Universidad Zaragoza
1542

Trabajo Fin de Grado

Creación de una clínica veterinaria.

Establishment of a veterinary clinic.

Autor
José María Fraca Ibáñez

Directora

Esther Tejido Bravo

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DEL TRABAJO

2023

ÍNDICE DE CONTENIDO

RESUMEN Y ABSTRACT **1**
I RESUMEN EJECUTIVO **2**
Misión: 3
Visión: 3
Valores: 3
II ESTUDIO DE MERCADO **4**
ANÁLISIS DEL ENTORNO **5**
5 fuerzas de Porter 5
Análisis PEST 6
Análisis DAFO 6
Clientes 7
III PLAN DE MARKETING **8**
Producto 8
Precio 11
Distribución 12
Comunicación 12
III PLAN DE PRODUCCIÓN **14**
IV PLAN DE RRHH Y ORGANIZACIÓN **15**
Inscripción en el resgistro mercantil 17
Trámites con Hacienda 18
Procesos de selección y formación del personal 22
Plan de acogida 27
Plan de formación 28
Contratación y trámites con la Seguridad Social 30
V PLAN ECONÓMICO- FINANCIERO **33**
El balance de situación 34
Cuenta de pérdidas y ganancias 34
VI CRONOGRAMA **37**
CONCLUSIONES **38**
REFERENCIAS **39**
ANEXOS **40**

ÍNDICE DE FIGURAS Y TABLAS

FIGURA 1. LOGOTIPO 2
FIGURA 2. ENTIDAD BANCARIA 17
FIGURA 3. ORGANIGRAMA 19
TABLA 1. FICHA DE RIESGOS EN LA CLÍNICA 21
FIGURA 4. PERFIL PSICOTÉCNICO 24
FIGURA 5. PERFIL PSICOPROFESIOGRÁFICO 25
FIGURA 6. CALENDARIO CURSO DE FORMACIÓN 29
FIGURA 7. LISTADO TRABAJADORES 29
FIGURA 8. CONTRAT@ 32
FIGURA 9. PRÉSTAMO BANCARIO 33
TABLA 2. BALANCE 35
TABLA 3. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS 36
TABLA 4. CRONOGRAMA 37

RESUMEN

Mi trabajo de fin de grado se enfoca en el establecimiento de una clínica veterinaria que se denominará VICRA SL. Esta clínica estará ubicada en la localidad de Mallén, específicamente en Plaza España S/N, dentro de la provincia de Zaragoza. El desarrollo de este trabajo se estructurará en diversas etapas, con el propósito de abordar y englobar múltiples áreas de estudio que se han abordado a lo largo del Grado en Relaciones Laborales y Recursos Humanos.

En primer lugar, daré inicio con el resumen ejecutivo, en cual expondré nuestra concepción de negocio, así como también la misión, visión y valores de la empresa. A continuación, procederé a realizar un estudio de mercado, mediante el cual se identificará el perfil del cliente al cual nos dirigiremos, además de llevar a cabo un análisis del entorno utilizando herramientas como el DAFO, PEST y las 5 Fuerzas de Porter.

Posteriormente, me enfocaré en la elaboración del plan de marketing, abordaré aspectos como la estrategia de precios, la definición del producto, las estrategias de distribución y las actividades de comunicación. Una vez concluido esto, se procederá a elaborar el plan de producción, el plan de recursos humanos y la estructuración organizacional, y por último, se trabajará en el plan económico-financiero.

Para concluir, se establecerá un cronograma detallado y se extraerán las conclusiones derivadas de este proyecto de fin de grado que he desarrollado.

palabras clave: clínica veterinaria, creación de empresas, recursos humanos, viabilidad, emprendimiento.

ABSTRACT

My final degree project focuses on the establishment of a veterinary clinic to be called VICRA SL. This clinic will be located in the town of Mallén, specifically in Plaza España S/N, in the province of Zaragoza. The development of this work will be structured in various stages, with the aim of addressing and encompassing multiple areas of study that have been addressed throughout the Degree in Labour Relations and Human Resources.

First of all, I will start with the executive summary, in which I will explain our business concept, as well as the mission, vision and values of the company. Then, I will proceed to carry out a market study, which will identify the profile of the customer we are targeting, as well as carry out an analysis of the environment using tools such as SWOT, PEST and Porter's 5 Forces.

Subsequently, I will focus on the development of the marketing plan, addressing aspects such as pricing strategy, product definition, distribution strategies and communication activities. Once this has been completed, I will proceed to elaborate the production plan, the human resources plan and the organisational structuring, and finally, I will work on the economic-financial plan.

To conclude, a detailed timetable will be drawn up and conclusions will be drawn from the end-of-degree project that I have developed.

Key words: veterinary clinic, business start-up, human resources, viability, entrepreneurship

I RESUMEN EJECUTIVO

Idea de negocio: La idea de negocio es la creación de una clínica veterinaria en el ámbito rural, en concreto en la localidad de Mallén. La empresa cuenta con 3 socios que acaban de terminar sus estudios y tienen muchas ganas de emprender, esta clínica va a combinar objetivos sociales junto al carácter emprendedor de sus socios. Como se detallará más adelante, la forma jurídica que se ha escogido para la constitución de la empresa es la de sociedad limitada, ya que es la que mejor se ajusta a las necesidades de la compañía.

La elección de crear una clínica en el ámbito rural ha sido una decisión difícil, pero los socios, tras pensarlo detenidamente y considerar todos los inconvenientes, las oportunidades y ventajas que hay en ese lugar son más que suficientes, por ello se ha considerado establecer la empresa en este ámbito. En un mundo en el que todo se concentra en las ciudades, emprender en el ámbito rural puede parecer difícil, pero también tiene sus propias ventajas y cosas positivas. La empresa considera que al crear esta clínica, no solo puede funcionar económicamente, sino que también puede ayudar a que las comunidades locales crezcan de manera sostenible y que las personas que habiten dichas comunidades vivan mejor al satisfacer unas necesidades que antes no disponían.

Se ha denominado a la clínica veterinaria "VICRA SL" y se ha desarrollado el siguiente logotipo:

FIGURA 1. LOGOTIPO

La Clínica Veterinaria VICRA SL es un centro especializado en el cuidado integral de mascotas, como perros, gatos y especies exóticas, ubicado en la Comarca Campo de Borja. El principal objetivo de VICRA SL, es ofrecer a los clientes una atención completa y de alta calidad para sus mascotas, lo que incluye el uso de equipos de diagnóstico y cirugía innovadores. Además, la clínica cuenta con servicios higiénico-sanitarios, asesoramiento nutricional, análisis de laboratorio, peluquería y servicio 24 horas, entre otros. También colabora con otros profesionales veterinarios para asegurarse de que los clientes reciben el mejor cuidado posible para sus mascotas. La atención más personalizada y cercana de tus animales, en las mejores manos en Mallén (Zaragoza).

MISIÓN:

La misión de la Clínica Veterinaria VICRA SL es proporcionar un cuidado óptimo y bienestar a cada mascota, y asegurar que las familias comprendan los derechos y responsabilidades que tienen al tener una mascota. El equipo de trabajo de la clínica se compromete a ofrecer servicios de calidad, superando las expectativas de los clientes y siguiendo valores éticos como el respeto, la responsabilidad y el compromiso.

VISIÓN:

la visión de la clínica es convertirse en una empresa líder y sólida en la prestación de servicios veterinarios de alta calidad, con especial atención en animales de compañía. Su compromiso social es mejorar la calidad de vida de las familias mediante el cuidado de la salud de sus mascotas, contando con un equipo médico altamente capacitado y tecnología de vanguardia.

VALORES:

- Profesionalismo: Siempre se busca el procedimiento más adecuado, adaptándose a las circunstancias individuales de cada caso.
- Cercanía: La clínica se enfoca en la satisfacción de los clientes ya que, para muchos, su mascota es parte importante de su familia.
- Pasión: Desde VICRA SL se ama la profesión y se ejerce con orgullo y entusiasmo.
- Actualización: VICRA SL se compromete a estar en constante formación para ofrecer a los pacientes la mejor atención posible.
- Responsabilidad: La clínica es consciente de que su trabajo tiene un impacto en la salud pública y en el bienestar de la sociedad.

II ESTUDIO DE MERCADO

Después de un amplio estudio, se ha podido comprobar que es una idea que puede llegar a funcionar, ya que la clínica veterinaria estaría en el centro de Mallén, concretamente, ubicada en Plaza España, con un fácil acceso para clientes. Lo mejor de este negocio es que la veterinaria más cercana que hay la zona está en la ciudad de Tudela situada a unos 26 km de Mallén y existe una veterinaria que dispone de menos servicios en la Ciudad de Borja, situada a unos 15 km de Mallén.

En Julio de 2016, se creó la organización sin ánimo de lucro de "Patitas Unidas Mallén", una organización que está formada por voluntarios y su objetivo es cuidar de todos aquellos animales que han sido abandonados y buscarles un hogar a medio/largo plazo. Gracias a esta organización, ha aumentado considerablemente la adopción de animales en el pueblo de Mallén.

La comarca del campo de Borja se compone de 18 municipios, de los cuales 5 de ellos se verían beneficiados con la apertura de un nuevo centro en la localidad de Mallén. Esto sería beneficioso para Localidades como: Fréscano, Novillas, Agón, Bisimbre, y el propio Mallén. Además de otros pueblos como Cortes de Navarra o Gallur que también se verían claramente beneficiados por su ubicación tan cercana.

La empresa considera que es una idea que puede ser efectiva ya que en la zona, hay una demanda muy alta y poca oferta, además con los precios actuales de los combustibles, los clientes agradecerán la cercanía y la ubicación en sí.

Como modelo de análisis de mercado de la clínica veterinaria en Mallén, se puede tener en cuenta los siguientes aspectos:

- **Demografía:** En Mallén residen alrededor de 3.000 habitantes y el 55% de ellos son mujeres y el 45% hombres. La edad promedio del grupo de mujeres entre 25 y 64 años representan el 35% del total de la población. Un 40% de la población tiene mascotas, por eso consideramos crear una clínica veterinaria en esta localidad.
- **Competencia:** Hay dos clínicas veterinarias por la zona de Mallén. Ambas tienen una buena reputación dentro de la comunidad y ofrecen servicios generales de atención médica, cirugía y servicios complementarios como peluquería y baño de mascotas.
- **Demanda:** La falta de servicios especializados como fisioterapia y rehabilitación animal, oncología, oftalmología y dermatología, se convierte en una necesidad creciente en Mallén y en las localidades cercanas, debido a su ubicación estratégica.
- **Tendencias:** A nivel nacional, la tendencia indica que la petición de servicios especializados en la atención a mascotas está en aumento.
- **Estacionalidad:** Durante los meses de verano existe una gran oportunidad, ya que los propietarios de animales suelen salir de vacaciones y necesitan guardar temporalmente a sus mascotas. Además, durante la temporada de caza, aumenta la demanda de atención urgente en animales heridos y la necesidad de servicios médicos especializados.

En base a estos aspectos, se puede concluir que establecer una clínica veterinaria especializada en servicios como fisioterapia y rehabilitación animal, oncología, oftalmología y dermatología, en Mallén podría ser una buena opción de negocio. Aunque existan dos clínicas veterinarias por la zona, hay una necesidad creciente en la demanda de servicios especializados lo que podría posicionar y diferenciar a VICRA SL del resto de establecimientos.

ANÁLISIS DEL ENTORNO

5 FUERZAS DE PORTER

1. **Amenaza de nuevos competidores entrantes:** Su nulo posicionamiento debido a ser una empresa nueva y escaso reconocimiento entre los consumidores hace que no se puedan permitir establecer precios altos a sus productos gracias a la poca/nula fidelidad que tienen actualmente con sus clientes. El objetivo que nos hemos marcado es vincular la clínica a la estrategia de implementar precios bajos, valores que para muchos consumidores son determinantes en su decisión de compra, ya que ofreceremos mayores prestaciones en cuanto a relación calidad-precio.

2. **Poder de negociación con los proveedores:** al ser una empresa de nueva creación y no tener experiencia previa, la capacidad de negociación de los proveedores será alta y por ello, el objetivo será ir disminuyendo este poder poco a poco, mientras vaya progresando la clínica.

3. **Poder de negociación con los clientes:** el principal objetivo de la clínica es intentar conseguir un alto grado de fidelización, mediante la estrategia de precios bajos y gran relación calidad/precio para que en un futuro la obtención de este grado de fidelización sea tan alta, que estos futuros clientes sean capaces de pagar un precio un poco superior al de mercado sabiendo la gran calidad que se ofrece en productos y servicios, pero la idea de la empresa, es usar la estrategia de precios bajos durante los primeros años. Los consumidores de los servicios de la clínica tienen un poder medio/alto, ya que van a aceptar las condiciones porque les interesa económicamente y si no están esas condiciones a su gusto, se irán a la competencia.

4. **Amenaza de productos o servicios sustitutivos:** una vez creada la empresa, puede ser que las clínicas veterinarias de la zona intenten ampliar sus servicios o implementar precios más económicos, por tanto, la amenaza es alta y por ello, la clínica tendrá que ir reinventando e implementando nuevas innovaciones constantemente para destacar respecto a la competencia.

5. **Rivalidad entre los competidores:** actualmente hay dos clínicas veterinarias que están por la zona y llevan creadas desde hace varios años, por tanto puede ser que tengan una gran fidelización con algunos clientes y esto puede ser perjudicial para la clínica.

ANÁLISIS PEST

1. **Político-Legal:**
    - La clínica debe cumplir con los reglamentos y leyes establecidos por las autoridades sanitarias en cuanto a la salud y bienestar animal.
    - Cambios en la legislación en cuanto a la tenencia responsable de animales pueden afectar la demanda de servicios de la clínica.

2. **Económico:**
    - La situación económica de la ciudad puede afectar la demanda por servicios de la clínica.
    - Los costos de equipos, suministros y servicios pueden variar según los vaivenes del mercado.
    - Una recesión económica puede afectar el presupuesto de los dueños de mascotas.

3. **Sociocultural:**
    - Hay una creciente tendencia a tratar a las mascotas como parte de la familia, aumentando la demanda por servicios especializados de alta calidad.
    - Aumento del interés y la preocupación por el bienestar animal en la sociedad, lo que puede llevar a una mayor demanda de servicios éticos y respetuosos con los animales.
    - Demanda creciente por servicios enfocados en razas específicas de mascotas y servicios estéticos.

4. **Tecnológico:**
    - El uso de tecnologías avanzadas puede facilitar servicios especializados ofrecidos por la clínica, como la fisioterapia y la rehabilitación.
    - El uso de redes sociales y plataformas digitales para promocionar servicios y crear comunidad puede aumentar la visibilidad de la clínica y su capacidad para atraer nuevos clientes
    - La implementación de software de gestión de la clínica puede ser una herramienta útil para optimizar su operación diaria.

ANÁLISIS DAFO

1. **OPORTUNIDADES:**
    - El sector servicio se encuentra en auge, ya que la población tiende a adoptar y comprar animales.
    - Alta demanda de servicios especializados para mascotas, como fisioterapia y rehabilitación animal, oncología, oftalmología y dermatología.
    - Poca competencia especializada en la zona.
    - La calle Plaza España donde se ubicará la clínica es una zona óptima para la ejecución de la actividad ya que en la zona hay una gran afluencia de personas.
    - Posibilidad de ofrecer servicios a dueños de mascotas en localidades cercanas.

2. **AMENAZAS:**
    - Desconfianza de los clientes ante un nuevo centro.
    - Competitividad en la zona de Tudela y en la localidad de Borja.

3. **FORTALEZAS**
    - Amplio horario, servicio permanente.
    - Al estar el centro de trabajo en la zona del centro, la clínica puede abarcar prácticamente todo el pueblo.
    - La empresa cuenta con contactos que facilitarán la fidelización de clientes.
    - La clínica puede ofrecer servicios especializados no disponibles en otras clínicas en la zona.
    - VICRA SL cuenta con un personal altamente capacitado y especializado en diversas áreas.

4. **DEBILIDADES**
    - Insuficiente experiencia al ser el primer negocio y desconocer su manejo.
    - Actualmente, la empresa cuenta con un personal reducido.
    - VICRA SL es una empresa nueva en el sector.
    - Altos costos operativos.

CLIENTES

La clínica veterinaria se va a centrar únicamente en dueños de mascotas, por ello, se dirige a un público objetivo específico que incluye principalmente:

1. Dueños de perros: Ya sea un perro de compañía o de trabajo, los dueños de perros necesitan servicios veterinarios para prevenir enfermedades, hacer revisiones de salud y atender todo tipo de problemas médicos que puedan presentarse a lo largo de la vida del perro.

2. Dueños de gatos: Los dueños de gatos también necesitan servicios veterinarios para mantener el bienestar de sus mascotas, tales como desparasitación, vacunas, atención médica en caso de enfermedades, entre otros.

3. Dueños de animales exóticos: Algunos dueños tienen animales exóticos como tortugas, aves, reptiles, etc., y estos también necesitan atención veterinaria especializada.

4. Dueños de animales con problemas de conducta: Existe una gran cantidad de mascotas que presentan problemas de conducta, los cuales pueden ser abordados a través de la medicina veterinaria.

5. Dueños de mascotas mayores o enfermas: Las mascotas más mayores o aquellas que presentan enfermedades crónicas necesitan un cuidado especializado y constante, por lo que la clínica veterinaria puede ofrecer una amplia variedad de servicios para satisfacer estas necesidades.

III PLAN DE MARKETING

PRODUCTO:

Estos son los servicios que se van a realizar en la clínica para satisfacer las necesidades de los potenciales clientes.

De acuerdo a la información sacada de: Clínica Veterinaria Ejea https://www.clinicaveterinariaejea.com/

- **Clínica asistencial:**
  - Medicina preventiva: Como prevenir es mejor que curar, se darán los mejores consejos para el cuidado de tu mascota. Ven a informarte acerca de los planes vacunales y cómo desparasitar a tus animales. Recibe información acerca de cómo educar a los cachorritos o qué alimentación darles. La clínica realiza planes de prevención para animales que van a viajar al extranjero, geriátricos o que sufren determinadas patologías. Además también realiza chequeos periódicos de salud, análisis de leishmania (enfermedad del mosquito), filaria (gusano del corazón), controles de peso y mucho más.

  - Obstetricia y reproducción: Las enfermedades del aparato reproductor son frecuentes tanto en machos como en hembras. La hiperplasia protática benigna, fimosis son claros ejemplos en el macho. Igualmente los tumores mamarios, piometras y celos silenciosos, lo son en las hembras. El servicio de obstetricia y reproducción pone a disposición del cliente medidas de prevención y tratamiento, tanto médico como quirúrgico. Por otro lado, se realiza asistencia a la reproducción, mediante la determinación citológica y serológica del momento idóneo para la cubrición, así como inseminación artificial.

  - Dermatología: Los problemas de piel suponen una parte importante de las dolencias animales que se recibirán en nuestra clínica y su resolución no siempre es fácil. La dermatitis atópica, la alergia a la picadura de la pulga o la hipersensibilidad alimentaria suponen un reto diagnóstico al que toca enfrentarse a diario, por ello se realizan citologías, pruebas de alergia y cualquier otro tipo de pruebas para detectar el problema.

  - Medicina Interna: Engloba, entre otras, el estudio y tratamiento de enfermedades digestivas, urinarias, cardiorrespiratorias, endocrinas, infectocontagiosas. Un buen diagnóstico diferencial y la elección de las pruebas necesarias, simplifica el proceso y limita el gasto, permitiendo la pronta recuperación de los animales.

  - Oftalmología: Cobra cada vez más relevancia puesto que es una buena visión animal, aporta mayor calidad de vida. La queratoconjuntivitis seca, úlceras corneales indolentes o las anomalías en los párpados, son patologías comunes en determinadas razas. El personal cuenta con la formación necesarias para el abordaje y solución de estos problemas.

- **Cirugía y Anestesia:**
    - Cirugía Tejidos Blandos: Se realizan cirugías electivas de esterilización dentro de los planes de prevención de salud reproductiva, cirugía gastrointestinal, de hígado y sistema biliar, de vejiga, uréteres y riñones, bazo y páncreas. Además, también se reparan hernias abdominales, inguinales y perineales.

    - Cirugía Láser: El láser de Co2 es una de las más exclusivas herramientas quirúrgicas en Medicina Veterinaria. Su aplicación en cirugía de tejidos blandos ofrece importantes ventajas en cuanto a acortamiento del procedimiento quirúrgico, cicatrización y recuperación del paciente. Tiene su aplicación más reconocida en la cirugía del Síndrome Baquicefálico

- **Diagnóstico:**
    - Análisis en Laboratorio Propio: La clínica cuenta con equipamiento para hacer analíticas in situ. De esta manera se aceleran los procedimientos, se emite un diagnóstico y se implementa el tratamiento adecuado de manera rápida y efectiva. Los análisis que se realizan en la clínica son:
        - Hematología.
        - Bioquímica.
        - Urianálisis.
        - Análisis coprológico.
        - Diagnóstico de leishmania (enfermedad del mosquito).
        - Diagnóstico de filaria (gusano del corazón)
        - Diagnóstico combinado de ehrlichia, anaplasma, filaria y borrelia.
        - Diagnóstico combinado de leucemia e inmunodeficiencia felinas

    - Ecografía: La ecografía es una técnica de diagnóstico muy útil, dado que ofrece mucha información sobre el estado de los órganos internos de manera no invasiva, inmediata y precisa. Puede ser diagnóstica por sí misma o un valioso complemento de la radiología.

    - Radiología Digital: La radiología ofrece información sobre el estado tanto de tejidos blandos como de huesos y articulaciones, por lo que es una herramienta de inestimable utilidad. La técnica digital permite obtener una imagen mucho más clara que la clásica, lo que optimiza aún más este recurso.
      La radiología digital, por otro lado, facilita la difusión y utilización de las imágenes obtenidas, puesto que se almacenan como archivos de imagen, fácilmente compartibles con el cliente y/o veterinarios remitentes.

- **Otros Servicios:**
    - Peluquería:
        - Baños relajantes y antiparasitarios: Un buen cepillado y un buen baño forman parte del aseo periódico de nuestras mascotas. Se eliminarán parásitos, pulgas o garrapatas y ayuda a regenerar el pelo reduciendo por tanto la cantidad de pelo que sueltan en días posteriores.

        - Cortes y arreglos: Se realizan cortes de pelo a máquina y tijeras de todo tipo de razas y mestizos. La clínica se adapta las necesidades y preferencias de los clientes, además también aconseja el mejor arreglo para potenciar su belleza natural preservando su salud.

        - Stripping: Es una técnica de corte antigua que se aplica a las razas de pelo duro, esta técnica consiste en retirar el leo muerto, haciéndole una muda de pelo artificial. Con esto, se consigue regenerar su manto y aumentar el brillo, logrando un aspecto sano y vigoroso.

        - Autolavado: Para los que prefieren ser ellos mismos quienes laven al perrillo pero no quieren llenar la casa de pelo, ofrecemos las instalaciones de la clínica con productos como champú, suavizante y secador profesional.

    - Servicio a Domicilio: ¿Necesitas un saco de pienso y no puedes venir a por él? ¿Tienes que mandar a tu perro a bañar, pero subirlo a tu coche es un problema? ¿Notas un comportamiento raro en tu mascota y prefieres que vayamos a examinarla a tu casa?

Servicios- Urgencia 24h: En VICRA SL se presta un servicio de urgencias veterinarias las 24 horas del día los 365 días del año. La empresa dispone de personal veterinario capacitado para realizar cualquier procedimiento de urgencia con total aprovechamiento de los recursos de la clínica.

PRECIO:

Dentro de Cínica asistencial:

- Obstetricia y reproducción 70 €, ayuda a la reproducción 100€.
- Dermatología: 50€
- Medicina Interna: 60€
- Oftalmología: 40€

Dentro de cirugía y anestesia:

- Cirugía Tejidos Blandos: 200€.
- Cirugía Láser: 150-300€.

Dentro de diagnóstico:

- Análisis en Laboratorio Propio:
  - ✓ Hematología: 60€.
  - ✓ Bioquímica: 45€.
  - ✓ Urianálisis: 80€.
  - ✓ Análisis coprológico: 30€.
  - ✓ Diagnóstico de leishmania (enfermedad del mosquito) 25€.
  - ✓ Diagnóstico de filaria (gusano del corazón): 25€.
  - ✓ Diagnóstico combinado de ehrlichia, anaplasma, filaria y borrelia: 50€.
  - ✓ Diagnóstico combinado de leucemia e inmunodeficiencia felinas: 50€.
- Ecografía: 50€.
- Radiología Digital: 30€.

Dentro de otros servicios:

- Peluquería:
  - ✓ Baños relajantes y antiparasitarios: 40€.
  - ✓ Cortes y arreglos: 60€.
  - ✓ Stripping: 80€.
  - ✓ Autolavado: 10€.
- Servicio a Domicilio: 50-100€ dependiendo de la ubicación.
- Servicio de urgencias 24h: entre 100-150€, dependiendo del tipo de atención que se requiera.

DISTRIBUCIÓN:

Se ha pensado seriamente donde ubicar el centro, y después de varias propuestas se ha decidido implantar la clínica en el centro de la localidad de Mallén, En concreto en Plaza España, el local lleva en alquiler varios años desde que cerró un bar debido a la pandemia del COVID-19, este local dispone de 3400 m2. Se compone de: una zona de recepción y atención al cliente, una sala de espera, varias consultas veterinarias, una sala de cirugía, una sala de rayos X, una zona de laboratorio para realizar análisis y pruebas , un área de hospitalización para el cuidado de los animales ingresados y una zona de almacenamiento para guardar los suministros y el equipo médico. Además, el local contará con las instalaciones necesarias para garantizar la seguridad, higiene y bienestar de los animales y del personal, como sistemas de ventilación y climatización adecuados, zonas de aislamiento para animales enfermos, sistemas de limpieza y desinfección, y equipo de protección personal para el personal médico y de apoyo.

En la parte de atrás del local se realizará el servicio de peluquería y además, la clínica dispone de parking gratuito para los clientes. Aunque la clínica física no va a ser lo único, también, para satisfacer las necesidades de los futuros clientes, se dispondrá de una furgoneta para prestar servicio a las personas que quieran que se les atienda en su propio domicilio, todo ello con un coste añadido, además la cínica cuenta con un servicio de urgencias 24h todos los días del año.

Se ha estudiado a la competencia, y únicamente prestan servicios en sus propias clínicas, por ello, se considera que la prestación de servicios a domicilio va a ayudar a conseguir una gran fidelización de clientes lo cual es el objetivo primordial de la clínica en estos primeros meses/años.

COMUNICACIÓN:

Se va a usar tanto el método tradicional como los métodos más actuales, como método tradicional se usará el boca a boca, llamadas, periódico de la comarca, además del día de la apertura se realizará una merienda para todo el mundo que esté interesado en venir y poder conocer la empresa un poco más, este método es útil, pero la clínica se va a a enfocar mayoritariamente en los métodos más actuales como puede ser las redes sociales, APP, etc.

Se intentará darse a conocer sobre todo en redes sociales, como Instagram y Twitter mediante promociones, publicaciones, historias, repost etc. Pero también la clínica se publicitará mediante juegos en play store ya que se considera que puede ser una gran alternativa.

Se cree que hoy en día las redes sociales pueden ser muy efectivas si se usan de una manera correcta, por ello se va a tener a una persona encargada únicamente del manejo de las redes sociales, dicha persona será la encargada de subir cada servicio realizado, encuestas de valoración que hayan cumplimentado nuestros clientes, valoraciones, vídeos, experiencias… etc.

Esta va a ser una de las estrategias principales para conseguir clientes, pero esto no acaba aquí, además de Instagram y Twitter, para captar la atención de determinados clientes se usarán otras redes sociales como pueden ser Facebook, o el propio WhatsApp, eso sí, el contenido que se subirá a dichas plataformas será bastante más sencillo y escueto ya que se quiere llamar la atención de determinados clientes y se necesitará que sea lo más claro posible.

Para hacerse conocer, desde VICRA SL se van a realizar determinadas comunicaciones dependiendo del rango de edad de los potenciales clientes:

- **18-21 años:** Son la generación más reciente y está compuesta por adolescentes y adultos jóvenes que han crecido en un entorno virtual y tecnológico, por lo que son capaces de manejar los últimos dispositivos que han salido al mercado sin ningún tipo de problema y les gusta la inmediatez y no se fijan tanto en la calidad, por ello, se utilizarán anuncios cortos en determinados juegos/aplicaciones de play store para llamar su atención y así, darse a conocer. Además de crear una aplicación para concertar citas, ver información de la clínica, servicios etc.

- **22-37 años:** Es la generación de los accionistas de VICRA SL, para esta franja de edad, se intentará darse a conocer mediante el boca a boca y hablando con los contactos más cercanos de los accionistas de la compañía, se tiene una gran expectativa con este franjo de edad, ya que la empresa dispone de muchos contactos y se sabe que depende de la propia empresa el hecho quedarse en VICRA SL o buscar otras alternativas. Además de la aplicación que se ha creado anteriormente, para este tipo de clientes se va a crear una cuenta de Instagram y Twitter de cara a conseguir este tipo de público, con publicaciones diarias, ofreciendo un servicio innovador que destaque de los tradicional e incentivar a dichos usuarios a compartir su experiencia y publicitar la clínica mediante sus historias/publicaciones/tweets.

- **38-52 años:** Para esta franja de edad, están las personas que están abiertos a los cambios tecnológicos pero no al mismo nivel que las personas entre los 18 y los 37 años, hay algunas personas que están muy actualizadas y otras que no lo están tanto, por ello se va a crear una cuenta en Facebook bastante sencilla, en la cual se publicará todo que se realice de una manera un poco más escueta, además de publicar el número de la clínica para concertar citas o solicitar información por si la aplicación que hemos desarrollo les parece difícil o por la costumbre de llamar. En el WhatsApp de dicho número se irán subiendo servicios que se han realizado, vídeos, impresiones, todo hecho que pueda hacer publicitarse, mediante las propias historias de WhatsApp. La idea es ofrecer una atención empática y personalizada, con un servicio eficiente y todo ello mediante diferentes canales como se ha explicado anteriormente, (Teléfono, chat, mail, redes sociales)

- **53-71 años**: Es la generación más "mayor", seguramente no estén muy predispuestos a usar la APP Para concertar citas o pedir información, usarán el método tradicional como es el teléfono, la clínica considera que para atraer la atención de los futuros clientes de esta franja se tiene que ofrecer algún tipo de descuento por ofrecer el servicio a éstos, estas personas suelen estar fidelizados con alguna empresa en la cual llevan cierto tiempo satisfaciendo las necesidades de estos clientes, por ello se necesitará ofrecer unos precios más económicos para estas personas, por ejemplo descuento de x% por llevar a su mascota a la clínica más de 2 veces, además de tener los precios un poco más bajos que mercado, se intentará conseguir la fidelización de estos clientes a nuestra empresa, con el tiempo, una vez estén fidelizados estarán dispuestos a gastar un poco más por el servicio ya que este tipo de personas, valoran el servicio pero sobre todo el trato recibido y la experiencia durante el tiempo en el cual VICRA SL habrá satisfecho todas las necesidades existentes.

III PLAN DE PRODUCCIÓN

- ✓ **Evaluación de la capacidad:** En primer lugar, se debe hacer una evaluación de la capacidad de la clínica para determinar la cantidad de pacientes que puede atender por día. Por ello, VICRA SL estima, que tendrá una media de 25 clientes/al día para determinados servicios veterinarios, y 15 clientes/al día por el servicio de peluquería, para ello se cuenta con 2 jefes veterinarios, 1 veterinario que se va a incorporar próximamente y dos auxiliares veterinarios para dar soporte, además la clínica cuenta con un local con 3400 m2 con numerosas salas para atender a un máximo de 5 personas al mismo tiempo dependiendo del servicio que necesiten.
- ✓ **Selección de proveedores**: Se deben seleccionar proveedores que ofrezcan los insumos necesarios para la operación de la clínica, como medicamentos, alimentos y equipo médico, por ello, se ha contactado con unos proveedores con productos 100% realizados en Aragón, buscando incentivar el producto local, además de contar con buenas referencias de clínicas con gran prestigio en Aragón, en concreto de la clínica veterinaria Ejea. Al encontrar proveedores confiables y de calidad, garantizará la satisfacción de los clientes y sobre todo, la salud de los animales que es nuestro objetivo primordial.
- ✓ **Mantenimiento de equipos:** Se establecerá un plan de mantenimiento preventivo y correctivo para el equipo médico y otros dispositivos. Esto permitirá que la clínica pueda funcionar de manera óptima y garantizar la seguridad y el bienestar de los animales. Además se realizarán determinados cursos de formación a todos los trabajadores para mejorar en este aspecto.
- ✓ **Contratación de personal capacitado**: Es importante contar con un equipo de profesionales capacitados y con experiencia en el cuidado de los animales, por ello además de los jefes veterinarios y los 2 auxiliares, se va a contratar a un veterinario con experiencia para poder satisfacer todas las necesidades de los clientes.
- ✓ **Programación de citas**: Se debe establecer un sistema de programación de citas para minimizar el tiempo de espera y maximizar la eficiencia del servicio. Esto permitirá que se atiendan más pacientes y se brinde una atención personalizada a cada uno de ellos. Por ello, se va a desarrollar una APP en la cuál sea muy sencilla pedir cita, o solicitar un determinado servicio, además se dispondrá de un teléfono fijo para resolver cualquier tipo de dudas las 24 horas.
  También, la clínica dispone del método tradicional, en el caso de que cualquier cliente no quiera pedir cita por teléfono o por nuestra APP, podrán acercarse al local y pedir cita en la recepción.
- ✓ **Ampliación de servicios:** Para aumentar la oferta de servicios y mejorar la experiencia del cliente, además de ofrecer servicios diagnósticos, clínica asistencial, cirugía y anestesia, se han añadido nuevas actividades como son, el servicio a domicilio, servicio urgencias 24 horas y peluquería.
- ✓ **Control de calidad:** Se debe mantener un control de calidad con el fin de asegurar que los servicios ofrecidos sean de la mejor calidad, y de que se cumplan los estándares del mercado para garantizar la satisfacción de los clientes, por ello, VICTA SL se someterá a todo tipo de revisiones periódicamente mostrando siempre transparencia para transmitir confianza a nuestros clientes y cumplir con los valores de la compañía.
- ✓ **Actualización:** Es fundamental a través la actualización constante de las técnicas y metodologías, para estar siempre preparado antes de los cambios y necesidades del mercado, por ello se van a realizar determinados cursos de formación constantemente para buscar la eficiencia de los trabajadores. VICRA SL quiere ser la clínica más innovadora de la zona, tener algo diferente, y para ello se necesitará tener a todos los trabajadores con la mejor formación posible.

IV PLAN DE RRHH Y ORGANIZACIÓN

FORMA JURÍDICA DE LA SOCIEDAD

Tras realizar una reunión entre todos los socios de la empresa, en la cual cada uno expuso sus diferentes puntos de vista y opiniones para llegar a una determinada conclusión sobre nuestra conveniencia respecto a la forma jurídica, se decidió crear una sociedad limitada. El capital va a ser totalmente suscrito y desembolsado por cuatro socios, el montante ascenderá a 60.000€, aportando cada socio 20.000€ cada uno.

Los Motivos de escoger una sociedad limitada se basan en:

- Debido a que contamos con 3 socios y el mínimo es 1.
- La responsabilidad se limita al capital aportado, por lo que no respondemos personalmente ante las deudas algo muy positivo para nuestra empresa.
- El capital social estará dividido en participaciones a partes iguales acumulables e indivisibles, su transmisión está restringida por lo que los socios tendrán derecho preferente.
- El capital mínimo es de 3000€ y nosotros aportamos 60.000€ así que el capital no es un problema para nosotros.
- No existe un % máximo de capital por parte de los socios por lo que se podrá invertir indistintamente.
- Facilita los trámites de creación de empresa.
- Se puede crear telemáticamente.

TRÁMITES Y DOCUMENTACIÓN PARA LA CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE LA EMPRESA

Para constituir una sociedad, el primer trámite a realizar es la solicitud del certificado negativo de denominación social.
Este certificado sirve para comprobar que el nombre elegido para la sociedad no coincide o es similar con el de otra existente, y habrá que adjuntarlo en los trámites posteriores.

En la cumplimentación del formulario habrá que indicar el nombre “completo” de uno de los socios fundadores de la sociedad y cinco nombres para la sociedad “por orden de preferencia”
Forma de solicitar la certificación negativa de denominación:

a) Directamente en las oficinas del Registro Mercantil Central, con un impreso de solicitud de Certificación.
b) Por correo: Remitiendo una solicitud o una carta a las oficinas del Registro Mercantil Central. El Registro contestará remitiendo la certificación contra reembolso a la dirección indicada en la solicitud.
c) Por vía telemática: Rellenando el formulario existente en la web del Registro Mercantil Central.

Caducidad: Si han transcurrido más de 6 meses desde que se concedió la denominación, la certificación habrá caducado definitivamente, por lo que deberá solicitar una nueva.
Renovación: Si han transcurrido más de 3 meses (y menos de 6) desde que se concedió y no ha realizado escritura ante notario, deberá renovarla.
Modificaciones: Una vez expedida la certificación, solo se admitirán las modificaciones relativas al beneficiario que no supongan propiamente una sustitución del mismo.
El Reglamento del Registro Mercantil contiene una serie de normas que deben cumplir los nombres elegidos. Incumplirlas significará la denegación de la solicitud.

Una vez pensados los nombres, es aconsejable comprobar que se cumplen los siguientes requisitos para evitar perder tiempo y dinero, ya que existe una saturación importante de denominaciones registradas, lo cual provoca que muchas solicitudes sean denegadas por motivos tan simples como el uso de expresiones genéricas o por la similitud con denominaciones ya registradas.

ELABORACIÓN DE LOS ESTATUTOS Y FIRMA DE LA ESCRITURA

Los estatutos son normas con un valor legal que regulan las sociedades.
Los estatutos contienen:

- Denominación
- Régimen disciplinario
- Finalidades determinadas
- Derechos y obligaciones
- Domicilio
- Procedimiento de modificación de los estatutos
- Ámbito
- Patrimonio fundacional
- Órganos directivos y forma de administración
- Destino del patrimonio social
- Admisión y pérdida de la calidad de socio

La mejor opción para la creación de los estatutos es ponerse en contacto con un abogado o una notaría, pero antes de todo esto se deberá acudir a la entidad bancaria que más interese a la empresa, en relación con las condiciones de contratación, gestión de productos… para crear una cuenta bancaria, VICRA SL ha elegido IBERCAJA, ya que era la que mejor se adaptaba a las necesidades de la clínica y la que mejores condiciones ofrecía.

FIGURA 2. ENTIDAD BANCARIA
Fuente: *https://www.ibercaja.es/*

CUENTA BANCARIA:
Código de cuenta: 2085 0613 4403 4040 6086
IBAN Electrónico: ES50 2085 0613 4403 4040 6086
IBAN ES: ES50 2085 0613 4403 4040 6086

INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO MERCANTIL

Todas las empresas están obligadas a inscribirse en el registro mercantil de la provincia en que se encuentra domiciliada la razón social, pero mientras tanto se tiene que solicitar el Código de Identificación Fiscal de la empresa, el cual sirve para identificar ante le la agencia tributaria.

Para la obtención del CIF provisional o definitivo tenemos que acudir a la delegación de la Agencia Estatal de la Agencia Tributaria correspondiente al domicilio fiscal y aportar los siguientes documentos:

- **Modelo 036**
- **Original y copia simple de la escritura de constitución**
- **Fotocopia del DNI a un socio de la empresa**

Una vez obtenido el CIF provisional ya se puede proceder al pago del impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITP/ AJD), el cual grava la constitución de una sociedad y el incremento o disminución de su capital.

Los documentos que presentar son:

- **Impreso modelo 600**
- **Original y copia de la escritura de constitución**
- **Fotocopia del CIF provisional**

Ya liquidado este pago nuestra empresa ya puede ser inscrita en el Registro Mercantil de Zaragoza, con domiciliación en PZA. DE MARIANO ARREGUI, 8, C.P 50005 y nº de teléfono: 976-760104.

Además se deberá legalizar el libro de inventarios y cuentas Anuales, el Diario, El de actas de las Juntas, el libro registro de socios o de acciones nominativas, el libro registro de contratos entre el socio único y la sociedad, y los libros auxiliares.

Finalmente, cuando la empresa esté constituida y en funcionamiento, se deberá realizar otro trámite en el Registro Mercantil, ya que están obligados a dar publicidad de sus Cuentas Anuales.

TRÁMITES CON HACIENDA

La Administración Tributaria dispone de un Censo de Obligados Tributarios, es decir, de personas físicas o jurídicas obligadas al pago de impuestos.

Dentro de este, se encuentra el Censo de Empresarios, Profesionales y Retenedores, en que deben de darse de alta, las entidades que vayan a desarrollar actividades empresariales o profesionales.

La declaración censal se deberá presentar antes de emitir una factura con recargo del IVA.

Para realizar la declaración censal, se deberá recoger los datos identificativos de la sociedad y presentar los correspondientes documentos:

- **La razón social completa**
- **NIF o CIF**
- **Domicilio fiscal en España**
- **Las declaraciones o liquidaciones que está obligado a presentar**

Para dar de alta a nuestra empresa, debemos utilizar el modelo 036 indicando como motivo la solicitud de NIF y alta, marcando las casillas 110 y 111. Este trámite nos permitirá adquirir el CIF definitivo.

Respecto al Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE), nuestra empresa está exenta del pago, ya que la cifra de negocios es inferior a 1.000.000 de euros. No obstante, estamos obligados a realizar la declaración de alta, modificación o baja del IAE a través del modelo 036, para identificar nuestra actividad económica, establecimientos y locales donde llevamos a cabo nuestra actividad.

FIGURA 3. ORGANIGRAMA

Fuente: Elaboración propia

NECESIDADES DE PERSONAL

Jaime Millán y Sergio Laguardia: Su función corresponde a jefe veterinario, tales como:

- Supervisar y coordinar el trabajo de otros veterinarios y técnicos veterinarios.
- Realizar exámenes médicos, diagnósticos y tratamientos a los animales.
- Asegurar que se cumplan las normas y apliquen a la atención médica de animales.
- Desarrollar e implementar programas de prevención y control de enfermedades en animales.
- Coordinar y supervisar la gestión de los registros médicos y los informes de salud de los animales.
- Participar en el desarrollo y aplicación de políticas y procedimientos para la gestión del personal y el control de calidad.
- Desarrollar y mantener relaciones con otros veterinarios, instituciones educativas y organizaciones relevantes.
- Realizar actividades de promoción y educación sobre salud animal y bienestar animal.
- Realizar investigaciones y publicaciones científicas sobre temas relevantes de salud animal.
- Participar en la planificación y gestión de recursos financieros y materiales de la organización.

Iván Pascual: Su función corresponde a veterinario, tales como:

- Examinar y desarrollar enfermedades: Los veterinarios examinan a los animales para detectar signos de enfermedad o lesión. Luego, utilizan herramientas y técnicas de diagnóstico para determinar la causa de la enfermedad y recomendar el tratamiento adecuado.
- Tratar enfermedades y lesiones: Una vez que se ha diagnosticado una enfermedad o lesión, el veterinario puede prescribir medicamentos, realizar cirugías u otros tratamientos para curar al animal.
- Realizar cirugías: Los veterinarios pueden realizar una amplia variedad de cirugías en animales, desde cirugías simples como esterilización hasta procedimientos complejos como la cirugía cardíaca.
- Vacunar y prevenir enfermedades: Los veterinarios también son responsables de prevenir enfermedades mediante la vacunación de los animales y de brindar asesoramiento sobre la nutrición y el cuidado preventivo.

Carlos Llorente e Iñigo Valero: Su función corresponde a auxiliar veterinario, tales como:

- Asistir al veterinario en la atención de los animales durante consultas, cirugías y otros procedimientos médicos.
- Realizar tareas de limpieza y desinfección de las instalaciones, jaulas, quirófanos, equipos y utensilios.
- Preparar los materiales y medicamentos necesarios para las consultas y cirugías.
- Administrar medicamentos bajo la supervisión del veterinario.
- Realice exámenes de laboratorio y radiográficos siguiendo las indicaciones del veterinario.
- Atender y recibir a los clientes, responder llamadas y gestionar citas.
- Mantener los registros médicos y administrativos de los animales y de la clínica actualizados.
- Participar en programas de educación y prevención de enfermedades animales y en la promoción de la salud animal.
- Contribuir al mantenimiento de la seguridad en el trabajo y en el manejo de los animales.

Eduardo Robles: Personal externo, ajeno a la empresa. Será el responsable de la limpieza y mantenimiento de la clínica.

Marcos Almingol: Su función corresponde a la administración, documentación relativa al inicio de la relación laboral, elaboración de recibos y salarios, documentación de incidencias laborales, cumplimiento de las obligaciones con la Seguridad Social y Hacienda, trámites relacionados con faltas y sanciones, documentación relativa a la extinción de la relación laboral e información de los trabajadores. Además de esto, también se encargará de la gestión de personal, empleo, desarrollo del personal, compensación económica, relaciones laborales y servicios.

José María Fraca: Su función corresponde a la dirección de la empresa y la validación del correcto funcionamiento de ella, además de esto, también se encargará de dar charlas y promocionar la empresa en redes sociales debido a su gran conocimiento de marketing y facilidad para hablar en público.

TABLA 1. FICHA DE RIESGOS EN LA CLÍNICA

Fuente: Elaboración Propia

ELEMENTOS	PRINCIPALES MEDIDAS PREVENTIVAS
Escaleras y pasillos	1. Cuando transites por una escalera recuerda que es aconsejable utilizar el pasamano. 2. No se debe subir ni bajar escaleras corriendo. 3. En los pasillos al girar una esquina evitar hacerlo pegado a la pared para evitar golpes. 4. Siempre bajar las escaleras de frente.
Mobiliario (estanterías, armarios, archivadores, Mesas, sillas…)	1. Si un armario comienza a volcarse, no intentes pararlo. Apártate, lo más rápidamente posible, de su línea de caída. 2. Cerrar siempre los cajones para evitar golpes 3. Recoger del suelo todo objeto que se caiga para evitar caídas (bolígrafo, lapicero...) 4 Dejar las sillas lo máximo posible pegadas a la mesa para evitar tropiezos
Electricidad	1. Utiliza siempre bases de enchufe con toma de tierra. No usar conexiones intermedias ("ladrones"), que no garanticen la continuidad de la toma de tierra. 2. No tocar directamente un cable que se encuentre en mal estado 3. No sobrecargar los enchufes 4. Desenchufar los aparatos que no se estén utilizando
Condiciones ambientales (ruido, temperatura-humedad)	1. Adquirir equipos de trabajo teniendo en cuenta el nivel de ruido que producen durante su normal funcionamiento. Marcado CE. 2. Regular la temperatura a niveles confortables (calefacción - aire acondicionado). 3. Los teléfonos deben estar a un nivel de volumen medio – bajo para no molestar 4. Revisar aquellos ordenadores que puedan producir ruidos molestos 5. Tener un ambiente adecuado para el trabajo
Iluminación	1. Adecuar la intensidad de la iluminación a las exigencias visuales de las tareas. 2. No tener una iluminación baja ya que eso provoca forzar la vista 3. Iluminar más las zonas con poca luminosidad 4. Intentar utilizar luz natural
Posturas incorrectas	1. Sentarse sobre una pierna o sentarse con las piernas cruzadas. 2.Sentarse con la espalda encorvada 3. Sentarse en una esquina de la silla sin tener apenas estabilidad
Pantallas de visualización de datos	1. El antebrazo y la mano deben permanecer alineados. 2. Mantener el ángulo del brazo y antebrazo por encima de 90°. 3.Tener la pantalla del ordenador en un Angulo de visión que sea recto 4. La silla debe estar regulada para una perfecta visión de la pantalla 5.La iluminación de la pantalla debe ser correcta para no dañar los ojos
Atención al público	1. Mantener al día y disponibles las ayudas y procedimientos de trabajo (documentación, claves, accesos, códigos, etc.). 2. Tener de forma correcta la base de datos 3. Resolver de forma eficaz las incidencias producidas
Estrés	1. Aprenda a reconocer sus reacciones al estrés. Véalas como un aviso. 2. Cuando se sienta estresado cambiar de actividad para despejar la mente 3.Intentar llevar a cabo la actividad de forma relajada
Relaciones interpersonales	1. Motivar al trabajador responsabilizándole de su tarea. 2. Saber valorar el trabajo del empleado
Incendios	1. Mantener siempre el orden y la limpieza. 2. No sobrecargar los enchufes. 3. Despejar de forma ordenada la sala si ocurriese algo 4. No fumar ni usar elemento inflamables dentro de la oficina 5.Usar la zona de fumadores y no arrojar colillas

PROCESOS DE SELECCIÓN Y FORMACIÓN DEL PERSONAL

ANÁLISIS NECESIDADES DE PERSONAL

Para poder realizar una correcta selección de personal, lo primero que va a hacer es analizar las necesidades de personal que tiene la empresa, y en base a esto, se realizarán los procesos de selección correspondiente para una buena selección del trabajador más adecuado.

Las preguntas que nos plantearemos para analizar las necesidades son las siguientes:

- **¿Qué conocimientos, habilidades y actitudes requiere el puesto?**
- **¿Qué se debe/quiere lograr?**
- **¿Qué se debe hacer?**
- **¿Qué conocimientos, habilidades y actitudes requiere la persona que ocupa el puesto?**
- **¿Qué formación necesita?**

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

El puesto vacante en VICRA SL es para un licenciado en veterinaria, ya que analizando las necesidades empresariales, se ha podido observar, que la clínica necesita de la ayuda de otro veterinario/a, ya que se necesitará tener a tres personas con esa formación para poder alcanzar todos aquellos objetivos que la empresa quiere conseguir. Para ello, se hará una descripción del puesto vacante.

- **Descripción del puesto**
  - Médico veterinario
  - Tareas y funciones relacionadas con la rama de veterinaria
- **Perfil candidato**
  - Persona entre 23 y 30 años
  - Se valora tener la residencia próxima a Mallén
  - Carné de Conducir
- **Formación**
  - Título en licenciado en médico veterinario
  - Nivel de inglés B1
  - Informática a nivel usuario (especialmente manejo de Office)
- **Experiencia**
  - Mínimo un año en este sector
  - No se cuenta las prácticas curriculares como experiencia.

- **Condiciones a ofrecer**

  Tipo de contrato:

  - Indefinido ordinario
  - Retribución salarial (lo que estipule el convenio colectivo)
  - Jornada completa
  - Horario: Mañanas 10:00 - 14:00 y Tardes 16:30 - 20:30

- Incorporación: inmediata

CAPTACIÓN EXTERNA

Una vez definido el puesto de trabajo vacante, ha de plantearse de que forma buscar candidatos, por lo que hemos decidido una captación externa:

- Oficinas de empleo: ya que es una manera formal de que los candidatos puedan optar a este puesto de trabajo.
- Colegios profesionales: Se anunciará en colegios de clínicas veterinarias que puedan informar de este puesto vacante
- Anuncios en prensa: anuncios en la prensa de la Comarca del Campo de Borja, ya que queremos que nuestros candidatos sean de la zona cercana a Mallén
- Portales de empleo: anuncios en LinkedIn, InfoJobs y en diferentes portales relacionadas con esta forma de buscar ofertas de trabajo.
- Informal: amigos, compañeros o familiares que conozcamos, que puedan darnos información acerca de personas que encajen con el perfil solicitado para este puesto de trabajo.

PRESELECCIÓN

Una vez finalizado el proceso de recepción de currículum, se procederá al análisis y selección de aquellos que cumplan con los requisitos preestablecidos para el puesto, teniendo en cuenta el análisis de puestos de trabajo.

Finalmente, se elegirán 3 candidatos para el puesto vacante, que serán los que más se acerquen al perfil profesional que se busca para la empresa.

ENTREVISTA PREVIA O DE PRESENTACIÓN

Se pretende detectar los aspectos más ostensibles de los candidatos y su relación con los requerimientos del puesto; por ejemplo: apariencia física, facilidad de expresión verbal, habilidad para relacionarse, etc. Con el objeto de destacar aquellos candidatos que de manera manifiesta no reúnen los requisitos del puesto que se pretende cubrir; determinar si son compatibles con los valores de la empresa y su cultura, además se le debe informar también la naturaleza del trabajo, el horario, la remuneración ofrecida, las prestaciones, a fin de que él decida si le interesa seguir adelante el proceso.

PERFIL PSICOTÉCNICO

Se realizarán unas pruebas psicotécnicas, ya que se considera que para este puesto de trabajo es importante saber el potencial del candidato, y se evaluarán mediante un test con las siguientes preguntas:

FIGURA 4. PERFIL PSICOTÉCNICO

Fuente: Elaboración propia

		Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni a favor ni en contra	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1	Me dejo llevar por los demás	○	○	○	○	○
2	Me disgustan las obras de ficción	○	○	○	○	○
3	Me desanimo con facilidad	○	○	○	○	○
4	No me gusta involucrarme en los problemas de los demás	○	○	○	○	○
5	Lloro durante las películas	○	○	○	○	○
6	Me encanta soñar despierto	○	○	○	○	○
7	No rehúso hablar de mí mismo	○	○	○	○	○
8	Intento seguir las reglas	○	○	○	○	○
9	Quiero que me dejen en paz	○	○	○	○	○
10	Hago cosas que otros encuentran extrañas	○	○	○	○	○
11	Respeto la autoridad	○	○	○	○	○
12	No respeto las reglas	○	○	○	○	○
13	Hago cosas inesperadas	○	○	○	○	○
14	Me enfado con facilidad	○	○	○	○	○
15	Tengo cambios de humor radicales con frecuencia	○	○	○	○	○
16	Me hago cargo	○	○	○	○	○
17	Me siento culpable cuando digo "no"	○	○	○	○	○

El PERFIL PSICOPROFESIOGRÁFICO

El perfil psicoprofesiográfico es un documento que especifica, de manera cualitativa y cuantitativa, las características, aptitudes y competencias que debe tener la persona que desempeñará un puesto de trabajo en una empresa. Este perfil se elabora a través de la identificación de las necesidades y requisitos del puesto, así como del análisis de los conocimientos, habilidades y actitudes del candidato.

El perfil psicoprofesiográfico permite a las empresas encontrar a los candidatos ideales y adaptar las funciones del puesto a las habilidades y fortalezas del candidato, lo que a su vez, mejora el rendimiento laboral.

FIGURA 5. PERFIL PSICOPROFESIOGRÁFICO

Fuente: Elaboración propia

	PUNTUACIÓN									
CARACTERÍSTICAS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Formación								✖		
Experiencia									✖	
Inteligencia general										✖
Confianza								✖		
Capacidad de liderazgo									✖	
Espíritu de equipo								✖		
Disciplina									✖	

LAS PRUEBAS PROFESIONALES

Son aquellas pruebas que evalúan conocimientos propios de una profesión. Evalúan las candidaturas en función de conocimientos imprescindibles para su puesto de trabajo. Por ello se ha elegido esta prueba, en la se pasará al candidato un cuestionario para medir su experiencia profesional, Estas pruebas pueden incluir tareas y ejercicios que simulan situaciones y condiciones del trabajo real, y se utilizan para asegurar que los candidatos tengan las habilidades y conocimientos necesarios para desempeñar el puesto de trabajo de manera eficaz y eficiente. Esta prueba es fundamental para VICRA SL, ya que se está tratando de la vida de un animal.

DINÁMICAS DE GRUPO

Es una técnica de evaluación psicológica que sitúa a los sujetos o candidatos en interacción, con el fin de producir conductas observables que propicien la diferenciación y, evaluación de rasgos actitudinales en los mismos. Por ello, se ha decidido incorporar esta prueba al proceso de selección, ya que se va a realizar una simulación de una situación real que podría suceder perfectamente. Se busca comprobar la capacidad de reacción de los candidatos, porque para nuestra empresa, la capacidad de reacción y la manera de solucionar los problemas de una forma rápida y eficiente, es de los puntos más importantes que un candidato debe poseer.

LA ENTREVISTA

La entrevista se va a utilizar como la prueba determinante en el proceso, ya que para la empresa, esta prueba ayudará a contrastar la información recabada en las pruebas anteriores, y a resolver algunas dudas que nos hayan surgido previamente en anteriores pruebas.
Se ha seleccionado la entrevista mixta para realizarla a mis candidatos, ya que desde VICRA SL, se quiere que sea una combinación entre la entrevista estructurada y la no estructurada. Los motivos de esta elección son sencillos, la empresa busca que nuestros candidatos se sientan relajados y libres, pero siempre siguiendo un guion, aunque no sea totalmente estricto, pero sin perder el "hilo" de la entrevista.

Será una entrevista individual, ya que anteriormente se ha realizado una entrevista grupal, y serán Marcos y José María quienes entrevisten a las personas solicitantes del puesto de trabajo. La entrevista se realizará desde la sala de juntas de la clínica veterinaria, ya que se considera que el mejor entorno para realizarla.

Preguntas que realizaremos a los candidatos:

1. ¿Por qué debemos elegirle a usted para ocupar este puesto?
2. ¿Consideras que te adecúas con los valores de la empresa?
3. Describe una situación complicada a la que hayas tenido que enfrentarte y cómo lo afrontaste.
4. ¿Cuál es tu mayor defecto?
5. ¿Te sientes más cómodo trabajando solo o en equipo?
6. ¿Cuál es tu mayor virtud?
7. ¿Qué te gusta hacer en tu tiempo libre?
8. ¿Qué puedes aportar a nivel humano a tu futuro equipo de trabajo?
9. Dime una persona que a lo largo de tu trayectoria profesional te haya marcado y haya supuesto un referente para ti. ¿Por qué?
10. ¿Cuáles son tus áreas de mejora? ¿Qué haces para trabajarlas?

Informe de la entrevista
Después de analizar a todos los candidatos, VICRA SL se ha decantado por uno:

Proceso de selección: puesto vacante médico veterinario
Candidato: Iván Pascual Espelt
Fecha de nacimiento: 31/05/1997
Fecha de la entrevista: 04/07/2023

Características personales:
Nos encontramos con un candidato extrovertido, con mucha confianza en sí mismo, y una manera rápida y eficaz de resolver los problemas que se hayan ocasionado. Su imagen es adecuada, lo que no llama la atención y produce una imagen sencilla y agradable. Su comunicación es correcta, y su manera de tratar a las personas es la adecuada para este tipo de trabajo, ya que la comunicación verbal es importante para este tipo de trabajo, ya que debe saber cómo responder o transmitir las noticias de manera cuidadosa.

Formación:

Su titulación es la requerida para el puesto, es disciplinado en su trabajo, y además tiene dos cursos sobre el trato a los dueños de los animales.

Experiencia profesional:

Tiene una experiencia de 2 años, eso es muy importante a la hora de desenvolverse en el trabajo, además es una persona joven que ha aprendido mucho durante esos años y tiene muchas ganas seguir aprendiendo y mejorar.

Motivaciones:

En la actualidad, está realizando un curso intensivo de cuidados especiales a animales exóticos, lo que es muy importante ya que hay que ir actualizándose en el trabajo para ser un gran activo para la empresa.

En conclusión, presenta tanto aptitudes como actitudes para poder desarrollar el puesto de trabajo de forma eficiente, es decir, encaja perfectamente en el perfil que busca VICRA SL.

PLAN DE ACOGIDA

Se procurará desde un principio, integrar al candidato con el puesto y con la empresa, por ello:

- Se identificarán las necesidades y objetivos del nuevo empleado en relación al puesto de trabajo y a la empresa.
- Se definirán los objetivos del programa de acogida y las actividades que se utilizarán para lograr esos objetivos.
- Se asignará un mentor o compañero de trabajo para apoyar al nuevo empleado durante el período de adaptación.
- Se proporcionará información relativa a la cultura corporativa, políticas y procedimientos de la empresa.
- Se realizarán introducciones formales y presentaciones del personal clave del equipo y otros colaboradores.
- Se definirá un itinerario para el proceso de acogida, estableciendo plazos y entregables claros.
- Se realizarán seguimientos periódicos con el nuevo empleado para conocer su progreso y resolver posibles dudas o inquietudes.
- Revisión y actualización periódica del Plan de Acogida a medida que nuevos factores surjan.

PLAN DE FORMACIÓN

✓ Detección de las necesidades

Para poder llevar a cabo un plan de formación correcto, lo primero que se debe hacer, es detectar las necesidades de formación que necesitamos tener en nuestra empresa.

Por lo que se realizará una reunión con todos los integrantes de la compañía, en la cual, se les pasará de forma anónima a cada persona, unos cuestionarios y preguntas, ya que, las personas internas, son aquellas que pueden detectar de manera más eficaz las necesidades empresariales.

Por otro lado, se analizarán otros datos de la empresa, y se realizarán cuestionarios a los clientes, ya que ellos pueden ver de forma externa las "carencias" de la clínica.

La elección para este plan de formación, será un plan de formación tradicional, a corto plazo, en el que un formador externo impartirá a los trabajadores la formación académica requerida, la cual será un curso sobre el trato a los clientes especiales, porque después de varias reuniones, se ha detectado que los trabajadores de VICRA SL, en algunas situaciones, les resulta difícil tratar al cliente en momentos difíciles como tener que sacrificar a un animal debido a una enfermedad o lesión grave, tomar decisiones médicas difíciles en situaciones de emergencia donde el tiempo es crítico o en casos graves como el fallecimiento de su mascota.

Para ello, un profesional de la comunicación les enseñará a cómo tratar y como sobrellevar toda clase de situaciones que puedan ocurrir.

✓ Determinación de los objetivos

- **Conceptos:** trato a los clientes especiales
- **Procedimientos:** Pasos a seguir según el problema
- **Actitudes:** amabilidad y empatía

✓ Organización de la formación

- **3 Clases** sobre el trato a los clientes especiales
- **Formador externo** : Hugo Ventura
- **Contenido de las acciones:**
  - 1 Clase: contacto sobre la comunicación verbal.
  - 2 Clase: cómo responder a casos extremos.
  - 3 Clase: Empatía con el cliente.
- **Materiales:** Presentación PowerPoint y libro digital acerca del trato a los clientes todo ello facilitado por la empresa.
- **Lugar:** Sala de juntas.
- **Horario:**
  - Jueves 3 de agosto de 2023 de 17:00 a 19:00.
  - Viernes 18 de agosto de 2023 de 17:00 a 19:00.
  - Martes 29 de agosto de 2023 de 17:00 a 19:00.

FIGURA 6. CALENDARIO CURSO DE FORMACIÓN

Fuente: Elaboración propia

			AGOSTO			
LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

DÍAS DE FORMACIÓN

FIGURA 7. LISTADO TRABAJADORES

Fuente: Elaboración propia

LISTADO PARTICIPANTES	*DNI*	*DEPARTAMENTO*	*TELÉFONO*	VICRA SL
José María Fraca	78774864W	Gerente	648505688	
Marcos Almingol	78965487B	RRHH Y RRLL	638275320	
Jaime Millán	79519548N	Jefe veterinario	633372135	
Sergio Laguardia	72578654M	Jefe veterinario	665736321	
Carlos Llorente	79866656L	Auxiliar Veterinario	639226809	
Iñigo Valero	79776548T	Auxiliar Veterinario	626319801	

FORMACIÓN BONIFICADA

Como VICRA SL es de nueva creación, se podrá tener derecho a varios créditos de formación bonificada que se utilizarán para financiar la formación de todos trabajadores. El crédito de formación bonificada es el importe máximo que la empresa puede invertir en formación y que posteriormente, a través de bonificaciones en las cotizaciones a la Seguridad Social, permite recuperar una parte del coste de la formación.

El importe del crédito de formación bonificada que corresponde depende del tamaño de la empresa, del número de trabajadores y de su formación previa. Teniendo en cuenta las bases de cotización a la Seguridad Social, el crédito de formación bonificada para una empresa de nueva creación suele ser de 420 euros por empresa y otros 65 euros adicionales por cada nuevo trabajador contratado.

En este caso, como VICRA SL va a tener 6 trabajadores, el crédito máximo disponible para formación sería de 810 euros (420 euros + 65 euros x 6 trabajadores).

Es importante tener en cuenta que el crédito de formación bonificada no es una subvención directa, sino un mecanismo para financiar la formación a través de la bonificación en las cuotas de la Seguridad Social, por lo que no se tendrá un reembolso directo de los fondos. Además, para poder acceder a este crédito y obtener la bonificación correspondiente, la empresa deberá realizar la formación a través de una entidad acreditada para impartir formación profesional para el empleo.

CONTRATACIÓN Y TRÁMITES CON LA SEGURIDAD SOCIAL

De acuerdo con la información publicada en: *de Empleo Estatal, SEPE (s/fb). Contratos de trabajo. Servicio Público de Empleo Estatal. de* https://www.sepe.es/HomeSepe/empresas/Contratos-de-trabajo.html

El tipo de contrato de trabajo que se realizará a Marcos e Iván será de **tiempo indefinido a jornada completa**, ya que realizando las comprobaciones debidas para la contratación de los empleados, se ha comprobado que VICRA SL tendrá incentivo por este tipo de contratación y los motivos de la aplicación de este tipo de contrato son los siguientes:

> **Tipo de incentivo:** Reducción en la cuota patronal a la Seguridad Social. Durante el primer año, la empresa puede reducir un 100% la cuota a pagar a la Seguridad Social por la contratación de este trabajador. En el segundo año, la reducción es del 50% y en el tercer año, del 25%
> ***Requisitos:***
>
> - ✓ **No haber extinguido contratos** de trabajo por causas objetivas o por despidos disciplinarios que hayan sido unos u otros declarados judicialmente como improcedentes o por despidos colectivos que hayan sido declarados no ajustados a derecho, realizados en los seis meses anteriores a la celebración de los contratos que dan derecho al beneficio previsto.
> - ✓ **No haber sido excluidas del acceso a los beneficios** de programas de empleo por la comisión de determinadas infracciones graves o muy graves.
> - ✓ Celebrar contratos indefinidos **que supongan un incremento** tanto del nivel de empleo indefinido como del nivel de empleo total de la empresa.
> - ✓ Mantener durante **un periodo de 36 meses**, a contar desde la fecha de efectos del contrato indefinido con aplicación de la reducción.

Pasos que seguir:

1. Identificación de la empresa y del trabajador: se deben proporcionar los datos de la empresa que contrata y del trabajador que se va a contratar.
2. Tipo de contrato: se debe especificar que se trata de un contrato indefinido a jornada completa.
3. Salario y condiciones: se deben acordar las condiciones laborales del trabajador, incluyendo el salario, horario de trabajo, días de vacaciones, entre otros.
4. Alta en la Seguridad Social: la empresa debe dar de alta al trabajador en la Seguridad Social y pagar las correspondientes cotizaciones.
5. Cumplir con los requisitos específicos de cada programa de incentivos o subvenciones, si se desea acceder a ellos.

Según el ministerio de empleo y seguridad social se cumplen los requisitos esenciales para poder elaborar el contrato indefinido a tiempo completo recibiendo este tipo de incentivo, por lo que puedo comenzar a realizar la tramitación de la contratación de nuestro empleado.
No solo hemos decidido realizar este tipo de contrato por el incentivo que la empresa recibirá, si no que además, se quiere fomentar el trabajo indefinido, ya que hoy en día encontrar un trabajo estable es difícil, por ello se quiere dar estabilidad y seguridad al trabajador.

De acuerdo a la información publicada en: *de Empleo Estatal, SP (s/fa). Contratación para la formación y el aprendizaje . Servicio Público de Empleo Estatal, de* [*https://www.sepe.es/HomeSepe/empresas/Contratos-de-trabajo/contratacion-formacion-alternancia.html*](https://www.sepe.es/HomeSepe/empresas/Contratos-de-trabajo/contratacion-formacion-alternancia.html)

El contrato que se realizará a Carlos e Iñigo será diferente, ya que por su cualificación y experiencia, hemos decidido realizar un contrato para **la formación en alternancia**, por estos motivos:

Tipo de incentivo: reducción de las cuotas empresariales al 100 % para las empresas de menos de 250 trabajadores y del 75 % para empresas de más de 250 trabajadores y bonificación en las cuotas empresariales por un número de horas equivalente a el porcentaje de la jornada laboral.

Requisitos:

- ✓ Que no tengan cualificación para un contrato en prácticas.
- ✓ Entre 16 y 30 años.
- ✓ Sin límite de edad para personas con discapacidad, colectivos de exclusión social en empresas de inserción y alumnos de Escuelas-Taller, Casas de Oficio Talleres de Empleo y Programas de Empleo-Formación.
- ✓ Duración: Mínimo de 3 meses y un máximo de dos años.
- ✓ Salario: Según convenio colectivo de aplicación, la retribución no podrá ser inferior al 60% el primer año si al 75% el segundo, respecto de la fijada en convenio colectivo, en ningún caso puede ser inferior al salario mínimo interprofesional.

Beneficios para el trabajador:

- ✓ Reducción del 100% de la cuota del trabajador
- ✓ Total protección social
- ✓ Desempleo
- ✓ Cualificación profesional

En caso de que los contratos para la formación en alternancia se conviertan en contratos indefinidos durante un período de 3 años, se establecen las siguientes cifras de compensación: 1500 € o 1800 € para mujeres. Para los trabajadores inscritos en el Sistema Nacional de Garantía Juvenil, este estímulo se transformará en una bonificación en los mismos porcentajes establecidos anteriormente.

Según el ministerio de empleo y seguridad social la empresa cumple con los requisitos esenciales para poder elaborar el contrato de formación para la alternancia recibiendo este tipo de incentivo, por lo que se puede comenzar a realizar la tramitación de la contratación de los empleados.

Una vez rellenado los contratos se procederá a comunicar la contratación mediante el SEPE, a través de la aplicación CONTRAT@.

FIGURA 8. CONTRAT@

Fuente: Servicio Público de Empleo Estatal https://www.sepe.es/HomeSepe

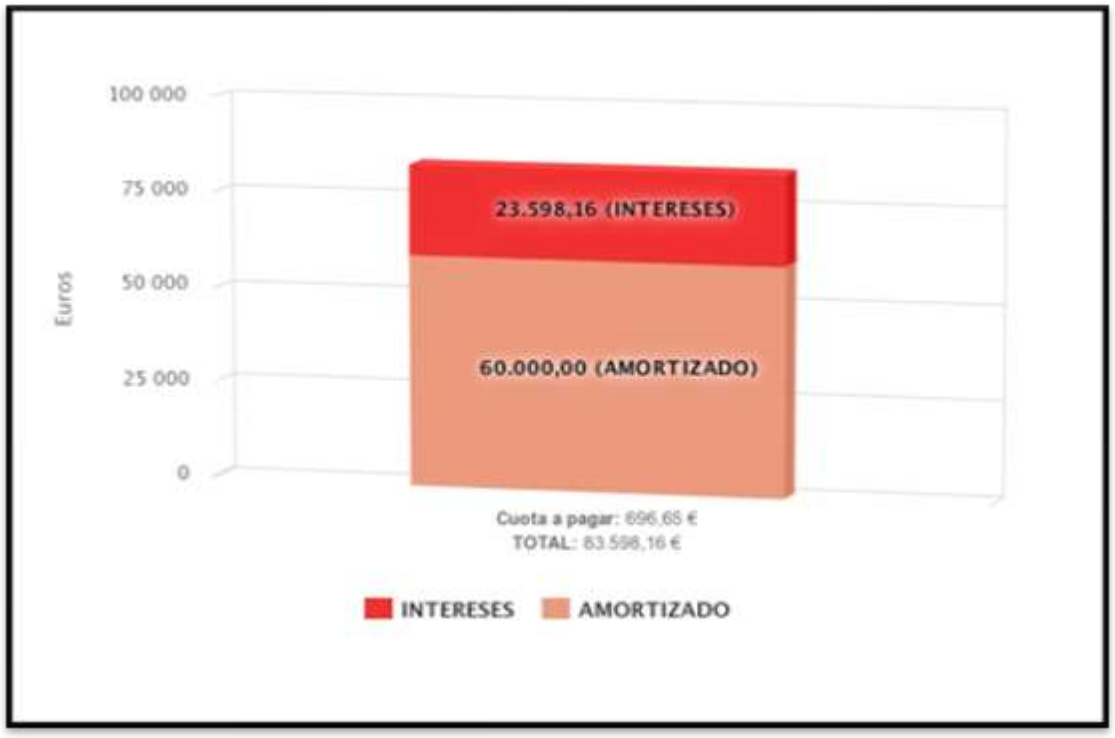
V PLAN ECONÓMICO- FINANCIERO

Para poder financiar la creación de VICRA SL, la empresa ha tenido que solicitar un préstamo bancario con un valor de 60.000€ a través de: Simulador de préstamo hipotecario o personal. (s/f). Bde.es. https://clientebancario.bde.es/pcb/es/menu-horizontal/podemosayudarte/simuladores/simulador_prestamo_hipotecario_personal.html

Además del préstamo, cada socio ha puesto 10.000€ en concepto de fondos propios, lo que suma la cifra de 30.000€.

FIGURA 9. PRÉSTAMO BANCARIO

Fuente: Banco de España https://www.bde.es/wbe/es/



EL BALANCE DE SITUACIÓN

El balance de situación es un estado financiero que muestra la posición financiera de una empresa en un momento específico. Proporciona una imagen detallada de los recursos que posee la empresa (activos), las obligaciones que debe cumplir (pasivos) y el patrimonio neto, que representa la inversión de los propietarios en la empresa.

El balance de situación se compone de tres elementos principales:

- Activos: Representa todos los recursos y propiedades que posee la empresa, tanto tangibles (como efectivo, inventario, edificios, maquinaria) como intangibles (como marcas registradas, patentes). Los activos se dividen en activos corrientes (que se espera que se conviertan en efectivo en un año o menos) y activos no corrientes (que tienen una vida útil más larga).
- Pasivos: Incluye todas las deudas y obligaciones financieras que la empresa debe pagar. Esto puede incluir préstamos, cuentas por pagar a proveedores, salarios pendientes, impuestos por pagar y otros pasivos. Los pasivos también se dividen en pasivos corrientes (que deben pagarse en un año o menos) y pasivos no corrientes (más de un año).
- Patrimonio neto: Representa la inversión de los propietarios en la empresa y se calcula restando los pasivos de los activos. El patrimonio neto incluye el capital social, las ganancias retenidas y otros elementos, y refleja la posición financiera de los propietarios en la empresa.

El balance de situación sigue la ecuación contable básica: activos = pasivos + patrimonio neto. Además, es una herramienta fundamental para evaluar la solidez financiera de una empresa, ya que muestra la relación entre activos, pasivos y patrimonio neto, y proporciona información sobre la liquidez, la capacidad de pago y la salud financiera general de la empresa.

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Una cuenta de pérdidas y ganancias es un informe financiero que muestra los ingresos, los gastos y el resultado neto de una empresa durante un período contable específico.

La cuenta de pérdidas y ganancias se divide en:

- Ingresos: Esta sección muestra los ingresos generados por la empresa durante el período contable. Los ingresos pueden provenir de ventas de productos o servicios, alquileres, intereses, dividendos u otras fuentes de ingresos. En nuestro caso, nuestros ingresos se dividen en: peluquería, servicio 24 horas y servicios veterinarios. Se muestra el total de ingresos brutos, antes de deducir los descuentos, devoluciones o impuestos.
- Gastos: Esta sección muestra los gastos incurridos por la empresa durante el mismo período contable. Los gastos pueden incluir costos de producción, gastos operativos, como salarios y alquileres, intereses sobre deudas, impuestos, amortización, entre otros. Se muestran los gastos totales, antes de deducir los impuestos.

Al restar los gastos de los ingresos, se obtiene el resultado neto, que indica si la empresa ha obtenido ganancias o pérdidas durante el período contable. Si los ingresos superan los gastos, se registra una ganancia. Si los gastos superan los ingresos, se registra una pérdida. La cuenta de pérdidas y ganancias proporciona información clave sobre el rendimiento financiero de la empresa, su rentabilidad y su capacidad para generar ganancias. Es una herramienta esencial para los dueños de negocios, los inversores y otros interesados en evaluar el desempeño financiero y la viabilidad de la empresa.

TABLA 2. BALANCE

Fuente: Elaboración propia

BALANCE VICRA SL 2023	
	IMPORTE €
A) ACTIVO NO CORRIENTE	**107.139,16 €**
I. Inmovilizado intangible.	1.500,00 €
Aplicaciones informáticas	1.500,00 €
II. Inmovilizado material.	105.639,16 €
Instalaciones técnicas	10.000,00 €
Maquinaria y utillaje	63.726,69 €
Mobiliario	5.054,57 €
Equipos informáticos	4.500,00 €
Elementos de transporte	18.000,00 €
Otro inmovilizado material	4.357,90 €
B) ACTIVO CORRIENTE	**6.459,00 €**
II. Existencias.	4.000,00 €
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes.	2.459,00 €
TOTAL ACTIVO (A+B)	**113.598,16 €**

PATRIMONIO NETO Y PASIVO	
	IMPORTE €
A) PATRIMONIO NETO	**30.000,00 €**
A-1) Fondos propios.	30.000,00 €
I. Capital.	30.000,00 €
B) PASIVO NO CORRIENTE	**79.418,26 €**
II Deudas a largo plazo.	79.418,26 €
C) PASIVO CORRIENTE	**4.179,90 €**
2. Deudas con entidades de crédito.	4.179,90 €
TOTAL, PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A+B+C)	**113.598,16 €**

TABLA 3. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Fuente: Elaboración propia

Cuenta de pérdidas y ganancias VICRA SL 2023

del 01/07/2023 al 31/12/2023

Ingresos			
Servicios de Veterinaria	25 clientes al día * 70€ servicio	73500	
Servicio de Peluquería	15 clientes al día* 45€ servicio	28350	
Servicio de 24 horas		25000	
INGRESOS TOTALES			**126850**

Gastos			
Publicidad	500€/mes *6 meses	3000	
Amortización	200€ /mes *6 meses	1200	
Deudas con entidades bancarias	696,65/ mes*6 meses	4180	
Seguro de responsabilidad civil	650	650	
Seguridad	50€/mes *6 meses	300	
Luz	200€/mes *6 meses	1200	
Alquiler	400€/mes *6 meses	2400	
Reparaciones y mantenimiento	150€/mes *6 meses	900	
Artículos de consumo	83,33€/mes *6 meses	500	
Teléfono y Wifi	20€/mes * 6 meses	120	
Agua	100€/mes *6 meses	600	
Gastos de vehículos	300€/mes*6 meses	1800	
Gastos en servicios de veterinaria	8333€/mes* 6 meses	50000	
Impuestos	4000	4000	
Salarios	6100€/mes *6 meses	37800	
GASTOS TOTALES			**108650**

Resultado del ejercicio 2023			
TOTAL GASTOS		108650	
TOTAL INGRESOS		126850	
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS			**18200**
IMPUESTO DE SOCIEDADES 15%		2730	
BENEFICIO NETO			**15470,14**

El porcentaje del impuesto sobre beneficios o sociedades varía. Durante los dos primeros años, el impuesto de sociedades se establece en un 15%. Una vez transcurridos dos años de actividad con ganancias, el impuesto de sociedades se incrementa al 25%.

VI CRONOGRAMA

TABLA 4. CRONOGRAMA

Fuente: Elaboración Propia

Fecha	Actividades
18/12/2022	Lluvia de ideas entre los futuros accionistas.
10/01/2023	Reunión entre todos los futuros accionistas con la conclusión de la creación de una clínica veterinaria en la localidad de Mallén, que se va a denominar VICRA SL.
18/01/2023	Visita de locales en alquiler, para poder desarrollar la actividad en el centro de Mallén.
02/02/2023	Elección local.
06/02/2023 al 31/05/2023	Reacondicionamiento del local.
14/02/2023 al 01/04/2023	Búsqueda proveedores/acreedores.
01/04/2023 al 15/04/2023	Recogida de fondos propios y adquisición Furgoneta.
01/05/2023 al 10/05/2023	Reunión con la futura plantilla, para definir los servicios que se van a realizar, explicar a cada integrante cuál va a ser su función, cuando empieza a desarrollarse la actividad, contratación de suministros básicos, creación del logo de la empresa y comienzo de la campaña de publicidad.
10/05/2023 al 25/05/2023	Cumplimentación del modelo de apertura de centro de trabajo, modelo 600 (Impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados), modelo 840 (Impuesto sobre actividades económica), modelo 036 (Declaración censal de alta, modificación y baja en el censo de Empresarios, Profesionales y Retenedores), solicitud de certificado de denominación comunicar alta de los trabajadores mediante Contrat@ y elaboración de los estatutos de la sociedad.
15/05/2023 al 27/05/2023	Solicitud y concesión del préstamo bancario.
27/05/2023	Desarrollo de APP para concertar cita/ determinados servicios, creación de cuenta en redes sociales, (Twitter, Facebook, Instagram) y en portales de empleo como LinkedIn e InfoJobs.
30/05/2023	Creación de una oferta de empleo para el puesto de "veterinario" en portales como InfoJobs, LinkedIn e INAEM.
15/06/2023	Elección del solicitante a la vacante de veterinario y comunicar su alta mediante Contrat@.
30/06/2023	Inicio de la actividad.
03/08/2023 al 29/08/2023	Acción formativa "Trato a clientes especiales".
31/08/2023	Encuesta de satisfacción acerca de la formación realizada.
30/06/2023 al 31/12/2023	Creación de Balance de situación y cuenta de pérdida y ganancias de VICRA SL.

CONCLUSIONES

El desarrollo de mi trabajo de fin de grado sobre la creación de VICRA SL ha sido un proceso de aprendizaje muy enriquecedor, que me ha proporcionado un conocimiento profundo sobre el sector y sus particularidades.

La investigación exhaustiva del mercado y el análisis detallado de las necesidades de los propietarios de mascotas en la comarca del campo de Borja han sido fundamentales para identificar una oportunidad de negocio sólida y viable en la localidad de Mallén. He tomado la decisión de establecer esta clínica con el propósito de promover la creación de empleo y el emprendimiento en zonas rurales, las cuales han experimentado una disminución notable en tiempos recientes. Además, mi enfoque se orienta en la promoción y apoyo de productos y servicios locales, como parte de mi compromiso con el desarrollo económico sostenible de la región. Al establecer una visión clara y una misión bien definida para la clínica veterinaria, considero que se han sentado las bases para brindar un servicio integral y de calidad, centrado fundamentalmente en el cuidado y bienestar de los animales.

He detectado una gran oportunidad en la comarca campo de Borja, ya que al ofrecer servicios tan completos y variados como son la prestación de servicios veterinarios especializados, servicio a domicilio, servicio 24 horas y peluquería, me ha permitido establecer una gran diferencia respecto a la competencia más cercana y así, poder captar la atención de un grupo selecto de clientes

He realizado un plan de marketing, que aborda aspectos esenciales como la estrategia de precios, la promoción y la comunicación, creo firmemente, que ha sido un factor clave para obtener una demanda notable en nuestra zona. Además, es destacable el hecho de que he optado por trabajar exclusivamente con proveedores provenientes de la región de Aragón, ya que se otorga un valor prioritario a la adquisición de productos locales. También he realizado un plan económico-financiero sólido y realista, que garantiza la viabilidad y el crecimiento sostenible de la clínica veterinaria.

Cuento con un equipo profesional y comprometido con la visión de la clínica veterinaria, ya que considero que es fundamental para brindar un servicio de calidad y generar confianza en los clientes. Además, la inversión en tecnología veterinaria y equipos de diagnóstico avanzados permite ofrecer servicios de alta calidad y precisión, lo que fortalece la posición competitiva de la clínica.

La creación de alianzas estratégicas con proveedores 100% aragoneses de productos veterinarios de calidad y otras clínicas veterinarias, garantiza el suministro de insumos y fortalece la reputación de la clínica. Además, el establecimiento de una sólida red de contactos en el sector veterinario y en la comunidad local facilitará la captación de clientes y generará oportunidades de crecimiento y colaboración.

La participación en actividades y eventos comunitarios, así como el aprovechamiento de las redes sociales y el marketing digital, son estrategias efectivas que usaré para generar visibilidad y establecer una reputación positiva.

La pasión, el compromiso y la dedicación hacia el bienestar animal son valores fundamentales que han impulsado la creación de esta clínica veterinaria, y que guiarán su éxito y crecimiento a largo plazo. Por último, concluir, que esta idea de negocio representada en este trabajo fin de grado podría llegar a implantarse en la realidad.

REFERENCIAS

Clínica Veterinaria Montecanal. (s. f.). https://www.clinicaveterinariamontecanal.com/.

Creación y cese de empresas. (s. f.). https://paeelectronico.es/es-es/Servicios/Paginas/creacion-y-cese-de-empresas.aspx

Crear-Empresas.com. (2018, 4 enero). El nombre de la empresa y el certificado de denominación social. Crear-Empresas. https://www.crear-empresas.com/certificado-denominacion-social

De Empleo Estatal, S. P. (s. f.). Contratación para la formación y el aprendizaje | Servicio Público de Empleo Estatal. Servicio Público de Empleo Estatal. https://www.sepe.es/HomeSepe/empresas/Contratos-de-trabajo/contratacion-formacion-alternancia.html

De Empleo Estatal, S. P. (s. f.-b). Modalidades de contratos| Servicio Público de Empleo Estatal. Servicio Público de Empleo Estatal. https://www.sepe.es/HomeSepe/empresas/Contratos-de-trabajo/modelos-contrato.html

Delgado, S. (2022, 10 junio). Sociedad Limitada (SL): qué es, características y ventajas. Nomo. https://nomo.es/sociedad-limitada-sl/

De Trabajo Y Economía Social, M. (s. f.). Ministerio de Trabajo y Economía Social. 2020. https://www.mites.gob.es/es/informacion/contratos/index.htm.www.aragonempleo.com/serviciosextra/zona_rrhh/seleccion_3.asp.

Estatutos tipo sociedad limitada- Emprende rural. (s/.f) https://emprenderural.es/sites/default/files/recursos-pdfs/ESTATUTOS%20TIPO%20SOCIEDAD%20LIMITADA.pdf

Labrador, Á. M. (2022, 29 de diciembre). Este es el crédito para formación bonificada en 2023. Grupo2000 - Formación, Empleo e Innovación. https://www.grupo2000.es/este-es-el-credito-para-formacion-de-las-empresas-segun-la-ley-6-2018/

“Portal Educación Cívico Tributaria. Agencia Tributaria. - ¿Qué Impuestos Hay?” Agenciatributaria.es, 2015, www.agenciatributaria.es/AEAT.educacion/Profesores_VT3_es_ES.html.

Quienes Somos | Clínica Veterinaria Aquavet. (s. f.). http://aquavetveterinaria.com/quienesSomos-nosotros.html

Simulador de préstamo hipotecario o personal. (s. f). https://clientebancario.bde.es/pcb/es/menu-horizontal/podemosayudarte/simuladores/simulador_prestamo_hipotecario_personal.html

Sevilla Arias, Andrés. “Balance General - Definición, Qué Es Y Concepto.” Economipedia, 10 Nov. 2014, https://economipedia.com/definiciones/balance-de-situacion.html

Sevilla Arias, Andrés “Cuenta de Resultados - Definición, Qué Es Y Concepto.” Economipedia, 20 Nov. 2014, https://economipedia.com/definiciones/cuenta-de-resultados.html.

ANEXOS

VICRA SL

CURSOS DE FORMACIÓN DE USUARIOS. ENCUESTA DE SATISFACCIÓN

LUGAR

MALLÉN, CURSO REALIZADO POR HUGO VENTURA

NOMBRE DEL CURSO

TRATO A CLIENTES ESPECIALES

FECHA DE REALIZACIÓN

31/08/2023

TIPO DE USUARIO

- ☐ Auxiliar Veterinario
- ☐ RRHH
- ☐ Jefe Veterinario
- ☐ Otros

VALORE DE 1 A 5 (1: insatisfacción total, 5: satisfacción total)

CONTENIDO	Los contenidos han cubierto sus expectativas	① ② ③ ④ ⑤
	Los temas se han tratado con la profundidad que esperaba	① ② ③ ④ ⑤
METODOLOGÍA ORGANIZACIÓN	La duración del curso ha sido adecuada al programa	① ② ③ ④ ⑤
	La metodología se ha adecuado a los contenidos	① ② ③ ④ ⑤
	Las condiciones ambientales (aula, mobiliario, recursos utilizados) han sido adecuadas para facilitar el proceso formativo	① ② ③ ④ ⑤
PROFESORADO	El profesor domina la materia	① ② ③ ④ ⑤
	Los contenidos se han expuesto con la debida claridad	① ② ③ ④ ⑤
	Motiva y despierta interés en los asistentes	① ② ③ ④ ⑤
VALORACIÓN SUGERENCIAS	El curso recibido es útil para mi formación	① ② ③ ④ ⑤
	Señale aspectos para mejorar la calidad de esta acción formativa:	

Gracias por su colaboración

JOSÉ MARÍA FRACA IBAÑEZ

GERENTE DE VICRA SL

Se complace en invitarle a la inauguración de nuestra nueva clínica veterinaria **VICRA SL**, que tendrá lugar en la calle Plaza España, s/n, el próximo **30 de junio a las 17:00 horas.**

Mallén, 5 de junio de 2023

En la visita se puede venir acompañado de vuestra mascota

Se ruega que confirmen la asistencia antes del 20 de junio (VICRASL@gmail.com)

Curso: Clientes especiales
Coordinador: José María Fraca
Formador: Hugo Ventura

La empresa VICRA SL, en el desarrollo de la presente acción formativa, ha hecho la entrega a los trabajadores de los siguientes materiales

- **Libro sobre los clientes especiales**
- **Material multimedia**
- **Guías de escenarios prácticos**

Firmado:

ESTATUTOS TIPO SOCIEDAD LIMITADA

Información sacada de:

https://emprenderural.es/sites/default/files/recursos-pdfs/ESTATUTOS%20TIPO%20SOCIEDAD%20LIMITADA.pdf

TÍTULO I. DISPOSICIONES GENERALES

ARTÍCULO 1.- DENOMINACIÓN. La sociedad se denomina **"VICRA SOCIEDAD LIMITADA".**
Se regirá por lo dispuesto en estos estatutos, y en lo no previsto en ellos, por la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada de 23 de marzo de 1.995 y demás disposiciones complementarias.

ARTÍCULO 2.- DOMICILIO. El domicilio social se fija en **Plaza España S/N 50550 Mallén (Zaragoza)**

El cambio de domicilio dentro del mismo término municipal, así como la creación, supresión o traslado de sucursales, agencias o delegaciones, será acordado por el órgano de administración.

ARTÍCULO 3.- OBJETO SOCIAL. La sociedad tendrá por objeto **Clínica Veterinaria**

Las actividades que integran el objeto social podrán desarrollarse total o parcialmente de modo indirecto mediante la titularidad de acciones o participaciones en Sociedades con objeto idéntico o análogo.

Si las disposiciones legales vigentes exigiesen para el ejercicio de algunas de las actividades comprendidas en el objeto social delimitado en este artículo, estar en posesión de un título profesional determinado, dichas actividades deberán realizarse por medio de persona que ostente la titulación profesional requerida para la actividad de que se trate. Por otra parte, si esas mismas disposiciones legales exigiesen para el desarrollo de la actividad de que se trate contar con autorización administrativa o la inscripción en determinados Registros Públicos, no podrá iniciarse el ejercicio de dicha actividad hasta que se hayan cumplido los requisitos administrativos exigidos para la misma.

ARTÍCULO 4.- COMIENZO DE OPERACIONES. La sociedad se constituye por tiempo indefinido, y da comienzo a sus operaciones el mismo día del otorgamiento de la escritura de constitución de la sociedad.

TÍTULO II. CAPITAL SOCIAL

ARTÍCULO 5.- CAPITAL SOCIAL. El capital social se fija en **60000 EUROS**, y estáíntegramente desembolsado mediante aportaciones dinerarias de los socios.

Dicho capital social se divide en **3 PARTICIPACIONES SOCIALES de 20000 EUROS** cada una de ellas, iguales, acumulables e indivisibles, numeradas correlativamente del UNO al TRES, ambos inclusive.

TÍTULO III. RÉGIMEN DE LAS PARTICIPACIONES SOCIALES

ARTÍCULO 6.- TRANSMISIÓN DE PARTICIPACIONES SOCIALES Y DERECHOS SOBRE LAS MISMAS.

Las participaciones sociales serán transmisibles en la forma prevista por la Ley y por estos Estatutos.

La copropiedad, el usufructo, la prenda, el embargo y transmisiones forzosas de participaciones sociales, así como la adquisición por la Sociedad de sus propias participaciones se regirán por lo dispuesto en la Ley

La adquisición por cualquier título de participaciones sociales deberá se comunicada de manera fehaciente al Órgano de Administración de la Sociedad, indicando nombreo denominación social, nacionalidad y domicilio, dentro del territorio nacional, del nuevo socio, así como el título, material y formal, de su adquisición.

En todo documento de enajenación de participaciones sociales, el transmitente deberáhacer constar la obligación que tiene el adquirente de hacer la comunicación a que se refiere el párrafo anterior.

Hasta tanto no se realice la indicada comunicación, y no haya transcurrido, en su caso, el plazo para el ejercicio de los derechos de preferente adquisición no podrá el adquirente ejercitar los derechos que le correspondan en la Sociedad.

ARTÍCULO 7.- COMUNICACIONES A LOS SOCIOS. En todos aquellos supuestos en que la Ley exija la publicación de actos o acuerdos sociales en un periódico en cualquier Boletín Oficial, el contenido de la publicación o anuncio deberá ser individualmente notificado por el Órgano de Administración a todos los socios, excepto a aquéllos que asistieran a la Junta General en que se adoptó el acuerdo.

Se considerará domicilio de los socios a efectos de tales notificaciones el que conste enel Libro Registro de socios a cargo de la sociedad.

El incumplimiento de este deber de comunicación por el Órgano de Administración no afectará a la validez de los actos o acuerdos, ni alterará las normas y plazos sobre su impugnación, en su caso.

ARTÍCULO 8.- DERECHOS DE ADQUISICION PREFERENTE EN LAS TRANSMISIONES NO LIBRES.

1.- Transmisión voluntaria inter vivos:

La transmisión voluntaria inter vivos de participaciones sociales, fuera de los casos en que dicha transmisión es libre conforme a lo dispuesto en la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada de 23 de marzo de 1.995, se regirá por lo dispuesto en el artículo 29, punto 2, de la citada Ley.

2.- Transmisiones hereditarias:

La adquisición de alguna participación social por sucesión hereditaria confiere al heredero o legatario del fallecido la condición de socio.

Esto no obstante, si el heredero no es un descendiente, un ascendiente o el cónyuge del socio fallecido, los socios sobrevivientes tendrán derecho a adquirir las participaciones sociales del socio difunto, apreciadas en el valor que tuvieren el día del fallecimiento del socio, pagándose el precio al contado. La valoración se hará

con arreglo a lo dispuesto en el artículo 100 de la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada, y el derecho de adquisición habrá de ejercitarse en el plazo máximo de tres meses desde la comunicación a la sociedad de la adquisición hereditaria.

TÍTULO IV. ÓRGANOS DE LA SOCIEDAD

ARTÍCULO 9.- ÓRGANOS DE LA SOCIEDAD. La sociedad se regirá por:

La Junta General de Socios.

Los Administradores Mancomunados.

ARTÍCULO 10.- JUNTAS GENERALES. La voluntad de los socios, expresada por mayoría de votos, regirá la vida de la Sociedad con arreglo a la Ley.

CONVOCATORIA: La convocatoria de la Junta General habrá de hacerse por el Órgano de Administración, o por los Liquidadores en su caso, mediante el envío de carta certificada con acuse de recibo a través de Notario al domicilio de cada socio que conste en el Libro Registro de socios.

La convocatoria deberá hacerse con quince días naturales de antelación a la fecha fijada para su celebración, computándose dicho plazo desde la fecha en que se hubiereremitido el anuncio de la convocatoria al último de los socios.

A tal efecto, los socios podrán pedir, en cualquier tiempo, que se actualicen o cambien los datos relativos a su domicilio que figuren en el Libro Registro de Socios.

Los socios residentes en el extranjero deberán designar un domicilio dentro del territorio nacional para recibir las notificaciones, el cual se hará constar en el Libro Registro de socios. En otro caso, se entenderán genéricamente convocados por el anuncio que a tal fin se exponga en el domicilio social.

CONVOCATORIA A INSTANCIA DE LOS SOCIOS: El Órgano de Administración convocará necesariamente la Junta cuando se lo solicite en virtud de requerimiento notarial, un número de socios que represente, al menos, el cinco por ciento del capital social.

Si el Órgano de Administración incumple esta obligación, la Sociedad podrá repetir contra ellos los gastos que se deriven de la convocatoria judicial prevista por le Ley,
incluidos honorarios de Letrado y Procurador, aunque no sea preceptiva suintervención.

REPRESENTACION EN LA JUNTA: El socio podrá hacerse representar en las reunionesde la Junta General, además de por las personas expresadas en la Ley, por medio de Letrados, Economistas y, en general, cualquier tipo de Asesores Profesionales conautorización especial para cada Junta conferida por escrito.

PRESIDENCIA: Actuarán como Presidente y Secretario de la Junta los elegidos por la misma al comienzo de la reunión.

DELIBERACIÓN Y TOMA DE ACUERDOS: La Junta General de Socios deliberará sobre los asuntos comprendidos en el orden del día establecido en la convocatoria, y se levantará acta de la misma en la forma prevista por la Ley, haciendo constar en ella las intervenciones de los socios que lo soliciten.

Los acuerdos de adoptarán con las mayorías previstas en el artículo 53 de la Ley deSociedades de Responsabilidad Limitada.

ARTÍCULO 11.- JUNTA UNIVERSAL.

La Junta General quedará válidamente constituida en cualquier lugar del territorio nacional o del extranjero para tratar cualquier asunto, sin necesidad de previa convocatoria, siempre que esté presente o representado todo el capital social y los concurrentes acepten por unanimidad la celebración de la Junta y el orden del día de la misma.

ARTÍCULO 12.- ÓRGANO DE ADMINISTRACIÓN.

La gestión y el ejercicio de la representación de la sociedad corresponderá a los Administradores Mancomunados nombrados por la Junta General de socios, debiendo ser un mínimo de dos Administradores y un máximo de siete.

El Órgano de Administración ejercerá su cargo por tiempo indefinido.El cargo de Administrador será gratuito.
ARTÍCULO 13.-FACULTADES DEL ADMINISTRADOR.

La representación de la Sociedad en juicio y fuera de él corresponderá a todos los Administradores Mancomunados nombrados en la forma prevista por la Ley y estos estatutos.

La representación se extenderá a todos los actos comprendidos en el objeto social,incluidos aquellos que tengan carácter complementario o accesorio.

En aquellos supuestos en los que no haya una clara conexión entre el acto o negocio jurídico que se pretende realizar y el objeto social de la sociedad, los Administradores
Mancomunados manifestarán la relación con el objeto social de la sociedad del acto onegocio que pretenden realizar.

A efectos meramente enunciativos, se hace constar que los Administradores podránrealizar, entre otros, los siguientes actos y negocios jurídicos:

Adquirir, disponer, enajenar y gravar toda clase de bienes muebles e inmuebles, así como constituir, aceptar, modificar y extinguir toda clase de derechos personales y reales incluida la hipoteca.

Dirigir la organización empresarial de la Sociedad y sus negocios.

Otorgar toda clase de actos, contratos o negocios jurídicos, con los pactos, cláusulas y condiciones que estimen oportunos disponer; transigir y pactar arbitrajes; tomar parte en concursos y subastas, hacer propuestas y aceptar adjudicaciones. Adquirir, gravar y enajenar por cualquier título, y en general realizar

cualesquiera operaciones sobre acciones, obligaciones u otros títulos valores, así como realizar actos de los que resulte la participación en otras sociedades, bien concurriendo a su constitución o suscribiendo acciones en aumentos de capital u otras emisiones de títulos valores.

Administrar bienes muebles e inmuebles; hacer declaraciones de obra nueva, división horizontal, deslindes, amojonamiento, modificaciones hipotecarias y, en general, cualquier acto de riguroso dominio; convenir, modificar y extinguir arrendamientos rústicos o urbanos, convenir traspasos de locales comerciales y formalizar cualesquiera otras cesiones de uso y disfrute de bienes; retirar y cobrar cualquier cantidad o fondos a favor de la sociedad de cualquier organismo público o privado en que estuvieren depositados.

Girar, aceptar, endosar, intervenir y protestar letras de cambio y cualesquiera otros documentos de giro.

Tomar dinero a préstamo o crédito, reconocer deudas y créditos; prestar avales en interés de la Sociedad o de terceros, o a favor de los propios accionistas.

Abrir y cancelar, disponiendo de sus fondos, cuentas y depósitos de cualquier tipo en cualesquiera Bancos, Cajas de Ahorro o Entidades de Crédito o financieras en general. así como suscribir contratos de alquiler de cajas de seguridad.

Nombrar y despedir empleados y representantes, firmar contratos de trabajo y de transporte.

Comparecer ante toda clase de Juzgados y Tribunales de cualquier jurisdicción y ante toda clase de organismos públicos en cualquier concepto, y en toda clase de juicios y procedimientos, incluidos los arbitrales; interponer recursos de cualquier tipo, incluido los de casación, revisión o nulidad; ratificar escritos y desistir de las actuaciones, ya directamente o por medio de Abogados y Procuradores, otorgando al efecto poderes de representación procesal.
Otorgar y firmar toda clase de documentos públicos y privados en ejercicio de sus facultades, incluidos cartas de pago, recibos o facturas.

Ejecutar y elevar a públicos cuando fuera necesario los acuerdos adoptados por la Junta General.

Otorgar poderes de todas clases y modificar o revocar los apoderamientos conferidos.

TÍTULO V. ASPECTOS CONTABLES

ARTÍCULO 14.- AUDITORÍAS DE CUENTAS.

POR EXIGENCIA LEGAL: Si fuera necesario, por incurrir en causa de exigencia legal, laJunta General designará auditores de cuentas, antes del cierre del ejercicio a auditar.

POR ACUERDO SOCIAL: Con el voto favorable de la mayoría necesaria para la modificación de estatutos, podrá acordar la Junta General la obligatoriedad de que la Sociedad someta sus cuentas anuales de forma sistemática a la revisión de auditores de cuentas, aunque no lo exija la Ley. Con los mismos requisitos se acordará la supresión de esta obligatoriedad.

POR EXIGENCIA DE LA MINORIA: La Sociedad someterá sus cuentas a verificación por un auditor nombrado por el Registrador Mercantil, aun cuando no lo exija la ley ni lo haya acordado la Junta General, si lo solicitan los socios que representen al menos elcinco por ciento del capital social, y siempre que no hayan transcurrido tres meses desde la fecha de cierre del ejercicio que se pretenda auditar. Los gastos de esta auditoría serán satisfechos por la Sociedad.

ARTÍCULO 15.- NORMAS ECONÓMICAS.

EJERCICIO ECONÓMICO: Cada ejercicio social comenzará el día 1 de enero de cada año, y terminará y se cerrará el día 31 de diciembre del mismo año.

LIBROS SOCIALES Y CUENTAS ANUALES: El Órgano de Administración deberá llevar los libros sociales y de contabilidad, así como redactar las cuentas anuales y el informe de gestión con arreglo a lo previsto en la Ley.

Las cuentas anuales y el informe de gestión deberán ser firmados por todos los Administradores Mancomunados.

Dentro del mes siguiente a la aprobación de las cuentas anuales se presentará, mediante los correspondientes impresos oficiales, salvo en las excepciones previstas en la Ley, para su depósito en el Registro Mercantil del domicilio social, certificación delos acuerdos de la Junta general de aprobación de las cuentas anuales y de aplicación del resultado, a la que se adjuntará un ejemplar de cada una de dichas cuentas y los demás documentos previstos en la Ley. Si alguna de las cuentas anuales se hubiere formulado de forma abreviada, se hará constar así en la certificación, con expresión de la causa.

Si el Órgano de Administración incumple esta obligación incurrirá en la responsabilidad prevista en la Ley.

Mientras el incumplimiento subsista, se producirá además el cierre del Registro Mercantil, para la inscripción de los documentos señalados en la Ley.

INFORMACIÓN A LOS SOCIOS: A partir de la convocatoria de la Junta General, cualquier socio podrá obtener de la Sociedad de forma inmediata y gratuita los documentos que han de ser sometidos a la aprobación de la misma y el informe de los auditores de cuentas y el de gestión en su caso. En la convocatoria se hará expresión de este derecho

Durante el mismo plazo el socio o socios que representen el cinco por ciento del capital social podrán examinar en el domicilio social, por sí o en unión de experto contable, los documentos que sirvan de soporte y de antecedente de las cuentas anuales.

REPARTO DE BENEFICIOS: Los beneficios líquidos obtenidos después de detraer Impuestos y reservas legales o voluntarias, se distribuirán entre los socios en proporción al capital desembolsado por éstos.

TÍTULO VI. LIQUIDACIÓN DE LA SOCIEDAD

ARTÍCULO 16.- La Junta General designará a los liquidadores, cuando corresponda, señalando la duración de su mandato y el régimen de su actuación, solidaria o conjunta.

A falta de tales nombramientos, ejercerán el cargo de liquidador los mismosAdministradores de la sociedad.

Los socios que hubiesen aportado bienes inmuebles a la sociedad, tendrán derecho preferente a recibirlos en pago de su cuota de liquidación en la forma prevista por la Ley.

TÍTULO VII. OTRAS DISPOSICIONES

ARTÍCULO 17.- ARBITRAJE. Todas las dudas y conflictos que surjan en orden a la interpretación de estos estatutos se someterán a un arbitraje de equidad.

ARTÍCULO 18.- INCOMPATIBILIDADES. No podrán ocupar ni ejercer cargos en estaSociedad las personas comprendidas en alguna de las prohibiciones o incompatibilidades establecidas en el Ordenamiento Jurídico Español.

GOBIERNO DE ARAGON
Departamento de Economía, Industria y Empleo

PARTE A

MODELO COMUNICACIč N DE APERTURA DE CENTRO DE TRABAJO

Expediente n¼m.

COMUNICACIč N DE APERTURA O REANUDACIč N DE ACTIVIDAD

DATOS DE LA EMPRESA

De nueva creación 1 [X] Ya existente 2 [ ]			Núm. documento
Nombre o razón social VICRA SL			10000000Z NIF/CIF. En su defecto, pasaporte o documento sustitutivo
Domicilio C/PLAZA ESPAÑA S/N			Municipio MALLEN
Provincia ZARAGOZA	C.Postal 50550	Teléfono 648.505.688	Correo electrónico VICRASL@GMAIL.COM
Actividad económica (CNAE 2009)			Entidad Gestora o colaboradora de A.T. y E.P.

DATOS DEL CENTRO DE TRABAJO

De nueva creación 1 [X] Reanudación de actividad 2 [ ] Cambio de actividad 3 [ ] Traslado 4 [ ]			
Nombre VICRA			Municipio MALLEN
Domicilio C/PLAZA ESPAÑA S/N			Provincia ZARAGOZA
Actividad económica (CNAE 2009) 5001		Teléfono 648.505.688	C.Postal 50550
Fecha de iniciación de la actividad del Centro Día / Mes / Año 10/05/2023 al que se refiere la presente comunicación			Nº Ins. Seguridad Social 5023565979897550
Número de trabajadores ocupados: Hombres:	Mujeres:	TOTAL:	
Clase de Centro de Trabajo CLINICA VETERINARIA Taller, oficina, almacén, obra de construcción… (si se trata de centro móvil, indicar su posible localización)			Superficie construida (m2)

Modalidad de organización preventiva	Asunción personal por el empresario	[ ]
	Trabajador/es designado/s	[X]
	Servicio de prevención propio	[ ]
	Servicio de prevención ajeno	[ ]

DATOS DE PRODUCCIč N Y/O ALMACENAMIENTO DEL CENTRO DE TRABAJO

Maquinaria o aparatos instalados	Potencia instalada (kW o CV)

Realiza trabajos o actividades incluidos en el Anexo I del Real Decreto 39/1997, de 17 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de los Servicios de Prevención (BOE de 31.01.1997) SI [ ] NO [ ]

En caso afirmativo, especificar trabajos o actividades

DATOS DEL REPRESENTANTE

NIF/NIE 78774864W	Nombre JOSE MARIA	Apellidos FRACA IBAÑEZ
En calidad de GERENTE	Correo electrónico CHEMAFRACA@GMAIL.COM	Teléfono 648.505.688

Los datos facilitados en el presente formulario serán incorporados y tratados en el fichero PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS EN MATERIA LABORAL DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE TRABAJO, cuya finalidad y uso del fichero queda redactado en los siguientes términos: recogida de datos de carácter personal derivada del ejercicio de las competencias en materia laboral por parte de la Dirección General de Trabajo. El órgano responsable de dicho fichero es: Dirección General de Trabajo, sita en Paseo Fernando el Católico, 63-65, 50071 Zaragoza, donde el interesado podrá ejercer los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición en la forma prevista en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal.

DIRIGIDO AL GABINETE DE SEGURIDAD E HIGIENE EN EL TRABAJO DE: ZARAGOZA

Firma JOSE MARIA En ZARAGOZA a 10 de MAYO de 2.023

Nota: No escriba en los espacios sombreados. Cumplimentar todos los apartados del formulario y presentar por triplicado a la Autoridad Laboral competente, que remitir§ una copia a la Inspecci· n Provincial de Trabajo y S.S. La ¼ltima copia se devolver§ sellada al interesado.

Ayuda

Iniciar Formulario

MINISTERIO DE HACIENDA

Agencia Tributaria

Delegación de (1): HACIENDA

Administración de: ZARAGOZA

Código Administración: 50050

IMPUESTO SOBRE TRANSMISIONES PATRIMONIALES Y ACTOS JURÍDICOS DOCUMENTADOS

Modelo **600**

SUJETO PASIVO (2)

Espacio reservado para la etiqueta identificativa (si no dispone de dicha etiqueta, consigne sus datos en este apartado y adjunte fotocopia del documento acreditativo del N.I.F. o, en su defecto, del D.N.I.)

036465944083 5

N.I.F./D.N.I.: 10000000Z

Apellidos y nombre o razón social: VICRA SL

Calle/Plaza/Avda.: C/PLAZA ESPAÑA S/N | N.º: S/N | Esc. | Piso | Prta.

Municipio: MALLEN | Provincia: ZARAGOZA | Código Postal: 50550 | Teléfono: 648505688

TRANSMITENTE (5)

N.I.F./D.N.I.: 78774864W

Apellidos y nombre o razón social: JOSE MARIA FRACA IBAÑEZ

Calle/Plaza/Avda.: CARRETERA CORTES BORJA 23 | N.º: 23 | Esc. | Piso | Prta.

ETIQUETA IDENTIFICATIVA

Municipio: FRESCANO | Provincia: ZARAGOZA | Código Postal: 50562 | Teléfono: 648505688

día | mes | año

DATOS DEL DOCUMENTO

TIPO (8): Mercantil / Administrativo / Notarial / Judicial / Privado

Identificación del notario, fedatario, autoridad judicial o administrativa (9):

Localidad de formalización/otorgamiento (10):

N.º de protocolo (11):

Concepto (12):

Otros datos identificativos (13):

DATOS DEL BIEN, OPERACIÓN O ACTO

TIPO (14): | Referencia catastral (15): | Valor catastral (16): | Superficie (17):

URBANO | Vía pública/paraje (18): | N.º | Esc. | Piso | Prta.

RÚSTICO | Municipio: | Provincia: | Código Postal: | Valor declarado (19):

VALOR (20):

AUTOLIQUIDACIÓN

(21) EXENTO | NO SUJETO

FUNDAMENTO DEL BENEFICIO FISCAL O NO SUJECIÓN (22):

(23) LIQUIDACIÓN COMPLEMENTARIA

DATOS DE LA PRIMERA LIQUIDACIÓN:

Número:

Fecha de presentación:

Importe ingresado:

N.I.F./D.N.I. | Apellidos y nombre

Base imponible			1
Reducción	2	%	3
Base liquidable (1-3)			4
Tipo		%	5
Cuota			6
Bonificación en cuota	7	%	8
A ingresar (6-8)			9
			10
			11
TOTAL A INGRESAR			12

Teléfono

PRESENTADOR DEL DOCUMENTO (24)

Calle/Plaza/Avda. | N.º | Esc. | Piso | Prta.

ETIQUETA IDENTIFICATIVA

Municipio | Provincia | Código Postal | FAX

El sujeto pasivo o presentador del documento declara bajo su responsabilidad que, junto con el documento original, presenta una copia simple que coincide en todos sus términos con los de aquel.

FIRMA DEL SUJETO PASIVO O PRESENTADOR

INGRESO

Ingreso efectuado a favor del **Tesoro Público**, cuenta restringida de la **Delegación de la A.E.A.T.** para la Recaudación de los Tributos

de ..... de 20 .....

Forma de pago: En efectivo | E.C. Adeudo en cuenta

Código cuenta cliente (CCC)

Entidad | Sucursal | DC | Núm. de cuenta

Importe .....

Los contribuyentes, en sus relaciones con las Administraciones tributarias, gozan de los derechos generales definidos en el artículo 3 de la Ley 1/1998, de 26 de febrero, de Derechos y Garantías del Contribuyente, así como de los derechos particulares definidos en el resto de su artículo.

Ejemplar para la Administración

Iniciar Formulario

Ver. 3.0/2008

Ayuda

MINISTERIO DE HACIENDA

Agencia Tributaria

Delegación de HACIENDA

Administración de ZARAGOZA — Código Administración

Impuesto sobre Actividades Económicas

Rellenar Formulario

Modelo **840**

Apartado I: Datos identificativos del sujeto pasivo

Espacio reservado para la etiqueta identificativa. Si no dispone de etiquetas, cumplimente las casillas 1 a 12, con los datos que se solicitan y acompañe fotocopia del N.I.F.

1 N.I.F.	2 Apellidos y nombre o Razón social
10000000Z	VICRA SL

Domicilio fiscal:

3 SG	4 Vía pública	5 Núm.	6 Km	7 Esc.	8 Piso	9 Pta.
C	PLAZA ESPAÑA S/N					

10 Municipio	11 Provincia	12 Cód. Postal
MALLÉN	ZARAGOZA	50550

13 Teléfono de contacto (prefijo incluido): 648505688

Apartado II: Declaración

14 **Ejercicio:** 2023

15 **Declaración de:**

Alta
- Inicio de actividad .. [X]
- Dejar de disfrutar de exención ..... [ ]

Baja
- Cese de actividad ..... [ ]
- Disfrutar de exención . [ ]

Variación
- Cambio de opción de la clase de cuota [ ] Alta [ ] Baja
- Elementos tributarios .. [ ]
- Otras causas ..... [ ]

Declar. complementaria [ ]

16 N.º Ref.

890463804045 3

Apartado III: Representante

17 N.I.F.	18 Apellidos y nombre o razón social
78774864W	JOSE MARIA FRACA IBÁÑEZ

Domicilio

19 S.G.	20 Nombre de la vía pública	21 C. Vía	22 Núm.	23 Km	24 Esc.	25 Piso	26 Pta.	27 Teléfono
CRTA	CORTES BORJA 23	CRTA	23					

28 Cód. Postal	29 Municipio	30 C. Mun.	31 Provincia	32 C. Prov.
50562	FRÉSCANO	50562	ZARAGOZA	50050

Apartado IV: Datos de la actividad

33 Clase de cuota: [ ] Municipal [ ] Nacional [ ] Provincial (provincia:) — C. Prov.

34 Tipo de actividad: [ ] Empresarial [ ] Profesional [ ] Artística — [ ] 35 Local afecto indirectamente

36 Descripción de la actividad: VETERINARIA

37 Grupo o epígrafe:

38 Municipio	39 C. Mun.	40 Provincia	41 C. Prov.
MALLÉN	50550	ZARAGOZA	50050

42 S.G.	43 Nombre de la vía pública	44 C. Postal	45 C.Vía	46 Núm.	47 Km	48 Pto.	49 Esc.	50 Piso	51 Pta.	52 Teléfono
C/	PLAZA ESPÑA S/N	50550	C							

Notas que son de aplicación:	53 Agrupación		54 Grupo		55 Epígrafe	

56 Notas que son de aplicación de otros grupos o epígrafes: — 58 Sección — 59 Grupo o epígrafe

57 Regla(s) que son de aplicación: Regla 4.ª 2 F): — Regla 7.ª:

60 Exención:

61 Bonificación:

62 Fecha de inicio, variación, cese u otras causas de presentación de la declaración:

63 Causa de la variación o baja:

64 Causa de la declaración complementaria:

65 Año en que inicio la actividad por 1.ª vez (sólo profesionales):

66 Información adicional: — 67 N.º Ref.:

Apartado V: Local afecto indirectamente a la actividad

68 **Uso o destino:** (Ver instrucciones) (Almacén, depósito, centro de dirección, administración, cálculo, etc.)

Situación

69 Cód. Postal	70 Municipio	71 C. Mun.	72 Provincia	73 C. Prov.

74 S.G.	75 Nombre de la vía pública	76 Cód. Vía	77 Núm.	78 Km	79 Pto.	80 Esc.	81 Piso	82 Pta.	83 Teléfono

Ayuda

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA

Agencia Tributaria

Teléfono: 901 33 55 33
www.agenciatributaria.es

Declaración Censal

de alta, modificación y baja en el Censo de Empresarios, Profesionales y Retenedores

Modelo **036**

Datos identificativos

Espacio reservado para la etiqueta identificativa

036465944083 5

101 NIF	102 Apellidos y nombre o razón o denominación social
10000000Z	VICRA SL

1. CAUSAS DE PRESENTACIÓN

A) Alta

110 [X] Solicitud de Número de Identificación Fiscal (NIF).
111 [ ] Alta en el Censo de Empresarios, Profesionales y Retenedores.

B) Modificación

120 [ ] Solicitud de NIF definitivo, disponiendo de NIF provisional.
121 [ ] Solicitud de nueva tarjeta acreditativa del NIF.
122 [ ] Modificación domicilio fiscal (páginas 2A, 2B y 2C).
123 [ ] Modificación domicilio social o de gestión administrativa (páginas 2A y 2B).
124 [ ] Modificación domicilio a efectos de notificaciones (páginas 2A, 2B y 2C).
125 [ ] Modificación otros datos identificativos (páginas 2A, 2B y 2C).
126 [ ] Modificación datos representantes (página 3).
127 [ ] Modificación datos relativos a actividades económicas y locales (página 4).
128 [ ] Modificación de la condición de Gran Empresa o Admón. Pública de presupuesto superior a 6.000.000 de euros (página 5).
129 [ ] Solicitud de inscripción/baja en el registro de devolución mensual (página 5).
130 [ ] Solicitud de alta/baja en el registro de operadores intracomunitarios (página 5).
131 [ ] Modificación datos relativos al Impuesto sobre el Valor Añadido (página 5).
132 [ ] Modificación datos relativos al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (página 6).
133 [ ] Modificación datos relativos al Impuesto sobre Sociedades (página 6).
134 [ ] Modificación datos relativos al Impuesto sobre la Renta de no Residentes correspondiente a establecimientos permanentes o a entidades en atribución de rentas constituidas en el extranjero con presencia en territorio español (página 6).
135 [ ] Opción/renuncia por el Régimen fiscal especial del Título II de la Ley 49/2002 (página 6).
136 [ ] Modificación datos relativos a retenciones e ingresos a cuenta (página 7).
137 [ ] Modificación datos relativos a otros Impuestos (página 7).
138 [ ] Modificación datos relativos a regímenes especiales del comercio intracomunitario (página 7).
139 [ ] Modificación datos relativos a la relación de socios, miembros o partícipes (página 8).
140 [ ] Dejar de ejercer todas las actividades empresariales y/o profesionales (personas jurídicas y entidades, sin disolución. Entidades inactivas).

141 Fecha efectiva del cese

C) Baja

150 [ ] Baja en el Censo de Empresarios, Profesionales y Retenedores

151 Causa

152 Fecha efectiva de la baja

Lugar, fecha y firma

Lugar: ZARAGOZA

Fecha: 10/05/2023

Firma en calidad de: GERENTE DE VICRA SL

Firma: JOSE MARIA

Firmado: D./D.ª JOSE MARIA FRACA IBÁÑEZ

Ejemplar para la Administración

inaem
INSTITUTO ARAGONES DE EMPLEO

OFERTA DE EMPLEO

FECHA:	10/05/2023	OFICINA DE REGISTRO:	ZARAGOZA	NÚM. OFERTA:	C. A. 02	Año 2023	Número 45
EMPRESA:	VICRA SL			NIF/CIF/NIE:	78774864W		
OCUPACIÓN:	GERENTE						

DATOS GENERALES

1. DATOS DEL EMPRESARIO

Nombre y Apellidos o Razón Social:			Actividad Económica CNAE:	
VICRA SL			CLINICA VETERINARIA	
Tipo de empresa: CLINICA VETERINARIA Administración Pública ☐ Sí ☒ No			Número de trabajadores: 4	
Representante Empresa (nombre y apellidos): JOSÉ MARIA FRACA			NIF/NIE: 78774864W	
Domicilio: PLAZA ESPAÑA S/N 50550 MALLEN (ZARAGOZA)			Correo electrónico: CHEMAFRACA@GMAIL.COM	
C.P.: 50550	Municipio: MALLÉN	Provincia: ZARAGOZA	Teléfono: 648505688	Fax:

2. DATOS DEL EMPLEADOR (Cuenta de Cotización Seg. Social en la que se va a realizar la contratación)

Código de Cuenta de Cotización:	Régimen	Prov.	Número	Dig. control	Domicilio:	
	0564	4	1564646	/ 4	PLAZA ESPAÑA S/N	
					C.P.: 50550	Municipio: MALLEN
Provincia: ZARAGOZA	Teléfono: 648505688	Fax:	Correo Electrónico: vicrasl@gmail.com			

3. DATOS DE CONTACTO

Persona de contacto / Cargo:	Horario contacto:	Datos contacto GESTORÍA	Teléfono Gestoría
GERENTE	DE 9:00 A 17:00		

Teléfono:	Fax:	Correo Electrónico:	Domicilio GESTORÍA:
648505688		chemafraca@gmail.com	

CARACTERÍSTICAS DEL PUESTO DE TRABAJO

1. OCUPACIONES

Ocupación:	CNO:	Nivel Profesional (mínimo y máximo):	Experiencia (en meses):
VETERINARIO		LICENCIATURA	24
Ocupación:	CNO:	Nivel Profesional (mínimo y máximo):	Experiencia (en meses):
Ocupación:	CNO:	Nivel Profesional (mínimo y máximo):	Experiencia (en meses):

Funciones y tareas (breve descripción):

2. CONDICIONES DE TRABAJO

Relación contractual: ☒ Laboral indefinido ☐ Laboral temporal ☐ Mercantil

ETT (puesta a disposición de Empresa usuaria): ☐ Sí ☐ No

Tipo de contrato:	Duración (días):	Fecha prevista de incorporación:
INDEFINIDO		01/07/2023

Turno: ☐ Mañanas ☐ Tardes ☒ Mañanas y tardes ☐ Nocturno ☐ Fin de semana

Jornada: ☒ Completa ☐ Fijo y periódico discontinuo ☐ Indiferente ☐ Parcial. Nº horas .....

Hora / / /

Condiciones económicas (salario bruto mensual mínimo en euros):	Teletrabajo:	Transporte de empresa:
1500	☐ Sí ☒ No	☐ Sí ☒ No

UBICACIÓN DEL PUESTO Y PUESTOS OFERTADOS

1. UBICACIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO

Domicilio del puesto:		C.P.:
PLAZA ESPAÑA S/N		50550
Municipio: MALLÉN	Provincia: ZARAGOZA	País: ESPAÑA

2. PUESTOS OFERTADOS Y CANDIDATOS SOLICITADOS

Número de puestos ofertados:	1	Número de candidatos solicitados:

Ejemplar a cumplimentar por duplicado (uno para la Empresa y otro para la Oficina del INAEM)

SOLICITUD DE CERTIFICADO DE DENOMINACIÓN

1. DATOS DEL SOLICITANTE

Nombre y apellidos o denominación social:	Nº DNI, pasaporte:
VICRA SL	10000000Z

Representada por:
Nombre y apellidos
JOSE MARIA FRACA IBÁÑEZ
Nº del Documento Nacional de Identidad (DNI) o Pasaporte: 78774864W
en su condición de:
GERENTE DE VICRA SL

2. DATOS Y DOCUMENTACIÓN RELATIVOS A LA SOLICITUD

☒ Primera solicitud	☐ Cambio de denominación	☐ Prórroga	☐ Subsanación

¿Ha solicitado este certificado en cualquier otro Registro estatal o autonómico?

☐ No	☐ Sí. Indicar, en este caso, el Registro:

Pueden solicitarse hasta tres denominaciones distintas.
El certificado se expedirá por la primera de ellas que no conste inscrita.

3. FINES DE LA FUNDACIÓN

Descripción de los fines de interés general que va a realizar la Fundación de acuerdo con lo establecido en el artículo 3 de la Ley 50/2002 de Fundaciones. Se redactarán tal y como constarán en los estatutos (artículo 49 del Reglamento del Registro de fundaciones de competencia estatal).

La clínica veterinaria tiene como fin de interés general proporcionar atención médica y cuidados a los animales, tanto preventivos como curativos, para contribuir a su salud y bienestar. Además, ofrecemos servicios como servicios diagnóstico, clínica asistencial, cirugía y anestesia, servicio a domicilio, servicio urgencias 24 horas y servicio de peluquería.

4. ACTIVIDADES Y ÁMBITO TERRITORIAL DE ACTUACIÓN

Descripción de las actividades que, en cumplimiento de los fines anteriores, va a realizar la Fundación. Se redactarán tal y como constarán en los estatutos (artículo 49 del Reglamento del Registro de fundaciones de competencia estatal).

1. Consultas médicas: la clínica veterinaria es es lugar donde se llevan a cabo las revisiones médicas y se diagnostican y tratan las enfermedades de los animales.
2. Cirugías: VICRA SL ofrece servicios quirúrgicos para tratar problemas de salud.
3. Análisis clínicos: Los análisis de sangre, orina y heces son esenciales para el diagnóstico y tratamientos de las enfermedades en los animales.
4. Radiología: Las radiografías son una herramientas importante para el diagnóstico de enfermedades o lesiones en los animales.

Ámbito territorial de actuación:

☐ Estatal	☒ Autonómico

5. DOMICILIO DE LA FUNDACIÓN

Domicilio de notificación (Avda., calle o plaza y número)	Localidad	Código Postal
PLAZA ESPAÑA S/N	MALLÉN	50550
Provincia	País	Teléfono
ZARAGOZA	ESPAÑA	648505688
Correo electrónico		
CHEMAFRACA@GMAIL.COM		

6. DATOS RELATIVOS A LA NOTIFICACIÓN

A efectos de notificación, el interesado señala los siguientes datos:

Nombre y apellidos		
JOSE MARIA FRACA IBÁÑEZ		
Domicilio de notificación (Avda., calle o plaza y número)	Localidad	Código Postal
CARRETERA CORTES BORJA 23	FRÉSCANO	50562
Provincia	País	Teléfono
ZARAGOZA	ZARAGOZA	648505688

De conformidad con lo establecido en el Reglamento del Registro de fundaciones de competencia estatal, aprobado por Real Decreto 1611/2007, de 7 de diciembre, solicito la expedición del correspondiente **certificado de denominación.**

Lugar y fecha	Firma (En caso de representación también deberá constar la firma o constancia de la identidad del representado)
ZARAGOZA A 10/05/2023	JOSE MARIA