejos	7,50	7,50	9,00	9,00	8,00
<b>ESPECIES MAYORES</b>					
Caballos	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00
Vacas	20,00	20,00	20,00	25,00	21,00
Cerdos	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
Ovejas	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
Otros	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00

**FUENTE:** Cuadro N° 3.19

**ELABORACIÓN:** La Autora

Los precios por consulta a domicilio se incrementan puesto que los expertos en veterinaria le suman el 50% al valor antes mencionado, todo esto dependiendo del lugar donde se tenga que visitar a los animales, cabe manifestar que a especies mayores usualmente siempre se visitan a domicilio. Al igual que los precios anteriores se realiza un promedio de las tarifas de los encuestados para obtener como resultado el precio que el centro médico veterinario debe cobrar por la consulta a domicilio.

**Cuadro N° 3.30.**  
**PRECIO DE SERVICIOS QUE PRESTAN**

Servicios	Centro Agroveterinario "El Ángel"	Dra. Germania Quelal	Dr. Amparo Carrillo	Dr. Wiston Torres	Promedio
Vacunas	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
Desparasitación	5,00	5,00	6,00	5,00	5,00

**FUENTE:** Investigación Directa

**ELABORACIÓN:** La Autora

Los servicios que prestan los veterinarios del Cantón son vacunas y desparasitación para lo cual se establece una base de diez dólares para vacunas y desparasitación cinco dólares para cobrar por dicho servicio.

Para determinar adecuadamente el precio de cada servicio que se va a ofrecer en el centro médico veterinario, se ha tomado en cuenta los costos referenciales de dos clínicas veterinarias que existen en la ciudad de Ibarra, puesto que en la localidad no existe un centro que preste estos servicios.

**Cuadro N° 3.31.  
PRECIO DE SERVICIOS DE VETERINARIAS**

<b>Servicios</b>	<b>Veterinaria Fraga</b>	<b>Veterinaria Lassi</b>	<b>Promedio</b>
<b>Cirugías a especies menores</b>			
Cirugía a los Tejidos Blandos	50,00	40,00	45,00
Fracturas	100,00	90,00	95,00
<b>Cirugías a especies mayores</b>			
Castración	40,00	46,00	43,00
Inseminación artificial vacas finas	150,00	180,00	165,00
Inseminación artificial vacas reproductoras	200,00	200,00	200,00
<b>Limpieza Dental (Profilaxis)</b>	30,00	25,00	27,50
<b>Corte de Uñas</b>	15,00	25,00	20,00
<b>CORTE DE COLA Y OREJAS</b>			
Hasta 8 días de nacido	4,00	5,00	4,50
Hasta tres meses	10,00	10,00	10,00
<b>Hospitalización</b>	6,00	10,00	8,00
<b>Ecografía</b>	20,00	20,00	20,00
<b>Rayos X</b>	20,00	20,00	20,00
<b>SERVICIO DE PELUQUERÍA</b>			
Baño, corte de pelo, desparasitación, despulgada	12,00	12,00	12,00

**FUENTE:** Investigación Directa

**ELABORACIÓN:** La Autora

En el cuadro antes mencionado se puede apreciar los precios que las veterinarias de la ciudad de Ibarra cobran por los diferentes servicios

prestados, para lo cual se realiza el promedio el mismo que establece la tarifa que el centro médico veterinario debe cobrar por estos servicios.

### 3.9.1. Estrategias de Precios

Usualmente se usará estrategias en los precios en los servicios de peluquería puesto que a más del servicio completo se ofrecerá una limpieza dental sin ningún costo. Además en la venta de accesorios se utilizará precios psicológicos que llaman la atención de los propietarios de las mascotas.

### 3.9.2. Proyección de Precios

Para realizar la proyección de precios se basa en la tasa de inflación anualizada de el país, que a marzo de 2011 el Banco Central la registra en 3.57%. Dicha tasa se aplicó al precio actual de los servicios veterinarios, los mismos que se ha obtenido a través de las encuestas, entrevistas y la investigación directa para luego proyectar para cinco años.

Obteniendo de esta manera los siguientes resultados:

**Cuadro N° 3.32.**

#### PROYECCIÓN DE PRECIO POR CONSULTAS EN EL CONSULTORIO

<b>Clases de Animales</b>	<b>Precio Promedio de Servicio</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Perros	10,00	10,36	10,73	11,11	11,51	11,92
Gatos	6,00	6,21	6,44	6,67	6,90	7,15
Pájaros	6,00	6,21	6,44	6,67	6,90	7,15
Conejos	6,00	6,21	6,44	6,67	6,90	7,15

**FUENTE:** Cuadro 3.27

**ELABORACIÓN:** La Autora

Cuadro N° 3.33.

## PROYECCIÓN DEL PRECIOS DE CONSULTAS A DOMICILIO

Clases de Animales	Precio Promedio de Servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>ESPECIES MENORES</b>						
Perros	15,00	15,54	16,09	16,66	17,26	17,88
Gatos	8,00	8,29	8,58	8,89	9,21	9,53
Pájaros	8,00	8,29	8,58	8,89	9,21	9,53
Conejos	8,00	8,29	8,58	8,89	9,21	9,53
<b>ESPECIES MAYORES</b>						
Caballos	15,00	15,54	16,09	16,66	17,26	17,88
Vacas	21,00	21,75	22,53	23,33	24,16	25,03
Cerdos	10,00	10,36	10,73	11,11	11,51	11,92
Ovejas	10,00	10,36	10,73	11,11	11,51	11,92
Otros	10,00	10,36	10,73	11,11	11,51	11,92

FUENTE: Cuadro 3.28

ELABORACIÓN: La Autora

Cuadro N° 3.34.

## PROYECCIÓN DE PRECIOS DE SERVICIOS VETERINARIOS

Servicios	Promedio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Cirugías a especies menores</b>						
Cirugía a los Tejidos Blandos	45,00	46,61	48,27	49,99	51,78	53,63
Fracturas	95,00	98,39	101,90	105,54	109,31	113,21
<b>Cirugías a especies mayores</b>						
Castración	43,00	44,54	46,13	47,77	49,48	51,24
Inseminación artificial vacas finas	165,00	170,89	176,99	183,31	189,85	196,63
Inseminación artificial vacas reproductoras	200,00	207,14	214,53	222,19	230,13	238,34
<b>Limpieza Dental (Profilaxis)</b>	28,00	28,48	29,50	30,55	31,64	32,77
<b>Corte de Uñas</b>	20,00	20,71	21,45	22,22	23,01	23,83
<b>CORTE DE COLA Y OREJAS</b>						
Hasta 8 días de nacido	5,00	4,66	4,83	5,00	5,18	5,36
Hasta tres meses	10,00	10,36	10,73	11,11	11,51	11,92
<b>Hospitalización</b>	8,00	8,29	8,58	8,89	9,21	9,53
<b>Ecografía</b>	20,00	20,71	21,45	22,22	23,01	23,83
<b>Rayos X</b>	20,00	20,71	21,45	22,22	23,01	23,83

<b>SERVICIO DE PELUQUERÍA</b>						
Baño, corte de pelo, desparasitación, despulgada	12,00	12,43	12,87	13,33	13,81	14,30

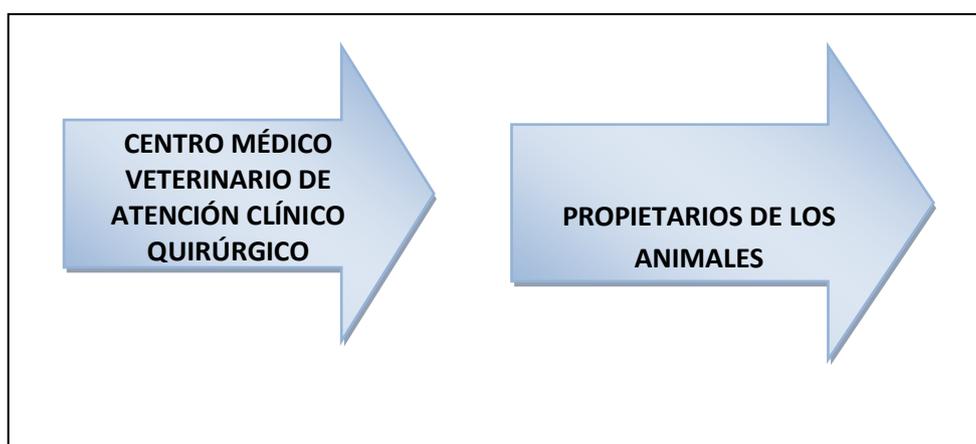
**FUENTE:** Cuadro 3.29

**ELABORACIÓN:** La Autora

### 3.10. PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

La comercialización que prestará el centro médico veterinario será de manera directa es decir tendrá como clientes finales a los propietarios de los animales. Esta estrategia es una forma de aprovechar y dar imagen al centro médico veterinario, utilizando así adecuadamente las instalaciones y motivando a los usuarios que generen sus propias sugerencias para realizar las debidas correcciones en los servicios.

**Cuadro N° 3.35.**  
**COMERCIALIZACIÓN DIRECTA**



**FUENTE:** Investigación Directa

**ELABORACIÓN:** La Autora

#### 3.10.1. Estrategias de Comercialización

Para la implementación de un correcto plan de comercialización se trabajará con las 4P'S que son producto, precio, promoción y publicidad.

#### **3.10.1.1. Producto o Servicio**

El centro Médico Veterinario entregará un servicio de calidad, en un ambiente acogedor, en el que incluirá amabilidad, responsabilidad y experiencia. Además la variedad de servicios que este ofrezca satisfacerán las necesidades de los propietarios de los animales puesto que contarán con un lugar que brinde salud y bienestar a sus animales.

#### **3.10.1.2. Precio**

La estrategia para determinar el precio estará basada en la competencia, calidad y diferenciación.

- a) Se analizará los precios de la competencia para así poder establecer un buen precio en el mercado sin alejarse de lo normal y sin llegar a lo exagerado.
- b) Enfatizará en la calidad y diferenciación del servicio con relación a la competencia generando una imagen que le haga diferente a los demás.
- c) Los precios de consulta, servicios adicionales, medicamentos, alimentos y accesorias serán accesibles y módicos para todos los clientes.

#### **3.10.1.3. Plaza**

- a) El Centro Médico Veterinario se encontrará localizado en la cabecera cantonal que es la Ciudad de El Ángel, puesto que es un lugar estratégico para que todas las personas puedan acceder al servicio sin ningún inconveniente.
- b) Existirá una adecuada distribución de tal manera que el cliente se sienta a gusto de ingresar a las instalaciones, sienta el orden, higiene y organización de la microempresa.

#### **3.10.1.4. Publicidad**

a) La microempresa se apoyará en los medios de difusión existentes como es la radio; siendo una de las más sintonizadas la “Radio Carisma” logrando de esta forma llegar a diferentes sectores de la ciudad y obtener la aceptación necesaria para el servicio.

b) Elaboración de hojas volantes dando a conocer el centro médico veterinarios y los servicios que oferta el mismo.

#### **3.11. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO**

- Este estudio permitió realizar una exploración preliminar sobre las variables e indicadores de la demanda, oferta y la incidencia sobre el mercado.

- Los animales forman parte de nuestro entorno y nos brindan diferentes aportes en nuestro diario vivir, motivo por el cual los dueños preocupados por el mantenimiento de sus animales buscan lugares adecuados donde puedan ser atendidos y tratados.

- Los servicios que proporcionan los centros médicos veterinarios tienen el objetivo de salvaguardar la vida de los animales brindando bienestar y seguridad a los mismos.

- La demanda potencial que tendrá el centro médico veterinario son los habitantes del Cantón Espejo que poseen animales, usualmente son personas que se encuentran entre las edades de 40 a 79 años y que en su mayoría son ganaderos y agricultores que tienen un nivel socio económico medio.

- En el Cantón Espejo únicamente existe un Almacén Agro Veterinario el cual la mayoría de sus ventas las destina a la distribución de

agroquímicos y un menor porcentaje a la venta de medicamentos veterinarios, es por tal razón que este lugar no abastece a la demanda existente en la zona.

- La base de todo precio de venta es el costo y gastos del servicio, la oferta y demanda y más una ganancia la cual está al libre criterio de la empresa.
- Una adecuada determinación de costos, gastos de los rubros necesarios aplicables en la inversión con llevará a la reducción de errores en la planeación y determinación de flujos reales.
- Se utilizará un sistema de comercialización directo el cual permitirá estar al contacto empresa – clientes, garantizando así clientes potenciales y leales para el centro médico veterinario.
- Se ha concluido que la creación de un Centro Médico Veterinario de Atención Clínico Quirúrgico en la ciudad de El Ángel, Cantón Espejo, Provincia del Carchi es factible puesto que existe demanda insatisfecha, por lo cual se quiere brindar a los propietarios de los animales un lugar donde puedan acudir con sus animales, los mismos que deben ser diagnosticados, controlados y tratados adecuadamente garantizando la salud y seguridad del paciente y por ende satisfacción de los propietarios.

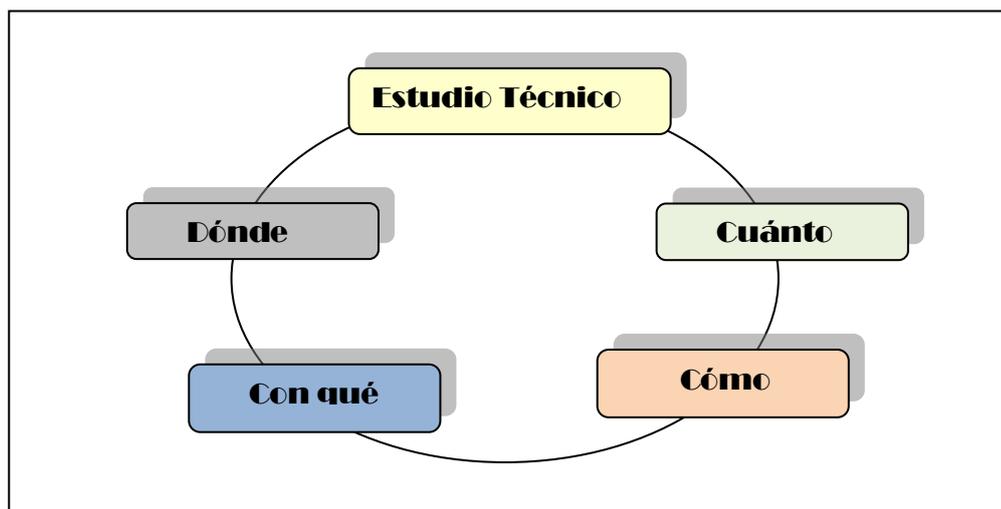
## CAPÍTULO IV

### 4. ESTUDIO TÉCNICO

La base fundamental para el programa de producción del Proyecto es principalmente los resultados alcanzados en el estudio de mercado efectuado.

El estudio técnico tiene como objetivo fundamental determinar los componentes principales para poder implementar la microempresa. Por lo que se pretende analizar y determinar el tamaño óptimo de la planta, su ubicación, maquinaria y equipos a necesitar, su adecuada instalación o distribución de los espacios; sin dejar de lado la organización requerida; es decir, todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y operatividad física del proyecto.

**Gráfico N° 4.1.  
INTERROGANTES DEL ESTUDIO TÉCNICO**



ELABORACIÓN: La Autora.

De estas actividades se desprenderá la información de las necesidades de inversión, mano de obra, recursos materiales y tecnológicos para la puesta en marcha y futuro desarrollo de la microempresa a instalarse.

Así pues, en este fragmento del estudio se determinan varios aspectos técnicos como son: localización del proyecto, tamaño de la unidad productiva propuesta, ingeniería y las inversiones fijas, requeridas para el arranque del Proyecto.

#### **4.1. LOCALIZACIÓN DE LA MICROEMPRESA**

Con el objeto de establecer la localización de la nueva microempresa, se partirá del área geográfica general que se hizo referencia en el estudio de mercado, en la cual se instalará la planta y desde donde se realizará las diferentes presentaciones del servicio a prestar. El estudio de localización plantea dos niveles de mejora en el proceso de decidir el lugar apropiado para su instalación.

##### **4.1.1. Macrolocalización**

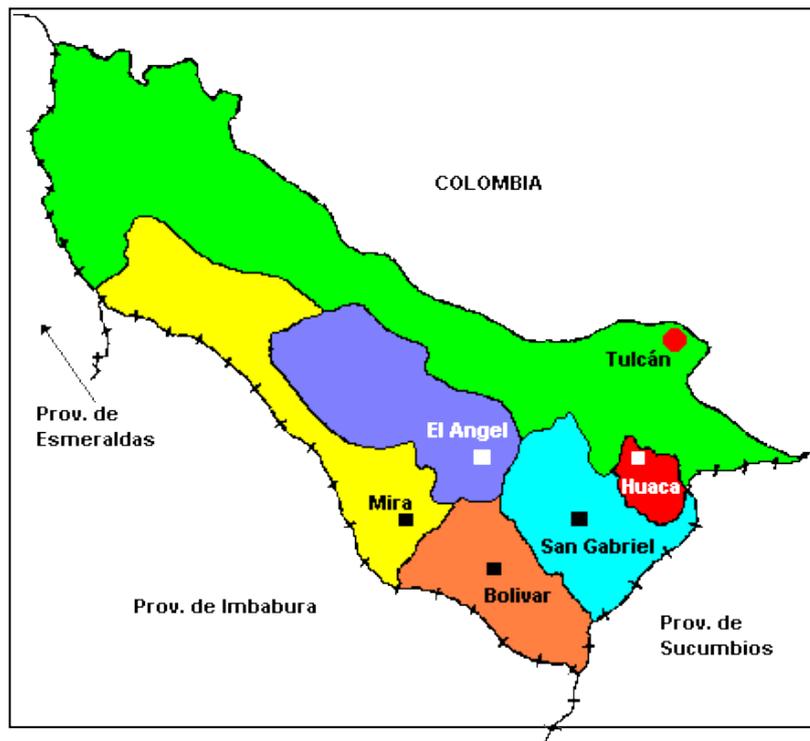
La Macro localización comprende el establecimiento del lugar geográfico en donde se llevará a cabo el proyecto; por lo que, es necesario tomar en cuenta varios aspectos como: La región, Provincia, Cantón o área geográfica, con el único objetivo de conocer con precisión el lugar donde se desarrollará el proyecto.

El Centro Médico Veterinario de Atención Clínico Quirúrgico estará ubicado en la Sierra Norte, Provincia del Carchi, Cantón Espejo, Ciudad El Ángel la cual se distingue por ser una provincia eminentemente agrícola y ganadera en donde la mayoría de sus pobladores se dedican a la crianza de animales tanto de especies mayores como de especies menores.

El cantón cuenta con vías de acceso a las diferentes capitales de la provincia que conforman el Ecuador y a los diferentes cantones aledaños a este. El acceso al lugar donde estará ubicado el Centro Médico Veterinario es de primer orden puesto que se encuentra en buen estado y sobre todo es un en espacio donde las personas pueden acudir sin ningún inconveniente.

La mayor parte la población tiene acceso a la educación que les garantiza una formación profesional y humana ayudándoles a desenvolverse mejor en la sociedad.

**Gráfico Nº 4.2.**  
**MAPA DE MACROLOCALIZACIÓN**  
**PROVINCIA DEL CARCHI**



**FUENTE:** Plan Estratégico del Municipio Cantón Espejo  
**ELABORACIÓN:** La Autora.

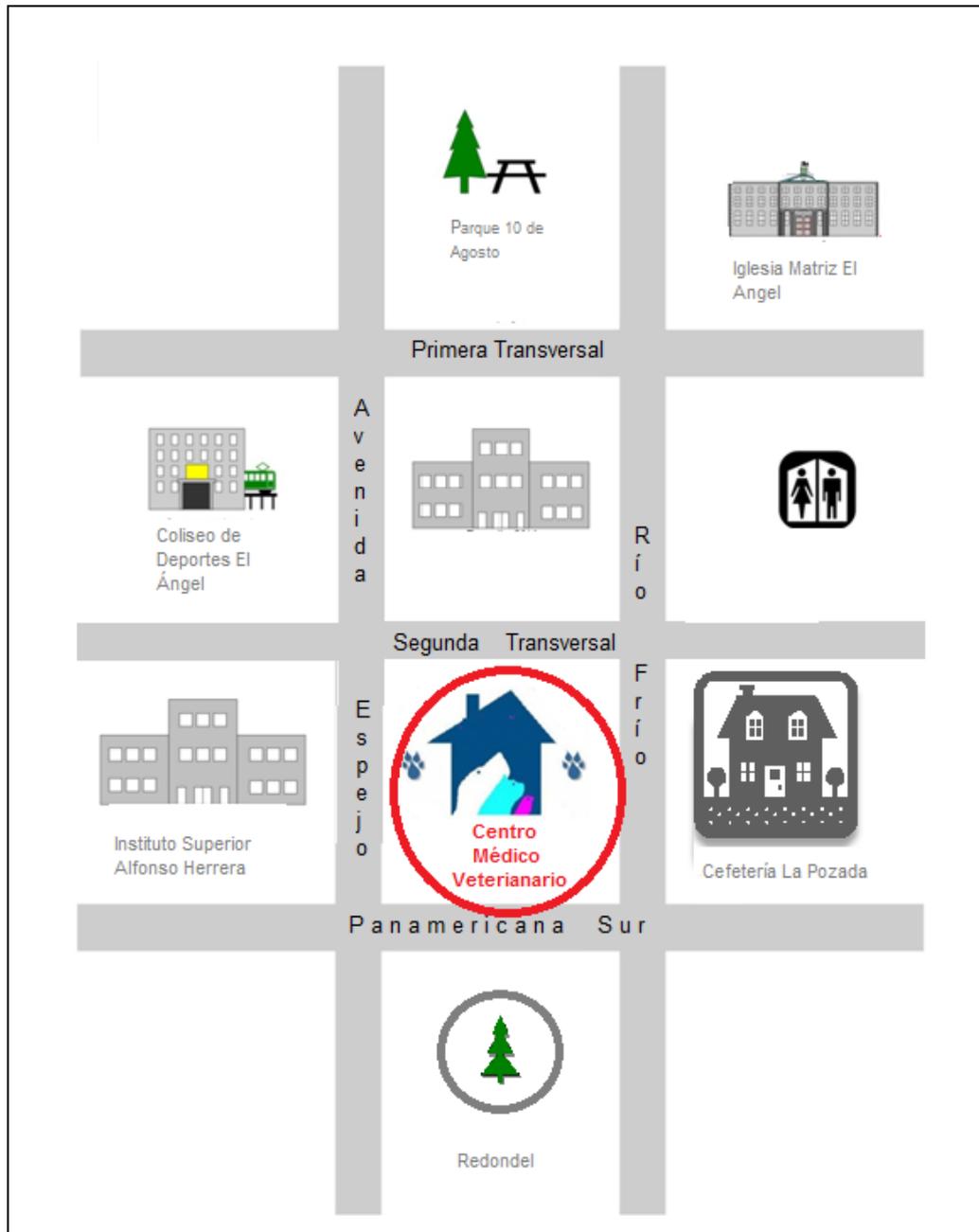
#### **4.1.2. Microlocalización**

El segundo nivel de estudio de la localización, tiene que ver con la micro localización. Al respecto, el centro médico veterinario se ubicará en la ciudad de El Ángel. Esta localización se destaca por otros atributos, como son: disponibilidad de terreno, tipo de suelo apropiado, agua, alcantarillado, energía eléctrica, telecomunicaciones y sobre todo no afecta al plan regulador que establece el municipio de la localidad. Es un punto estratégico ya que todos los habitantes de la ciudad podrán acudir sin ningún inconveniente.

##### **4.1.2.1. Dirección**

El proyecto a ejecutarse estará micro localizado en la ciudad del El Ángel, Avenida Espejo y Segunda Transversal S/N cerca al Instituto Tecnológico Superior “Alfonso Herrera”.

**Gráfico N° 4.3.**  
**CROQUIS DE MICROLOCALIZACIÓN**



**FUENTE:** Investigación Directa  
**ELABORACIÓN:** La Autora.

Para la evaluación de las alternativas de localización se utilizará la respectiva aplicación de factores, al identificar éstos, se tomara en cuenta la escala evaluación, priorización e factores, ponderación y por último la decisión de la localización.

Este punto ayudará a establecer con precisión el lugar donde se va a desarrollar la actividad económica.

#### **4.1.2.2. Factores Coadyuvantes o Relacionados**

##### **a) Factores Geográficos**

- Orografía de Suelo
- Clima
- Nivel de Riesgo

##### **b) Factores Comerciales**

- Posición Estratégica
- Vías de Acceso
- Personas que poseen animales
- Disponibilidad de Espacio
- Ruido
- Seguridad
- Manejo de desechos
- Proveedores
- Servicios Básicos
- Basura
- Polución del Paisaje
- Abastecimiento de Materia Prima
- Mano de Obra cualificada
- Tipo de Mercado

### c) Factores Legales

- Ordenanzas Municipales
- Permiso Sanitario
- Permiso Bomberos
- Permiso Construcción Municipio

### 4.1.2.3. Matriz de Factores

#### a) Escala de Evaluación

**Cuadro N° 4.1.**  
**ESCALA DE EVALUACIÓN**

<b>ESCALA CUALITATIVA</b>	<b>ESCALA CUANTITATIVA</b>
ÓPTIMO	5
MUY BUENA	4
BUENA	3
REGULAR	2
PÉSIMA	1
INDIFERENTE	0

**FUENTE:** Investigación Directa  
**ELABORACIÓN:** La Autora.

#### b) Posibles Sitios de Localización

- (A) Parroquia 27 de Septiembre
- (B) Barrio Blas Ángel (Avenida Espejo y segunda transversal)
- (C) Sector Cruz de Mayo

c) Diseño de la Matriz de Factores

**Cuadro N° 4.2.  
MATRIZ DE FACTORES**

<b>FACTORES</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>
<b>Factores Geográficos</b>			
Orografía de Suelo	4	4	3
Clima	3	3	3
Nivel de Riesgo	3	3	3
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>9</b>
<b>Factores Comerciales</b>			
Posición Estratégica	3	4	2
Vías de Acceso	4	4	4
Personas que poseen animales	3	4	3
Disponibilidad de Espacio	5	5	4
Ruido	4	4	4
Seguridad	4	5	3
Manejo de desechos	3	3	3
Proveedores	1	1	1
Servicios Básicos	4	5	4
Basura	3	5	3
Polución del Paisaje	0	0	0
Abastecimiento de Materia Prima	1	1	1
Mano de Obra cualificada	3	3	3
Tipo de Mercado	4	5	4
<b>TOTAL</b>	<b>42</b>	<b>49</b>	<b>39</b>
<b>Factores Legales</b>			
Ordenanzas Municipales	5	5	5
Permiso Sanitario	5	5	5
Permiso Bomberos	2	2	2
Permiso Construcción Municipio	5	5	5
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>17</b>	<b>17</b>
<b>TOTAL FINAL</b>	<b>69</b>	<b>76</b>	<b>65</b>

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora.

Aparentemente el lugar más idóneo para poner en funcionamiento el Centro Médico Veterinario es la opción B que es el Barrio Blas Ángel, explícitamente en la Avenida Espejo y Segunda Transversal, puesto que esta tiene el mayor puntaje asignado.

#### d) Regla de Decisión

- El factor más significativo del proyecto es el comercial al cual se le asigna el 50%.
- Los Otros dos factores en conflicto son geográfico y legal; al cual se les asigna 30% y 20% correspondientemente.

**Cuadro N° 4.3.**

#### **MATRIZ DE PONDERACIÓN DE FACTORES**

<b>FACTORES</b>	<b>% Ponderación</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>
<b>Factores Geográficos</b>				
Orografía de Suelo	9%	0,36	0,36	0,27
Clima	5%	0,15	0,15	0,15
Nivel de Riesgo	16%	0,48	0,48	0,48
<b>TOTAL</b>	<b>30%</b>	<b>0,99</b>	<b>0,99</b>	<b>0,90</b>
<b>Factores Comerciales</b>				
Posición Estratégica	8%	0,24	0,32	0,16
Vías de Acceso	3%	0,12	0,12	0,12
Personas que poseen animales	5%	0,15	0,2	0,15
Disponibilidad de Espacio	6%	0,3	0,3	0,24
Ruido	2%	0,08	0,08	0,08
Seguridad	2%	0,08	0,1	0,06
Manejo de desechos	1%	0,03	0,03	0,03
Proveedores	3%	0,03	0,03	0,03
Servicios Básicos	5%	0,2	0,25	0,20
Basura	3%	0,09	0,15	0,09
Polución del Paisaje	1%	0	0	0,00
Abastecimiento de Materia Prima	4%	0,04	0,04	0,04
Mano de Obra cualificada	3%	0,09	0,09	0,09
Tipo de Mercado	4%	0,16	0,2	0,16
<b>TOTAL</b>	<b>50%</b>	<b>1,61</b>	<b>1,91</b>	<b>1,45</b>

<b>Factores Legales</b>				
Ordenanzas Municipales	5%	0,25	0,25	0,25
Permiso Sanitario	5%	0,25	0,25	0,25
Permiso Bomberos	5%	0,1	0,1	0,10
Permiso Construcción Municipio	5%	0,25	0,25	0,25
<b>TOTAL</b>	<b>20%</b>	<b>0,85</b>	<b>0,85</b>	<b>0,85</b>
<b>TOTAL FINAL</b>	<b>100%</b>	<b>3,45</b>	<b>3,75</b>	<b>3,20</b>

**FUENTE:** Investigación Directa

**ELABORACIÓN:** La Autora.

Realizado este análisis se facilita de manera eficiente desarrollar la elaboración del proyecto para la creación de un Centro Médico Veterinario de Atención Clínico y Quirúrgico en la ciudad de El Ángel.

## **4.2. TAMAÑO DEL PROYECTO**

Para establecer el tamaño del proyecto se parte de la capacidad de servicio que alcance a cubrir una parte de la demanda insatisfecha, determinada en el estudio de mercado.

### **4.2.1. Factores que afectan a la determinación del tamaño**

El análisis de estos factores permite determinar un panorama claro con respecto a cuan viable o riesgoso resulta la implementación del proyecto. Las perspectivas en este sentido dan la pauta de atractivo o no al inversionista.

Para determinar la capacidad del proyecto, se parte del planteamiento de cuatro aspectos:

- Disponibilidad de recursos
- Materias primas e insumos
- Según la tecnología a utilizar
- La organización
- Objetivos de crecimiento según la demanda insatisfecha

#### **4.2.1.1. Disponibilidad de Terreno**

Para la implementación del proyecto se contará con un espacio doscientos metros cuadrados ubicados en la sección urbana de la parroquia El Ángel, el mismo que está valorado en el mercado en 5000 USD. Para las obras civiles se financiará con un crédito en las instituciones del sistema financiero local. Según este factor, el tamaño del proyecto será edificado en un espacio de 170 m<sup>2</sup>.

#### **4.2.1.2. Materias Primas e Insumos**

Para adquirir los materiales, equipos e instrumentos para el funcionamiento de la microempresa se tendrá que salir a ciudades como Ibarra o Quito a adquirirlos, permitiendo esto contratar a los respectivos proveedores que visitarán el centro cada vez que se realice el pedido.

#### **4.2.1.3. Según la tecnología a utilizar**

Se utilizará una tecnología tradicional para destacar la cultura, tradiciones y costumbres de la región, además una tecnología mejorada puesto que debe estar acorde con los nuevos avances tecnológicos. Los equipos y el instrumental quirúrgico que el centro médico veterinario prevee adquirir son de alta calidad y con tecnología avanzada los cuales permitirán realizar los diagnósticos, controles y tratamientos adecuados para los animales. En lo que concierne a cirugía esta microempresa tendrá un quirófano debidamente equipado.

#### **4.2.1.4. La organización**

El factor de organización de centro médico veterinario es importante tomarlo en cuenta para su funcionamiento. La leyes actuales permiten la conformación de empresas unipersonales y estaría compuesta por personal administrativo y personal operativo. Con respecto

a este factor se toma en cuenta el recurso humano que laborará en las distintas áreas de la microempresa, para lo cual en el medio se dispone con mano de obra calificada; es decir contar con un personal apropiado para cada puesto de trabajo. Se hace referencia a profesionales técnicos preparados por las Facultades de Ciencias Veterinarias y Ciencias Administrativas; de esta forma se garantiza llevar una organización adecuada y que contribuya con el desarrollo del centro.

#### 4.2.1.5. Objetivos de crecimiento según demanda insatisfecha

Para la determinación de los objetivos de crecimiento se parte de la captación que se realiza de la demanda insatisfecha y el planteamiento de objetivos de crecimiento en función de la disponibilidad de recursos como se ilustra en los siguientes cuadros.

**Cuadro N° 4.4.**

#### **OBJETIVOS DE CRECIMIENTO – CAPTACIÓN DE DEMANDA DE CONSULTAS INSATISFECHAS PARA PERROS**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>PORCENTAJE DE CAPTACIÓN</b>	<b>TOTAL CAPTACIÓN</b>
2011	-6478	25	1619
2012	-6491	30	1947
2013	-6504	35	2276
2014	-6517	40	2607
2015	-6530	45	2938

**FUENTE:** Estudio de Mercado Cuadro N°3,27

**ELABORACIÓN:** La Autora.

**Cuadro N° 4.5.**

**OBJETIVOS DE CRECIMIENTO – CAPTACIÓN DE DEMANDA  
CONSULTAS INSATISFECHAS PARA GATOS**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>PORCENTAJE DE CAPTACIÓN</b>	<b>TOTAL CAPTACIÓN</b>
2011	-3422	25	855
2012	-3429	30	1029
2013	-3436	35	1202
2014	-3442	40	1377
2015	-3449	45	1552

**FUENTE:** Estudio de Mercado Cuadro N°3,27

**ELABORACIÓN:** La Autora.

**Cuadro N° 4.6.**

**OBJETIVOS DE CRECIMIENTO – CAPTACIÓN DE DEMANDA  
CONSULTAS INSATISFECHAS PARA PÁJAROS**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>PORCENTAJE DE CAPTACIÓN</b>	<b>TOTAL CAPTACIÓN</b>
2011	-1528	25	382
2012	-1531	30	459
2013	-1534	35	537
2014	-1537	40	615
2015	-1540	45	693

**FUENTE:** Estudio de Mercado Cuadro N°3,27

**ELABORACIÓN:** La Autora.

**Cuadro N° 4.7.**

**OBJETIVOS DE CRECIMIENTO – CAPTACIÓN DE DEMANDA  
CONSULTAS INSATISFECHAS PARA CONEJOS**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>PORCENTAJE DE CAPTACIÓN</b>	<b>TOTAL CAPTACIÓN</b>
2011	-1528	25	382
2012	-1531	30	459
2013	-1534	35	537
2014	-1537	40	615
2015	-1540	45	693

**FUENTE:** Estudio de Mercado Cuadro N°3,27

**ELABORACIÓN:** La Autora.

**Cuadro N° 4.8.**  
**OBJETIVOS DE CRECIMIENTO – CAPTACIÓN DE DEMANDA**  
**CONSULTAS INSATISFECHAS PARA CABALLOS**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>PORCENTAJE DE CAPTACIÓN</b>	<b>TOTAL CAPTACIÓN</b>
2011	-5316	25	1329
2012	-5326	30	1598
2013	-5337	35	1868
2014	-5348	40	2139
2015	5727	45	2577

**FUENTE:** Estudio de Mercado Cuadro N°3,27

**ELABORACIÓN:** La Autora.

**Cuadro N° 4.9.**  
**OBJETIVOS DE CRECIMIENTO – CAPTACIÓN DE DEMANDA**  
**CONSULTAS INSATISFECHAS PARA VACAS**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>PORCENTAJE DE CAPTACIÓN</b>	<b>TOTAL CAPTACIÓN</b>
2011	-6478	25	1619
2012	-6491	30	1947
2013	-6504	35	2276
2014	-6517	40	2607
2015	-6530	45	2938

**FUENTE:** Estudio de Mercado Cuadro N°3,27

**ELABORACIÓN:** La Autora

**Cuadro N° 4.10.**  
**OBJETIVOS DE CRECIMIENTO – CAPTACIÓN DE DEMANDA**  
**CONSULTAS INSATISFECHAS PARA CERDOS**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>PORCENTAJE DE CAPTACIÓN</b>	<b>TOTAL CAPTACIÓN</b>
2011	-4950	25	1237
2012	-4960	30	1488
2013	-4970	35	1739
2014	-4980	40	1992
2015	-4990	45	2245

**FUENTE:** Estudio de Mercado Cuadro N°3,27

**ELABORACIÓN:** La Autora

**Cuadro N° 4.11.**  
**OBJETIVOS DE CRECIMIENTO – CAPTACIÓN DE DEMANDA**  
**CONSULTAS INSATISFECHAS PARA OVEJAS**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>PORCENTAJE DE CAPTACIÓN</b>	<b>TOTAL CAPTACIÓN</b>
2011	-1528	25	382
2012	-1531	30	459
2013	-1534	35	537
2014	-1537	40	615
2015	-1540	45	693

**FUENTE:** Estudio de Mercado Cuadro N°3,27

**ELABORACIÓN:** La Autora

**Cuadro N° 4.12.**  
**OBJETIVOS DE CRECIMIENTO – CAPTACIÓN DE DEMANDA**  
**CONSULTAS INSATISFECHAS PARA OTROS ANIMALES**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>PORCENTAJE DE CAPTACIÓN</b>	<b>TOTAL CAPTACIÓN</b>
2011	-3422	25	855
2012	-3429	30	1029
2013	-3436	35	1202
2014	-3442	40	1377
2015	-3449	45	1552

**FUENTE:** Estudio de Mercado Cuadro N°3,27

**ELABORACIÓN:** La Autora

Como se puede apreciar en el cuadro anterior los objetivos de crecimiento planteados respecto a la demanda insatisfecha en cinco años de operación alcanza el 45% en todos los animales, lo que demuestra una gran expectativa del proyecto respecto al mercado potencial.

La microempresa iniciará captando un 25% del mercado local, puesto que la competencia seguirá laborando con sus clientes tratando así de satisfacer las necesidades de toda la demanda insatisfecha.

#### 4.2.1.6. Fijación de la capacidad del proyecto

Este aspecto en el tamaño del proyecto tiene relación la capacidad de servicio, es decir, determinar cuál es la capacidad técnica viable, tomando en cuenta las condiciones normales de trabajo derivadas del estudio de mercado.

**Cuadro N° 4.13.  
CAPACIDAD DE SERVICIO DEL CENTRO  
MÉDICO VETERINARIO- PERROS**

<b>AÑOS</b>	<b>TOTAL CAPTACIÓN</b>	<b>CONSULTAS DIARIAS</b>
2011	1619	4
2012	1947	5
2013	2276	6
2014	2607	7
2015	2938	8

FUENTE: Cuadro N° 4.4.

ELABORACIÓN: La Autora

**Cuadro N° 4.14.  
CAPACIDAD DE SERVICIO DEL CENTRO  
MÉDICO VETERINARIO- GATOS**

<b>AÑOS</b>	<b>TOTAL CAPTACIÓN</b>	<b>CONSULTAS DIARIAS</b>
2011	855	2
2012	1029	3
2013	1202	3
2014	1377	4
2015	1552	4

FUENTE: Cuadro N° 4.5.

ELABORACIÓN: La Autora

**Cuadro N° 4.15.**  
**CAPACIDAD DE SERVICIO DEL CENTRO**  
**MÉDICO VETERINARIO- PÁJAROS**

<b>AÑOS</b>	<b>TOTAL CAPTACIÓN</b>	<b>CONSULTAS DIARIAS</b>
2011	382	1
2012	459	1
2013	537	1
2014	615	2
2015	693	2

FUENTE: Cuadro N° 4.6.

ELABORACIÓN: La Autora

**Cuadro N° 4.16.**  
**CAPACIDAD DE SERVICIO DEL CENTRO**  
**MÉDICO VETERINARIO- CONEJOS**

<b>AÑOS</b>	<b>TOTAL CAPTACIÓN</b>	<b>CONSULTAS DIARIAS</b>
2011	382	1
2012	459	1
2013	537	1
2014	615	2
2015	693	2

FUENTE: Cuadro N° 4.7.

ELABORACIÓN: La Autora

**Cuadro N° 4.17.**  
**CAPACIDAD DE SERVICIO DEL CENTRO**  
**MÉDICO VETERINARIO- CABALLOS**

<b>AÑOS</b>	<b>TOTAL CAPTACIÓN</b>	<b>CONSULTAS DIARIAS</b>
2011	1329	4
2012	1598	4
2013	1868	5
2014	2139	6
2015	2577	7

FUENTE: Cuadro N° 4.8.

ELABORACIÓN: La Autora

**Cuadro N° 4.18.**  
**CAPACIDAD DE SERVICIO DEL CENTRO**  
**MÉDICO VETERINARIO- VACAS**

<b>AÑOS</b>	<b>TOTAL CAPTACIÓN</b>	<b>CONSULTAS DIARIAS</b>
2011	1619	4
2012	1947	5
2013	2276	6
2014	2607	7
2015	2938	8

FUENTE: Cuadro N° 4.9.

ELABORACIÓN: La Autora

**Cuadro N° 4.19.**  
**CAPACIDAD DE SERVICIO DEL CENTRO**  
**MÉDICO VETERINARIO- CERDOS**

<b>AÑOS</b>	<b>TOTAL CAPTACIÓN</b>	<b>CONSULTAS DIARIAS</b>
2011	1237	3
2012	1488	4
2013	1739	5
2014	1992	5
2015	2245	6

FUENTE: Cuadro N° 4.10.

ELABORACIÓN: La Autora

**Cuadro N° 4.20.**  
**CAPACIDAD DE SERVICIO DEL CENTRO**  
**MÉDICO VETERINARIO- OVEJAS**

<b>AÑOS</b>	<b>TOTAL CAPTACIÓN</b>	<b>CONSULTAS DIARIAS</b>
2011	382	1
2012	459	1
2013	537	1
2014	615	2
2015	693	2

FUENTE: Cuadro N° 4.11.

ELABORACIÓN: La Autora

**Cuadro N° 4.21.**  
**CAPACIDAD DE SERVICIO DEL CENTRO**  
**MÉDICO VETERINARIO- OTROS**

<b>AÑOS</b>	<b>TOTAL CAPTACIÓN</b>	<b>CONSULTAS DIARIAS</b>
2011	855	2
2012	1029	3
2013	1202	3
2014	1377	4
2015	1552	4

**FUENTE:** Cuadro N° 4.12.

**ELABORACIÓN:** La Autora

En los cuadros anteriores se puede observar una estimación de las consultas diarias que tendrá el Centro Médico Veterinario tanto para especies mayores como especies menores. Claramente demuestra el crecimiento de consultas durante los próximos cinco años.

### **4.3. INGENIERÍA DEL PROYECTO**

En esta parte del proyecto se abordan aspectos propios de la ingeniería o requerimientos, tales como: infraestructura civil, terrenos, edificios, procesos de producción, producto, equipo y maquinaria, tecnología, recursos humanos entre otros.

#### **4.3.1. Requerimientos de infraestructura civil**

Representan las instalaciones físicas, que son los espacios necesarios en donde desarrollará las operaciones la nueva microempresa. Es importante indicar las diferentes áreas con que va estar formada la microempresa, para lo cual a continuación se indica las instalaciones que contemplará el proyecto.

**Cuadro N° 4.22.  
ÁREAS DE CONSTRUCCIÓN**

<b>ÁREAS</b>	<b>EXTENSIÓN m<sup>2</sup></b>
Consultorios (2)	35
Laboratorio	20
Área de Hospitalización	20
Quirófano	30
Peluquería	16
Gerencia	12
Contabilidad	12
Recepción	16
Baño	9
<b>SUBTOTAL</b>	<b>170 m<sup>2</sup></b>

**FUENTE:** Asesoramiento de Ingeniero Civil  
**ELABORACIÓN:** La Autora.

El total de las instalaciones, construcciones y área de servicios del centro médico veterinario se distribuirá en 170 m<sup>2</sup>, de los cuales 40 m<sup>2</sup> se asignará para la construcción del área administrativa, 121 m<sup>2</sup> área de servicios, 9 m<sup>2</sup> baños, y el resto de terreno se asignará para la parqueaderos a las afueras de la microempresa.

#### **4.3.2. Terrenos**

Para llevar a cabo el presente proyecto se aportará como inversión propia un terreno, con extensión de 200 metros. El costo del terreno en el mercado es 5000 dólares de acuerdo al avalúo Municipal.

**Cuadro N° 4.23.**  
**REQUERIMIENTO DEL TERRENO**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>TOTAL</b>
TERRENO	200m <sup>2</sup>	5000

**FUENTE:** Investigación Directa

**ELABORACIÓN:** La Autora.

#### **4.3.3. Edificios**

En este punto se cuenta con el asesoría de un Ingeniero Civil, el mismo que brinda una sugerencia para la elaboración de los respectivos planos y distribución adecuada de las instalaciones, de acuerdo a los requerimientos; facilitando el plano y costos estimados de la obra.

##### **4.3.3.1. Estructura**

La estructura que tendrá la construcción civil será de hormigón armado, basado en columnas localizadas de forma que permitan un soporte estructural adecuado.

##### **4.3.3.2. Pisos**

Por el hecho de ser un centro que brinda salud e higiene estrictamente los pisos tienen que ser baldosas de manera que permitan una fácil limpieza y mayor higiene.

##### **4.3.3.3. Paredes**

Las paredes serán de bloque, enlucidos con el respectivo cemento.

##### **4.3.3.4. Costo**

Según los estudios de ingeniería y arquitectura, se ha estimado el valor de \$188,24 por cada metro de construcción de la Clínica Veterinaria.

**Cuadro N° 4.24.**  
**CONSTRUCCIONES**

<b>CONSTRUCCIONES</b>	<b>TOTAL</b>
Construcción Centro Veterinario más acabados	32000

**FUENTE:** Asesoramiento de Ingeniero Civil

**ELABORACIÓN:** La Autora.

#### **4.3.4. Distribución de las Instalaciones**

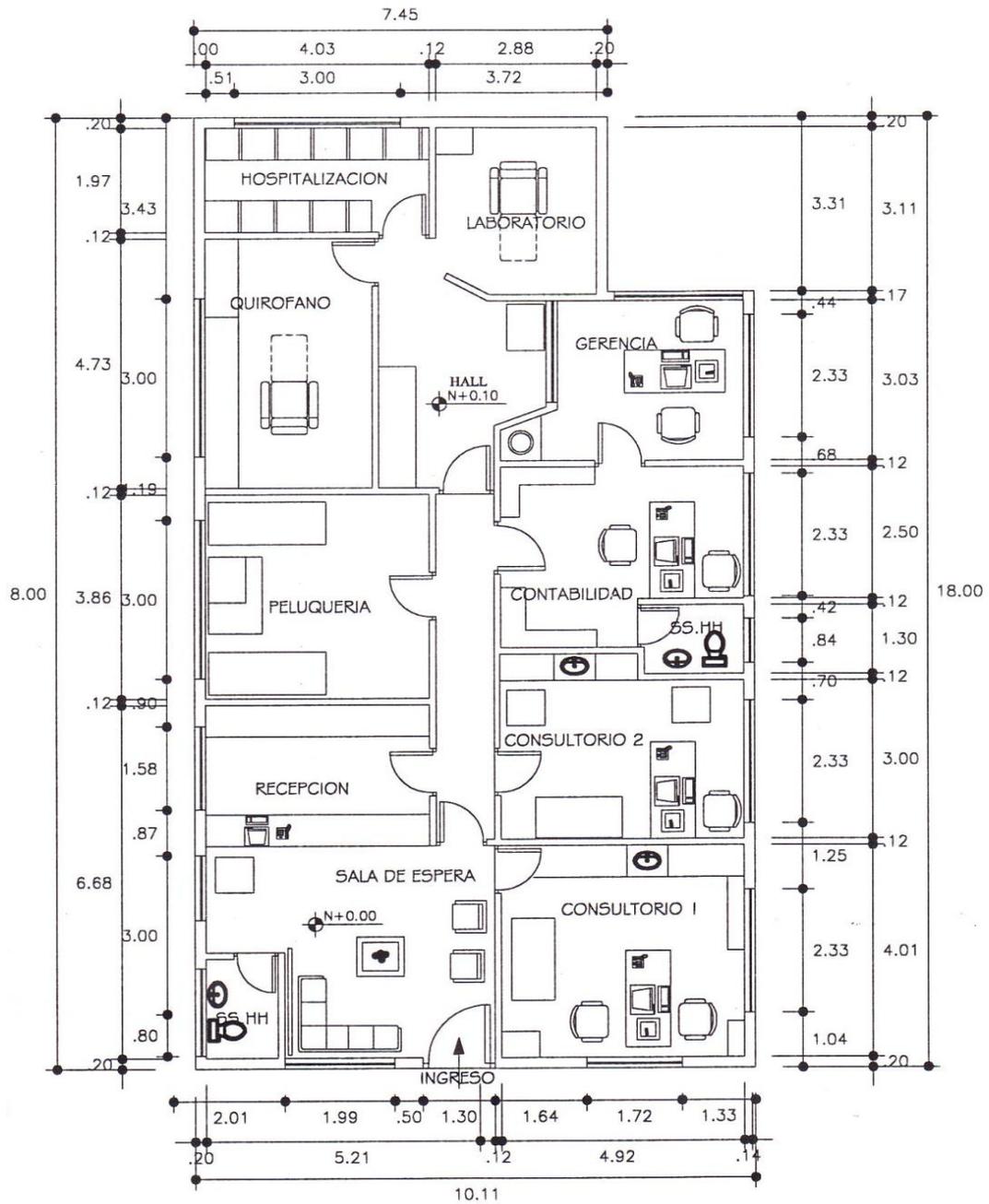
De acuerdo a la información proporcionada por el técnico de arquitectura manifiesta que el plano representa la estructura de la planta, que está formada de un piso de planta baja, y el cual contiene departamentos divididos en secciones organizados y bien definidos para de esta manera llevar a cabo la instalación de este centro médico.

Se dispondrá de suficiente espacio para que las actividades se realicen de una forma cómoda e independiente, facilitando así al acceso a todos los departamentos. Cada área del centro médico veterinario estará adecuada de acuerdo a las necesidades que tenga cada uno de ellos.

El Centro Médico Veterinario para su funcionamiento se lo ha distribuido en diferentes áreas dependiendo de las necesidades de los propietarios de los animales, brindando de esta manera comodidad y agilidad en los procesos. Se puede manifestar que se lo ha subdividido de la siguiente manera: Quirófano, Consultorios, Laboratorio, Área de Hospitalización, Peluquería, Gerencia, Contabilidad, Recepción.

**Cuadro N° 4.25.**  
**PLANO DE LAS INSTALACIONES DEL CENTRO MÉDICO**  
**VETERINARIO**

**CLÍNICA VETERINARIA ÁREA DE CONSTRUCCIÓN 170m2**



**PLANTA**  
 ESC: 1:100

#### 4.3.5. FLUJOGRAMAS DE PROCESOS

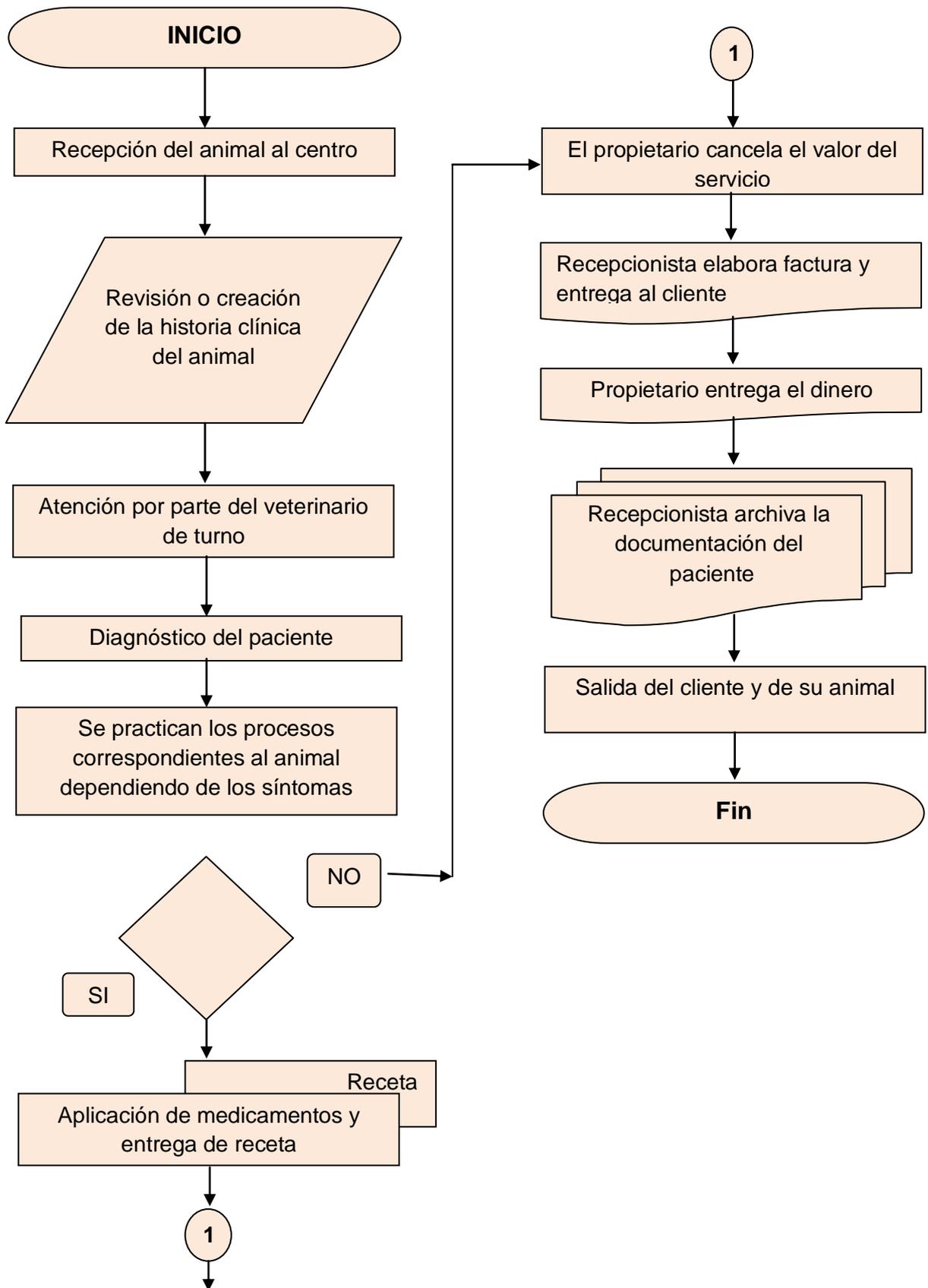
##### 4.3.5.1. Proceso del servicio de atención médica veterinaria a los animales en la clínica

**Cuadro N° 4.26.  
ACTIVIDADES DEL PROCESO DE UNA ATENCIÓN MÉDICA  
VETERINARIA EN LA CLÍNICA**

<b>LISTADO DE ACTIVIDADES</b>	<b>TIEMPO PREVISTO/ MINUTOS</b>
Recepción del animal al centro	2
Revisión o creación de la historia clínica del animal a atenderse	5
Atención por parte del veterinario de turno	10
Diagnóstico del paciente	5
Se practican los procesos correspondientes al animal dependiendo de los síntomas	18
Aplicación de medicamentos y entrega de receta	5
El propietario cancela el valor del servicio	3
Recepcionista elabora factura y entrega al cliente	3
Propietario entrega el dinero	2
Recepcionista archiva la documentación del paciente	5
Salida del cliente y de su animal	2
<b>TOTAL</b>	<b>60 minutos</b>

**FUENTE:** Investigación Directa

**ELABORACIÓN:** La Autora.



#### 4.3.5.2. Proceso para el Equipamiento y Logística del Proyecto

**Cuadro N° 4.27.**  
**EQUIPAMIENTO Y LOGÍSTICA DEL PROYECTO**

<b>N°</b>	<b>ACTIVIDAD</b>	<b>TIEMPO PREVISTO/ DÍAS (PROBABILÍSTICO)</b>
1	Requerimientos	5
2	Cotizaciones	5
3	Análisis y selección de proveedores	2
4	Adquisición materiales y equipos	5
5	Traslado de adquisiciones	2
6	Verificación de adquisiciones	2
7	Entrega recepción de materiales y equipos requeridos	1
8	Instalación de los equipos	4
9	Almacenamiento de los materiales	2
10	Comprobación del funcionamiento de equipos	15
11	Inicio del periodo de prueba	30
12	Apertura definitiva	-

**FUENTE:** Investigación Directa

**ELABORACIÓN:** La Autora.

**Cuadro N° 4.28.  
PLANTILLA DE CONTROL**

N°	SÍMBOLOS	ACTIVIDAD	TIEMPO PREVISTO/ DÍAS (PROBABILÍSTICO)
1	⇒ □ <del>▧</del> ○ ⊙ ▽ D	Requerimientos	5
2	⇒ □ ▧ ○ <del>⊙</del> ▽ D	Cotizaciones	5
3	⇒ □ ▧ ○ ⊙ ▽ <del>D</del>	Análisis y selección de proveedores	2
4	⇒ □ ▧ ○ <del>⊙</del> ▽ D	Adquisición materiales y equipos	5
5	<del>⇒</del> <del>□</del> ▧ ○ ⊙ ▽ D	Traslado de adquisiciones	2
6	⇒ □ <del>▧</del> ○ ⊙ ▽ D	Verificación de adquisiciones	2
7	⇒ □ ▧ ○ ⊙ <del>▽</del> <del>D</del>	Entrega recepción de materiales y equipos requeridos	1
8	⇒ □ ▧ ○ ⊙ ▽ D	Instalación de los equipos	4
9	⇒ □ ▧ ○ ⊙ <del>▽</del> <del>D</del>	Almacenamiento de los materiales	2
10	⇒ □ <del>▧</del> ○ ⊙ ▽ D	Comprobación del funcionamiento de equipos	15
11	⇒ □ ▧ ○ <del>⊙</del> ▽ D	Inicio del periodo de prueba	30
12	⇒ □ ▧ ○ ⊙ ▽ D	Apertura definitiva	--

**FUENTE:** Investigación Directa  
**ELABORACIÓN:** Autora del Proyecto

#### 4.4. PRESUPUESTO TÉCNICO

En esta parte del proyecto se abordan aspectos propios de la ingeniería o requerimientos, tales como: infraestructura civil, terrenos, edificios, procesos de producción, equipo y maquinaria, tecnología, recursos humanos, entre otros.

##### 4.4.1. Inversiones Fijas

Para iniciar el proyecto es preciso realizar la inversión en equipo, maquinaria, muebles y enseres necesarios para la ejecución del proyecto.

##### 4.4.1.1. Construcciones de áreas y espacios

De acuerdo a la información proporcionada por el ingeniero civil se ha podido establecer que la construcción de centro médico veterinario incluido los acabados tendrá un costo de \$ 32000, cabe manifestar que se ha realizado este presupuesto con cotizaciones de materiales de excelente calidad que garantizarán una buena infraestructura.

**Cuadro N° 4.29.**  
**VALOR CONSTRUCCIONES**

<b>CONSTRUCCIONES</b>	<b>ÁREA m<sup>2</sup></b>	<b>VALOR</b>
Construcción Centro Veterinario más acabados	170	32000 USD

**FUENTE:** Investigación Directa (asesoría de Ingeniero Civil)

**ELABORACIÓN:** Autora del Proyecto

##### 4.4.1.2. Vehículo

El Centro Médico Veterinario invertirá en una camioneta la cual servirá para visitas a domicilio a animales que no puedan acudir al centro, esto en es en el caso de animales de especies mayores.

**Cuadro N° 4.30.  
ADQUISICIÓN DE VEHÍCULO**

<b>MARCA</b>	<b>AÑO</b>	<b>VALOR</b>
Chevrolet LUV C/S 4x2	2008	13500 USD

**FUENTE:** Investigación Directa (Proforma, Mayo 2011)

**ELABORACIÓN:** Autora del Proyecto

#### **4.4.1.3. Requerimiento Mobiliario, Enseres, Equipos e Instrumentos**

La inversión inicial fija comprende la adquisición de los activos fijos, tangibles o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la microempresa.

Con el fin de determinar el valor a invertir en equipos de oficina, mobiliario y enseres se recabó varias proformas, que a continuación se detallan:

**Cuadro N° 4.31.  
MUEBLES Y ENSERES PARA USO ADMINISTRATIVO**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
Escritorios	2	150,00	300,00
Archivador	1	90,00	90,00
Mesa central	1	30,00	30,00
Sillas (tripersonales)	2	80,00	160,00
Sillas	6	10,00	60,00
Counter de Recepción	1	200,00	200,00
Estanterías	2	80,00	160,00
Basureros	4	5,00	20,00
<b>TOTAL</b>			<b>1020,00</b>

**FUENTE:** Investigación Directa (Factura Proforma, Mayo 2011)

**ELABORACIÓN:** La Autora.

**Cuadro N° 4.32.  
MUEBLES Y ENSERES PARA MÉDICO VETERINARIO**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
Escritorios Consultorios	2	125,00	250,00
Mesas Veterinarias	3	150,00	450,00
Mesas de Cirugía Hidráulica	1	200,00	200,00
Mesa de curaciones	1	120,00	120,00
Lámpara cuello de ganso	2	43,00	86,00
Jaulas	4	25,00	100,00
Lámpara Cenital	1	60,00	60,00
Mesa anestésista	1	80,00	80,00
Mesa para instrumental de ropa, sutura y material de curaciones	2	100,00	200,00
Estantería	2	80,00	160,00
Mesa de peluquería	2	100,00	200,00
Sillas	10	10,00	100,00
<b>TOTAL</b>			<b>2006,00</b>

**FUENTE:** Investigación Directa (Factura Proforma, Mayo 2011)

**ELABORACIÓN:** La Autora.

**Cuadro N° 4.33.  
EQUIPOS MÉDICOS VETERINARIOS**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
Ecógrafo	1	5000,00	5000,00
Rayos X	1	2500,00	2500,00
Endoscopio Veterinario	1	2500,00	2500,00
Analizador Bioquímico	2	1000,00	1000,00
<b>TOTAL</b>			<b>11000,00</b>

**FUENTE:** Investigación Directa (Factura Proforma, Mayo 2011)

**ELABORACIÓN:** La Autora

**Cuadro N° 4.34.  
INSTRUMENTAL MÉDICO VETERINARIO**

DESCRIPCIÓN	Q	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Bisturí de hoja cambiante	6	8,00	48,00
Hojas de número 20,21,22 y 23	5	16,00	80,00
Tijeras mayo rectas y curvas	7	3,00	21,00
Tijeras de punta aguda	4	6,00	24,00
Tijeras de punta roma	2	7,50	15,00
Pinzas de disección	6	9,00	54,00
Pinzas de disección con dientes de ratón	5	7,00	35,00
Estilete	2	4,00	8,00
Ganchos separadores de carabea	4	10,00	40,00
Agujas hipodérmicas	5	18,00	90,00
Jeringas de cristal universal	5	14,00	70,00
Equipo para enclisis (de caucho)	1	26,00	26,00
Tijera para sacar puntos	4	7,00	28,00
Pinza Aston	5	3,90	19,50
Tijera Metzembau	2	9,00	18,00
Pinzas Allis	4	5,00	20,00
Mosquito rectas	4	4,80	19,20
Jeringuillas Descartables	5	8,50	42,50
Termómetro	10	0,76	7,60
Hojas Bisturí	3	25,00	75,00
Guantes quirúrgicos (Caja)	5	8,00	40,00
Gaza (rollos grandes)	2	25,00	50,00
Agujas de sutura (caja)	2	14,00	28,00
Cuchillas andis	2	24,00	48,00
<b>TOTAL</b>			<b>906,80</b>

**FUENTE:** Investigación Directa (Factura Proforma, Mayo 2011)

**ELABORACIÓN:** La Autora

**Cuadro N° 4.35.  
EQUIPO DE COMPUTACIÓN**

DESCRIPCIÓN	Q	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Computador XTRATECH T27744D0	4	550,00	2200,00
Laptop Compaq Hp CQ42	1	623,00	623,00
<b>TOTAL</b>			<b>2823,00</b>

**FUENTE:** Investigación Directa (Factura Proforma, Mayo 2011)

**ELABORACIÓN:** La Autora

**Cuadro N° 4.36.  
EQUIPOS DE OFICINA**

DESCRIPCIÓN	Q	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Teléfonos	5	50,00	250,00
Teléfono Fax	1	125,00	125,00
Mini Componente LG	1	280,00	280,00
Plasma de 32"	1	350,00	350,00
Aire Acondicionado	1	250,00	250,00
Secadores de Caballo	5	30,00	150,00
Dispensador de Agua	1	50,00	50,00
<b>TOTAL</b>			<b>1455,00</b>

**FUENTE:** Investigación Directa (Factura Proforma, Mayo 2011)

**ELABORACIÓN:** La Autora

#### 4.4.1.4. Resumen de Inversiones Fijas

**Cuadro N° 4.37.**  
**RESUMEN INVERSIÓN FIJA**

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>
Lote de terreno	5000,00
Edificación Clínica Veterinaria	32000,00
Vehículo	13500,00
Muebles y enseres Oficina	1020,00
Muebles y Enseres Médicos	2006,00
Equipos Médico Veterinario	11000,00
Implementos Médico Veterinario	906,80
Equipo de Computación	2823,00
Equipos de Oficina	1455,00
<b>TOTAL</b>	<b>69710.80</b>

**FUENTE:** Cuadros Estadísticos de Inversiones Fijas  
**ELABORACIÓN:** La Autora

#### 4.4.2. Inversiones Variables

##### 4.4.2.1. Requerimiento de Personal

Consisten todos los recursos que la nueva empresa o proyecto destinará para la contratación de mano de obra directa, mano de obra indirecta, necesarios para iniciar con el proceso que se plantea ejecutar.

En el siguiente cuadro se detalla al personal que va a laborar en centro médico veterinario, es importante indicar que los valores económicos al momento son bajos por la iniciación de la actividad, pero esto cambiará a medida que la microempresa se posea en el mercado.

**Cuadro N° 4.38.  
RESUMEN REMUNERACIONES AL PERSONAL**

<b>PERSONAL</b>	<b>Q</b>	<b>SUELDO UNITARIO</b>	<b>SUELDO TOTAL</b>
Gerente	1	500,00	500,00
Contadora	1	400,00	400,00
Recepcionista	1	264,00	264,00
Veterinarios	2	400,00	800,00
Enfermeras	2	264,00	528,00
Peluquera	1	264,00	264,00
<b>TOTAL</b>			<b>2756,00</b>

**FUENTE:** Investigación Directa

**ELABORACIÓN:** La Autora

**4.4.2.2. Suministros, servicios básicos, publicidad y combustible**

**Cuadro N° 4.39.  
SUMINISTROS**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Q</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
Tinta para Impresora	2	5,00	10,00
Resma papel bond	2	3,50	7,00
Grapadora	2	3,50	7,00
Perforadora	2	1,50	3,00
Cuaderno	5	1,00	5,00
Carpeta	5	0,20	1,00
Esferos	10	0,25	2,50
<b>TOTAL</b>			<b>35,50</b>

**FUENTE:** Investigación Directa (Factura Proforma, Mayo 2011)

**ELABORACIÓN:** La Autora

**Cuadro N° 4.40.  
SERVICIOS BÁSICOS**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
Energía Eléctrica	40,00	480,00
Agua Potable	15,00	180,00
Servicio Telefónico e Internet	30,00	360,00
<b>TOTAL</b>		<b>1020,00</b>

**FUENTE:** Investigación Directa  
**ELABORACIÓN:** La Autora

**Cuadro N° 4.41.  
PUBLICIDAD**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
Publicidad	100,00	1200,00
<b>TOTAL</b>		<b>1200,00</b>

**FUENTE:** Investigación Directa  
**ELABORACIÓN:** La Autora

**Cuadro N° 4.42.  
COMBUSTIBLE Y MANTENIMIENTO VEHÍCULO**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
Combustible y Mantenimiento	100	1200,00
<b>TOTAL</b>		<b>1200,00</b>

**FUENTE:** Investigación Directa  
**ELABORACIÓN:** La Autora

**Cuadro N° 4.43.**  
**ADQUISICIÓN DE MEDICAMENTOS VETERINARIOS**

DESCRIPCIÓN	Q	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Desparasitarte Buen Can 2 Ml	3	1,21	3,63
Desparasitarte Buen Can 5 Ml	3	1,52	4,56
Desparasitarte Buen Can 10 Ml	3	2,05	6,15
Vacuna Duramune (Parvovirus - Coronavirus)	3	2,50	7,50
Vacuna Duramune (Quintuple- Leptospiras )	3	3,00	9,00
Vacuna Duramune (Sextuple- Leptospiras )	3	3,35	10,05
Vacuna Fel o Vac ( Triple Felina)	4	3,50	14,00
Vacuna Giardia Vax	4	3,75	15,00
Vacuna Rabvac	6	1,69	10,14
Canibitico	6	3,50	21,00
Zoo- Micina	5	4,00	20,00
Atropina Zoo	5	3,50	17,50
Tranquilan Gotero	5	2,60	13,00
Estro Zoo	4	9,00	36,00
Vita Zoo	3	6,60	19,80
Calcin Susp	3	5,50	16,50
Vermiplex	9	1,60	14,40
Pomada Alfa	4	6,00	24,00
Colirio	3	4,00	12,00
Dermin Cajas	3	5,00	15,00
Jabón	3	3,00	9,00
Adegan	3	3,30	9,90
Amitraz	9	2,00	18,00
Bovigan	7	1,98	13,86
Complexin b	4	1,60	6,40
Complexin b	6	2,50	15,00
Enrofin 10% oral	7	1,28	8,96
Ivermectina	5	2,50	12,50
Ivermectina	5	3,90	19,50

Mastinpel	5	2,00	10,00
Mastinpel secado	5	2,20	11,00
Maxigan 50	5	4,10	20,50
Mebendazole equinos	5	3,50	17,50
Oxigan 200 la	3	2,50	7,50
Pirantel pamoato	2	1,40	2,80
Pirantel pamoato	2	1,50	3,00
Rumigan	2	2,90	5,80
Rumigan	2	6,85	13,70
Shampoo+clorhexidina	2	3,40	6,80
Shampoo+clorhexidina	2	5,50	11,00
Shampoo+clorhexidina	1	9,20	9,20
Superfos b12	2	8,00	16,00
Vermicore-t	2	1,90	3,80
<b>TOTAL</b>			<b>536,95</b>

**FUENTE:** Investigación Directa (Factura Proforma, Mayo 2011)

**ELABORACIÓN:** La Autora

En el cuadro N° 4.43 se presenta una estimación de los medicamentos más utilizados en un Centro Médico Veterinario los mismos que se considerarán como materia prima directa. Cabe manifestar que al realizar un promedio se estableció que \$3.50 será el costo por animal en medicación por lo que se procede a realizar el siguiente cálculo:

**Cuadro N° 4.44.  
CANTIDAD DE M.P.D.**

<b>AÑOS</b>	<b>RUBROS</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
<b>MENORES</b>						
	Perros	1619	1947	2276	2607	2938
	Gatos	855	1029	1202	1377	1552
	Pájaros	382	459	537	615	693
	Conejos	382	459	537	615	693
<b>MAYORES</b>						
	Caballos	1329	1598	1868	2139	2577
	Vacas	1619	1947	2276	2607	2938
	Cerdos	1237	1488	1739	1992	2245
	Ovejas	382	459	537	615	693
	Otros	855	1029	1202	1377	1552
	<b>TOTAL ANIMALES</b>	<b>8660</b>	<b>10415</b>	<b>12174</b>	<b>13944</b>	<b>15881</b>
	<b>COSTO POR ANIMAL EN MEDICACIÓN</b>	<b>3.50</b>	<b>3.50</b>	<b>3.50</b>	<b>3.50</b>	<b>3.50</b>
	<b>COSTO TOTAL DE MPD</b>	<b>30310</b>	<b>36452.50</b>	<b>42609</b>	<b>48804</b>	<b>55583.50</b>

FUENTE: Cuadro N° 4.4, 4.5, 4.6, 4.7, 4.8, 4.9, 4.10, 4.11, 4.12

ELABORACIÓN: La Autora

**Cuadro N° 4.45.  
RESUMEN INVERSIONES VARIABLES**

<b>DETALLE</b>	<b>Valor Mensual</b>	<b>Total al año</b>
MPD		
Medicamentos Veterinarios	2525.83	30310,00
M.O.D.		
Sueldos	1592,00	19104,00
Aporte Patronal IESS (12,15%)	193,43	2321,16
GGF		
Suministros	35,50	426,00
Energía Eléctrica	40,00	480,00
Agua	15,00	180,00
Teléfono e Internet	30,00	360,00
Combustible y Mantenimiento	100,00	1200,00
Imprevistos	30,00	360,00
Gastos Administrativos		
Gasto Sueldos	1164,00	13968,00

Aporte Patronal IESS (12,15%)	141,43	1697.16
Gasto de Ventas		
Gasto Publicidad	100,00	1200,00
<b>TOTAL:</b>	<b>5967,19</b>	<b>71606.32</b>

**FUENTE:** Investigación Directa

**ELABORACIÓN:** La Autora

#### 4.4.3. Inversiones Diferidas

Los activos diferidos están constituidos por los gastos e inversiones necesarias para conformar la empresa o implementar la infraestructura inicial con la que trabajará la empresa. Igualmente constan los gastos que demanden los estudios o elaboración del Proyecto de Factibilidad.

**Cuadro N° 4.46.  
INVERSIONES DIFERIDAS**

<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR</b>	<b>TOTAL</b>
Gastos de Constitución		830,00
Registro Único de Contribuyentes	50,00	
Registro Sanitario	200,00	
Ordenanza Municipal	30,00	
Capacitación	300,00	
Gasto de puesta en Marcha	250,00	
Estudio de Factibilidad		700,00
<b>TOTAL</b>		<b>1530,00</b>

**FUENTE:** Investigación Directa

**ELABORACIÓN:** La Autora

#### 4.5. RESUMEN DE INVERSIONES REQUERIDAS

La inversión total requerida para iniciar las actividades de la microempresa asciende a la suma de \$ 77166.77. De los cuales el 60% de la inversión será financiado y el 40% corresponde a inversión propia.

**Cuadro N° 4.47.**  
**ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN**

DESCRIPCIÓN	MONTO
Inversión Fija	69710.80
Inversión Variable	5967.19
Inversión Diferida	1530.00
<b>TOTAL</b>	<b>77207.99</b>

**FUENTE:** Cuadros Estadísticos 4,37 – 4,45 ,4,46,  
**ELABORACIÓN:** La Autora

##### 4.5.1. Estructura de Financiamiento

A continuación se presenta la estructura de financiamiento, donde el 65% se financiará con crédito y el 35% será aporte propio del inversionista. La Corporación Financiera Nacional (CFN) financia montos a nuevos proyectos productivos. Para la obtención de este crédito se requiere presentar una garantía del 125% sobre el valor solicitado y aplica una tasa de interés del 11.83% anual al segmento de crédito para la microempresa.

**Cuadro N° 4.48.**  
**ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO**

DESCRIPCIÓN	MONTO	PORCENTAJE
Inversión Propia	27022.80	35%
Inversión Financiada	50185.19	65%
<b>TOTAL</b>	<b>77207.99</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Cuadros Estadísticos 4,37 – 4,45 ,4,46,  
**ELABORACIÓN:** La Autora

## CAPÍTULO V

### 5. ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

Este capítulo presenta cifras de ventas, ingresos, costos y gastos; consolidados de estados financieros proforma. Información que sirve para medir la rentabilidad del proyecto a través de la aplicación de diferentes herramientas financieras como: el Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno, el Costo Beneficio y el Período de Recuperación. Además, respaldan y sustentan los criterios de decisión de la inversión.

#### 5.1. DETERMINACIÓN DE INGRESOS PROYECTADOS

Para proyectar los ingresos, se realizó la debida operación de multiplicación entre la cantidad de animales a atender proyectada y el precio de la atención tanto en consultorio (animales menores) como a domicilio (animales mayores) y proyección de ingresos por servicios veterinarios. Se toma como referencia o base los datos obtenidos en el estudio de mercado.

**Cuadro Nº 5.1.**  
**INGRESOS POR ATENCIÓN EN CONSULTORIO**

<b>AÑOS</b> \ <b>RUBROS</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Perros	16767,98	20884,97	25285,65	29996,94	35012,38
Gatos	5313,14	6622,69	8012,31	9506,51	11097,19
Pájaros	2373,82	2954,15	3579,54	4245,83	4955,12
Conejos	2373,82	2954,15	3579,54	4245,83	4955,12
<b>TOTAL</b>	<b>26828,77</b>	<b>33415,96</b>	<b>40457,05</b>	<b>47995,10</b>	<b>56019,81</b>

**FUENTE:** Estudio de Mercado

**ELABORACIÓN:** La Autora

El cuadro estadístico anterior refleja el total de ingresos que obtendrá la futura empresa por atención de animales en consultorio. Son especies menores que pueden ser atendidas. La cantidad de animales a atender tiene que ver con el 25% de captación de la demanda insatisfecha y los precios de consulta son las tarifas normales del mercado. Para el primer año de funcionamiento del proyecto, en este rubro, la empresa obtendrá ingresos equivalentes a unos \$ 2235 al mes.

**Cuadro Nº 5.2.**  
**INGRESOS POR ATENCIÓN A DOMICILIO**

<b>AÑOS \ RUBROS</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
<b>ESPECIES MAYORES</b>					
Caballos	20646,68	25712,01	31129,35	36917,98	46065,48
Vacas	35212,76	43858,44	53099,87	62993,57	73526,00
Cerdos	12811,61	15961,40	19319,75	22920,56	26753,85
Ovejas	3956,37	4923,58	5965,90	7076,38	8258,54
Otros	8855,24	11037,82	13353,85	15844,18	18495,31
<b>TOTAL</b>	<b>81482,66</b>	<b>101493,24</b>	<b>122868,72</b>	<b>145752,67</b>	<b>173099,17</b>

**FUENTE:** Estudio de Mercado

**ELABORACIÓN:** La Autora

Generalmente las especies mayores, como las detalladas en el cuadro anterior, son atendidas a domicilio (fincas agropecuarias). Manteniéndose la captación inicial del 25% de la demanda insatisfecha, los ingresos ascienden en este rubro (\$6790 por mes), por cuanto el precio de consulta a domicilio es mayor que las tarifas de atención en consultorio (especies menores).

**Cuadro N° 5.3.**  
**INGRESOS POR SERVICIOS CLÍNICO-VETERINARIOS**

<b>AÑOS</b>	<b>RUBROS</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
<b>Cirugías a especies menores</b>						
	Cirugía a los Tejidos Blandos	1025,34	1303,30	1549,80	2019,36	2305,96
	Fracturas	787,13	1019,04	1160,96	1639,65	1811,40
<b>Cirugías a especies mayores</b>						
	Castración	979,77	1245,38	1480,92	1929,61	2203,47
	Inseminación artificial vacas finas	1400,00	1785,00	2140,00	2616,00	2970,00
	Inseminación artificial vacas reproductoras	1400,00	1785,00	2140,00	2616,00	2970,00
	<b>Limpieza Dental (Profilaxis)</b>	626,60	796,46	947,10	1234,05	1409,19
	<b>Corte de Uñas</b>	455,71	579,24	688,80	897,49	1024,87
<b>Corte de cola y orejas</b>						
	Hasta 8 días de nacido	37,29	48,27	54,99	77,67	85,80
	Hasta tres meses	82,86	107,27	122,21	172,59	190,67
	<b>Hospitalización</b>	66,28	85,81	97,77	138,08	152,54
	<b>Ecografía</b>	455,71	579,24	688,80	897,49	1024,87
	<b>Rayos X</b>	455,71	579,24	688,80	897,49	1024,87
<b>SERVICIO DE PELUQUERÍA</b>						
	Baño, corte de pelo, desparasitación, despulgada	99,43	128,72	146,65	207,11	228,81
	Vacunas	227,85	289,62	344,40	448,75	512,43
	Desparasitación	119,62	152,05	180,81	235,59	269,03
	<b>TOTAL SERVICIOS VETERINARIOS</b>	<b>8219,30</b>	<b>570,39</b>	<b>671,86</b>	<b>891,45</b>	<b>1010,27</b>

**FUENTE:** Estudio de Mercado

**ELABORACIÓN:** La Autora

Se han valorado también los ingresos que la empresa obtendrá por la prestación de servicios clínico-veterinarios, como los detallados en el cuadro anterior. Por este rubro para el primer año se estima que la empresa percibirá \$ 685 cada mes; en realidad no es tan significativo este tipo de ingresos, pero complementa la atención que deben recibir los usuarios.

**Cuadro Nº 5.4.**  
**RESUMEN DE INGRESOS PROYECTADOS**

<b>AÑOS RUBROS</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Consultas en el Consultorio	26828,77	33415,96	40457,05	47995,10	56019,81
Consultas a Domicilio	81482,66	101493,24	122868,72	145752,67	173099,17
Servicios Veterinarios	8219,30	570,39	671,86	891,45	1010,27
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>116530,73</b>	<b>135479,59</b>	<b>163997,63</b>	<b>194639,23</b>	<b>230129,26</b>

**FUENTE:** Estudio de Mercado

**ELABORACIÓN:** La Autora

Como se observa en la proyección de ingresos totales, la empresa a implantarse iniciaría el primer año percibiendo ingresos equivalentes a unos \$9711 cada mes. Cada año van ascendiendo los ingresos de acuerdo a la proyección de atención a animales y los correspondientes precios afectados fundamentalmente por el índice inflacionario.

## **5.2. DETERMINACIÓN DE EGRESOS**

En esta sección se estiman los costos de producción, gastos administrativos, gastos de venta y gastos financieros necesarios para que el proyecto entre en operación.

### **5.2.1. Costos de Producción**

#### **5.2.1.1. Materia Prima**

Para la atención de consultas veterinarias, tanto en consultorio como a domicilio y servicios clínicos generales, se necesita diferentes cantidades de materiales veterinarios (materia prima); a continuación se detalla la cantidad animales a ser atendidos y el precio promedio requerido en medicación.

**Cuadro N° 5.5.****CANTIDAD DE MATERIA PRIMA**

<b>CONCEPTO / AÑOS</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
<b>TOTAL ANIMALES</b>	<b>8660</b>	<b>10415</b>	<b>12174</b>	<b>13944</b>	<b>15881</b>
<b>COSTO POR ANIMAL EN MEDICACIÓN</b>	<b>3.50</b>	<b>3.50</b>	<b>3.50</b>	<b>3.50</b>	<b>3.50</b>
<b>COSTO TOTAL DE MPD</b>	<b>30310</b>	<b>36452.50</b>	<b>42609</b>	<b>48804</b>	<b>55583.50</b>

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORACIÓN: La Autora

El cálculo de la materia prima requerida se realizó a través del conocimiento previo que tienen los médicos veterinarios, sobre la utilización de materiales utilizados en la atención de consultas. En materia prima directa se consumirá un valor estimado de \$ 2500 por mes en el año de inicio de operaciones de la empresa.

**5.2.1.2. Mano de Obra Directa**

Este rubro está compuesto por los sueldos, beneficios sociales, fondos de reserva de las personas que trabajarán directamente en la clínica veterinaria.

**Cuadro N° 5.6.****SUELDO BÁSICO UNIFICADO MENSUAL**

<b>AÑOS</b>	<b>RUBROS</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
	Veterinarios	400,00	439,44	482,77	530,37	582,66
	Enfermeras	264,00	290,03	318,63	350,04	384,56
	Peluquera	264,00	290,03	318,63	350,04	384,56
	<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>928,00</b>	<b>1019,50</b>	<b>1120,02</b>	<b>1230,46</b>	<b>1351,78</b>
	<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>11136,00</b>	<b>12234,01</b>	<b>13440,28</b>	<b>14765,49</b>	<b>16221,37</b>

FUENTE: Banco Central

ELABORACIÓN: La Autora

El Sueldo Básico Unificado tiene un incremento del 9.86%.

**Cuadro Nº 5.7.**  
**SUELDO BÁSICO UNIFICADO ANUAL**

<b>PERSONAL</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
2 Veterinarios	9600,00	10546,56	11586,45	12728,87	13983,94
2 Enfermeras	6336,00	6960,73	7647,06	8401,06	9229,40
1 Peluquera	3168,00	3480,36	3823,53	4200,53	4614,70
<b>TOTAL</b>	<b>19104,00</b>	<b>20987,65</b>	<b>23057,04</b>	<b>25330,46</b>	<b>27828,04</b>

**FUENTE:** Banco Central

**ELABORACIÓN:** La Autora

Según la proyección anterior, el gasto en pago de salarios unificados de mano de obra directa para el proyecto, será para el primer año de unos \$ 1.592 cada mes. A continuación se hacen los cálculos respectivos para el pago legal de remuneraciones, con el fin de tener una valoración real del gasto salarios de la mano de obra directa a utilizar.

**CÁLCULOS:**

<b>Aporte Patronal</b>	12,15% de S.B.U
<b>Fondo de Reserva</b>	S.B.U/12 Valor igual al fondo de
<b>Décimo Tercer Sueldo</b>	reserva
<b>Décimo Cuarto</b>	\$264 es el S.B.U.G * personal total
<b>Vacaciones</b>	S.B.U/24
Variación porcentual 2005-2010	9.86%

**Cuadro Nº 5.8.**

**PROYECCIÓN DEL SALARIO BÁSICO UNIFICADO**

<b>AÑOS RUBROS</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Sueldo Básico Unificado	19104,00	20987,65	23057,04	25330,46	27828,04
Aporte Patronal	2321,14	2550,00	2801,43	3077,65	3381,11
Fondos de Reserva	1592,00	1748,97	1921,42	2110,87	2319,00
Décimo Tercer Sueldo	1592,00	1748,97	1921,42	2110,87	2319,00
Décimo Cuarto Sueldo	1581,98	1737,97	1909,33	2097,59	2304,41
Vacaciones	796,00	874,49	960,71	1055,44	1159,50
<b>TOTAL</b>	<b>26987,12</b>	<b>29648,05</b>	<b>32571,35</b>	<b>35782,88</b>	<b>39311,07</b>

**FUENTE:** Banco Central

**ELABORACIÓN:** La Autora

Como se puede observar, la empresa iniciará sus operaciones con un pago de mano de obra directa en roles de unos \$ 2249 cada mes.

### 5.2.1.3. Gastos Generales de Fabricación

Los Gastos Generales de Fabricación están compuestos por los insumos o materiales indirectos de producción, servicios básicos, equipos, fundas y depreciaciones.

#### a. Materia Prima Indirecta

Los insumos necesarios para la generación del servicio a ofertar, son los siguientes rubros proyectados para los cinco años a una tasa del 8%:

**Cuadro N° 5.9.**  
**MATERIA PRIMA INDIRECTA**

<b>AÑOS</b>	<b>RUBROS</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
	Energía Eléctrica	480,00	518,40	559,87	604,66	653,03
	Agua Potable	180,00	194,40	209,95	226,75	244,89
	Teléfono e Internet	360,00	388,80	419,90	453,50	489,78
	Suministros	426,00	460,08	496,89	536,64	579,57
	Combustible y Mantenimiento	1200,00	1296,00	1399,68	1511,65	1632,59
	Imprevistos	360,00	388,80	419,90	453,50	489,78
	<b>GASTOS GENERALES DE FABRICACIÓN</b>	<b>3006,00</b>	<b>3246,48</b>	<b>3506,20</b>	<b>3786,69</b>	<b>4089,63</b>

**FUENTE:** Estudio Técnico

**ELABORACIÓN:** La Autora

La empresa iniciará sus operaciones con un estimado en gastos generales de fabricación o materia prima indirecta de \$ 250.50 por mes.

## b. Otros Gastos Generales

**Cuadro N° 5.10.**  
**DEPRECIACIÓN ANUAL GASTOS GENERALES**  
**DE FABRICACIÓN**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>	<b>% DEPREC.</b>	<b>DEPREC.</b>
Muebles y Enseres para médico veterinario	2006,00	10%	200,60
Equipos Médicos Veterinarios	11000,00	10%	1100,00
Instrumental Médico	906,80	10%	90,68
<b>TOTAL</b>	<b>13912,80</b>		<b>1391,28</b>

**FUENTE:** Estudio Técnico

**ELABORACIÓN:** La Autora

### 5.2.2. GASTOS ADMINISTRATIVOS

Los gastos administrativos representan a los sueldos y beneficios sociales del personal administrativo y todos aquellos valores que se necesitan para que el área administrativa opere de la mejor manera.

#### 5.2.2.1. Sueldos al Personal Administrativo

**Cuadro N° 5.11.**  
**SUELDO BÁSICO UNIFICADO MENSUAL**

<b>AÑOS RUBROS</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
1 Gerente	500,00	549,30	603,46	662,96	728,33
1 Contador	400,00	439,44	482,77	530,37	582,66
1 Recepcionista	264,00	290,03	318,63	350,04	384,56
<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>1164,00</b>	<b>1278,77</b>	<b>1404,86</b>	<b>1543,38</b>	<b>1695,55</b>
<b>TOTAL S.B.U.</b>	<b>13968,00</b>	<b>15345,24</b>	<b>16858,29</b>	<b>18520,51</b>	<b>20346,64</b>

**FUENTE:** Estudio Técnico

**ELABORACIÓN:** La Autora

Luego de la determinación de salarios unificados, se pasa a calcular el valor en roles, incluyendo todos los beneficios de ley.

**Cuadro N° 5.12.**

**PROYECCIÓN DEL GASTO DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO**

<b>AÑOS RUBROS</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Sueldo Básico Unificado	13968,00	15345,24	16858,29	18520,51	20346,64
Aporte Patronal	1697,11	1864,45	2048,28	2250,24	2472,12
Fondos de Reserva	1164,00	1278,77	1404,86	1543,38	1695,55
Décimo Tercer Sueldo	1164,00	1278,77	1404,86	1543,38	1695,55
Décimo Cuarto Sueldo	2372,98	2606,95	2864,00	3146,39	3456,62
Vaciones	582,00	639,39	702,43	771,69	847,78
<b>TOTAL</b>	<b>20948,09</b>	<b>23013,57</b>	<b>25282,71</b>	<b>27775,58</b>	<b>30514,25</b>

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORACIÓN: La Autora

**5.2.2.2. Gastos Generales de Administración**

**Cuadro N° 5.13.**

**DEPRECIACIÓN ANUAL ADMINISTRATIVO**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>	<b>% DEPREC.</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>
Edificios	32000,00	5%	1600,00
Vehículo	13500,00	20%	2700,00
Muebles y Enseres para uso Administrativo	1020,00	10%	102,00
Equipo de Oficina	1455,00	10%	145,50
Equipo de computación	2823,00	33%	931,59
<b>DEPRECIACIÓN ADMINISTRATIVO</b>			<b>5479,09</b>

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORACIÓN: La Autora

La vida útil de un equipo de computación es de 3 años; por lo que, en el año 2014 deberá adquirir un nuevo equipo.

**Cuadro N° 5.13.1.**

**PROYECCIÓN EQUIPO DE COMPUTACIÓN**

DESCRIPCIÓN	2011	2012	2013	2014	2015
Equipo de Computación	2823	3105,30	3757,41	5001,12	7322,13

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORACIÓN: La Autora

**Cuadro N° 5.14.**

**TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS**

AÑOS	RUBROS	2011	2012	2013	2014	2015
	Remuneraciones	20948.09	23013.57	25282.71	27775.58	30514.25
	Amortización Activo Diferido	676.67	676.67	676.67	0.00	0.00
<b>TOTAL</b>		<b>21624.75</b>	<b>23690.24</b>	<b>25959.37</b>	<b>27775.58</b>	<b>30514.25</b>

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORACIÓN: La Autora

**5.2.3. GASTOS DE VENTAS**

EL Gasto de Venta está constituido fundamentalmente por la publicidad de los servicios del Centro Médico Veterinario. Siendo importante el arranque y primeros años gastar en publicidad, este valor se mantiene por la vida útil del proyecto.

**Cuadro N° 5.15.**

**PUBLICIDAD**

AÑOS	RUBROS	2011	2012	2013	2014	2015
	Radial	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00
	Hojas Volantes	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
<b>TOTAL</b>		<b>1200,00</b>	<b>1200,00</b>	<b>1200,00</b>	<b>1200,00</b>	<b>1200,00</b>

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORACIÓN: La Autora

**5.3. AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO**

Para la ejecución del proyecto se obtendrá un crédito de \$ 50,200 dólares, en la Corporación Financiera Nacional a un plazo de 4 años, con

una tasa de interés del 11,83%. La tabla de amortización detalla los intereses que se cancelarán.

<b>Capital</b>	50185.19
<b>Banco</b>	CFN
<b>Plazo</b>	4 años
<b>Tasa de interés</b>	11.83%

**Cuadro N° 5.16.**

**TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO**

No.	VALOR PRESENTE	INTERESES 0,0600	SALDO SOLUTO	SALDO INSOLUTO	PAGO DE CAPITAL	INTERESES AL AÑO
0	0	0	0	50.185		
1	8.082	3.011	5.071	45.115		
2	8.082	2.707	5.375	39.740	16.163	5.718
3	8.082	2.384	5.697	34.043		
4	8.082	2.043	6.039	28.004	16.163	4.427
5	8.082	1.680	6.401	21.602		
6	8.082	1.296	6.785	14.817	16.163	2.976
7	8.082	889	7.193	7.624		
8	8.082	457	7.624	0	16.163	1.346
<b>TOTAL</b>	<b>64652,96</b>	<b>14467,77</b>	<b>50185,19</b>		<b>64.653</b>	

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORACIÓN: La Autora

**5.4. RESUMEN DE EGRESOS PROYECTADOS**

**Cuadro N° 5.17.**

**RESUMEN DE EGRESOS PROYECTADOS**

RUBROS AÑOS	2011	2012	2013	2014	2015
Costo de Producción	60303,12	69347,03	78686,55	88373,57	98984,20
Gasto Administrativo	21624,75	23690,24	25959,37	27775,58	30514,25
Gasto de Ventas	1200,00	1200,00	1200,00	1200,00	1200,00
Gasto Depreciación	6870,37	6870,37	6870,37	8520,74	8520,74
Gasto Financiero	5718,00	4427,00	2976,00	1346,00	0,00
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>95716,24</b>	<b>105534.64</b>	<b>115692.29</b>	<b>127215.89</b>	<b>139219.19</b>

FUENTE: Estudio Financiero

ELABORACIÓN: La Autora

Sobre depreciaciones se han tomado en cuenta los siguientes datos:

DEPRECIACIÓN G.G.F	1391.28
DEPRECIACIÓN ADMINISTRATIVO	5479.09
<b>TOTAL DEPRECIACIÓN</b>	<b>6870.37</b>

### **5.5. BALANCE GENERAL**

El balance inicial se elabora al iniciar las operaciones de la empresa, es la presentación ordenada de los valores, registrando con lo que se cuenta para comenzar las actividades y su normal funcionamiento.

El siguiente balance presenta la situación inicial que tendrá el proyecto, en el primer año de arranque de operaciones.

**Cuadro N° 5.18.**

**CENTRO MEDICO VETERINARIO ANIMAL PLANET  
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**

<b>ACTIVOS</b>		<b>PASIVOS</b>	
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>		<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	
Bancos	5967,19	Interés por Préstamo	5718,00
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>5967,19</b>	<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>5718,00</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>		<b>PASIVOS A LARGO PLAZO</b>	
Terreno	5000,00	Documentos por Pagar	50185,19
Edificio	32000,00	<b>TOTAL PASIVOS A LARGO PLAZO</b>	<b>50185,19</b>
Equipo Médico- Veterinario	11000,00		
Vehículo	13500,00	<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>55903,19</b>
Muebles y Enseres Oficina	1020,00		
Muebles y Enseres Médico	2006,00	<b>PATRIMONIO</b>	
Equipo de Oficina	1455,00	Capital Social	53304,80
Equipo de Computación	2823,00		
Implementos Médicos	906,80		
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>69710,80</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>53304,80</b>
<b>OTROS ACTIVOS</b>			
<b>ACTIVOS INTANGIBLES</b>			
Gastos de Constitución	830,00		
Estudios y Diseños	700,00		
<b>TOTAL OTROS ACTIVOS</b>	<b>1530,00</b>		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>109207,99</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>109207,99</b>

---

**GERENTE**

---

**CONTADOR**

**FUENTE:** Estudio Financiero  
**ELABORACIÓN:** La Autora

## 5.6. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO

El Estado de Pérdidas y Ganancias, detalla los ingresos y egresos que tendrá el proyecto en cada uno de los años de vida útil. Estos datos arrojaron un resultado positivo en los cinco años; lo cual, es conveniente implantar el proyecto propuesto.

**Cuadro N° 5.19.**

### **“CENTRO MÉDICO VETERINARIO ANIMAL PLANET” Estado de Pérdidas y Ganancias**

<b>AÑOS</b>	<b>RUBROS</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
	<b>INGRESOS</b>	<b>116530,73</b>	<b>135479,59</b>	<b>163997,63</b>	<b>194639,23</b>	<b>230129,26</b>
	<b>EGRESOS</b>					
	<b>(-) COSTOS DIRECTOS DE PRODUCCIÓN</b>					
	MPD	30310,00	36452,50	42609,00	48804,00	55583,50
	MOD	26987,12	29648,05	32571,35	35782,88	39311,07
	GGF	3006,00	3246,48	3506,20	3786,69	4089,63
	<b>SUBTOTAL</b>	<b>60303,12</b>	<b>69347,03</b>	<b>78686,55</b>	<b>88373,57</b>	<b>98984,20</b>
	<b>(=) UTILIDAD BRUTA</b>	<b>56227,61</b>	<b>66132,56</b>	<b>85311,08</b>	<b>106265,66</b>	<b>131145,06</b>
	<b>(-) OTROS GASTOS</b>					
	Gasto Administrativo	21624,75	23690,24	25959,37	27775,58	30514,25
	Gasto de Venta	1200,00	1200,00	1200,00	1200,00	1200,00
	Gasto Financiero	5718,00	4427,00	2976,00	1343,00	0,00
	Gasto Depreciación	6870,37	6870,37	6870,37	8520,74	8520,74
	<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>35413,12</b>	<b>36187,61</b>	<b>37005,74</b>	<b>38839,32</b>	<b>40234,99</b>
	<b>(=) UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>20814,49</b>	<b>29944,95</b>	<b>48305,34</b>	<b>67426,34</b>	<b>90910,07</b>
	(-) 15% Participación Trabajadores	3122,17	4491,74	7245,80	10113,95	13636,51
	<b>(=) UTILIDAD ANTES I.R</b>	<b>17692,32</b>	<b>25453,21</b>	<b>41059,54</b>	<b>57312,39</b>	<b>77273,56</b>
	(-) 24% Impuesto a la Renta	4246,16	5854,24	9033,10	12608,73	17000,18
	<b>(=) SUPERÁVIT O DÉFICIT</b>	<b>13446,16</b>	<b>19598,97</b>	<b>32026,44</b>	<b>44703,66</b>	<b>60273,37</b>

FUENTE: Estudio Financiero

ELABORACIÓN: La Autora

## 5.7. FLUJO DE CAJA PROYECTADO

El flujo de caja refleja las entradas y salidas de efectivo, derivada de los ingresos y egresos proyectados que el proyecto genere. Constituye el circulante que tiene la empresa para seguir operando. En definitiva, se trata de estimaciones de entrada y salida de efectivo, siendo una referencia importante que nos permite evaluar la liquides o solvencia en que se encuentra la empresa

**Cuadro N° 5.20.**  
**“CENTRO MÉDICO VETERINARIO ANIMAL PLANET”**  
**FLUJO DE CAJA PROYECTADO**

<b>Años</b>	<b>Rubros</b>	<b>Año 0</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
	Utilidad Operacional		20814,49	29944,95	48305,34	67426,34	90910,07
	Capital Propio	27022,80					
	Crédito	50185,19					
	(-) Reversión de Activos					1650,37	
	(+) Depreciaciones		6870,37	6870,37	6870,37	8520,74	8520,74
	(-) 15% Participación de trabajadores		3122,17	4491,74	7245,80	10113,95	13636,51
	(-) 24% Impuesto a la Renta		4246,16	5854,24	9033,10	12608,73	17000,18
	(+) Amortización Activo Diferido		676,67	676,67	676,67	0,00	0,00
	(-) Pago de Capital		16163,00	16163,00	16163,00	16163,00	0,00
	<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>77207,99</b>					
	<b>FLUJO NETO DE CAJA</b>		<b>4830,20</b>	<b>10983,01</b>	<b>23410,48</b>	<b>35411,03</b>	<b>68794.12</b>

**FUENTE:** Estudio Financiero

**ELABORACIÓN:** La Autora

## 5.8. EVALUACIÓN FINANCIERA

La Evaluación Financiera es aquella que analiza los beneficios netos que se obtendrán del proyecto en ejecución, que debe estar sustentado teóricamente y que será económicamente rentable, para ello se cuenta con las siguientes técnicas e instrumentos de evaluación:

### 5.8.1. Determinación del Costo de Oportunidad

Para determinar la tasa de redescuento se realiza la siguiente operación:

**Cuadro Nº 5.21.**  
**CÁLCULO DE LA TASA DE REDESCUENTO**

Descripción	Estructura	% de Composición	Tasa de Rendimiento	Valor Ponderado
Inversión Propia	27022.80	35%	5,00%	1,75%
Inversión Financiada	50185.19	65%	12,00%	7.80%
<b>TOTAL DE LA INVERSIÓN</b>	<b>77207.99</b>	<b>100%</b>		<b>9.55%</b>

Donde:

$$i = (1 + 0,01036)(1 + 0,0333) - 1$$

<b>Costo de Oportunidad</b>	9,55%	<b>i=</b>	<b>0,13198</b>
<b>Inflación</b>	3,33%	<b>Tasa:</b>	<b>13,20%</b>

**FUENTE:** Estudio Financiero

**ELABORACIÓN:** La Autora

### 5.8.2. Valor Actual Neto (VAN)

En base a los flujos de caja se obtiene el valor presente aplicando la tasa de redescuento del 13.20 %. Este indicador genera el criterio de si es o no factible realizar el proyecto. Si el VAN es mayor o igual a cero el proyecto es factible de llevarlo a cabo, caso contrario se rechaza.

VAN > 0 ; VIABLE
VAN = 0 ; INDIFERENTE
VAN < 0 ; NO ES VIABLE

**Cuadro Nº 5.22.**

**CÁLCULO DEL VALOR ACTUAL NETO**

<b>AÑOS</b>	<b>FLUJOS NETOS</b>	<b>TASA DE REDESCUENTO (13,69%)</b>	<b>FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS</b>
0	-77207,99		
1	4830,20	1,1369	<b>4248,57</b>
2	10983,01	1,29254	<b>8497,22</b>
3	23410,48	1,46949	<b>15931,02</b>
4	35411,03	1,67066	<b>21195,79</b>
5	68794,12	1,89938	<b>36219,29</b>
<b>ΣFNA</b>			<b>86091,88</b>

**FUENTE:** Estudio Financiero

**ELABORACIÓN:** La Autora

$$\text{VAN} = 86091.88 - 77207.99$$

$$\text{VAN} = 8883.89$$

El Valor Actual Neto es mayor a cero; por lo que, se puede afirmar la rentabilidad del negocio durante los 5 años.

### **5.8.3. Tasa Interna de Retorno (TIR)**

Para determinar la TIR de la forma apropiada, se calculará el valor actual neto con una tasa superior e inferior para luego interpolar.

**Cuadro N° 5.23.**  
**CÁLCULO DEL VAN**

**1) VAN CON TASA INFERIOR**

<b>AÑOS</b>	<b>FLUJOS NETOS</b>	<b>TASA DE REDESCUENTO (13,69%)</b>	<b>FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS</b>
0	77207,99		
1	4830,20	1,13690	4248,57
2	10983,01	1,29254	8497,22
3	23410,48	1,46949	15931,02
4	35411,03	1,67066	21195,79
5	68794,12	1,89938	36219,29
$\Sigma$ FNA			86091,88
VAN TASA INFERIOR			8883,89

**2) VAN CON TASA SUPERIOR**

<b>AÑOS</b>	<b>FLUJOS NETOS</b>	<b>TASA DE REDESCUENTO (25%)</b>	<b>FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS</b>
0	77207,99		
1	4830,20	1,25000	3864,16
2	10983,01	1,56250	7029,13
3	23410,48	1,95313	11986,16
4	35411,03	2,44141	14504,36
5	68794,12	3,05176	22542,46
$\Sigma$ FNA			59926,27
VAN TASA SUPERIOR			-17281,72

**INTERPOLACIÓN**

Tasa Inferior	13,69
Tasa Superior	25
VAN Tasa Inferior	8883,89
VAN Tasa Superior	-17281,72

$$TIR = Tasa Inferior + (Tasa Superior - Tasa Inferior) \left( \frac{VAN Tasa Inferior}{VAN Tasa Inferior - VAN Tasa Superior} \right)$$

$$TIR = 17,530$$

La tasa interna de retorno es de 17,53% es mayor que la tasa del costo de Oportunidad, confirmando la factibilidad del proyecto.

#### 5.8.4. Relación Costo - Beneficio

Este método refleja el retorno de los ingresos en relación a los egresos, este cálculo se realiza de la siguiente manera:

$$Costo/Beneficio = \frac{\sum FNE Actualizados}{Inversión}$$

$$Costo/Beneficio = \frac{86091.88}{77207.99}$$

$$\frac{Costo}{Beneficio} = 1.12$$

El Costo- Beneficio es mayor que uno; por lo tanto, se puede señalar que el proyecto es aceptable, traduciendo este resultado sería, que por cada dólar invertido se recupera \$ 1,12 dólares, durante la vida útil del proyecto, esto es cinco años; o también que por cada dólar invertido se tendrá un superávit o beneficio de 0.12 centavos de dólar.

R; B/C > A uno; VIABLE
R; B/C = A 1; INDIFERENTE
R; B/C < A 1; NO VIABLE

### 5.8.5. Relación Ingresos- Egresos

**CUADRO N° 5.24.**  
**INGRESOS Y EGRESOS ACTUALIZADOS**

<b>Años</b>	<b>Ingresos</b>	<b>Egresos</b>	<b>Tasa de Redescuento (13,20%)</b>	<b>Ingresos Actualizados</b>	<b>Egresos Actualizados</b>
2011	116530,73	95716,24	1,13200	102942	84555
2012	135479,59	105534,64	1,28142	105726	82357
2013	163997,63	115692,29	1,45057	113057	79756
2014	194639,23	127215,89	1,64205	118534	77474
2015	230129,26	139219,19	1,85880	123805	74897
<b>∑ Ingresos y Egresos Actualizados</b>				<b>564065</b>	<b>399040</b>

$$\text{Ingresos} - \text{Egresos} = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Egresos Actualizados}}$$

$$Y-E= \quad \quad \quad 1,41$$

El 1,41 que resultó de la relación Ingresos y Egreso; quiere decir, que por cada dólar invertido en gastos hay un ingreso de \$ 1.41 o también, que por cada dólar se obtiene un superávit de 0,41 centavos de dólar respecto al gasto.

### 5.8.6. Punto de Equilibrio

De acuerdo al volumen de ventas, se puede establecer el punto de equilibrio, que significa el nivel de producción en el cual no ni pérdidas ni ganancias, únicamente se recuperan los costos. En este punto el valor del costo total es igual al valor del ingreso por ventas. A partir del punto de equilibrio, cualquier producción y ventas adicionales le dejarán a la empresa un nivel de ganancias.

Para calcular el punto de equilibrio se determinará costos fijos y costos variables. Para encontrar el punto de equilibrio en cantidades, se tomará un precio promedio de venta de los servicios en atenciones en

consultorio, atenciones a domicilio y por servicios clínico - veterinarios generales.

**Cuadro Nº 5.25.  
PROYECCIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO**

<b>AÑOS RUBROS</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
<b>INGRESOS</b>					
Ventas	116530,73	135479,59	163997,63	194639,23	230129,26
<b>COSTOS FIJOS</b>					
Gastos Administrativos	21624,75	23690,24	25959,37	27775,58	30514,25
Gastos de Venta	1200,00	1200,00	1200,00	1200,00	1200,00
Gasto Financiero	5718,00	4427,00	2976,00	1343,00	0,00
Gasto Depreciación	6870,37	6870,37	6870,37	8520,74	8520,74
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>35413,12</b>	<b>36187,61</b>	<b>37005,74</b>	<b>38839,32</b>	<b>40234,99</b>
<b>COSTOS VARIABLES</b>					
MPD	30310,00	36452,50	42609,00	48804,00	55583,50
MOD	26987,12	29648,05	32571,35	35782,88	39311,07
GGF	3006,00	3246,48	3506,20	3786,69	4089,63
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>	<b>60303,12</b>	<b>69347,03</b>	<b>78686,55</b>	<b>88373,57</b>	<b>98984,20</b>
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO (dólares)</b>	<b>14239</b>	<b>14075</b>	<b>13207</b>	<b>15607</b>	<b>14952</b>
<b>Precios</b>					
Consultas en el Consultorio	15	18	18	16	18
Consultas a Domicilio	21	23	23	22	25
Servicios Veterinarios	80	85	86	87	90
<b>Precio Promedio</b>	<b>39</b>	<b>42</b>	<b>42</b>	<b>42</b>	<b>44</b>
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO(Q. animales)</b>	<b>368</b>	<b>335</b>	<b>312</b>	<b>375</b>	<b>337</b>

FUENTE: Estudio Financiero

ELABORACIÓN: La Autora

**PE \$ = COSTOS FIJOS TOTALES**

**1 - (COSTOS VARIABLES/VENTAS)**

**PE \$ = 14239 dólares**

**Peu = PE \$**

**PRECIO DE VENTA UNITARIO**

**Peu = 368 animales**

### 5.8.7. Período de Recuperación de la Inversión

El tiempo de recuperación de la inversión es importante conocerlo, es la evaluación financiera que nos permite conocer en qué tiempo se recuperará la inversión del proyecto, para poder tomar la decisión de si se realiza o no dicha inversión

Para determinar el tiempo de recuperación de la inversión se plantea el siguiente cálculo:

**Cuadro N° 5.26.**  
**PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN**

<b>AÑOS</b>	<b>Flujo de Efectivo Actualizado</b>	<b>Flujos Netos Acumulados</b>
1	<b>4248,57</b>	
2	<b>8497,22</b>	12746
3	<b>15931,02</b>	28677
4	<b>21195,79</b>	49873
5	<b>36219,29</b>	86092
<b>TOTAL:</b>	<b>86091,88</b>	

**FUENTE:** Estudio Financiero

**ELABORACIÓN:** La Autora

#### **Cálculo del Tiempo de Recuperación de la Inversión**

Suma Flujos Netos =	396916,00	5 años
Total de la Inversión=	113922,03	X

**4,48 años**

La inversión inicial que se realizará en la microempresa, se recuperará en 4 años, 4 meses y 8 días, es decir el negocio es económicamente viable.

## 5.9. RESUMEN EVALUADORES FINANCIEROS

El propósito de realizar el resumen de indicadores de evaluación financiera es para tener una perspectiva general de las condiciones de factibilidad del proyecto.

**Cuadro N° 5.27.**

### **PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN**

<b>INDICADOR</b>	<b>RESULTADO</b>
VAN	<b>8883.89</b>
TIR	17.53
C/B	1.12
Y/G	1.41
PUNTO DE EQUILIBRIO	14239 dólares
	368 animales
PERIODO DE RECUPERACIÓN	4 años, 4 mese y 8 días

**FUENTE:** Estudio económico – financiero

**ELABORACIÓN:** La Autora

## CAPÍTULO VI

### 6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y FUNCIONAL

Luego de haber efectuado los estudios centrales de un proyecto económico productivo: estudio de mercado, técnico y financiero, se presenta a continuación la propuesta de estructura organizacional y funcional de la microempresa a implantarse. Propuesta que incluye todos los elementos administrativos, estratégicos, orgánico, funciones y requisitos para la puesta en marcha del proyecto diseñado y la garantía de un funcionamiento operativo eficiente de la microempresa.

#### 6.1. DENOMINACIÓN DE LA EMPRESA

Entendiéndose como empresa a una unidad económica que acopla los recursos materiales, tecnológicos y humanos para generar un bien o servicio, que satisfaga las necesidades de un determinado mercado y así obtener una utilidad o beneficio económico, desde el punto de vista del inversionista privado y beneficio social en caso de ser una empresa sin fines de lucro.

##### 6.1.1. Nombre de la Microempresa

El Centro Médico Veterinario de Atención Clínico Quirúrgico a implantarse tendrá como nombre comercial a “**CENTRO MÉDICO VETERINARIO ANIMAL PLANET**” con domicilio en la ciudad del El Ángel, Cantón Espejo.

### 6.1.2. Logotipo

Es el elemento gráfico que identifica a una persona, empresa, institución o producto, es el elemento visual, que incluye símbolos que identifican claramente a lo que representa.

El logotipo del “CENTRO MÉDICO VETERINARIO ANIMAL PLANET” es un gráfico del cual se espera que cause una imagen de persuasión publicitaria y de marketing de lo que la microempresa ofrece a sus clientes, además deberá reflejar la posición que logre obtener en el mercado. Se distinguirá de la competencia y será el número uno en la prestación de estos servicios veterinarios.



### 6.1.3. Colores del Centro Médico Veterinario

Con el objetivo de lograr que la imagen del Centro Médico Veterinario “Animal Planet” sea reconocido por los pobladores del Cantón, se empezará con el diseño de la escritura del mismo nombre en donde se utilizará el color azul como principal y negro como secundario, de tal manera que la gente se vaya familiarizando y a la vez el centro muestre uno de los elementos de personalidad corporativa.

Luego de realizar la investigación en varios textos se ha podido definir que el color azul en el logo representa la calma, éxito y la seguridad que

va a ofrecer dicho servicio, hay que tomar en cuenta que se trata de servicios médicos veterinarios los mismos que deben brindar confianza y seguridad a los propietarios de los animales. Como color secundario esta el negro el cual significa la autoridad, elegancia y tradición puede ser encontrado por su peso, simplicidad y sofisticación.

## **6.2. NATURALEZA DE LA ORGANIZACIÓN**

La organización consiste en la creación de una estructura, que determine las jerarquías necesarias y agrupe las actividades a desempeñarse por cada colaborador bajo los parámetros establecidos por la entidad y las leyes en vigencia.

### **6.2.1. Determinación de la Forma Jurídica**

La forma en la que se va a constituir la entidad será una sociedad de hecho esta es una sociedad civil que debe su nombre a que no requiere del registro en la Superintendencia de Compañías.

Lo que hace diferente a una sociedad de hecho con otras sociedades como la anónima y la de responsabilidad limitada es que, la Sociedad Civil Comercial se norma por el Código Civil cuyo representante es un juez de lo civil mientras que las otras antes mencionadas son reguladas por la Ley de Compañías representada por la Superintendencia de Compañías.

#### **6.2.1.1. Requisitos para la inscripción**

Según manifiesta el Dr. Víctor Hugo Imbaquingo (2011): “para inscribir una Sociedad de Hecho es necesario seguir los siguientes pasos:

- Realizar con un notario la minuta o Escritura pública en donde se señala los artículos necesarios entre los principales se encuentra:

Otorgantes, lugar donde se constituye, estatutos de la sociedad, objeto social, plazo de duración, capital aportado por cada socio, derechos de los socios, acuerdos, gobierno y administración, responsabilidades, etc., incluyendo copia de cédulas de los socios.

- Presentar certificado del Banco depósito del capital inicial de la sociedad.
- Los Socios deben presentar una acta de trabajo en la que se señala: nombre del representante legal, fecha de otorgamiento, órgano nominador, nombre de la compañía, periodo de duración de funciones, fecha de aceptación del cargo, nacionalidad, dirección domiciliaria, teléfono y número de cédula de identidad.
- A través de un abogado presentar una demanda en el Distrito Judicial de Imbabura Oficina de Sorteos y Casilleros Judiciales incluyendo la escritura pública, copias de cédulas de los socios y carnet del abogado que realiza el trámite.
- Una vez sorteada la causa se señala el juzgado al que se dirige el trámite y el número de juicio.
- El juez de lo civil califica y acepta el trámite y ordena publicar en el diario de mayor circulación por una sola vez el extracto de la escritura pública.
- El juez da sentencia aprobando la Sociedad
- Presentar todos los documentos en el registro mercantil para que se inscriba la sociedad y se pueda seguir con normalidad las actividades mercantiles.”

Los pasos anteriormente mencionados son necesarios para inscribir y legalizar una Sociedad de Hecho a fin de que la empresa pueda funcionar y llevar a cabo sus actividades con normalidad.

### **6.3. ANÁLISIS ESTRATÉGICO ADMINISTRATIVO**

A la vez en este punto se analizarán varios elementos de la parte interna de la microempresa, tal como son la filosofía, visión, misión, objetivos, principios, políticas, y valores corporativos y organizativos.

#### **6.3.1. Filosofía**

El Centro Médico Veterinario se forma con el propósito de servir a propietarios de animales, satisfaciendo todas sus expectativas y sobre todo brindando salud y bienestar a cada uno de sus animales. Para alcanzar esto, el Centro Veterinario “Animal Planet” cuenta con un grupo de personas altamente capacitadas en diferentes áreas. Para el centro todo está enmarcado en la ética, fidelidad, originalidad y exclusividad que debemos al cliente, gracias a la combinación del talento humano conjuntamente con tecnología de punta.

#### **6.3.2. Misión**

Ofrecer bienestar tanto animal, como a las familias de nuestros pacientes a través de la prestación de servicios médicos veterinarios y complementarios, entregando calidad y satisfacción, superando las expectativas de nuestros clientes, contribuyendo a la innovación, capacitación y desarrollo profesional.

#### **6.3.3. Visión**

Ser una empresa sólida, líder en la prestación de servicios médicos veterinarios de la mejor calidad y profesionalismo, contando con excelentes instalaciones dotadas de tecnología y un equipo médico altamente calificado.

#### **6.3.4. Políticas Organizacionales**

Las políticas organizacionales que van a ser las guías para conseguir los objetivos planteados por el negocio y que permitirán elaborar los planes de acción para alcanzar los objetivos y dar cumplimiento a la misión y visión son los siguientes:

- Formar una imagen corporativa de prestigio reconocida dentro del ámbito empresarial y social.
- Formular criterios básicos para normar el comportamiento ético de todas las personas que laboran en la entidad.
- Desarrollar las actividades en las diferentes áreas siempre sujetas a requerimientos específicos respetando y cumpliendo las leyes y normas.
- Crear y mantener una estrategia de calidad que permita asegurar la diferenciación del servicio entregado por la entidad.
- Implantar normas de eficiencia, eficacia y motivación del talento humano que labora en la empresa.
- Instituir normas, reglamentos, manuales y controles que ayuden a la organización y control de las actividades de la empresa.
- Integrar políticas, programas y prácticas respetuosas con el medio ambiente en todas las áreas de gestión correspondientes a cada una de sus actividades.

#### **6.3.5. Objetivos Organizacionales**

Los objetivos organizacionales son situaciones deseadas que la empresa se traza e intenta lograr a futuro, por lo tanto los objetivos que la entidad intenta conseguir se detallan a continuación:

- a) Asegurar que sus animales tengan una buena calidad de vida detectando a tiempo, ciertas enfermedades que puedan poseer y ofreciendo la atención adecuada e idónea.
- b) Lograr el desarrollo integral del centro mejorando la calidad de los servicios.
- c) Llegar a ser una empresa altamente competitiva en el mercado con una amplia cobertura, y reconocida en el mercado.
- d) Elaborar métodos sostenibles que comprometan a la entidad a mejorar los procesos causando el mínimo impacto ambiental y social.

### **6.3.6. Valores del Centro Médico Veterinario**

Los valores son principios generales por los cuales se rigen las empresas y los miembros pertenecientes a ellas. Son el fundamento sobre el que reposa la organización, la filosofía que guía el trato al personal, a los clientes, a los proveedores. Son los que conforman la cultura corporativa, los valores del Centro Médico Veterinario “Animal Planet” serán:

#### **6.3.6.1. Compromiso**

El compromiso es la actitud humana compleja, comprometerse va mas allá de cumplir una obligación, una empresa comprometida es aquella que cumple con sus obligaciones , haciendo un poco más de lo esperado al grado de sacar adelante a la microempresa y a todo aquello en lo que ha empeñado su palabra.

#### **6.3.6.2. Trabajo en equipo**

Trabajar en equipo será la base de la microempresa, en donde se llegará a consensos en las decisiones productivas, administrativas y de comercialización para llegar al logro de objetivos.

#### **6.3.6.3. Calidad**

Entregar un producto de calidad por parte de la microempresa, significa entregar correcta y oportunamente, el producto generado, cuando el cliente así lo solicite, de una manera cortesa y amable.

#### **6.3.6.4. Honestidad**

La microempresa trabajará con honradez, actuando con coherencia entre lo que planifica y sus actos, entregando un producto de calidad a sus clientes.

#### **6.3.6.5. Pro actividad**

La pro actividad no significa sólo tomar la iniciativa, sino asumir la responsabilidad de hacer que las cosas sucedan; decidir en cada momento lo que queremos hacer y cómo lo vamos a hacer.

#### **6.3.6.6. Responsabilidad**

Cumplir con los compromisos y obligaciones adquiridas con una persona, empresa o institución, grupo o sociedad, dando respuestas adecuadas a los que se espera, yendo más allá de la obligación estricta y asumiendo las consecuencias de los actos, resultado de las decisiones que toma o acepta y estar dispuesto a rendir cuenta de estos.

### **6.4. ESTRUCTURA ORGÁNICA**

La estructura de una organización está formada por relaciones relativamente estables y fijas entre puestos y grupos de trabajo. Su objetivo fundamental es influir en el comportamiento de personas y grupos

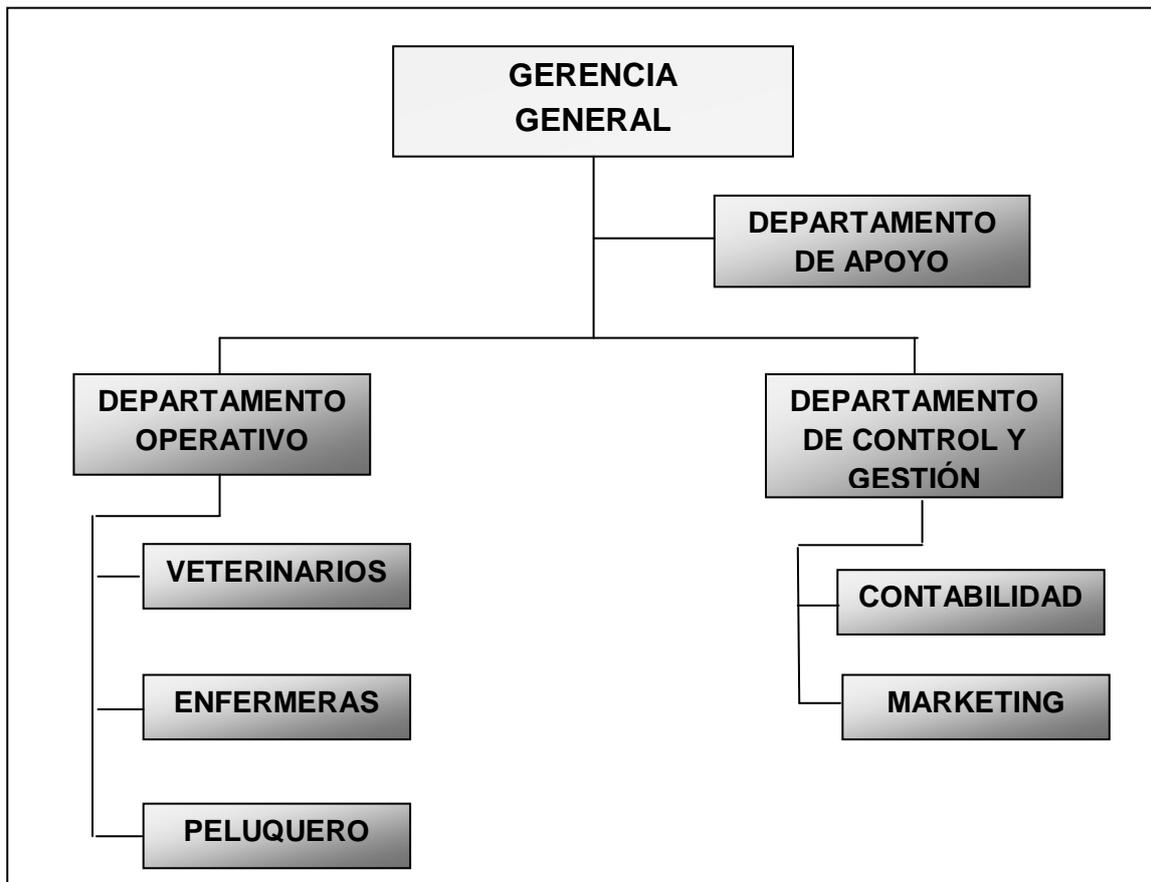
de modo que el rendimiento de la organización sea eficaz. De esto se desprende que la estructura se define en función de los objetivos que persigue una empresa.

Para seleccionar una estructura adecuada es necesario comprender que cada empresa es diferente, y puede adoptar la estructura organizacional que más se acomode a sus prioridades y necesidades, además, debe reflejar la situación de la organización, por ejemplo, su edad, tamaño, tipo de sistema de producción el grado en que su entorno es complejo y dinámico, etc.

El organigrama estructural para el Centro Médico Veterinario “Animal Planet” será:

**Cuadro N° 6.1.**

**ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL**



**ELABORACIÓN:** La Autora

En el organigrama presentado anteriormente se encuentra estructurado los departamentos con los que contará el Centro Médico Veterinario, los mismos que deben desarrollar todas las tareas encomendadas de manera que satisfagan las exigencias de los propietarios de animales. Cabe indicar que en el departamento de Marketing solo se contratará servicios ocasionales de empresas externas para la promoción y publicidad.

Esta propuesta de organización tiene los niveles jerárquicos necesarios para este tipo de empresa. Los diferentes departamentos mantienen una interrelación funcional desde la parte administrativa operativa lo que permitirá que la empresa alcance niveles óptimos de sus recursos humanos, materiales e infraestructura.

## **6.5. ESTRUCTURA FUNCIONAL**

La entidad aplicará una gestión que se encuentre fundamentada en procesos siendo fundamental el fortalecimiento de la coordinación interna y un ambiente de fluidez de comunicaciones. La estructura orgánica de la entidad está integrada por los siguientes niveles:

### **6.5.1. Nivel Ejecutivo**

Comprende las actividades relacionadas con el direccionamiento estratégico que orienta la gestión de la organización mediante el establecimiento de políticas, directrices y normas.

El nivel ejecutivo ejercerá la representación legal y tendrá en su misión fijar estrategias y políticas específicas, administrar los recursos disponibles (humanos, financieros y técnicos), en el Centro Médico Veterinario el nivel ejecutivos está representado por el Gerente.

### **6.5.2. Nivel Auxiliar o de Apoyo**

El nivel auxiliar estará integrado por la contadora, secretaria y la persona de marketing que serán las encargadas de dar apoyo directo al nivel ejecutivo.

### **6.5.3. Nivel Operativo**

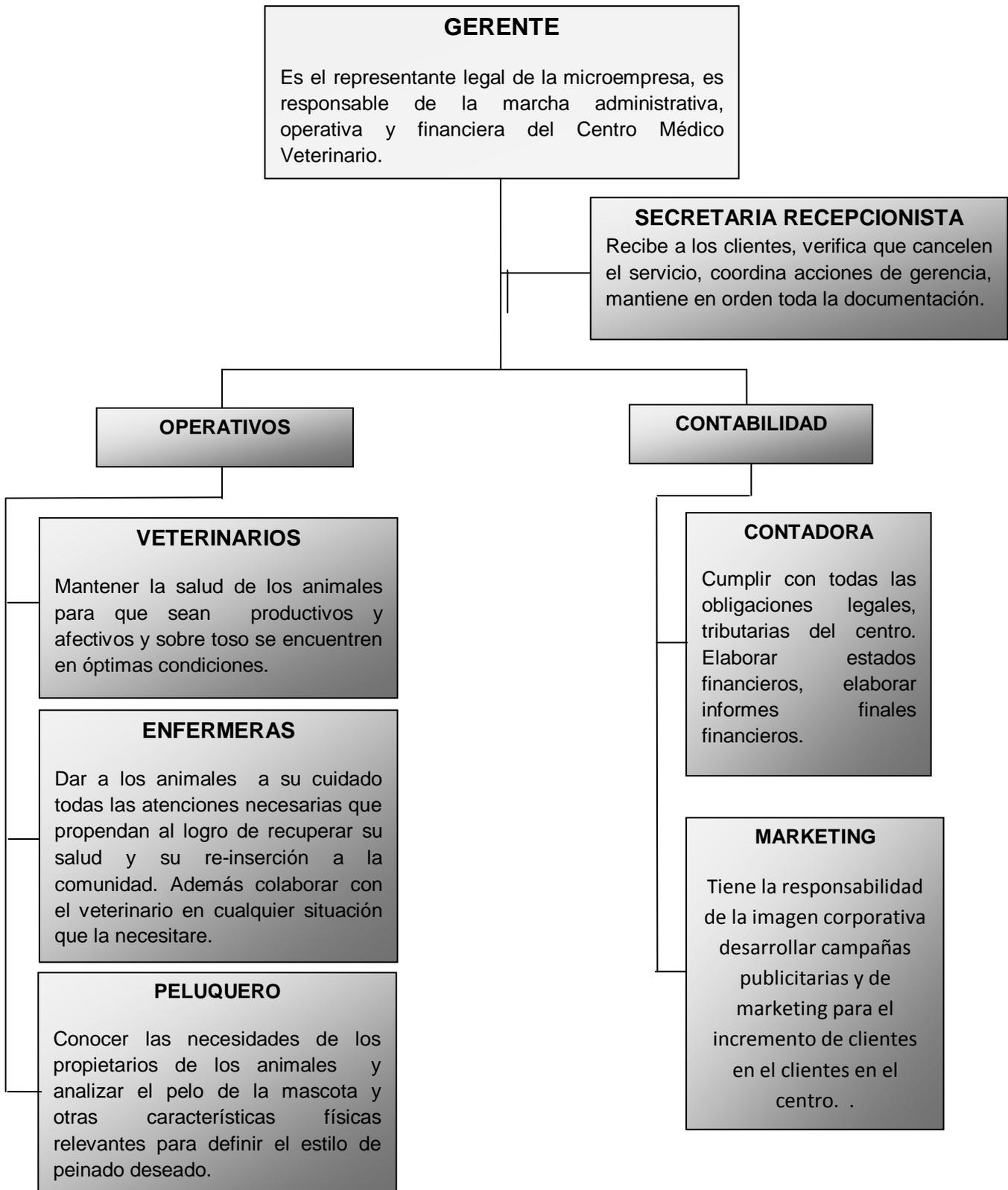
El nivel operativo es el que actúa en el proyecto estará compuesto por los veterinarios, enfermeras, el peluquero de mascotas que son los trabajadores que se relacionarán directamente con los cliente.

### **6.5.4. Orgánico Funcional**

El orgánico funcional incluye las principales funciones asignadas de las unidades administrativas y sus interrelaciones. Este tipo de organigrama funcional es de gran utilidad para capacitar al personal y presentar a la organización en forma general. El organigrama funcional del Centro Médico Veterinario será :

Cuadro N° 6.2.

**ORGANIGRAMA FUNCIONAL**



**ELABORACIÓN:** La Autora

## 6.6. PERFIL DE LOS PUESTOS

El análisis de cada uno de los cargos es indispensable puesto que se describe las funciones, requisitos y competencias de cada cargo a desempeñarse en la microempresa.

**Cuadro N° 6.3.**

### REQUERIMIENTOS DE PERSONAL DEL ÁREA ADMINISTRATIVA

<b>NOMBRE DEL PUESTO</b>	<b>GERENTE</b>
<b>REQUISITOS DEL PUESTO</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Estudios Superiores en Administración de Empresas o carreras similares.</li><li>➤ Capacitación actualizada</li><li>➤ Experiencia real</li><li>➤ Disponibilidad de tiempo completo</li><li>➤ Referencias Laborales</li></ul>
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Ser el representante legal de la microempresa.</li><li>➤ Es el responsable por la marcha administrativa, operativa y financiera de la microempresa.</li><li>➤ Se preocupa por mejorar continuamente la comunicación.</li><li>➤ Delega, tanto las funciones como el poder para tomar decisiones, dando suficiente autonomía de acción a sus colaboradores.</li><li>➤ Cuando se presentan conflictos, los afronta para resolverlos no para buscar culpables.</li><li>➤ Considera los errores, propios y ajenos, como una oportunidad para aprender y mejorar.</li><li>➤ Vela por el cumplimiento de los objetivos establecidos.</li><li>➤ Toma decisiones.</li><li>➤ Administra de manera adecuada los recursos de la organización.</li></ul>

<p align="center"><b>PERFIL DEL PUESTO</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Capacidad administrativa y de gestión</li> <li>➤ Liderazgo y motivación</li> <li>➤ Habilidad para interrelacionarse con otras personas</li> <li>➤ Responsabilidad</li> <li>➤ Habilidad para solucionar conflictos</li> <li>➤ Ética Moral</li> <li>➤ Confiabilidad</li> <li>➤ Honradez</li> <li>➤ Flexibilidad</li> </ul>
<p align="center"><b>COMPETENCIAS DEL PUESTO</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Creatividad, Proactivo, Emprendedor.</li> <li>➤ Iniciativa para toma de decisiones</li> <li>➤ Facilidad para interrelacionarse</li> <li>➤ Capacidad de trabajar en equipo</li> <li>➤ Trabajo a presión</li> <li>➤ Capacidad Permanente</li> <li>➤ Capacidad de Gestión</li> <li>➤ Experiencia en el Trabajo</li> </ul>

**FUENTE:** Investigación Directa

**ELABORACIÓN:** La Autora

**Cuadro N° 6.4.  
REQUERIMIENTOS DE PERSONAL DEL ÁREA ADMINISTRATIVA**

<p align="center"><b>NOMBRE DEL PUESTO</b></p>	<p align="center">CONTADOR</p>
<p align="center"><b>REQUISITOS DEL PUESTO</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Estudios Superiores en Contabilidad C.P.A.</li> <li>➤ Capacitación actualizada</li> <li>➤ Experiencia</li> <li>➤ Disponibilidad de tiempo completo</li> <li>➤ Referencias Laborales</li> </ul>

<p style="text-align: center;"><b>FUNCIONES</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Llevar a cabo el registro de todas las operaciones. contables de la microempresa.</li> <li>➤ Elaborar estados financieros e informes para fines contables, fiscales, financieros y organizacionales.</li> <li>➤ Prever y detectar errores y desviaciones en los procedimientos y registros contables.</li> <li>➤ Diagnosticar, fundamentar, sugerir y tomar decisiones administrativas, contables y financieras.</li> <li>➤ Actuar con independencia mental.</li> <li>➤ Presentar las obligaciones tributarias a tiempo.</li> <li>➤ Mantener registro actualizado de la disponibilidad de fondos en las cuentas del centro.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>PERFIL DEL PUESTO</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Ser responsable en las funciones encomendadas</li> <li>➤ Sentido de puntualidad</li> <li>➤ Honradez</li> <li>➤ Confiabilidad</li> <li>➤ Objetividad</li> <li>➤ Ética Moral</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>COMPETENCIAS DEL PUESTO</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Creatividad, Proactivo, Emprendedor.</li> <li>➤ Capacidad de trabajar en equipo</li> <li>➤ Trabajo a presión</li> <li>➤ Capacidad Permanente</li> <li>➤ Capacidad de Gestión</li> <li>➤ Experiencia en el Trabajo</li> <li>➤ Adaptabilidad a los cambios del entorno</li> <li>➤ Sólidos valores morales</li> </ul>

**FUENTE:** Investigación Directa

**ELABORACIÓN:** La Autora

**Cuadro N° 6.5.**  
**REQUERIMIENTOS DE PERSONAL DEL ÁREA ADMINISTRATIVA**

<b>NOMBRE DEL PUESTO</b>	SECRETARIA – RECEPCIONISTA
<b>REQUISITOS DEL PUESTO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Excelente redacción y ortografía.</li> <li>➤ Facilidad de expresión verbal y escrita.</li> <li>➤ Facilidad para interactuar en grupos.</li> <li>➤ Dominio de Windows, Microsoft Office, e Internet.</li> <li>➤ Desempeñarse eficientemente en cualquier Área Administrativa.</li> <li>➤ Capacidad de trabajar en equipo y bajo presión.</li> </ul>
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Ser puntual en todas sus actividades de funciones.</li> <li>➤ Reclutar las solicitudes de servicios por parte del departamento de servicio al cliente.</li> <li>➤ Hacer una evaluación periódica de los proveedores para verificar el cumplimiento y servicios de éstos.</li> <li>➤ Recibir e informar asuntos que tenga que ver con el departamento correspondiente, para que todos estemos informados y desarrollar bien el trabajo asignado.</li> <li>➤ Mantener discreción sobre todo lo que respecta a la empresa.</li> <li>➤ Mejora y aprendizaje continuo.</li> <li>➤ Brindar apoyo a todos los departamentos.</li> </ul>
<b>PERFIL DEL PUESTO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Buena presencia.</li> <li>➤ Persona de buen trato, amable, cortés y seria.</li> <li>➤ Excelente redacción y ortografía.</li> <li>➤ Facilidad de expresión verbal y escrita.</li> <li>➤ Persona proactiva y organizada.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Facilidad para interactuar en grupos.</li> </ul>
<b>COMPETENCIAS DEL PUESTO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ La imagen profesional es uno de los factores más importantes en el logro de las metas deseada.</li> <li>➤ Conocimientos</li> <li>➤ Valores</li> <li>➤ Modales</li> <li>➤ Personalidad</li> <li>➤ Tacto</li> <li>➤ Humildad y Sencillez</li> </ul>

**FUENTE:** Investigación Directa

**ELABORACIÓN:** La Autora

**Cuadro N° 6.6.**  
**REQUERIMIENTOS DE PERSONAL DEL ÁREA OPERATIVA**

<b>NOMBRE DEL PUESTO</b>	<b>VETERINARIO</b>
<b>REQUISITOS DEL PUESTO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Necesita de 5 años de estudios universitarios para ser Veterinario.</li> <li>➤ Estudia cursos básicos tales como inmunología, farmacología, histología entre otras.</li> <li>➤ Adquirir experiencia clínica, estudiando asignaturas como anatomía, fisiología, patología, parasitología, salud pública y medicina preventiva</li> <li>➤ Debe cubrir hasta cuatro años adicionales de estudios de posgrado, para hacerse acreedor de una especialidad en: Cirugía, Radiología, Cardiología Gastroenterología.</li> <li>➤ Usa sus conocimientos para establecer un diagnóstico y prescribir el medicamento que requiere.</li> <li>➤ Debe estar enterado de los últimos adelantos en equipo médico disponible para poder ser más</li> </ul>

	eficiente en el tratamiento del animal.
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Mantener la salud de los animales para que sean productivos y afectivos y sobre toso se encuentren en óptimas condiciones.</li> <li>➤ Incentivar a la crianza de animales en condiciones salubres y adecuadas.</li> <li>➤ Servir a la comunidad desarrollando el conocimiento de interés de los consumidores.</li> <li>➤ En caso de enfermedad trabajará para que el diagnóstico sea eficiente, siga un proceso y garantice la salud del animal.</li> <li>➤ Debe recetar medicamentos que existan en la localidad a fin de evitar dificultades o inquietudes por parte de los dueños.</li> <li>➤ Procurará no caer en error médico, ni que existe mala fe o negligencia médica.</li> </ul>
<b>PERFIL DEL PUESTO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Ser responsable en las funciones encomendadas</li> <li>➤ Honradez</li> <li>➤ Responsabilidad</li> <li>➤ Confiabilidad</li> <li>➤ Ética Moral</li> </ul>
<b>COMPETENCIAS DEL PUESTO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Alta creatividad e innovación</li> <li>➤ Ética en el desempeño de sus funciones</li> <li>➤ Lealtad hacia la organización</li> <li>➤ Superación Continúa</li> <li>➤ Adaptabilidad a los cambios del entorno</li> <li>➤ Estabilidad emocional</li> </ul>

**FUENTE:** Investigación Directa

**ELABORACIÓN:** La Autora

**Cuadro N° 6.7.**  
**REQUERIMIENTOS DE PERSONAL DEL ÁREA OPERATIVA**

<b>NOMBRE DEL PUESTO</b>	ENFERMERA
<b>REQUISITOS DEL PUESTO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Poseer título de tercer nivel en Título de Enfermera o Enfermera</li> <li>➤ Capacitación actualizada</li> <li>➤ Disponibilidad de tiempo completo</li> <li>➤ Referencias Laborales</li> <li>➤ Tener como mínimo deseable dos años de experiencia laboral</li> </ul>
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Dar a los animales a su cuidado todas las atenciones necesarias que propendan al logro de recuperar su salud y su re-inserción a la comunidad. Además colaborar con el veterinario en cualquier situación que la necesitare.</li> <li>➤ Aplicar conocimientos teóricos y prácticos de las disciplinas de enfermería, científica y humanista, en las diferentes etapas de crecimiento y desarrollo.</li> <li>➤ Utilizar el Proceso de Enfermería como instrumento para tomar decisiones clínicas y, a la vez, para demostrar pensamiento crítico y destrezas en la solución de problemas a ofrecer cuidado seguro de calidad y con costo-efectividad.</li> <li>➤ Demostrar responsabilidad y compromiso ético-legal con el cuidado humanista en respuesta a las necesidades cambiantes de la sociedad.</li> <li>➤ Demostrar responsabilidad y compromiso con el desarrollo propio y de la profesión en la disciplina de enfermería.</li> </ul>

<b>PERFIL DEL PUESTO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Ser responsable en las funciones encomendadas</li> <li>➤ Honradez</li> <li>➤ Responsabilidad</li> <li>➤ Confiabilidad</li> <li>➤ Ética Moral</li> </ul>
<b>COMPETENCIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Competencias de gestión y liderazgo</li> <li>➤ Competencias asistenciales</li> <li>➤ Competencias educativa</li> <li>➤ Competencias en investigación</li> </ul>

**FUENTE:** Investigación Directa

**ELABORACIÓN:** La Autora

**Cuadro N° 6.8.**  
**REQUERIMIENTOS DE PERSONAL DEL ÁREA OPERATIVA**

<b>NOMBRE DEL PUESTO</b>	PELUQUERO
<b>REQUISITOS DEL PUESTO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Debe tener conocimientos de anatomía y fisiología humana, técnicas básicas de manicura y pedicura, cambios de color, higiene y tratamientos capilares, y corte del cabello.</li> <li>➤ Algunos de los cursos como de estilismo, técnicas de maquillaje, esteticista, color y forma del cabello y técnicas de corte e imagen personal entre otros.</li> </ul>
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Conocer las necesidades de los propietarios de los animales y analizar el pelo de la mascota y otras características físicas relevantes para definir el estilo de peinado deseado.</li> <li>➤ Lavar con champú, acondicionar el pelo del animal con agua, jabón líquido y otros productos.</li> <li>➤ Cortar, arreglar y dar forma al pelo para lograr el estilo deseado, utilizando tijeras, peine, maquinillas, cortadoras y navajas.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Decolorar, teñir, hacer permanente o alisar el pelo utilizando diferentes productos químicos, y asegurarse de que los productos se utilizan y almacenan correctamente.</li> <li>➤ Proporcionar tratamiento básico a problemas menores de pelo y cuero cabelludo.</li> </ul>
<b>PERFIL DEL PUESTO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Deben ser creativos y, debido a la relación directa con el público, se requiere facilidad para el trato correcto y amable a los clientes.</li> <li>➤ Capacidad comercial y su disponibilidad de jornada de trabajo la peluquería exige muchas horas de trabajo continuado y de fin de semana.</li> </ul>
<b>COMPETENCIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Alta creatividad e innovación</li> <li>➤ Ética en el desempeño de sus funciones</li> <li>➤ Lealtad hacia la organización</li> <li>➤ Superación Continúa</li> <li>➤ Adaptabilidad a los cambios del entorno</li> <li>➤ Estabilidad emocional</li> </ul>

**FUENTE:** Investigación Directa

**ELABORACIÓN:** La Autora

**Cuadro N° 6.9.  
REQUERIMIENTOS DE PERSONAL DE MARKETING**

<b>NOMBRE DEL PUESTO</b>	MARKETING
<b>REQUISITOS DEL PUESTO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Estudios Superiores en Ingeniería en Marketing</li> <li>➤ Capacitación actualizada</li> <li>➤ Experiencia</li> <li>➤ Referencias Laborales</li> </ul>

<p><b>FUNCIONES</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Analizar las necesidades, preferencias, gustos, deseos, hábitos y costumbres de los consumidores.</li> <li>➤ Análisis del mercado.</li> <li>➤ Analizar a la competencia, que consiste en conocer bien a nuestros competidores, estar atentos a sus movimientos, y tratar de prever sus estrategias.</li> <li>➤ Diseñar estrategias de marketing que permitan alcanzar los objetivos propuestos: teniendo en cuenta también, los análisis externos e internos.</li> </ul>
<p><b>PERFIL DEL PUESTO</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Ser responsable en las funciones encomendadas</li> <li>➤ Sentido de puntualidad</li> <li>➤ Honradez</li> <li>➤ Confiabilidad</li> <li>➤ Objetividad</li> <li>➤ Ética Moral</li> </ul>
<p><b>COMPETENCIAS DEL PUESTO</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Creatividad, Proactivo, Emprendedor.</li> <li>➤ Capacidad de trabajar en equipo</li> <li>➤ Trabajo a presión</li> <li>➤ Capacidad Permanente</li> <li>➤ Capacidad de Gestión</li> <li>➤ Experiencia en el Trabajo</li> <li>➤ Adaptabilidad a los cambios del entorno</li> <li>➤ Sólidos valores morales</li> </ul>

**FUENTE:** Investigación Directa

**ELABORACIÓN:** La Autora

## **6.7. REQUISITOS LEGALES PARA SU FUNCIONAMIENTO**

Para el correcto funcionamiento de la microempresa, es necesario cumplir con algunos requisitos, que permitan su legal funcionamiento estos son:

### **6.7.1. Registro Único de Contribuyentes ( RUC)**

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es un instrumento, a cargo del Servicio de Rentas Internas, cuya finalidad es identificar a los contribuyentes mediante procesos de inscripción, actualización, suspensión y cancelación, para proporcionar información a la Administración Tributaria.

Son sujetos de inscripción obligatoria todas la personas naturales y jurídicas entes sin personalidad jurídica, nacionales y extranjeras , que inicien o realicen actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan ganancias , beneficios , remuneraciones, honorarios, y otras rentas sujetas a tributación en el Ecuador.

Las personas naturales o jurídicas que de conformidad con la ley adquieran la calidad de contribuyentes o las empresas nuevas, deberán obtener su inscripción dentro de los 30 días siguientes al de su constitución o inicio real de sus actividades, según el caso.

La inscripción será solicitada por las personas naturales, por los mandatarios, representantes legales o apoderados de entidades, organismos y empresas en las oficinas o dependencias que señale la administración. Los requisitos para cumplir con esta obligación son:

- a)** Copia de la constitución de la compañía y del nombramiento del representante legal.
- b)** Original y Copia de la cédula de ciudadanía
- c)** Original y Copia de la papeleta de votación

- d) Para extranjeros original y copia del pasaporte
- e) Original del pago de planilla de servicios, agua, luz o teléfono, del lugar donde se va a realizar la actividad económica

### **6.7.2. Patente Municipal**

El impuesto de patentes municipales se graba a toda persona natural o jurídica que ejerza cualquier actividad de orden económico, los requisitos para establecimientos nuevos son:

- a) Formulario de declaración del Impuesto de Patentes, original y copia
- b) Copia de la cédula de ciudadanía y Registro Único de Contribuyentes.
- c) Cancelar el valor de la patente de acuerdo a la actividad de la empresa

### **6.7.3. Obtención del permiso sanitario de funcionamiento**

El permiso sanitario sirve para autorizar el funcionamiento de establecimientos o actividades comerciales sujetos al control sanitario. Este documento es expedido por la autoridad de salud competente al establecimiento que cumple con buenas condiciones técnicas sanitarias e higiénicas. Los requisitos para obtener este permiso son:

- a) Formulario de solicitud (sin costo) llenado y suscrito por el propietario.
- b) Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC). Copia de la cédula de ciudadanía o de identidad del propietario o del representante legal del establecimiento.
- c) Documentos que acrediten la personería Jurídica cuando corresponda.
- d) Copia del título del profesional de la salud responsable técnico del establecimiento, debidamente registrado en el Ministerio de Salud Pública, para el caso de establecimientos que de conformidad con los reglamentos específicos así lo señalen.
- e) Plano del establecimiento a escala 1:50. Croquis de ubicación del establecimiento.
- f) Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos.

**g)** Copia del o los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento, conferido por un Centro de Salud del Ministerio de Salud Pública.

#### **6.7.4. Permiso de funcionamiento de los Bomberos**

Conjuntamente con la patente municipal se cobra la tasa de autorización de funcionamiento para el Cuerpo de Bomberos por un monto correspondiente al 10% del impuesto de patente pero nunca mayor a \$100. El valor recaudado será entregado al Cuerpo de Bomberos para la implementación y funcionamiento del Plan de Control y Evaluación de los medios de prevención contra incendios.

### **6.8. ESTRATEGIAS DE MARKETING PARA EL CENTRO MÉDICO VETERINARIO**

#### **6.8.1. Comunicación**

Una de las estrategias que garantizará la creación del Centro Médico Veterinario “Animal Planet” es la comunicación tanto interna como externa que se realizará a través de diferentes canales de información, los cuales permitirán lograr la aceptación, confianza y preferencia de los clientes a nuestro centro.

Para lograr una comunicación eficaz se desarrollarán las siguientes actividades:

- Se utilizara un rótulo que identifica claramente al centro médico veterinario con los colores antes mencionados, tratando de esta manera de persuadir a los clientes a que hagan usos de los servicios ofertados.
- Implementar un buzón de sugerencias para los clientes dentro del centro obteniendo de esta manera una pauta de las cosas que se deben mejorar y a la vez evaluar la calidad del servicio.

- Disponer de revistas, folletos y periódicos para los dueños de mascotas para que se entretengan mientras son atendidos.
- Hacer una llamada para recordar al cliente el control a su mascota, dando de esta manera un servicio pos-venta, haciendo sentir importante a los clientes.
- Para lograr fidelizar a nuestro cliente se sugiere como prioridad que el empleado y doctor de la clínica logre establecer una relación amistosa con el cliente y de esta manera hacer sentir “único” ya que no se puede tratar a cada persona de la misma manera, cada uno no tiene los mismos intereses.
- Es importante como estrategia entregarle cada cierto tiempo un folleto en donde se detalle los cuidados de sus animales.

## **6.8.2. Publicidad**

La publicidad es una técnica de comunicación comercial que intenta fomentar el consumo de un producto o servicio a través de los medios de comunicación. En Centro Médico Veterinario “Animal Planet” a tomado en cuenta los siguientes parámetros para hacer conocer la microempresa:

### **6.8.2.1. Finalidad**

Lograr posicionar la marca de el Centro Médico Veterinario “Animal Planet” en la ciudad de El Ángel, Cantón Espejo, Provincia del Carchi, tratando de hacer conocer el nombre y los servicios que presta.

### **6.8.2.2. Medios**

➤ **Radio**

Se realizará la difusión del Centro Médico Veterinario “Animal Planet” a través de la Radio Carisma puesto que es la única radio que existe en la localidad tratando así de llegar a los pobladores del Cantón Espejo y alrededores, y a la vez cantones aledaños.

La forma de emitir por radio será a través de jingle que tendrá una frecuencia de tres veces al día el mismo que será emitido en los programas más influyentes y escuchados por la población.

A continuación expongo el boceto de guión el cual será escuchado por las personas que tenga frecuencia de la Radio Carisma:

**Cuadro N° 6. 10**  
**BOCETO DEL CENTRO MÉDICO VETERINARIO**  
**“ANIMAL PLANET”**

LOC: dócil y pausada (una sola voz masculina)

AMBIENTACIÓN: amigable – relajado

FX: perros, gatos etc....

DURACIÓN: Max 0:40 ser

TARGET: medio - alto

## GUIÓN

Loc: **Centro Médico Veterinario Animal Planet, porque son parte de tu vida, hacemos lo mejor por su salud y bienestar**, ofrecemos para su mascota: Consulta general, Cirugías a especies mayores y menores, Vacunaciones, desparasitaciones, limpiezas dentales, cortes de uñas, hospitalización, laboratorio, ecografía, peluquería, además servicio a domicilio, atención de 8 en la mañana a 19 horas en la noche, emergencias las 24 horas. SOMOS “ANIMAL PLANET” CENTRO MEDICO VETERINARIO, le esperamos en la Avenida Espejo y Segunda Transversal diagonal al Instituto Alfonso Herrera,

**Porque son parte de tu vida, hacemos lo mejor por su salud y bienestar**

**Elaborado: La Autora**

### ➤ **Hojas Volantes**

Con el fin de dar a conocer a los usuarios sobre los servicios que el Centro ofrece se entregarán hojas volantes las mismas que constará el logo, slogan, nombre de la empresa, servicios que ofrece, horarios de atención y ubicación de la misma.

Estos medios de comunicación estarán dos veces al mes tratando de incrementar los clientes en la microempresa.

La hoja volante se estructurará de la siguiente forma:

**Cuadro N° 6. 11  
HOJA VOLANTE**

**CENTRO MÉDICO VETERINARIO  
-ANIMAL PLANET-  
El Ángel - Carchi**

"PORQUE SON PARTE DE TU VIDA, HACEMOS LO MEJOR POR SU SALUD Y BIENESTAR"

**Consulta general,  
Cirugías a  
especies mayores  
y menores,  
Vacunaciones,  
desparasitaciones,  
limpiezas dentales,  
cortes de uñas,  
hospitalización,  
laboratorio,  
ecografía,  
peluquería**

**Oferta de Baños  
Sábados y Domingos**

**ATENCIÓN  
A  
DOMICILIO**

**Atención: Lun a Sab. 8am a 7pm Dom. Y Feriados**

Avenida Espejo y Segunda Transversal Junto al Inst. Alfonso Herrera  2977- 451 092456321

ELABORADO: La Autora

➤ **Presupuesto Publicidad**

**Cuadro N° 6. 12  
PRESUPUESTO**

<b>PAGO PUBLICIDAD</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>VALOR ANUAL</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>
Radial	900	75
Hojas Volantes	300	25
<b>TOTAL</b>	<b>1200</b>	<b>100</b>

FUENTE: Estudio Financiero

ELABORADO: La Autora

## **CAPÍTULO VII**

### **7. ANÁLISIS DE IMPACTOS**

La ejecución del proyecto generará reacciones o impactos que se desatan como consecuencia de los cambios que éste involucre, y que pueden presentarse en el momento de la implantación o durante el desarrollo del proyecto. A estos impactos se los debe evaluar de forma cualitativa y cuantitativamente.

Por lo que el presente capítulo buscará evaluar los impactos que genere la creación del Centro Médico Veterinario “Animal Planet”, visto desde parámetros sociales, económicos, educativos, empresariales, éticos, ambientales y de salud. Para concluir detallando los aspectos positivos y negativos que dejará la puesta en marcha de este proyecto.

Dichos aspectos pueden ser categorizados como impactos directos e indirectos, refiriéndose los primeros a impactos generados en los integrantes del proyecto y los segundos serán los que están relacionados con la causa y efecto que se ocasionará fuera de él. Para su valoración se establece un rango de calificación numérica a los impactos, por lo que luego de identificar a los principales impactos se determinará sus respectivos indicadores y a ellos poder aplicar la respectiva valorización.

#### **7.1. Matriz de Impactos**

La evaluación de impactos o posibles consecuencias que puede generar el proyecto, es importante para determinar la incidencia positiva o negativa del proyecto en el entorno en que se desarrollará.

El método utilizado para el análisis de impactos del presente proyecto, consiste en determinar los ámbitos o áreas de influencia y un rango o

escala de niveles de impacto. A continuación se construye una matriz para cada ámbito con sus respectivos indicadores y se procede a asignar el nivel de impactos para cada uno de ellos, al final de lo cual se realizará la sumatoria respectiva y se divide para el número de indicadores de cada área seleccionada.

Bajo cada una de las matrices se realiza un análisis, en que se indicará la razón o circunstancia que conllevaron a la asignación del nivel de impacto de cada uno de los indicadores.

Los indicadores serán calificados de acuerdo a la siguiente matriz:

**Cuadro N° 7.1.**

**NIVEL DE IMPACTO**

<b>NIVELES DE IMPACTO</b>	
<b>CUANTIFICACIÓN</b>	<b>CALIFICACIÓN</b>
<b>3</b>	Impacto positivo alto
<b>2</b>	Impacto positivo medio
<b>1</b>	Impacto positivo bajo
<b>0</b>	No hay impacto
<b>-1</b>	Impacto negativo bajo
<b>-2</b>	Impacto negativo medio
<b>-3</b>	Impacto negativo alto

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaboración:** La Autora

El indicador se constituye por cada uno de los criterios que se adoptan con la finalidad de realizar el análisis de un determinado impacto.

Calificado cada uno de los impactos se procede al análisis de cada uno de los mismos mediante la siguiente fórmula:

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{\text{Sumatoria de calificación de impactos}}{\text{N° de Indicadores}}$$

## 7.2. Análisis de Impactos

### 7.2.1. Impacto Social

Cuadro N° 7.2.

MATRIZ DE IMPACTO SOCIAL								
Nivel de impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
<b>Indicadores</b>								
Generación de empleo						x		2
Estabilidad laboral							x	3
Calidad de vida						x		2
Seguridad social							x	3
Desarrollo profesional						x		2
<b>TOTAL</b>								<b>12</b>

$$\text{Nivel del impacto} = \frac{\sum}{N} = \frac{12}{5} = 2,4$$

El nivel de impacto social es medio positivo.

#### **7.2.1.1. Generación de empleo**

La generación de empleo se ha valorizado en 2, puesto que el presente proyecto promoverá fuentes de trabajo a personas que viven en el Cantón Espejo las mismas que pueden desempeñar funciones que el Centro Médico Veterinario solicite.

#### **7.2.1.2. Estabilidad Laboral**

El Centro Médico Veterinario garantiza un desarrollo personal y profesional a todos los integrantes del mismo, puesto que gozarán de un ingreso mensual y de todos los beneficios de ley con los que podrán satisfacer sus necesidades, obteniendo así un compromiso por parte de ellos para cumplir los objetivos del proyecto.

#### **7.2.1.3. Calidad de Vida**

La calidad de vida de muchas personas se verá afectada positivamente, puesto que podrán gozar de todos los servicios que la microempresa ofrece, obteniendo así salud y bienestar para sus animales y a la vez mejorando el estilo de vida de las personas.

#### **7.2.1.4. Seguridad Social**

El Centro Médico Veterinario estará formado legalmente y bajo sus principios de transparencia y responsabilidad con las obligaciones adquiridas, parámetros que harán posible que las personas involucradas en la misma gocen de beneficios sociales y tengan un respaldo social ante sus expectativas personales.

#### **7.2.1.5. Desarrollo profesional**

La necesidad de conocimiento hará que se incremente el nivel educativo, que la capacitación personal sea frecuente y que su nivel profesional garantice su actividad laboral y la permanencia del producto en el mercado, ya que el conocimiento está reflejado en resultados de calidad y en una administración eficaz.

## 7.2.2. Impacto económico

Cuadro N ° 7.3.

MATRIZ DE IMPACTO ECONÓMICO								
Nivel de impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
<b>Indicadores</b>								
Beneficios Económicos del Propietario						x		2
Administración de recursos económicos							x	3
Creación de nueva microempresa							x	3
Dinamizar economía local						x		2
<b>TOTAL</b>								<b>10</b>

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaboración:** La Autora

$$\text{Nivel del impacto} = \frac{\sum}{N} = \frac{10}{4} = 2,5$$

El nivel de impacto social es alto positivo.

### 7.2.2.1. Beneficios Económicos del Propietario

Con la implementación del proyecto el propietario de la microempresa podrá obtener ganancias rápidamente puesto que todos

los servicios prestados no existen en la localidad por lo que vendrán a satisfacer las necesidades de los dueños de los animales.

#### **7.2.2.2. Administración de Recursos Económicos**

El éxito de una microempresa está en utilizar el proceso administrativo eficientemente de tal manera que se cumpla con todos los objetivos establecidos, se minimice tiempo y sobre todo se optimice recursos.

#### **7.2.2.3. Creación de nueva microempresa**

El poder crear nuevas microempresas fomenta el desarrollo económico de la ciudad, además permite que los habitantes del Cantón disminuyan costos y ahorren tiempo puesto que ya no tienen que salir a otras ciudades a buscar de este tipo de servicios.

#### **7.2.2.4. Dinamizar economía local**

El Centro Médico Veterinario aplicará diferentes estrategias las mismas que logran incrementar la venta de los servicios veterinarios además se utilizará tecnología sofisticada e instrumental adecuado para una atención eficaz de los animales, con el objetivo de hacer a la microempresa la número uno en la localidad por la calidad que esta ofrece.

### 7.2.3. Educativo Cultural

Cuadro N° 7.4.

MATRIZ DE IMPACTO EDUCATIVO CULTURAL								
Nivel de impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Indicadores								
Aplicación de Conocimientos							x	3
Generación de Conocimientos							X	3
<b>TOTAL</b>								<b>6</b>

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaboración:** La Autora

$$\text{Nivel del impacto} = \frac{\sum}{N} = \frac{6}{2} = 3$$

El nivel de impacto educativo cultural es alto positivo.

#### 7.2.3.1. Aplicación de Conocimientos

El Centro Médico Veterinario contratará personal idóneo y profesional para ocupar cada cargo, con la finalidad de que apliquen sus conocimientos académicos y su experiencia.

#### 7.2.3.2. Generación de Conocimientos

Con la implementación del proyecto se logrará generar nuevos conocimientos debido a que se aprenderá de cada situación que se presente en el centro. Además se mantendrá capacitación continua la cual permitirá desarrollar la creatividad de cada persona.

## 7.2.4. Impacto empresarial

Cuadro N° 7.5.

MATRIZ DE IMPACTO EMPRESARIAL								
Nivel de impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Indicadores								
Gestión administrativa						x		2
Estrategia de comercialización						x		2
Cumplimiento de obligaciones							x	3
Cumplimiento de objetivos							x	3
<b>TOTAL</b>								<b>10</b>

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La Autora

$$\text{Nivel del impacto} = \frac{\sum}{N} = \frac{10}{4} = 2,5$$

El nivel de impacto empresarial es alto positivo.

### 7.2.4.1. Gestión administrativa

La aplicación de un adecuado sistema administrativo ayudará sustancialmente a una exitosa gestión empresarial. Tomando en cuenta que dentro de ella existen controles para que cada individuo involucrado en la empresa cumpla al 100 por ciento de su trabajo asignado.

#### **7.2.4.2. Estrategia de comercialización**

El manejo de excelentes estrategias publicitarias y entrega de los servicios, serán la base principal para posicionar el producto en el mercado objetivo. Resultando de esto la estabilización de la microempresa con miras a superar los niveles de producción planteadas.

#### **7.2.4.3. Cumplimiento de obligaciones**

Como contraparte de los ingresos a obtener, la microempresa deberá cumplir con ciertas obligaciones tributarias y con el personal de acuerdo a las leyes y reglamentos establecidos en nuestro país para su correcto desarrollo.

#### **7.2.4.4. Cumplimiento de objetivos**

Como todo negocio o empresa necesita cumplir objetivos principalmente de producción para solventar sus gastos, entre ellos de inversión y generar rentabilidad, el presente proyecto no está excepto de ello, teniendo como herramientas de apoyo los indicadores financieros que ayudan a visualizar si la actividad a realizar cumplirá con este objetivo de desarrollo.

### 7.2.5. Impacto Ético

Cuadro N° 7.6.

MATRIZ DE IMPACTO ÉTICO									
Nivel de impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total	
Indicadores									
Honestidad							x	3	
Transparencia							x	3	
Puntualidad						x		2	
Fidelidad						x		2	
Competencia leal							x	3	
<b>TOTAL</b>								<b>13</b>	

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: La Autora

$$\text{Nivel del impacto} = \frac{\sum}{N} = \frac{13}{5} = 2,6$$

El nivel de impacto ético es alto positivo.

El proyecto debe ser administrado con ética profesional e influenciado con valores positivos como son honestidad, transparencia, puntualidad, fidelidad y competencia leal lo que incidirá a un impacto alto positivo para el éxito de la empresa. Una empresa que ponga en práctica una serie de valores tendrá reconocimiento en el mercado puesto que generará

confiabilidad en la misma. Cumplir adecuadamente las normas y reglamentos que establece la sociedad son un paso fundamental e indispensable de toda organización ya que de acuerdo a esto podrá funcionar en cualquier medio, se debe dejar de lado actos corruptos y hacer cosas que sean permisivas en la sociedad haciendo el bien y actuando positivamente ante cualquier situación.

### 7.2.6. Impacto Ambiental Ecológico

**Cuadro N° 7.7.**

<b>MATRIZ DE IMPACTO AMBIENTAL</b>								
<b>Nivel de impacto</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>Total</b>
<b>Indicadores</b>								
Contaminación ambiental			x					-1
Disminución de áreas verdes			x					-1
Manejo de Desechos					x			1
Reciclaje						x		2
<b>TOTAL</b>								<b>1</b>

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaboración:** La Autora

$$\text{Nivel del impacto} = \frac{\sum}{N} = \frac{1}{4} = 0,25$$

El nivel de impacto ambiental es nulo.

Este impacto produce una determinada acción humana sobre el medio ambiente en distintos aspectos de los diferentes eventos naturales que se presentan. La implantación del proyecto generará un impacto ambiental y ecológico nulo, por la afectación mínima del ambiente, pero se contrarrestará con la adecuada y necesaria utilización de políticas de reciclaje y control técnico de desechos y además se ejecutará de acuerdo al Reglamento del Registro Sanitario, a las normas legales del Código de la Salud, por medio de una planificación previa, al mismo tiempo se instruirá al personal al correcto manejo de los productos químicos y desechos contaminantes y no contaminantes. No se causará daño alguno al medio ambiente puesto que se contribuirá positivamente a la preservación del medio ambiente.

#### 7.2.7. Impacto de Salud

**Cuadro N° 7.8.**

<b>MATRIZ DE IMPACTO DE SALUD</b>								
<b>Nivel de impacto</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>Total</b>
<b>Indicadores</b>								
Condiciones Sanitarias							<b>x</b>	<b>3</b>
Servicios de Emergencia						<b>x</b>		<b>2</b>
Salud Preventiva							<b>x</b>	<b>3</b>
Salud Correctiva							<b>x</b>	<b>3</b>
Nutrición						<b>x</b>		<b>2</b>
<b>TOTAL</b>								<b>13</b>

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaboración:** La Autora

$$\text{Nivel del impacto} = \frac{\sum}{N} = \frac{13}{5} = 2,6$$

El nivel de impacto de salud es alto positivo.

La implantación del proyecto generará un impacto de salud alto positivo puesto que garantizará la salud y el bienestar de los animales evitando así posible enfermedades y muertes, utilizando los equipos e instrumentos correspondientes con tecnología de punta y sobre todo con las instalaciones adecuadas para el desempeño de esta actividad. Las condiciones sanitarias serán supervisadas por el registro sanitario de la ciudad de El Ángel, garantizando así seguridad e higiene de la infraestructura interna como externa en los servicios a prestar, como también el centro estará dispuesto a atender situaciones emergentes a cualquier hora, con la finalidad de hacer que los animales se encuentren en buen estado. Además se realizará charlas acerca del cuidado de los animales puesto que ayudará mucho a la prevención de posibles enfermedades, corrigiendo malos hábitos como es el caso de la automedicación que la realizan varias personas sin ninguna responsabilidad por lo cual ocasionan muerte de los animales.

### **7.3. IMPACTO GENERAL**

Los impactos que generará la realización del proyecto se resume en una sola matriz, la cual analiza todos los impactos que influyen en la realización del proyecto.

**Cuadro N° 7.9.**  
**MATRIZ GENERAL DE IMPACTOS**

N°	IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3
1	SOCIAL						x	
2	ECONÓMICO							x
3	CULTURAL							x
4	EMPRESARIAL							x
5	ÉTICO							x
6	SALUD							x
	<b>TOTAL</b>				<b>0</b>		<b>2</b>	<b>15</b>

**FUENTE:** Investigación Directa

**ELABORACIÓN:** La Autora

$$\text{Nivel de Impactos} = \frac{\text{Sumatoria}}{\text{Numero de Impactos}}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{2 + 3 + 3 + 3 + 3 + 3}{6}$$

$$\text{Nivel de Impacto General} = 2,83 = 3$$

De acuerdo al analisis general los impactos del presente proyecto indican que tendrá un impacto alto positivo (3) lo cual ayudará al éxito del Centro Médico Veterinario y por ende al desarrollo económico del Cantón.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Una vez que se ha diseñado el Estudio de Factibilidad para la Creación de un Centro Médico Veterinario de Atención Clínico Quirúrgico, se puede afirmar que se han alcanzado todos los objetivos propuestos. A continuación se exponen los principales logros y hallazgos obtenidos, sintetizados en las siguientes conclusiones:

### CONCLUSIONES:

1. El diagnóstico situacional realizado entregó información del área de investigación en la cual se va a implantar el proyecto. El Centro Médico Veterinario estará ubicado en la ciudad de El Ángel siendo este un lugar accesible para que todas las personas puedan acudir con sus animales sin ningún problema. Se detectó la existencia de condiciones favorables para la implantación del proyecto, existen más aliados y oportunidades, que oponentes y riesgos; éstos últimos, mediante una acertada gestión empresarial, productiva y de ventas pueden ser reducidos sus efectos.
2. Las bases teórico-científicas desarrolladas proporcionaron información muy valiosa y suficiente sobre el estado de la investigación del tema propuesto, lo que permitió sustentar científicamente cada una de las fases del proyecto diseñado.
3. El desarrollo del estudio de mercado permitió demostrar la existencia de una demanda potencial insatisfecha, que fácilmente puede ser captada por el nuevo Centro Médico Veterinario a constituirse, señalando así que existe aceptación para el servicio en el Cantón Espejo. Además proporcionó información relacionada a la demanda, oferta, precios y formas de comercialización del servicio para la satisfacción de los posibles clientes, permitiendo así el desarrollo de estrategias efectivas que logren el posicionamiento del mercado.

4. En la ejecución del estudio técnico se realizó un análisis de factibilidad utilizando información confiable y adecuada que asegure que el proyecto a implantarse tenga éxito, además se desprende que existen las condiciones necesarias tanto materiales, tecnológicas y económicas para la ejecución del mismo, cabe manifestar que la microempresa contará con tecnología sofisticada y los instrumentos necesarios para la atención de los animales.
  
5. Del estudio económico financiero del proyecto, se concluye que este es factible financieramente, debido a que presenta un VAN positivo de 8883.89; la TIR se ubica en el 17.53%. Esto garantiza que el proyecto está en capacidad de generar rentabilidad, con un tiempo de recuperación de la inversión de aproximadamente de 4 años, 4 meses y 8 días, y con un beneficio costo de 1.12, lo cual justifica la inversión.
  
6. El Centro Médico Veterinario en lo referente a la estructura orgánica y funcional estará diseñado de tal manera que facilite y garantice el desempeño efectivo de las actividades administrativas del mismo. En este capítulo se definió el aspecto legal de creación de la microempresa, misión, visión, objetivos, funciones y responsabilidades de cada integrante o empleado de la organización con la finalidad de que al momento de iniciar las operaciones no existan errores en las tareas designadas.
  
7. El proyecto genera en su mayoría impactos positivos permitiendo mejorar la calidad de vida de los involucrados, aumentar la cultura empresarial y comercial en marcado en la ética cultural y profesional, además se basa en la sostenibilidad de los recursos, y no causa daños al medio ambiente.

## **RECOMENDACIONES:**

Para un correcto desarrollo de la microempresa, a continuación se formulan algunas recomendaciones:

1. Para la elaboración del primer capítulo se recomienda guiarse en el Plan de Desarrollo Estratégico Cantonal puesto que brinda información real acerca de área de investigación. Además se debe realizar la planificación de todas las actividades trazándose objetivos que permitan satisfacer las necesidades de los clientes y también el crecimiento de la microempresa.
2. Al momento de realizar un proyecto se debe tomar en cuenta el sustento teórico ya que sirve como base y apoyo para cualquier disposición que puedan tomar los dueños o directivos de la microempresa.
3. Es recomendable que la información recolectada de fuentes primarias como son encuesta y entrevista sea totalmente reales debido que estos instrumentos serán la base para el éxito del proyecto. Es importante también destacar que se debe brindar un servicio de calidad el cual permita desarrollar estrategias de ventas que permitan satisfacer las expectativas de los clientes. En lo que concierne a precios se sugiere que sean módicos y accesibles dependiendo de las condiciones económicas de las personas a las que este enfocado el proyecto.
4. Para poner en marcha cualquier proyecto es aconsejable realizar un análisis de los elementos técnicos que intervienen en el mismo como es la capacidad, distribución, micro-macro localización, procesos y también efectuar las inversiones físicas necesarias, con lo que permitirá un trabajo organizado y eficiente.

5. Se debe implementar esta microempresa por su atractiva rentabilidad y pronta recuperación de la inversión. La microempresa generará una utilidad de acuerdo a los resultados financieros aplicados, por lo que debería generar también rentabilidad social con programas y actividades que aporten a la buena salud tanto de las personas como de los animales que poseen en el Cantón Espejo. Además se debe realizar periódicamente controles y evaluaciones económicas y financieras con el fin de observar los niveles de rendimiento organizacional y tomar decisiones que lleven a optimizar el trabajo.
  
6. En cuanto al aspecto administrativo y organizacional se sugiere se dé cumplimiento a los principios y valores citados para alcanzar los objetivos propuestos. Además se debe dar a conocer a los empleados y trabajadores de la organización el funcionamiento de la microempresa la designación de funciones, los procesos productivos, de distribución, estatutos, las responsabilidades de cada empleado, para evitar malos entendidos en el desarrollo y funcionamiento de la empresa.
  
7. Se deberá mantener los niveles positivos de impactos; y, en caso de que en la ejecución del proyecto existieran variaciones, tratar de emendar errores y solucionar los inconvenientes. En definitiva, se hace necesario aprovechar y reforzar los impactos positivos que el proyecto generará en su funcionamiento; y, contrarrestar al máximo los efectos o impactos negativos que se pudieran generar durante el inicio y desarrollo de las actividades productivas de la microempresa.

## BIBLIOGRAFÍA

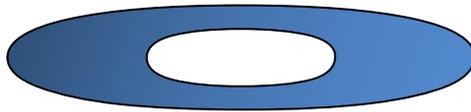
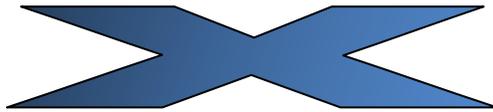
- ALEXANDER, Alfonso, Técnica Quirúrgica de Animales, Editorial Interamericana S.A., Edición Sexta, México D.F.
- BERMEJO, Manuel; RUBIO, Isabel y Otros, La Creación de la Empresa Propia, Editorial Mc. Graw Hill/Interamericana de España S.A.V., Madrid España, 1992.
- BERNAL, César, Metodología de la Investigación, Editorial Pearson Educación, Edición Segunda, México 2006.
- BRAVO VALDIVIESO, Mercedes. Contabilidad General. Séptima Edición 2007. Editorial Nueva Vida, Quito – Ecuador.
- COBRA, Marcos; Marketing de Servicios, Editorial MC Graw Hill Interamericana; Edición Segunda, Colombia, 2000.
- CHILQUINGA, Jaramillo, Manuel; Costos, Ibarra- Ecuador, 2007.
- DÍAZ, Mosto, Análisis Financiero, Editorial Norma, Lima Perú.
- HARRINSON, John, Principios de Medicina Interna, Editorial MC Graw Hill – Interamericana, Edición 13, Madrid España, 2003.
- FERNANDEZ, Eduardo y RUIZ, José, Manual Práctico de Ganadería, Editorial Grupo Cultural, Madrid España, 2008.
- GALINDO, Carlos, Manual para la Creación de Microempresas, Colombia, 2004.
- IBARRA, Antonio, Cantón Espejo, Carchi: Pueblo, Historia y Cultura, El Ángel –Carchi, 2005.
- Ilustre Municipio de Espejo, Cronología Histórica del Cantón Espejo, administración 2009 – 2014, El Ángel Carchi.
- JACOME, Walter, Bases Teóricas para el Diseño y Evaluación de Proyectos Productivos y de Inversión, Editorial Universitaria, Ibarra 2005.
- KOTLER, Philip y ARMSTRONG, Gary Fundamentos de Mercadotecnia, Octava Edición, Editorial Hispanoamericana, S.a. México, 2008.

- LEXUS, Editores, Manual de Crianza de Animales, Editorial Lexus, Barcelona España 2008.
- MAYNARD, Leonard; LOOSLI, John y Otros, Nutrición Animal, Editorial Mc. Graw Hill, Séptima Edición, México DF, 2004.
- MONTEROS, Édgar. Manual de Gestión Microempresarial Como Administrar con Éxito una Microempresa, Editorial Universitaria. Ibarra, 2005.
- Plan de Desarrollo del Cantón Espejo, 2005 – 2010. El Ángel Carchi.
- RINCONSOTO, Carlos, LASSO, Giovany y otros, Contabilidad Siglo XXI, Ediciones ECOE, Bogotá, 2009.
- SISSON, Septiums, Anatomía de los Animales Domésticos, Editorial Salvat, Barcelona España, 2000.
- SARMIENTO, Rubén, Contabilidad General, Décima Edición, Editorial Voluntad, 2005.
- SOSA, Alberto, Manual Agropecuario, Editorial Fundación Hogares Juveniles Campesinos; Bogotá Colombia, 2002.
- SOTO, Rogelio, Pequeña Empresa, Editorial y Distribuidora Palomino, Lima Perú, 2002
- STALON, Willian, ETZEL, Michael y Otros, Fundamentos de Marketing, Décimo cuarta edición, Editorial MC Graw – Hill – Interamericana, 2007.
- TERRANOVA, Editores, Producción Pecuaria, Edición Segunda, Bogotá Colombia, 2006.
- TORRENT, Mateo, Zootecnia Básica Aplicada, Editorial AEDOS, Barcelona España, 2003.
- TORRES, Zacarias, Teoría General de la Administración, Grupo Editorial Patria, México, 2007.
- Universidad Técnica del Norte, Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, Guía para el Diseño del Plan de Trabajo de Grado, Editorial Universitaria, Ibarra Ecuador, 2005.

- ZORRILLA Santiago, TORRES Migue y otros, Guía para la Elaboración de Tesis, Editorial Mc. Graw – Hill/ Interamericana de México S.A., Edición Segunda, México, 1992.

## **LINOGRAFÍA**

- <http://www.laclinicaveterinaria.com/>
- <http://www.quebarato.com.ec/clinica-veterinaria>
- <http://www.misterguau.com/demo/html/home.html>
- <http://www.concienciaanimal.cl/paginas/temas/temashttp://es.wikipedia.org/wiki/Veterinario>
- <http://www.articulosinformativos.com/Veterinario>
- [www.inec.gov.ec](http://www.inec.gov.ec)
- <http://www.happyanimal.es/tourvirtual/>
- <http://www.uax.es/hospitalveterinario/servicios-del-hcv/pequenos->
- <http://www.conciencia-animal.cl/paginas/temas>
- <http://www.bce.fin.ec/documentos/.../Catalogo/.../ae37.pdf>
- [http://www.sri.gov.ec/http://www.bce.fin.ec/documentos/Publicaciones Notas/.../nota11.pdf](http://www.sri.gov.ec/http://www.bce.fin.ec/documentos/Publicaciones%20Notas/.../nota11.pdf)
- [www.bcp.gov.py/utep/microempresas/contabilidad/control/izurieta.internet](http://www.bcp.gov.py/utep/microempresas/contabilidad/control/izurieta.internet)



## ANEXO 1

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**  
**ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORÍA**

**INSTRUMENTO Nº 1**

**GUÍA DE ENCUESTA DIRIGIDA A LOS USUARIOS**  
**DEL CANTÓN ESPEJO**

**Objetivo:**

La presente encuesta tiene como objetivo determinar la factibilidad para la creación de un Centro Médico Veterinario de Atención Clínica Quirúrgico en la Ciudad de El Ángel, Cantón Espejo, Provincia del Carchi.

**Instrucciones:**

Dígnese en leer detenidamente el cuestionario y marque con una X en el casillero que mejor se ajuste a su criterio.

**CUESTIONARIO:**

**1. ¿Posee usted animales?**

- a. Si
- b. No

**2. ¿Cuál de estos animales posee usted?**

**ESPECIES MENORES**

- a. Perros
- b. Gatos
- c. Pájaros
- d. Conejos
- i. Otros

**ESPECIES MAYORES**

- e. Caballos
- f. Vacas
- g. Cerdos
- h. Ovejas

¿Cuál? .....

3. ¿Qué importancia le da usted a su animal?

- a. Mucha Importancia
- b. Mediana Importancia
- c. Poco Importancia

4. ¿Cuándo su animal se enferma, a dónde acude usted?

- a. Acude al Veterinario
- b. Le Auto medica
- c. No le presta atención

5. ¿Cuántas veces al año lleva a su animal al Veterinario?

**ESPECIES MENORES**

**ESPECIES MAYORES**

- |            | <u>Nº. Veces</u>     |             | <u>Nº. Veces</u>     |
|------------|----------------------|-------------|----------------------|
| a. Perros  | <input type="text"/> | e. Caballos | <input type="text"/> |
| b. Gatos   | <input type="text"/> | f. Vacas    | <input type="text"/> |
| c. Pájaros | <input type="text"/> | g. Cerdos   | <input type="text"/> |
| d. Conejos | <input type="text"/> | h. Ovejas   | <input type="text"/> |
| i. Otros   | <input type="text"/> |             |                      |

6. ¿Existe en la localidad un lugar donde puedan llevar a sus animales en un momento de enfermedad?

- a. Si  ¿Cuál? .....
- b. No

7. ¿Considera usted que es necesario que en la Ciudad de El Ángel exista un Centro Médico Veterinario de Atención Clínico Quirúrgico para que acuda con sus animales?

- a. Si
- b. No

8. ¿Qué esperaría usted del Centro Médico Veterinario marque dos indicadores que considere de mayor importancia?

- a. Precios Bajos
- b. Buena Atención
- c. Atención Permanente
- d. Seguridad
-

e. Venta Medicinas

9. ¿Qué valor ha cancelado por una atención médica?

**ESPECIES MENORES**

\$ Dólares

- a. Perros
- b. Gatos
- c. Pájaros
- d. Conejos
- i. Otros

**ESPECIES MAYORES**

\$ Dólares

- e. Caballos
- f. Vacas
- g. Cerdos
- h. Ovejas

**DATOS TÉCNICOS**

**Edad:** \_\_\_\_\_

**Ocupación:** \_\_\_\_\_

**Género:** Masculino

Femenino

**Ingresos:**

- a. Menos de 200
- b. 200 – 500
- c. 500 – 700
- d. Más de 700

## ANEXO 2

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**  
**ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORÍA**

**INSTRUMENTO Nº 2**

### GUÍA DE ENTREVISTA DIRIGIDA A LOS MÉDICOS VETERINARIOS

**Objetivo:**

La presente entrevista tiene como objetivo determinar la factibilidad para la creación de un Centro Médico Veterinario de Atención Clínico Quirúrgico en la Ciudad de El Ángel, Cantón Espejo, Provincia del Carchi.

**Datos Informativos:**

Nombre del Entrevistado: .....

Cargo o Función: .....

Fecha: ..... Hora: .....

Inicio:.....Terminación: .....

Nombre del Entrevistador:.....

**1. Aproximadamente cuántas consultas tiene usted al día**

**ESPECIES MENORES**

**Nº. Veces**

- |            |                      |
|------------|----------------------|
| a. Perros  | <input type="text"/> |
| b. Gatos   | <input type="text"/> |
| c. Pájaros | <input type="text"/> |
| d. Conejos | <input type="text"/> |
| i. Otros   | <input type="text"/> |

**ESPECIES MAYORES**

**Nº. Veces**

- |             |                      |
|-------------|----------------------|
| e. Caballos | <input type="text"/> |
| f. Vacas    | <input type="text"/> |
| g. Cerdos   | <input type="text"/> |
| h. Ovejas   | <input type="text"/> |

2. ¿Cuánto cobra por la atención médica veterinaria en su consultorio?

**ESPECIES MENORES**

\$ Dólares

- a. Perros
- b. Gatos
- c. Pájaros
- d. Conejos
- i. Otros

**ESPECIES MAYORES**

\$ Dólares

- e. Caballos
- f. Vacas
- g. Cerdos
- h. Ovejas

3. ¿Cuánto cobra por la atención médica veterinaria a domicilio?

**ESPECIES MENORES**

\$ Dólares

- a. Perros
- b. Gatos
- c. Pájaros
- d. Conejos
- i. Otros

**ESPECIES MAYORES**

\$ Dólares

- e. Caballos
- f. Vacas
- g. Cerdos
- h. Ovejas

4. ¿Qué tipo de recursos tecnológicos dispone?

- a. Ecógrafo Veterinario
- b. Rayos X
- c. Monitoreo Veterinario
- d. Analizador Bioquímico Veterinario
- e. Maquina de Anestesia Veterinaria
- f. Endoscopio Veterinario
- g. Otros  ¿Cuál? .....

¿Qué precauciones toma usted para no contaminar el ambiente con los químicos que utiliza?

.....  
.....

