

## INVESTIGACIÓN

<https://doi.org/10.15198/seeci.2018.0.107-124>

Recibido: 14/03/2018 --- Aceptado: 29/05/2018 --- Publicado: 15/11/2018

## DISEÑO DEL ESTUDIO DE UN PROYECTO DE INVESTIGACIÓN: EL CASO DEL COMPORTAMIENTO OPERATIVO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR VETERINARIO

## DESIGN OF THE STUDY OF A RESEARCH PROJECT: THE CASE OF THE OPERATIONAL BEHAVIOR OF THE VETERINARY SECTOR COMPANIES

**Miguel Ángel Latorre Guillem**<sup>1</sup>: Universidad Católica de Valencia San Vicente Mártir. España. [mangel.latorre@ucv.es](mailto:mangel.latorre@ucv.es)  <https://orcid.org/0000-0003-0748-520X>

**Sandra Alfonso Sargues**: Universidad Católica de Valencia San Vicente Mártir. España. [sandra.alfonso@ucv.es](mailto:sandra.alfonso@ucv.es)

**Ma Cristina Muñoz García**: Universidad Católica de Valencia San Vicente Mártir. España. [cristina.munoz@ucv.es](mailto:cristina.munoz@ucv.es)

### RESUMEN

El desarrollo de este trabajo que estudia el comportamiento y desempeño de las empresas del sector veterinario. Se plantea como objetivo el ser una referencia para otros investigadores en las actuaciones que consideramos idóneas a seguir en el diseño de un proyecto de investigación. Así, las diversas complicaciones que hemos encontrado en esta cuestión nos hacen pensar en el interés que pueda despertar para el resto de investigadores. Por lo que, este trabajo persigue estudiar, por un lado, una mejora en la calidad de la atención veterinaria. Y, por otro lado, lograr beneficios empresariales que incorporen estabilidad económica en la actividad de los hospitales veterinarios. Para este fin, este proyecto de investigación presenta un línea de actuación que parte de la revisión de la literatura y la creación de una muestra del sector veterinario español que permiten la formulación de las hipótesis necesarias para realizar este estudio. La metodología que se propone en este trabajo, utiliza la información económica - financiera que procede de las cuentas anuales de las empresas de la muestra confeccionada. De esta manera, el trabajo persigue en su diseño realizar un análisis dentro del comportamiento operativo del sector. Y presentar propuestas de mejora en el modelo de negocio del hospital veterinario de la Universidad Católica de Valencia "San Vicente Mártir".

**PALABRAS CLAVE:** Investigación; Proyecto; Veterinaria; Comportamiento Operativo; Empresas; modelo; Clientes

<sup>1</sup> **Miguel Ángel Latorre Guillem**: Profesor Doctor-investigador, adscrito a la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Católica de Valencia "San Vicente Mártir", Investigador Principal (IP) Grupo de Investigación, Finanzas y Seguros. **Correo:** [mangel.latorre@ucv.es](mailto:mangel.latorre@ucv.es).

## **ABSTRACT**

The development of this work studies the behavior and performance of the companies of the veterinary sector. The objective is to be a reference for other researchers in the actions that we consider appropriate to follow in the design of a research project. Thus, the various complications that we have encountered in this matter make us think of the interest that may awaken for the other researchers. Therefore, this work seeks to study, on the one hand, an improvement in the quality of veterinary care. And, on the other hand, to achieve business benefits that incorporate economic stability in the activity of veterinary hospitals. To this end, this research project presents a line of action that part of the review of the literature and the creation of a sample of the Spanish veterinary sector that allow the formulation of the hypothesis necessary to carry out this study. The methodology that is proposed in this work uses the economic-financial information that comes from the annual accounts of the companies of the ready-made sample. In this way, the work pursues in its design to carry out an analysis within the operative behavior of the sector. Also show submits proposals for improvement in the business model of the veterinary Hospital of the Catholic University of Valencia "Saint Vincent Martyr".

**KEY WORDS:** Research; Project; Veterinary; Operational Behavior; Companies; model; client

## **DESENHO DO ESTUDO DE UM PROJETO DE INVESTIGAÇÃO: O CASO DO COMPORTAMENTO OPERATIVO DAS EMPRESAS DO SETOR VETERINÁRIO**

### **RESUME**

O desenvolvimento deste trabalho que estuda o comportamento e desempenho das empresas do setor veterinário. Planteia-se como objetivo ser uma referência para outros investigadores nas atuações que consideramos idôneas a seguir no desenho de um projeto de investigação. Assim, as diversas complicações que encontramos nesta questão nos faz pensar no interesse que possa despertar para o resto de investigadores. No qual este trabalho persegue estudar, por um lado, uma melhora na qualidade da atenção veterinária. E, por outro, conseguir benefícios empresariais que incorporem estabilidade econômica na atividade dos hospitais veterinários. Para este fim, este projeto de investigação apresenta uma linha de atuação que parte da revisão da literatura e a criação de uma mostra do setor veterinário espanhol que permitem a formulação das hipóteses necessárias para realizar este estudo. A metodologia que se propõe, utiliza a informação econômica - financeira que procede das contas anuais das empresas desta mostra. Desta maneira, o trabalho persegue em seu desenho realizar uma análises dentro do comportamento operativo do setor. E apresentar propostas de melhora no modelo de negócio do hospital veterinário da Universidade Católica de Valencia "San Vicente Mártir".

**PALAVRAS CHAVE:** Investigação; Projeto; Veterinária; Comportamento operativo; Empresas; Modelo; Clientes.

## Cómo citar el artículo

Latorre Guillem, M. A.; Alfonso Sargues, S.; Muñoz García, M. C. (2018). Diseño del estudio de un proyecto de investigación: el caso del comportamiento operativo de las empresas del sector veterinario [Design of the study of a research project: the case of the operational behavior of the veterinary sector companies] Revista de Comunicación de la SEECI, 47, 107-124 doi: <http://doi.org/10.15198/seeci.2018.47.107-124> Recuperado de <http://www.seeci.net/revista/index.php/seeci/article/view/534>

## 1. INTRODUCCIÓN

A lo largo de la actividad que se desarrolla durante la vida de una empresa, muchos son los hechos que están presentes y repercuten en el valor de la misma. La empresa se considera como una organización donde las personas que la integran persiguen unos objetivos comunes. Así, la empresa es considerada como una estructura integrada por un capital humano, bienes (materiales e inmateriales) y financieros, que persiguen comercializar la venta de un producto o la prestación de un servicio con el fin de atender una necesidad del mercado al que está orientada su actividad a cambio de una contraprestación. En este sentido los trabajadores deben actuar con el objetivo de prestar un adecuado servicio a sus clientes. De esta manera, el logro de los beneficios empresariales se traslada a los clientes, los inversores, los propietarios y los propios empleados.

Una de las principales cuestiones que nos planteamos en este trabajo es como elaborar el proyecto de investigación. Así, si bien, no hay aproximaciones concretas en el sector veterinario, encontramos información de relevante en trabajos previos para desarrollar el diseño de proyectos de investigación cualitativo en [Galeano (2003) y Arias (2012)] las aportaciones en estos trabajos son relevantes en contenidos tan esenciales como: concepto de conocimiento, ciencia y método científico. Así como también, orientaciones generales como variables de diseño, instrumentos de recolección de datos y técnicas básicas de muestreo. Sin embargo, el diseño de un proyecto de investigación del comportamiento operativo de los hospitales veterinarios requiere del desarrollo de un proyecto de investigación con identidad propia, adaptado a las particularidades del sector.

En este estudio resulta atractivo al considerar unos de los aspectos más relevantes para favorecer la toma de decisiones dentro de la empresa. Por lo que, el marco de investigación de esta línea de trabajo gira dentro del comportamiento operativo del sector veterinario y del modelo de negocio del hospital veterinario de la Universidad Católica de Valencia "San Vicente Mártir". El sector veterinario en España a diferencia de los países anglosajones, donde el sector evoluciona hacia una mayor intensidad competitiva no viene acompañado de una mejora en las competencias de gestión de las clínicas. En esta línea de trabajo, Serra y Velasco (2017) manifiestan que esta situación proviene, por un lado, por la falta de contenidos formales de gestión en los planes de estudio. Y, por otro lado, desde las consultas, clínicas y hospitales veterinarios la falta de una visión crítica y de la visión empresarial necesaria para invertir en el negocio. El sector veterinario es un sector basado en emociones, porque pocos sentimientos hay tan fuertes que vinculan a las mascotas con los seres humanos. Desde la mascota como animal de compañía hasta su fin social como

soporte vital para las personas con minusvalías como invidentes. Así, en países como Francia y Reino Unido, casi uno de cada dos hogares tiene un animal de compañía. En Alemania, más del 33% de los hogares posee una mascota y, en España, casi el 40% de los hogares posee una mascota. Estos datos indican que el gasto anual en animales de compañía es representativo. Por un lado, este gasto procede de gastos médicos (donde se incluyen los servicios veterinarios). Y, por otro lado, gastos no médicos como alimentación y dietas. Todo esto nos hace indicar que el sector veterinario tiene un gran peso en la actividad empresarial en Europa y, por supuesto, en España.

El interés que esta materia despierta, concretada en trabajos previos [McCarty (1995), Ruiz-Abad (2001,2006), Mercader (2009), Coates *et al.* (2012), y Serra y Velasco (2017)), entre otros], los trabajos empíricos que investigan los factores que impulsan a una empresa a tomar dicha decisión son relativamente escasos en general y, en particular, requiere un mayor profundidad de este análisis como se pretende realizar en este trabajo.

En España el modelo de negocio del sector veterinario está estructurado en consultoría, clínica y hospital según de depende del trabajo de Ruiz-Abad (2001, 2006) y Serra y Velasco (2017). La empresa está orientada hacia una eficiente gestión de sus recursos económicos, técnicos y humanos, como toda empresa que busque un Valor Actual Neto positivo en una inversión. Así, es de esperar que las buenas prácticas en la gestión de empresas de servicios esta correlacionada con buenos resultados económicos. Sin embargo, hoy en día son diversos los problemas a los que se enfrentan las empresas dedicadas al sector veterinario, entre otros: un exceso de centros, efectos derivados de la crisis económica, competencia desleal, falta de especialización, condiciones laborales, excesos de profesionales del sector, la aparición de franquicias, la aparición de un cliente más exigente, las coberturas contratadas con los seguros, la falta de calidad, falta de ética y deficiente gestión empresarial. El sector veterinario es un sector muy atomizado con una fuerte competencia, con un exceso de estructuras de negocios pequeñas y una clara falta de estructuras medianas y grandes, el perfil de un sector poco desarrollado económicamente.

Actualmente, las empresas de este sector deben contemplar en sus políticas de actuación, por un lado, los cambios económicos, políticos y sociales que dinamizan la sociedad española. Y, por otro lado, por la reciente crisis de economía real y financiera que afecta a la capacidad de consumo de nuestra sociedad. Así, después de experimentar el sector un fuerte crecimiento de las clínicas veterinarias en España, en la década de los 80-90 al igual que de mascotas. Las clínicas veterinarias a partir del año 2000 han llegado a un techo de crecimiento pasando de un crecimiento del 20-25% anual al 2-3%. Por lo que, la alta competencia entre los centros veterinarios viene soportado en una oferta de los establecimientos superior a la demanda de los propietarios de mascotas. Ante esta situación, los centros veterinarios son conscientes de la necesidad de desarrollar herramientas de estudio de mercados y de gestión, que permitan la viabilidad económica de su negocio.

Así, entre los retos a los que se enfrentan los hospitales veterinarios hoy en día son entre otros: un menor crecimiento en el número de nuevas mascotas, cambio en el estilo de vida de los propietarios, aumento de la edad de las mascotas, mayor exigencia del cliente con el servicio ofertado y atención recibida, incremento de la

competencia por la aparición de otros centros hospitalarios, el bajo grado de especialización de los profesionales del sector y el escaso conocimiento en la aplicación de técnicas de gestión empresarial, por ejemplo, en los hospitales veterinarios.

Otra cuestión a destacar es la gestión de la actividad veterinaria, de carácter familiar mayoritariamente en el caso de las consultas y clínicas veterinarias. De acuerdo con el Instituto de la Empresa Familiar, cinco son los retos principales que han de superar las empresas familiares para su supervivencia y competitividad: la continuidad generacional, el incremento de su dimensión, la profesionalización, la permanente innovación tecnológica e industrial y la internacionalización. Uno de los principales inconvenientes que encuentran las empresas familiares para cumplir con estos retos es la falta de recursos financieros suficientes, motivada en gran parte por el deseo del mantenimiento del control de la empresa dentro de la familia. Sin embargo, la aportación de recursos al negocio por parte de los actuales socios y la obtención de fondos en el mercado de crédito no siempre son posibles ni suficientes, ya que en la mayoría de los casos se trata de empresas de reducido tamaño con las consiguientes restricciones de acceso al crédito.

Serra y Velasco (2017) presentan las estrategias desarrolladas según los diferentes tipos de empresas del sector veterinario. Así, para un Hospital Veterinario estarían orientadas hacia definir un modelo de negocio que contemplara actuaciones que proporcionaran una mayor especialización de los servicios prestados, potenciar políticas que favorezcan una mejor gestión y comercialización del negocio, mayor fidelización del cliente actual, atender los nuevos servicios que demanden sus clientes, reorganización del trabajo en el centro veterinario, estudiar la evolución del tamaño del centro y de la competencia. De ese modo, es necesario generar los recursos económicos suficientes para disponer de las instalaciones y tecnología necesarias para el desarrollo del negocio.

El desarrollo de estas actuaciones de gestión empresarial permitiría tener una visión de la gestión del centro veterinario, conocer la rentabilidad del Hospital Veterinario como se mediría y de que depende. Según argumenta en su trabajo Mercader (2009) considera este trabajo la valoración económica del centro veterinario a través de la evaluación de los ingresos por actividad, ingresos por áreas de clínicas, ingresos áreas de tiendas, márgenes brutos por actividad, estructura de gastos, ratios de pacientes, antigüedad de personal, recursos humanos, atención al cliente e inversión en los canales de difusión.

En esta línea de investigación, la negociación con los diferentes proveedores estaría orientada hacia suministrar medicamentos y el material clínico de uso diario, con el fin de asegurar el mantenimiento del stock necesario. Los proveedores que colaboren con la empresa serán aquellos que le proporcionen mayor calidad en el servicio y de productos que ofertan, en la rapidez y eficacia en la distribución. La elección de los proveedores más adecuados requiere de un estudio del mercado y de su especialización en algún campo de distribución ofreciendo el mejor servicio y precio según se desprende del trabajo de González (2007).

Desde la perspectiva financiera, estamos en las mejores circunstancias financieras con un Euribor a un año negativo. El Euribor experimenta una disminución del 275% si realizamos la comparativa desde el inicio del horizonte temporal de la serie del 2008 hasta el 2017, Euribor-rates.eu (2016). Esto supone un ahorro financiero muy

relevante para las empresas que tienen contratada alguna de las diferentes fórmulas de financiación que oferta el mercado. Así, una mejora de las posibilidades de financiación favorecerá la creación de valor, Casanovas y Bertrán (2013). En esta línea, la actuación del Banco Central Europeo durante varios años contra la caída en los precios da lugar al desarrollo de una política económica expansiva. En esta situación hay que destacar la progresiva reducción de los tipos de interés, llegando a niveles próximos al cero por ciento, favoreciendo el abaratamiento de los préstamos. La presión que soporta el sistema bancario se traduce en reducir por un lado sus márgenes de beneficios por la reducción de los tipos de interés y, por otro lado, el incremento de requisitos en la concesión de capital procedente de los reguladores europeos. En un entorno con una clara tendencia a la baja del Euribor como se puede comprobar en su valor en el 2017, las empresas que tienen contratado un préstamo experimentarían un ahorro financiero importante en sus costes financieros. Sin embargo, la crisis financiera que merma de modo globalizado el proceso productivo en la Unión Europa y en España viene acompañada de una reducción de la riqueza de los países y un incremento del desempleo. Además, hay que considerar la morosidad de los hogares en el pago de las deudas contraídas.

En la actualidad los Hospitales veterinarios desarrollan su actividad, por un lado, a través de la actividad académica en colaboración con la Facultad de Veterinaria. El centro está atendido por profesores de la citada facultad, y en él realizan sus prácticas los alumnos de grado y posgrado. Además de ofrecer formación continua a los profesionales sanitarios. También se convierten en la actividad clínica de referencia para propietarios y profesionales veterinarios. Así como, la actividad investigadora, tanto interna como la que se presta a entidades externas en forma de uso de instalaciones o servicios del hospital. En esta línea destaca el ser partícipes de su misión social de servicio a la sociedad, incorporándose a iniciativas solidarias como la colaboración con distintas protectoras de animales.

Este trabajo desarrolla las pautas a seguir por un proyecto de investigación y en concreto sobre el Hospital Veterinario de la Universidad Católica de Valencia "San Vicente Mártir", este es un centro docente que trabaja exclusivamente como Hospital de Referencia para los veterinarios y servicio de urgencias 24h los 365 días del año. Este hospital cuenta con personal cualificado y con experiencia en cada una de las especialidades que se ofrecen para proporcionar a las mascotas el mejor trato y la mejor calidad. Así, destacar entre las especialidades: Anestesiología y analgesia, Cardiología y Sistema respiratorio, Cirugía laparoscópica, Cirugía de tejidos blandos, Dermatología, Diagnóstico por la imagen, Medicina interna, Neurología y Neurocirugía y Ortopedia y traumatología.

Con todo esto, los hospitales veterinarios se enfrentan a una relación de retos en el entorno y en el mercado que invita a una replantear su situación actual y redefinir las estrategias adoptadas en los servicios prestados a sus clientes. En esta línea de actuación si los hospitales veterinarios quieren seguir siendo competitivos deberán de responder y adecuar sus estructuras y servicios a las demandas del entorno y de sus clientes, cada vez más cambiante y más exigente.

## **2. OBJETIVOS**

En los últimos años, cada vez son más complejas las variables que afectan a la empresa: los clientes son cada vez menos fieles y más exigentes, demandan un servicio a su medida y con calidad, al disponer de una amplia oferta de precios muy competitivos, instalaciones que cuentan con los últimos avances tecnológicos, mayor agilidad en la prestación del servicio, y asistencia domiciliaria y hospitalaria los 365 días del año. Esta compleja realidad implica que la gerencia deba interesarse por todos y cada uno de los procesos que tiene lugar dentro de la empresa con la finalidad de determinar su coste, el precio de venta y la rentabilidad de cualquier servicio demandado por sus clientes.

Los Objetivos que persigue este trabajo son, por un lado, un estudio del comportamiento operativo de las empresas dedicadas al sector veterinario. Y, por otro lado, el estudio del modelo de negocio del Hospital Veterinario de la Universidad Católica de Valencia "San Vicente Mártir" acorde a las condiciones competitivas del entorno. El diseño de este proyecto de investigación toma consideraciones que persigan formular un modelo de negocio acorde a las tendencias del mercado y el escenario competitivo del sector veterinario. A diferencia de trabajos previos, se diseñaran líneas de actuación a través de la investigación de mercado realizada previamente y los resultados obtenidos al analizar el comportamiento operativo de las empresas del sector veterinario.

De esta manera, el interés que despierta este proyecto manifiesta, por un lado, definir la situación actual del sector y su evolución futura mediante la investigación de mercado realizada en este trabajo. Y, por otro lado, en identificar los factores y procesos que favorecen la buena gestión empresarial del hospital veterinario de la Universidad Católica de Valencia "San Vicente Mártir" a través de las encuestas y estudio operativo realizado de las empresas que integran el sector veterinario (consultas, clínicas y hospitales). La situación de la crisis financiera existente a nivel global, requiere que la gerencia disponga de un sistema de información de cada uno de los servicios prestados, con la finalidad de tomar decisiones y poder fijar precios más competitivos. Alemán y Escudero (2007) presentan en su trabajo la importancia del uso de técnicas de análisis del mercado, las estrategias de marketing, su planificación y ejecución. Así, en este trabajo la empresa necesita de un nuevo sistema de información que haga frente a los cambios del entorno al que se enfrenta el Hospital Veterinario por la creciente complejidad del entorno competitivo actual, en los precios y ofertas para conseguir clientes. Además, resulta necesario conocer la rentabilidad del hospital veterinario como la podemos medir y de que depende. Por otro lado, las políticas encaminadas hacia como organizar, motivar, evaluar y retribuir al equipo humano y las actuaciones encaminadas hacia la atención al cliente.

También en este trabajo se contemplan las siguientes actuaciones de interés: Revisión y método de obtención de precios por servicios. Revisión y método de obtención de precios por servicios a entidades sin ánimo de lucro: servicio social. Revisión y método de obtención de precios por servicios de investigación a entidades externas: ej. TAC a otras universidades. Revisión y control de procesos: Estandarización de revisión de servicios realizados y proceso de cobro y Protocolos de flujo de trabajo: establecer rutas y formas más eficientes.

Con todo esto, el valor que tiene el conocimiento como factor de desarrollo en las sociedades contemporáneas ha hecho que las relaciones universidad-empresa

adquieran un papel de especial importancia. De esta manera, este proyecto de investigación fomenta este tipo de vinculación a través de la transferencia de los resultados de la investigación dentro de este marco de actuación entre la Universidad y la empresa. En este caso, el estudio del Hospital Veterinario de la Universidad Católica de Valencia "San Vicente Mártir" persigue el fin de mejorar la gestión productiva, Jurado *et al.* (2011).

En base al estado actual de la investigación en el comportamiento operativo de las empresas del sector veterinario y de su relación con el análisis de la gestión empresarial. Las hipótesis a contrastar se derivan de los objetivos planteados anteriormente:

(Hipótesis 1): Los hospitales veterinarios tienen mayor facilidad de acceder al crédito en comparación con otras empresas del sector veterinario como consultas y clínicas

(Hipótesis 2): El desarrollo de nuevas especialidades veterinarias incrementa la calidad de la oferta de servicios, traduciéndose en un incremento de los clientes, la facturación y los beneficios.

(Hipótesis 3): La diferenciación en los puestos de trabajo y la implantación de políticas de control de procesos aumenta el grado de satisfacción de los clientes en el servicio prestado.

(Hipótesis 4): El poder adquisitivo de los propietarios de mascotas no resulta determinante a la hora de contratar los servicios veterinarios.

(Hipótesis 5): El compromiso social de los hospitales veterinarios favorece la creación de valor y es percibido de forma positiva por el cliente.

(Hipótesis 6): El establecimiento de los indicadores de gestión a través de la evaluación de los ingresos por actividad, ingresos por áreas de clínicas, ingresos áreas de tiendas, márgenes brutos por actividad, estructura de gastos, ratios de pacientes, antigüedad de personal, recursos humanos, atención al cliente e inversión en marketing proporcionan una información necesaria en la toma de decisiones dentro de la gestión de la empresas del sector veterinario.

(Hipótesis 7): La atomización de centros veterinarios es una realidad en los centros urbanos con mayor número de habitantes implicaría una mayor diversificación en la oferta de servicios y precios.

(Hipótesis 8): La cercanía geográfica con universidades que imparten el grado en veterinaria determinará la forma en la que se debe plantear el plan de recursos humanos y repercutirá de forma positiva en el esfuerzo realizado para captar profesionales. Y, por otro lado, los nuevos planes de estudios de las facultades de veterinaria incorporan de manera formal contenidos en gestión empresarial.

### 3. METODOLOGÍA

La metodología empleada estará orientada hacia la mejora del resultado empresarial del Hospital Veterinario de la Universidad Católica de Valencia "San Vicente Mártir" dentro del marco de actuación de las empresas del sector. Con este fin, elaboramos una muestra que estará integrada por las empresas del sector: consultas, clínicas y hospitales veterinarios. Los datos los podemos encontrar de la consulta realizada en la base de datos Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI). Del resultado de la consulta, se podrá obtener información de las cuentas anuales, con el fin de realizar un análisis comparativo del sector en comparación con el Hospital Veterinario UCV, objeto de este estudio. Con este fin, se utiliza la información económica - financiera para medir el comportamiento operativo [Amat (2008), Mallo *et al.* (2008) y Martínez (2012)]. Los ratios utilizados serán: (ROE: Rendimiento de los Fondos de los accionistas, ROA: Rendimiento del Activo Total, ROS: Rentabilidad de las ventas, SALEFF: Eficiencias de las Ventas, INEFF: Eficiencia Ingresos, TDTA: Deuda total y activos totales, CACL: Activo corriente y pasivo corriente) se obtienen de la Base de datos (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos-SABI).

Así, para que nuestros resultados sean comparables con los obtenidos en la literatura, empleamos una metodología similar y probamos las mismas hipótesis que planteamos según se desprende de los trabajos de Megginson *et al.* (1994), Latorre y Farinos (2015) y otros documentos relacionados. Una forma común de medir la rentabilidad es utilizando las tres medidas siguientes: retorno sobre las ventas (ROS), retorno sobre los activos (ROA) y retorno sobre el patrimonio (ROE), que se refieren a los ingresos antes de intereses e impuestos (EBIT) Activos y patrimonio. Un procedimiento similar se emplea para calcular la eficiencia, es la eficiencia de ventas (SALEFF) y la eficiencia del ingreso (INEFF). Por lo tanto, es necesario calcular las ventas reales y ganancias antes de intereses e impuestos, respectivamente. Por otro lado, utilizamos el empleo, el apalancamiento y los ratios de liquidez para medir, el número total de empleos, la capacidad de endeudamiento y la capacidad de generar tesorería de la empresa.

La muestra del estudio se clasificara a través de tres terciles correspondientes al tercil alto, medio y bajo a una tasa del 30%, 40% y 30%, respectivamente según el tamaño de las empresas y otras variables que se consideren de interés. De esta manera, el tercil uno es la proporción más pequeña y el tercil tres la más grande de la relación. La muestra se analizara desde 2003 hasta 2017. Contemplando el número de casos estudiados en todos los paneles hasta momentos antes y posterior a la crisis económica. De esta manera, para probar cualquier diferencia en las medias entre los grupos se emplea el estándar t-estadístico. La prueba del contraste no paramétrico de Rangos con signo de Wilcolson se usa para probar diferencias en medianas entre grupos [(Martin-Pliego, 2004) y (Pliego *et al.*, 2005)]. A su vez, los Paneles se dividirán entre otros indicadores considerados, para la información proporcionada en este estudio por los Hospitales Veterinarios, como número de empleados, activos totales, ventas e ingresos financieros.

El uso de la comparación de la performance que está basado en la mediana resulta más adecuado en nuestro contexto ya que, como muestran Barber y Lyon (1996), la

utilización de la mediana puede eliminar el sesgo potencial en la inferencia basada en la media debido a la existencia de casos extremos. Además, nuestras variables de interés son ratios que presentan en general un comportamiento asimétrico por lo que también resulta más adecuado el uso de la mediana para contrastar los cambios en la performance.

En esta línea de trabajo, se desarrollara un proceso de encuestas para detectar los nuevos servicios que se puedan ofrecer a los clientes y su nivel de satisfacción. Según se desprende del trabajo de Padilla *et al.* (1998) y Anguita *et al.* (2003) la técnica de la encuesta es ampliamente utilizada como procedimiento de investigación, ya que permite obtener y elaborar datos de modo rápido y eficaz. Así, a través de la encuesta nos permitirá identificar potenciales conflictos, favorecer el diseño de la investigación, la formulación de las hipótesis, definición de las variables, selección de la muestra, diseño del cuestionario, organización del trabajo de campo, la obtención y tratamiento de datos

Por lo que, mediante la encuesta se pueden realizar consultas sobre Planes de prevención de enfermedades, Planes específicos para mascotas, Consultas de animales exóticos, Diagnostico y cirugías menos invasivas, Nuevas tecnologías disponibles, Terapias y tratamientos alternativos: homeopatías y acupunturas, Especialización en áreas nuevas: oncología, anestesia y reanimación, oftalmología y horarios flexibles. Por último, se puede incorporar como elemento relevante el análisis de los datos e interpretación de los resultados.

Otro aspecto que debemos contemplar es realizar un estudio del mercado de los servicios veterinarios, sería conveniente destacar algunos aspectos tanto microeconómicos como macroeconómicos que consideran diversos autores en sus trabajos [Mochón (2009), Mankiv (2012), Pindyck (2013) y Krugman y Wells (2013)] y que podrían resultar relevantes.

En cuanto a los aspectos microeconómicos podríamos destacar, siguiendo los principales manuales al respecto, cuestiones que tienen que ver con:

¿Qué tipo de elasticidad precio tienen los servicios veterinarios? Si se trata de servicios con una baja elasticidad precio, significará que cambios porcentuales en los precios de estos servicios, originarían cambios en la cantidad demanda de los mismo de signo contrario, pero de menor cuantía porcentual. Esto nos permitiría observar el comportamiento esperado de la demanda ante variaciones en los precios.

¿Qué tipo de elasticidad renta tienen los servicios veterinarios? Si tienen una alta elasticidad precio, será considerado un bien de lujo y si la tiene baja podría considerarse un servicio de primera necesidad. Esto permitirá observar el cambio esperado en la demanda ante una modificación en la renta de los demandantes de los servicios veterinarios.

¿En qué tipo mercado se encuentra los servicios veterinarios? ¿Son un mercado de competencia perfecta? En este caso la variable a tener en cuenta será el precio, dado que la competencia entre empresas se hará en torno a esta variable. Si por el contrario pudiésemos diferenciar nuestros servicios de la competencia nos encontraríamos ante un mercado de competencia monopolística, con lo que la diferenciación del servicio debería ser el objetivo más relevante. Si observamos que el comportamiento estratégico entre empresas, es decir, la toma de decisiones, se basa en el supuesto del comportamiento de los rivales, deberemos realizar supuestos de comportamiento ante las actuaciones de las rivales. ¿Existen grandes

suministradores de servicios, que abastecen a un alto porcentaje del mercado? Los supuestos de comportamiento serán distintos en función de las respuestas que demos a estas preguntas.

En cuanto a los aspectos macroeconómicos sería relevante observar la evolución de las principales variables macroeconómicas. Podríamos considerar la evolución de los ingresos de los hogares españoles en los últimos años y ver si existe correlación entre la evolución de esta variable y la evolución de la demanda de servicios veterinarios.

También podríamos observar la encuesta de presupuestos familiares y demás datos ofrecidos por el INE y ver si existen diferencias en cuanto a la evolución de los mismos para distintos segmentos de la población, que pudiesen tener comportamientos distintos dentro de la demanda de servicios veterinarios.

Un aspecto relevante sería ver por ejemplo la incorporación de mascotas en los hogares de las personas mayores de 65 años. En una sociedad cada vez más ocupada, nuestros mayores optan por la adquisición de mascotas que les hagan compañía. Este dato podría tener consecuencias en los sectores económicos que suministran servicios para estas mascotas, entre ellos los servicios veterinarios. Los datos macroeconómicos y poblacionales auguran un crecimiento en las pirámides poblacionales de los mayores de 65 años. Si los mayores optan por la adquisición de mascotas, será un dato a tener en cuenta.

Para realizar el trabajo, se considera en el horizonte temporal de estudio, una serie de indicadores habituales en el sector que permitan analizar la evolución del Hospital Veterinario UCV y facilitar la toma de decisiones en cuatro áreas como clientes, económico-financiero, mercado y crecimiento. La relación de indicadores que están orientados a la gestión de resultados son : ingresos por actividad, ingresos por áreas de clínica y de tienda, márgenes brutos por actividad, estructura de gastos, ratio de pacientes, antigüedad de personal, recursos humanos, atención al paciente y grado de inversión en políticas de comunicación.

A continuación en la Tabla 1 presentamos el Cronograma a seguir en este Proyecto de Investigación.

Así, las diferentes etapas que consideramos dentro del cronograma de implantación hacen referencia a la definición del proyecto de investigación, coordinación y organización, revisión de la literatura y la formulación de las hipótesis, diseño del estudio con la confección de la muestra y la base de datos, la presentación de los resultados en línea con la metodología empleada y el contraste de las hipótesis presentadas en el trabajo. Por último, discusión del trabajo y las conclusiones alcanzadas, preparación de la presentación de ponencias en congresos, el envío de la ponencia a revista indexada y elaboración del informe de la memoria del proyecto de investigación.

Tabla 1

*Cronograma implantación Proyecto de Investigación*

PLAN DE TRABAJO	CRONOGRAMA CURSO ACADÉMICO 2017-2018													
	2017							2018						
	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL
1 DEFINICIÓN PROYECTO DE INGESTIGACIÓN														
2 COORDINACION Y ORGANIZACIÓN														
3 REVISIÓN LITERATURA y FORMULACIÓN HIPÓTESIS														
4 DISEÑO ESTUDIO: METODOLOGÍA														
5 DISEÑO ESTUDIO: MUESTRA Y BASE DE DATOS														
6 RESULTADOS Y CONTRASTE DE HIPÓTESIS														
7 DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES														
9 PRESENTACIÓN DE PONENCIAS EN CONGRESOS														
11 ENVIO PAPER A REVISTA INDEXADA														
12 ELABORACIÓN DE INFORME														

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 2 presentamos las partidas que integrarían el proyecto de investigación y que atenderían las necesidades de gastos y que se agruparía en material bibliográfico, material fungible y desplazamientos y dietas (600 euros), revisión de idiomas de artículos científicos (250 euros) y participación en congresos científico (2.450 euros). El total de la propuesta de gasto ascendería a 3.000 Euros.

Tabla 2  
*Presupuesto Proyecto de Investigación*

Presupuesto	Concepto	Importe
Materiales propios para el desarrollo del proyecto	- Material Bibliográfico	300
	- Material Fungible	100
	- Desplazamiento y Dietas	200
Contratación de servicios externos	- Revisión de idiomas para publicación de artículos científicos	250
Participación en Congresos Científicos	- Inscripción a congresos científicos	1.350
	- Desplazamientos a Congresos	800
	<b>Total</b>	<b>3.000</b>

Fuente: Elaboración propia

#### 4. DISCUSIÓN

El plan de trabajo se inicia con una fase previa de elaboración del plan o Proyecto, con todos los investigadores integrantes del Proyecto de Investigación implicados en

la configuración del mismo. Además, una vez se tenga constancia de la aprobación del proyecto, se procede con la definición de las labores de Coordinación y Organización que corresponderá al Investigador Principal (IP), este proceso comprende los meses de Junio y Julio de 2017. A continuación se presentan las siguientes fases que integran el Plan de trabajo de este Proyecto de Investigación:

### **Primera fase. Duración: 4 meses**

La primera fase se integra en tres tareas: Definición del Proyecto de Investigación, Coordinación y Organización y Revisión de Literatura

1. Para la tarea de definición del Proyecto de Investigación para que pueda hacerse con el máximo rigor, el grupo cuenta con especialistas en esta cuestión. Así, el equipo de investigación está integrado por 1 profesor de macro y microeconomía que analizara el entorno, 1 profesor doctor en contabilidad y control de gestión que analizara los procesos contables y financieros, 1 profesor doctor acreditado en Finanzas Corporativas encargado de revisión de procesos estratégicos y coordinación del proyecto. Además, dos profesores doctores acreditados en veterinaria (con 1 sexenio cada uno) se encargaran trabajar con el resto del equipo dando soporte en revisión de estrategias, identificación de necesidad y redefinición de procesos propios del ámbito veterinario. Si bien la concepción de este proyecto de investigación arranca desde meses anteriores a esta memoria, el cómputo que se asigna dentro del horizonte temporal del Cronograma es de 1 mes.
2. Coordinación y Organización, en esta tarea se definirán las funciones que se persigan para dar una coherencia en el desarrollo de las líneas de investigación, dentro del proyecto de investigación. Esta tarea la asumirá el Investigador Principal (IP). Además, será el responsable de la mantener reuniones con el Colegio de Veterinarios de Valencia y con la dirección del Hospital Veterinario de la Universidad Católica de Valencia "San Vicente Mártir" Duración: 1 mes, siendo el ámbito de duración en toda la vigencia del proyecto de investigación.
3. Revisión de Literatura y Formulación de Hipótesis: en el desarrollo de esta tarea se realizara una revisión de la literatura del sector veterinario, desde el ámbito macro y microeconómico, de los procesos de gestión empresarial desde la perspectiva de estratégica, marketing, contabilidad, finanzas corporativas y comportamiento social. A partir de aquí, se formulan las hipótesis de acuerdo con la revisión de la literatura realizada. Hay que considerar que a medida que vayamos desarrollando la investigación es posible incorporar nuevas hipótesis y reformular algunas de las ya definidas por las evidencias que se vayan observando en la revisión de trabajos previos y de los resultados obtenidos de las encuestas realizadas. Duración: 2 meses

Personas involucradas: dado el carácter colectivo de esta fase, todos los miembros serán partícipes.

### **Segunda fase. Duración: 3 meses**

La segunda fase está integrada por dos tareas:

1. Diseño del Estudio: Metodología. A lo largo de este periodo de tiempo presentamos como vamos a contrastar empíricamente las hipótesis enunciadas anteriormente. Para este fin, el uso de la comparación de la performance basado en la mediana es más adecuado en nuestro contexto ya que, como muestran Barber y Lyon (1996), la utilización de la mediana puede eliminar el sesgo potencial en la inferencia basada en la media debido a la existencia de casos extremos. Duración: 1 mes.
2. Diseño del Estudio: Elaboración Muestra y Base de Datos. En esta tarea se realiza la construcción de la muestra de empresas, según las variables que se consideran más relevantes en el estudio. De esta manera, elaboramos una muestra que estará integrada por las empresas del sector veterinario y que podemos observar de la consulta realizada en la base de datos Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI). Además de la elaboración de encuestas correspondientes de estudio de los nuevos servicios a prestar a los clientes y de estudio de la competencia. Por lo que, el grupo de trabajo se reunirá para definir el proceso de investigación de mercados a partir de la elaboración del cuestionario, el proceso de realización de la encuesta y el tratamiento estadístico de la información recopilada. Duración: 2 meses

Personas involucradas: por la misma razón, todos los componentes del grupo participarán en esta segunda fase.

### **Tercera fase. Duración 2 meses**

Las tareas en esta fase consisten en la presentación de los resultados obtenidos y en el contraste de hipótesis formuladas de acuerdo con la revisión de la literatura.

1. A partir de la muestra de empresas de Hospitales Veterinarios, de las encuestas realizadas y de la metodología empleada, se presenta en esta fase los resultados correspondientes a la contrastación empírica de las hipótesis planteadas en este trabajo. De esta manera, la utilización de la metodología está orientada hacia la obtención de resultados robustos respecto de la significación de las hipótesis contratadas. Y, por otro lado, otra tarea hará referencia a las conclusiones obtenidas.
2. Así las evidencias alcanzadas estarán en línea con lo que cualquier manual básico en finanzas de empresa enseña, esto es, que la principal tarea dentro de la empresa es tomar decisiones que maximicen el valor de la empresa. Sin embargo, al realizar un análisis más profundo se considera que los resultados empresariales obtenidos están condicionados por una serie de factores que afectan positivamente o negativamente a la generación de valor dentro de la organización. Con todo esto, se desarrollaran las conclusiones, limitaciones y futuras líneas de investigación.

Personas involucradas: dado el carácter colectivo de esta fase, todos los miembros serán partícipes.

#### **Cuarta fase. Duración: 4 meses**

La cuarta fase está dividida en dos etapas. En cuanto a la difusión de los resultados de los trabajos, el grupo de investigación seguirá las líneas de investigación. En una *primera etapa*, vamos a publicar los documentos de trabajo y vamos a circular versiones preliminares de los resultados que se obtienen. Estos documentos serán discutidos en sesiones de seminarios y presentados en conferencias nacionales e internacionales y reuniones científicas. Una vez que el contenido de estos estudios se ha mejorado con la introducción de las sugerencias recibidas, se procederá en una *segunda etapa* a su presentación en revistas nacionales e internacionales.

Así, se contemplarán los siguientes pasos en las actuaciones de difusión:

1. Presentación de ponencias en Congresos Científicos, preparación de trabajos de carácter científico para ser compartidos con la comunidad científica en Congresos afines al área de Estudio.
2. Propuesta de organización de seminario en el departamento, para dar a conocer los resultados de la investigación.
3. Revisión del artículo por un profesional nativo especializado en traducción y corrección de textos, en el área de gestión de empresas, al inglés.
4. Revisión completa del artículo por el grupo de investigación
5. Envío del artículo y valoración de la revista objetivo, siendo prioritario su envío a revistas indexadas con factor de impacto entre primer y segundo cuartil, más adecuada con la línea de investigación desarrollada.
6. Los resultados obtenidos en los estudios se presentarán en las siguientes conferencias: Global IBFR, Encuentro de Economía Aplicada, Finance Forum , European Financial Management Association (EFMA) e Iberian-Italian Congress of Financial, entre otros. Después, los estudios obtenidos durante el desarrollo del proyecto serán enviados para su publicación a las mejores revistas internacionales en el campo.
7. Personas involucradas: todos los componentes del proyecto.

#### **Quinta fase. Duración: 1 mes**

En la Quinta fase, se prevé realizar una reunión con el Colegio de Veterinarios de Valencia, para dar a conocer los resultados de la investigación y realizar propuestas de implementación en los hospitales veterinarios, trasladando las conclusiones a la Organización Veterinaria Española. Además, se presentara un informe final del Proyecto elaborado por el Investigador Principal (IP) a los responsables de la OTRI.

Personas involucradas: principalmente el Investigador Principal (IP) pero con la participación de todos los componentes del proyecto.

### **5. CONCLUSIONES**

El desarrollo de este proyecto de investigación se orienta hacia el diseño del estudio de la evolución del sector veterinario dentro de un mercado con una alta competencia. En este trabajo se sugieren a través de las hipótesis presentadas y la

elaboración de la muestra confeccionada a tal efecto, analizar la evolución en el modelo productivo del sector de los hospitales veterinarios. Además, se estudia presentar propuestas de mejora operativa del hospital veterinario de la Universidad Católica de Valencia "San Vicente Mártir". Así, el trabajo considera clara la tendencia en este sector que viene marcada por una evolución negativa que se manifiesta en la disminución de las clínicas de menor dimensión, las cuales perdurarían como clínicas de proximidad para servicios básicos ante el incremento del número de clínicas medianas, con un alto número de servicios, más especializadas y más profesionales. Y, por último, la presencia de hospitales veterinarios de referencia altamente equipados y con profesionales muy especializados. Con todo esto, el diseño de este proyecto de investigación se completa con las fases definidas dentro del plan de trabajo que marcan el horizonte temporal que creemos debería seguir este tipo de trabajo y que favorece un aprendizaje de cómo elaborar proyectos de investigación cuantitativa, en este sector tan particular.

## 6. REFERENCIAS

- Alemán, J. L. M., & Escudero, A. I. R. (2007). *Estrategias de marketing: un enfoque basado en el proceso de dirección*. España: ESIC Editorial.
- Amat, O. (2008). *Análisis de Balances, claves para elaborar un análisis de las cuentas anuales*. Barcelona: Editorial Profit
- Anguita, J. C., Labrador, J. R., & Campos, J. D. (2003). La encuesta como técnica de investigación. Elaboración de cuestionarios y tratamiento estadístico de los datos (I). *Atención primaria*, 31(8), 527-538.
- Arias, F. G. (2012). *El Proyecto de Investigación. Introducción a la metodología científica*.
- Barber, B.M. y J.D. Lyon (1997). Detecting long\_run abnormal stock returns: the empirical power and specification of test statistics. *Journal of Financial Economics* 43, 341-372.
- Casanovas, M., & Bertrán, J. (2013). *La Financiación de la Empresa. Como optimizar las decisiones de financiación para crear valor*. Barcelona: Editorial Profit
- Coates, C. R., Geller, J., CVPM, C., Miller, L., & Zawistowski, S. (2012). *Veterinary practice management*.
- Cubillo, J. M., & Cerviño, J. (2008). *Marketing sectorial*. España: ESIC Editorial.
- Euribor-rates.eu (2016). *Tipos Euribor por año*. Recuperado de <http://es.euribor-rates.eu/euribor-hipoteca.asp>
- Feliu, V. M. R., Aznar, C. T., & Luján, Y. B. (2011). Aproximación al modelo de costes y gestión basado en las actividades: estudio de un caso en una pyme. *RIGC. VIX*(17).
- Freeman, R. N. (1987). The association between accounting earnings and security returns for large and small firms. *Journal of Accounting and Economics*, 9(2), 195-228.
- Galeano, M. E. (2003). *Diseño de proyectos en la investigación cualitativa*. Universidad Eafit.
- González, B. N. (2007). Monta tu clínica veterinaria paso a paso. *Revista Complutense de Ciencias Veterinarias*, 2, 517-525.

- Jimenez, J.L., Pérez, C. y De La Torre, A. (2012). *Dirección Financiera de la Empresa. Teoría y práctica*. Madrid: Editorial Pirámide.
- Jurado, J. M. V., Henríquez, L. A. M., Castro-Martínez, E. L. E. N. A., & de Lucio, I. F. (2011). Las relaciones universidad-empresa: tendencias y desafíos en el marco del Espacio Iberoamericano del Conocimiento. *Revista Iberoamericana de Educación*, 57, 109-124.
- Krugman P. y Wells, R. (2013). *Microeconomía*. Madrid: Editorial Reverte
- Latorre, M., & Farinos, J. (2015). Ethical Behaviour and Operating Performance of Insurance Broker Firms. *Journal of International Business and Economics*, 3(1), 44-51.
- McCarty, J. B. (1995). *Basic guide to veterinary hospital management (No. SF 604.5. M33 1995)*. AAH Press.
- Mallo, C., Rodríguez, C. M., & Pulido, A. (2008). *Contabilidad financiera. Un enfoque actual*. Madrid: Editorial Paraninfo.
- Martín Pliego, F. J. (2004). *Introducción a la Estadística Económica y Empresarial: teoría y práctica*. Madrid: Editorial Thomson.
- Martín-Pliego, F. J., & Ruiz-Maya, L. (2005). *Fundamentos de inferencia estadística*. Madrid: Editorial Paraninfo.
- Martínez, E. (2012). *Finanzas para directivos*. Madrid: Editorial Mc Graw Hill.
- Megginson, W.L., Nash, R.C. and van Randenborgh, M. (1994). The financial and operating performance of newly privatized firms: An international empirical analysis. *Journal of Finance*, 49, 403–452.
- Mercader, P. (2009). *Soluciones de gestión para clínicas veterinarias (No. V023 MERs)*. España: Servet editorial-Grupo Asís Biomedica SL.
- Mochón Morcillo, F. (2009). *Economía: Teoría y Política*. España: Editorial MCGRAW-HILL / Interamericana de España, S.A.
- Gregory Mankiv, N. (2012). *Principios de Economía*. España: Editorial S.A. Ediciones Paraninfo
- Padilla, J., & González, A. (1998). *Investigar mediante encuestas*. Madrid: Editorial Síntesis.
- Partal, A., Moreno, F., Cano M. y P. Gómez (2012). *Dirección Financiera de la Empresa*. Madrid: Editorial Pirámide.
- Pindyck, R. (2013). *Microeconomía*. Prentice Hall/Pearson.
- Pliego, F. J. M., Lorenzo, J. M. M., & Pérez, L. R. M. (2005). *Problemas de inferencia estadística*. Madrid: Editorial Paraninfo.
- Ruiz-Abad, L. (2006). *Monografía: Gestión Empresarial y marketing de las clínicas veterinarias*. 78, Número monográfico.
- Ruiz-Abad, L.; Calahorra, FJ; Paz, A; Rouco, PF; Rouco, A. (2001). *La profesión veterinaria en el siglo XXI: un estudio de mercado*. Madrid: Consejo General de Colegios Veterinarios de España.
- Serra, J. C., & Velasco, A. (2017). *Todo lo que debe saber sobre Gestión Clínica Veterinaria: El libro de gestión imprescindible para los profesionales de la veterinaria*. España: Editorial Profit.

## AGRADECIMIENTOS

Los autores quieren expresar su agradecimiento a los profesores M<sup>a</sup> del Carmen

Soler Canet y Claudio Ivan Serra Aguado de la Facultad de Veterinaria de la Universidad Católica de Valencia "San Vicente Mártir" por su colaboración en la presentación de este proyecto.

## **AUTORES**

### **Miguel Ángel Latorre Guillem**

Doctor Acreditado en el área de finanzas corporativas de la Universidad Católica de Valencia "San Vicente Mártir" donde desarrolla su actividad como docente e investigador en el Departamento de Contabilidad, Finanzas y Control de Gestión de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. También cuenta con experiencia docente en otras instituciones como la Facultad de Económicas de la Universidad de Valencia. La actividad de investigación presenta publicaciones en el área de Finanzas Corporativas e innovación docente donde pertenece en calidad de investigador Principal (IP) en el Grupo de Investigación Finanzas y Seguros.

<https://orcid.org/0000-0003-0748-520X>

### **Sandra Alfonso Sargues**

Doctora de la Universidad Católica de Valencia "San Vicente Mártir" donde desarrolla su actividad como docente e investigador en el departamento de Contabilidad, Finanzas y Control de Gestión de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. La actividad investigadora se centra en el Analisis economico, financiero y de eficiencia de las Comunidades Autonomas.

### **M<sup>a</sup> Cristina García Muñoz**

La Profesora de la Universidad Católica de Valencia "San Vicente Mártir" donde desarrolla su actividad como docente e investigador en el Departamento Economía y Contabilidad, Finanzas y Control de Gestión de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. También cuenta con experiencia docente en otras instituciones como la Facultad de Económicas de la Universidad de Valencia. La actividad de investigación se centra en las barreras que encuentran las empresas en la contratación pública internacional.