

Orfivet S.A.S.

Trabajo de grado para optar al título de Médico Veterinario

Juliana Castañeda Piedrahita

Asesor:

Fabio Ramírez

Magister en Ciencias

Corporación Universitaria Lasallista

Facultad de Ciencias Administrativas y Agropecuarias

Medicina Veterinaria

Caldas – Antioquia

2017

Tabla de contenido

| | |
|--|----|
| Resumen ejecutivo | 8 |
| Concepto de negocio | 8 |
| Nombre comercial | 8 |
| Descripción del producto/servicio..... | 8 |
| Localización/ubicación de la empresa | 8 |
| Objetivos del proyecto | 9 |
| General | 9 |
| Específicos | 9 |
| Presentación del equipo emprendedor..... | 9 |
| Potencial de mercado en cifras..... | 10 |
| Ventaja competitiva y propuesta de valor..... | 11 |
| Inversiones requeridas | 11 |
| Investigación de mercados | 17 |
| Análisis del sector | 17 |
| Análisis de mercado | 19 |
| Análisis del consumidor..... | 20 |
| Análisis de competencia..... | 22 |
| Plataforma estratégica | 24 |
| Concepto del negocio - función empresarial | 24 |
| Objetivos..... | 25 |
| General..... | 25 |
| Objetivos específicos | 25 |

| | |
|--|----|
| Análisis MECA..... | 26 |
| Misión | 27 |
| Visión | 27 |
| Estrategia de mercadeo..... | 28 |
| Concepto del producto o servicio | 28 |
| Mezcla de Marketing | 28 |
| Estrategia de Producto..... | 28 |
| Estrategia de Distribución..... | 29 |
| Estrategia de Precios | 29 |
| Estrategia de Promoción | 30 |
| Estrategia de Comunicación..... | 30 |
| Estrategia de Servicio..... | 31 |
| Estrategia de comunicación externa | 32 |
| Imagen corporativa..... | 33 |
| Análisis técnico operativo..... | 35 |
| Ficha técnica..... | 35 |
| Fisioterapia | 35 |
| Crioterapia | 35 |
| Termoterapia | 36 |
| Laser | 36 |
| Magnetoterapia | 36 |
| Electroanalgesia..... | 37 |
| Masoterapia | 37 |

| | |
|--|----|
| Hidroterapia | 37 |
| Rehabilitación física | 38 |
| Estado de desarrollo | 38 |
| Innovación | 39 |
| Descripción del proceso | 40 |
| Ingreso de un paciente a Orfivet | 40 |
| Necesidades y requerimientos..... | 42 |
| Materias primas e insumos..... | 42 |
| Tecnología requerida..... | 43 |
| Localización y tamaño | 43 |
| Identificación de proveedores | 44 |
| Control de calidad | 44 |
| Primer punto de control | 44 |
| Segundo punto de control | 44 |
| Tercer punto de control | 45 |
| Cuarto punto de control | 45 |
| Quinto punto de control..... | 45 |
| Análisis administrativo y organizacional | 46 |
| Grupo emprendedor..... | 46 |
| Perfil profesional | 46 |
| Estructura organizacional | 47 |
| Gastos de administración y nomina | 48 |
| Constitución empresa | 50 |

| | |
|---|----|
| Comunicación organizacional..... | 50 |
| Impacto del proyecto..... | 51 |
| Registros, licencias y leyes regulatorias..... | 53 |
| Resolución número 001478 de 10 de mayo de 2006..... | 53 |
| Decreto 2257 de 1986..... | 53 |
| Ley 9 de 1979..... | 53 |
| Ley 576 del 2000..... | 54 |
| Ley 73 de 1985..... | 54 |
| Decreto 351 del 2014..... | 54 |
| Decreto 4741 de 2005..... | 54 |
| Resolución 1164 de 2002..... | 54 |
| Financiero..... | 55 |
| Conclusiones..... | 72 |
| Referencias..... | 73 |

Lista de tablas

| | |
|---|----|
| Tabla 1. Insumos..... | 12 |
| Tabla 2. Insumos clinica..... | 13 |
| Tabla 3. Insumos almacen | 14 |
| Tabla 4. Gastos fijos..... | 16 |
| Tabla 5. Gastos legales..... | 16 |
| Tabla 6. Análisis de competencia..... | 22 |
| Tabla 7. Analisis tecnico operativo | 35 |
| Tabla 8. Insumos..... | 42 |
| Tabla 9.Tecnologia requerida..... | 43 |
| Tabla 10. Proveedores | 44 |
| Tabla 11. Grupo emprendedor | 46 |
| Tabla 12. Nomina personal de aseo | 48 |
| Tabla 13. Nomina secretaria | 49 |
| Tabla 14. Nomina auxiliar veterinario | 49 |

Lista de ilustraciones

| | |
|---|----|
| Ilustración 1. Estadística de mercado..... | 10 |
| Ilustración 2. Análisis MECA | 26 |
| Ilustración 3. Imagen corporativa | 33 |
| Ilustración 4. Procesos de Orfivet | 40 |
| Ilustración 5. Distribución de la planta..... | 42 |
| Ilustración 6. Organigrama Orfivet | 48 |

Resumen ejecutivo

Concepto de negocio

Nombre comercial

ORFIVET Clínica especializada en ortopedia y fisiatría veterinaria

Descripción del producto/servicio

La clínica ORFIVET busca brindar un espacio diferente para la realización de cirugías especializadas en traumatología y ortopedia en felinos y caninos de todas las edades, se contará con espacios óptimos de hospitalización para pacientes pre y pos quirúrgicos y una serie de especialistas en fisiatría, en los cuales se accederá a servicios tales como magnetoterapia, electroanalgesia , laser, gimnasia pasiva, hidroterapia, masoterapia; y como valor agregado, ORFIVET tendrá un espacio dispuesto para tienda especializada, en la cual se podrán adquirir todo tipo de insumos necesarios para la rehabilitación y terapia ortopédica de los pacientes.

Localización/ubicación de la empresa

La clínica ORFIVET estará ubicada en el sur del Valle de Aburra, específicamente en el municipio de la Estrella, el cual está a una distancia de 16 km de la ciudad de Medellín y limita con los municipios de Itagüí, Envigado, Sabaneta, Caldas y Angelópolis. La clínica tendrá instalaciones de tipo campestre, lo que permitirá tanto a los pacientes como a sus propietarios contar con un espacio más ameno y tranquilo en el momento de realizarse cualquier procedimiento y zonas de recreación y

esparcimiento, lo que conllevará a que los futuros visitantes tengan un momento lo menos traumático posible.

Objetivos del proyecto

General

Establecer la viabilidad de la creación de una clínica veterinaria especializada en ortopedia y fisioterapia veterinaria optando así por el título de Médica Veterinaria.

Específicos

- Realizar una investigación de mercado, una plataforma estratégica y una estrategia de mercadeo.
- Diseñar un proyecto innovador en el área de mercado veterinario.
- Establecer un análisis técnico- operativo, administrativo y operacional.
- Plantear un análisis financiero.

Presentación del equipo emprendedor

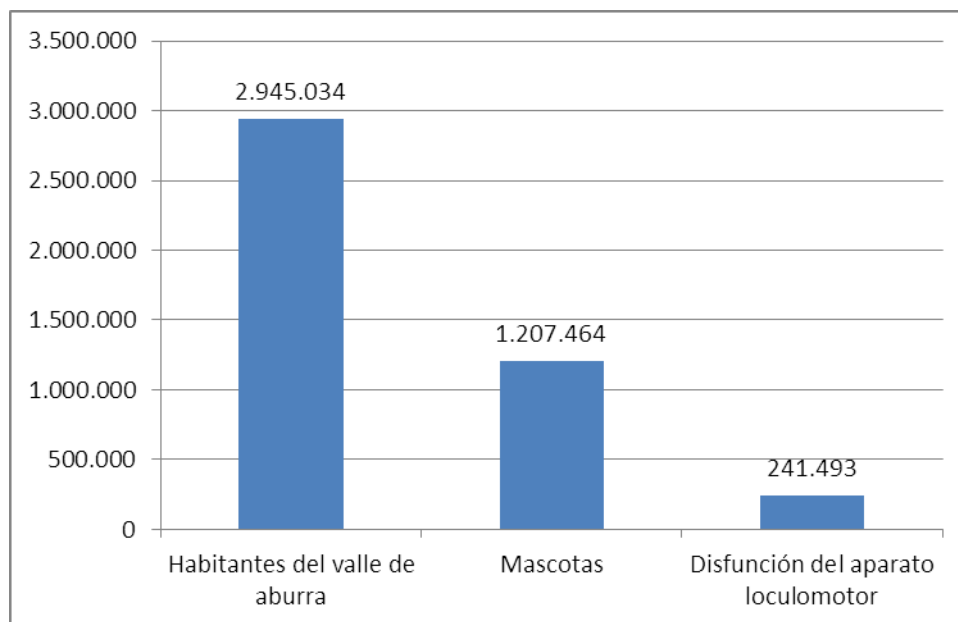
El proyecto está a cargo de Juliana Castañeda Piedrahita estudiante de decimo semestre de medicina veterinaria de la Corporación Universitaria Lasallista, identificada con el código estudiantil 20111245 y cedula de ciudadanía 1.035.866.481 de Girardota. Cuenta con una experiencia de práctica estudiantil en pequeños animales En la Universidad del Rosario, Argentina, donde tuvo la oportunidad de trabajar en el área de fisioterapia.

Potencial de mercado en cifras

Según un artículo de la revista portafolio del año 2015, en Colombia el 41 por ciento de los hogares tiene mascota y el 75 por ciento de estos son caninos o felinos, el 20% de los perros mayores a 1 año tienen problemas articulares, y el 10 % sufren enfermedades degenerativas que afectan el aparato locomotor. (Galviz, 2015)

Estos datos nos dan una estadística de mercado, teniendo en cuenta que se harán una serie de entrevistas para tener un dato diciente de los pacientes que posiblemente se acercaran a nuestra clínica veterinaria.

Ilustración 1. Estadística de mercado



Fuente: Portafolio.

Ventaja competitiva y propuesta de valor

Orfivet se caracteriza por ser una clínica especializada en dos ramas de la medicina veterinaria en ortopedia y la fisioterapia, la cual dispone de instalaciones adecuadas conforme a la ley, permitiendo tener un mejor desempeño en el cuidado de pacientes con problemas locomotores, lo que le da un valor agregado con relación a otras clínicas que ofrecen tratamientos para otro tipo de problemas físicos; por los cuales no cuentan con espacios adecuados para un buen desarrollo y recuperación de los pacientes, debido a que sus instalaciones están generadas con espacios comunes muy generales. Orfivet procurará contar con convenios con otras veterinarias reconocidas en el Valle de Aburra en las cuales se darán las remisiones de aquellos pacientes que presenten otras patologías que no estén relacionadas con el sistema óseo o muscular, además de tener un servicio de transporte para aquellos propietarios que no pueden llevar sus pacientes a las citas asignadas, de esta manera poder recogerlos para que asistan a sus consultas o revisiones y posteriormente retornar a sus casas, con precios asequibles para la población en general.

Inversiones requeridas

La inversión inicial se dará por recursos propios de la propietaria y donaciones por parte de personas naturales y empresas comprometidas con el bienestar de los felinos y caninos, se presupuesta que el capital de trabajo y la inversión inicial pueda ser recuperada en los primeros seis (6) meses de funcionamiento.

Tabla 1. Insumos

| MUEBLES Y EQUIPOS | | | |
|------------------------------------|----------|---------------|---------------|
| Producto | Cantidad | Precio unidad | Total |
| Escritorio | 3 | \$ 500.000 | \$ 1.500.000 |
| Silla escritorio | 6 | \$ 79.900 | \$ 479.400 |
| Teléfono | 4 | \$ 80.000 | \$ 320.000 |
| Computador | 4 | \$ 799.200 | \$ 3.196.800 |
| Impresora | 2 | \$ 520.000 | \$ 1.040.000 |
| Archivador | 3 | \$ 379.000 | \$ 1.137.000 |
| Mueble organizador | 1 | \$ 389.900 | \$ 389.900 |
| Canecas de basura | 16 | \$ 22.300 | \$ 356.800 |
| Organizador | 4 | \$ 79.900 | \$ 319.600 |
| Televisor 22" | 1 | \$ 399.000 | \$ 399.000 |
| Equipo de vigilancia con 4 cámaras | 1 | \$ 550.000 | \$ 550.000 |
| Silla 4 puestos | 1 | \$ 342.900 | \$ 342.900 |
| Dispensador de agua | 1 | \$ 75.000 | \$ 75.000 |
| Silla | 3 | \$ 45.000 | \$ 135.000 |
| Cajonero 5 gavetas | 3 | \$ 179.900 | \$ 539.700 |
| Cajonero de mesa x3 | 2 | \$ 27.900 | \$ 55.800 |
| Sanitario + lava manos | 2 | \$ 158.900 | \$ 317.800 |
| Espejo | 2 | \$ 23.000 | \$ 46.000 |
| Ventilador | 2 | \$ 99.900 | \$ 199.800 |
| Nevera pequeña | 1 | \$ 455.000 | \$ 455.000 |
| Microondas | 1 | \$ 200.000 | \$ 200.000 |
| Pesa digital | 1 | \$ 723.000 | \$ 723.000 |
| Lavadora | 1 | \$ 1.300.000 | \$ 1.300.000 |
| Secadora | 1 | \$ 2.100.000 | \$ 2.100.000 |
| Calentador | 1 | \$ 165.000 | \$ 165.000 |
| Mesa de exploración | 1 | \$ 606.000 | \$ 606.000 |
| Jaulas pequeñas | 5 | \$ 355.000 | \$ 1.775.000 |
| Jaulas grandes | 4 | \$ 580.000 | \$ 2.320.000 |
| Guardian | 3 | \$ 11.200 | \$ 33.600 |
| Nebulizador | 1 | \$ 267.800 | \$ 267.800 |
| Glucometro | 1 | \$ 69.400 | \$ 69.400 |
| Atril | 3 | \$ 93.000 | \$ 279.000 |
| Equipo de órganos | 1 | \$ 619.000 | \$ 619.000 |
| Monitor multiparametros | 1 | \$ 4.870.000 | \$ 4.870.000 |
| Máquina de anestesia Moduflex | 1 | \$ 5.900.000 | \$ 5.900.000 |
| Camilla de cirugía | 1 | \$ 1.567.890 | \$ 1.567.890 |
| Kit osteosíntesis 45 piezas | 1 | \$ 2.345.000 | \$ 2.345.000 |
| Banda caminadora | 2 | \$ 891.990 | \$ 1.783.980 |
| Piscina | 1 | \$ 2.300.000 | \$ 2.300.000 |
| Campo magnético | 2 | \$ 3.030.000 | \$ 6.060.000 |
| Equipo Laser | 1 | \$ 3.552.000 | \$ 3.552.000 |
| Equipo de electro estimulación | 2 | \$ 1.733.000 | \$ 3.466.000 |
| Tapete de espuma | 1 | \$ 135.000 | \$ 135.000 |
| Lámpara infrarrojo | 1 | \$ 1.200.000 | \$ 1.200.000 |
| Uniformes | 8 | \$ 35.000 | \$ 280.000 |
| Carro Chevrolet super carry | 1 | \$ 13.600.000 | \$ 13.600.000 |

| | |
|------------------------|----------------------|
| TOTAL INVERSION | \$ 69.373.170 |
|------------------------|----------------------|

Tabla 2. Insumos clínica

| INSUMOS Y MEDICAMENTOS | | | |
|---------------------------------|-----------------|---------------------|---------------------|
| Producto | Cantidad | Valor unidad | Total |
| Adrenalina iny x 20 ml | 1 | \$ 17.000 | \$ 17.000 |
| Aguja calibre 18 | 100 | \$ 90 | \$ 9.000 |
| Aguja calibre 21 | 100 | \$ 90 | \$ 9.000 |
| Aguja calibre 23 | 100 | \$ 90 | \$ 9.000 |
| Algodón motas 500 gr | 20 | \$ 9.900 | \$ 198.000 |
| Algodón libra en rollo | 20 | \$ 9.900 | \$ 198.000 |
| Alcohol x galon | 4 | \$ 15.400 | \$ 61.600 |
| Cateter N° 20 | 100 | \$ 1.500 | \$ 150.000 |
| Cateter N° 22 | 100 | \$ 1.600 | \$ 160.000 |
| Cateter N° 24 | 100 | \$ 1.600 | \$ 160.000 |
| Corpalon | 15 | \$ 3.550 | \$ 53.250 |
| Cubreobjetos | 100 | \$ 131 | \$ 13.100 |
| Portaobjetos | 100 | \$ 179 | \$ 17.900 |
| Gasas x 100 YDS | 2 | \$ 62.100 | \$ 124.200 |
| Guantes talla S | 4 | \$ 15.600 | \$ 62.400 |
| Guantes talla M | 4 | \$ 15.600 | \$ 62.400 |
| Guantes talla L | 2 | \$ 15.200 | \$ 30.400 |
| Hoja de bisturí N° 20 x 200 uni | 1 | \$ 49.555 | \$ 49.555 |
| Jeringa 1 ml | 100 | \$ 175 | \$ 17.500 |
| Jeringa 10 ml | 100 | \$ 250 | \$ 25.000 |
| Jeringa 2 ml | 100 | \$ 164 | \$ 16.400 |
| Jeringa 20 ml | 100 | \$ 410 | \$ 41.000 |
| Jeringa 5 ml | 100 | \$ 200 | \$ 20.000 |
| Jeringa 60 ml | 100 | \$ 250 | \$ 25.000 |
| Macrogotero | 30 | \$ 1.000 | \$ 30.000 |
| Microgotero | 30 | \$ 1.500 | \$ 45.000 |
| Microporo | 50 | \$ 1.500 | \$ 75.000 |
| Solucion 90 | 20 | \$ 2.700 | \$ 54.000 |
| Solucion salina 0.9% 100 ml | 20 | \$ 1.000 | \$ 20.000 |
| Solucion salina 0.9% 1000 ml | 20 | \$ 3.000 | \$ 60.000 |
| Solucion salina 0.9% 250 ml | 20 | \$ 1.600 | \$ 32.000 |
| Solucion salina 0.9% 500 ml | 20 | \$ 2.300 | \$ 46.000 |
| Sonda Nelaton N° 4- 6- 8 | 20 | \$ 600 | \$ 12.000 |
| Sutura Nylon | 20 | \$ 5.000 | \$ 100.000 |
| Vicryl 0/0 | 15 | \$ 9.100 | \$ 136.500 |
| Vicryl 2/0 | 15 | \$ 9.300 | \$ 139.500 |
| Vicryl 3/0 | 15 | \$ 9.300 | \$ 139.500 |
| Tubo tapa lila 4 ml x 50 uni | 1 | \$ 30.400 | \$ 30.400 |
| Tubo tapa roja 4 ml x 50 uni | 1 | \$ 31.900 | \$ 31.900 |
| TOTAL INVERSION | | | \$ 2.481.505 |

Tabla 3. Insumos almacén

| ALMACEN | | | | |
|---|---------------------|-----------------|----------------------|--------------|
| Producto | Presentación | Cantidad | Precio unidad | Total |
| Guamor adultos razas medianas y grandes | 500 gramos | 4 | \$ 3.287 | \$ 13.148 |
| | 2 kilos | 4 | \$ 11.928 | \$ 47.712 |
| | 8 kilos | 3 | \$ 44.520 | \$ 133.560 |
| | 20 kilos | 1 | \$ 97.052 | \$ 97.052 |
| Guamor adultos razas pequeñas | 500 gramos | 4 | \$ 3.287 | \$ 13.148 |
| | 2 kilos | 4 | \$ 12.201 | \$ 48.804 |
| | 8 kilos | 3 | \$ 46.746 | \$ 140.238 |
| Guamor cachorros razas medianas y grandes | 500 gramos | 4 | \$ 3.287 | \$ 13.148 |
| | 2 kilos | 4 | \$ 12.023 | \$ 48.092 |
| | 8 kilos | 3 | \$ 46.746 | \$ 140.238 |
| | 20 kilos | 1 | \$ 102.396 | \$ 102.396 |
| Guamor cachorros razas pequeñas | 500 gramos | 4 | \$ 3.287 | \$ 13.148 |
| | 2 kilos | 4 | \$ 12.285 | \$ 49.140 |
| | 8 kilos | 3 | \$ 46.746 | \$ 140.238 |
| Max light | 2 kilos | 4 | \$ 22.197 | \$ 88.788 |
| | 15 kilos | 1 | \$ 145.551 | \$ 145.551 |
| Max mature adultos | 2 kilos | 4 | \$ 21.714 | \$ 86.856 |
| | 15 kilos | 1 | \$ 148.197 | \$ 148.197 |
| Max filhotes pollo | 2 kilos | 4 | \$ 23.688 | \$ 94.752 |
| | 8 kilos | 3 | \$ 85.103 | \$ 255.309 |
| | 20 kilos | 1 | \$ 194.471 | \$ 194.471 |
| Max buffet vegetales adultos | 2 kilos | 4 | \$ 22.565 | \$ 90.260 |
| | 8 kilos | 3 | \$ 83.948 | \$ 251.844 |
| | 20 kilos | 1 | \$ 182.948 | \$ 182.948 |
| Naturalis adulto razas pequeñas | 2 kilos | 4 | \$ 30.345 | \$ 121.380 |
| | 8 kilos | 3 | \$ 114.251 | \$ 342.753 |
| | 15 kilos | 1 | \$ 205.685 | \$ 205.685 |
| Naturalis adulto | 2 kilos | 5 | \$ 30.345 | \$ 151.725 |
| | 15 kilos | 1 | \$ 205.685 | \$ 205.685 |
| Naturalis filhotes | 2 kilos | 4 | \$ 32.036 | \$ 128.144 |
| | 15 kilos | 1 | \$ 212.405 | \$ 212.405 |
| Science Diet Kitten Indoor | 3.5 libras | 2 | \$ 51.524 | \$ 103.048 |
| | 7 libras | 1 | \$ 93.125 | \$ 93.125 |
| Prescription diet metabolic plus | 13 onz | 4 | \$ 12.065 | \$ 48.260 |
| | 6 libras | 2 | \$ 101.252 | \$ 202.504 |
| | 17 libras | 1 | \$ 265.104 | \$ 265.104 |
| | 27.5 libras | 1 | \$ 371.565 | \$ 371.565 |
| Prescription diet a/d | 5.5 onz | 4 | \$ 11.372 | \$ 45.488 |
| Ideal Balance Adult | 4 libras | 2 | \$ 48.951 | \$ 97.902 |
| Ideal Balance Grain free | 3.5 libras | 2 | \$ 52.395 | \$ 104.790 |
| Prescription diet r/d | 13 onz | 4 | \$ 12.905 | \$ 51.620 |
| | 1.5 kilos | 2 | \$ 44.625 | \$ 89.250 |
| | 8.5 kilos | 2 | \$ 93.324 | \$ 186.648 |
| | 17 kilos | 1 | \$ 200.277 | \$ 200.277 |
| Pro plan kitten | 1 kilo | 2 | \$ 30.213 | \$ 60.426 |
| | 3 kilos | 4 | \$ 71.610 | \$ 286.440 |
| | 7.5 kilos | 1 | \$ 169.509 | \$ 169.509 |
| Pro plan gato adult | 1 kilo | 2 | \$ 28.742 | \$ 57.484 |

| | | | | |
|-------------------------------|---------------|---|------------|---------------------|
| | 3 kilos | 4 | \$ 68.176 | \$ 272.704 |
| | 7.5 kilos | 1 | \$ 160.680 | \$ 160.680 |
| Pro plan gato adult 7 | 1 kilo | 2 | \$ 31.587 | \$ 63.174 |
| | 3 kilos | 4 | \$ 74.945 | \$ 299.780 |
| Pro plan gato reduced calorie | 1 kilo | 2 | \$ 31.587 | \$ 63.174 |
| | 3 kilos | 4 | \$ 74.945 | \$ 299.780 |
| Pro plan puppy | 1 kilo | 2 | \$ 25.210 | \$ 50.420 |
| | 3 kilos | 4 | \$ 68.375 | \$ 273.500 |
| | 7.5 kilos | 2 | \$ 138.020 | \$ 276.040 |
| | 15 kilos | 1 | \$ 260.933 | \$ 260.933 |
| | 22.5 kilos | 1 | \$ 340.587 | \$ 340.587 |
| Pro plan Adult dog | 1 kilo | 4 | \$ 24.033 | \$ 96.132 |
| | 3 kilos | 4 | \$ 64.841 | \$ 259.364 |
| | 15 kilos | 1 | \$ 249.456 | \$ 249.456 |
| | 22.5 kilos | 1 | \$ 324.891 | \$ 324.891 |
| Pro plan reduded calorie dog | 3 kilos | 4 | \$ 70.040 | \$ 280.160 |
| | 15 kilos | 1 | \$ 275.451 | \$ 275.451 |
| Pro plan adult dog 7 | 3 kilos | 4 | \$ 70.040 | \$ 280.160 |
| | 15 kilos | 1 | \$ 275.251 | \$ 275.251 |
| Excellent adult dog | 1 kilo | 4 | \$ 16.774 | \$ 67.096 |
| | 3 kilos | 2 | \$ 39.925 | \$ 79.850 |
| | 8 kilos | 1 | \$ 93.387 | \$ 93.387 |
| Excellent puppy | 1 kilo | 4 | \$ 17.657 | \$ 70.628 |
| | 3 kilos | 2 | \$ 42.475 | \$ 84.950 |
| | 8 kilos | 1 | \$ 98.782 | \$ 98.782 |
| | 17 kilos | 1 | \$ 179.809 | \$ 179.809 |
| Fancy feast | | 3 | \$ 3.296 | \$ 9.888 |
| Endogard pequeños 2,5 | | 5 | \$ 6.950 | \$ 34.750 |
| Endogard medianos 10 | | 5 | \$ 11.700 | \$ 58.500 |
| Endogard grandes 30 | | 5 | \$ 32.900 | \$ 164.500 |
| Rondel | 2 ml | 5 | \$ 4.500 | \$ 22.500 |
| | 5 ml | 5 | \$ 5.600 | \$ 28.000 |
| | 10 ml | 5 | \$ 7.650 | \$ 38.250 |
| Rondel puppy | 2 ml | 5 | \$ 4.500 | \$ 22.500 |
| | 5 ml | 5 | \$ 5.000 | \$ 25.000 |
| Effipro gatos | | 3 | \$ 15.800 | \$ 47.400 |
| Effipro perros | 2 - 10 kilos | 5 | \$ 12.600 | \$ 63.000 |
| | 10- 20 kilos | 5 | \$ 12.800 | \$ 64.000 |
| | 20 - 40 kilos | 5 | \$ 13.400 | \$ 67.000 |
| Capstar | 11.4 mg | 5 | \$ 13.800 | \$ 69.000 |
| | 57 mg | 5 | \$ 18.530 | \$ 92.650 |
| Comfortis | 2 - 4 kilos | 5 | \$ 17.090 | \$ 85.450 |
| | 4 - 9 kilos | 5 | \$ 18.510 | \$ 92.550 |
| | 9 - 18 kilos | 5 | \$ 20.450 | \$ 102.250 |
| | 18 - 27 kilos | 5 | \$ 25.500 | \$ 127.500 |
| | 27 - 54 kilos | 5 | \$ 29.840 | \$ 149.200 |
| TOTAL INSUMOS ALMACEN | | | | \$12.780.282 |

Tabla 4. Gastos fijos

| GASTOS FIJOS | | | |
|---------------------------|---|--------------|--------------------|
| Médico Veterinario | 2 | \$ 1.558.576 | \$ 3.117.152 |
| Auxiliar Veterinario | 2 | \$ 820.858 | \$ 1.641.716 |
| Secretaria | 1 | \$ 820.858 | \$ 1.641.716 |
| Oficios Varios | 1 | \$ 820.858 | \$ 1.641.716 |
| Arriendo | | | \$ 600.000 |
| Servicios Públicos | | | \$ 400.000 |
| TOTAL GASTOS FIJOS | | | \$8.642.300 |

Tabla 5. Gastos legales

| GASTOS LEGALES | |
|--|--------------------|
| Certificado de cámara y comercio | \$ 134.566 |
| Inscripción como un organismo prestador de salud | \$ 7.100 |
| Permiso uso de suelos | \$ 7.100 |
| Manejo de medicamentos de control | \$ 197.000 |
| Plan de manejo ambiental y disposición final de residuos | \$ 80.000 |
| Diseño planos | \$ 600.000 |
| TOTAL GASTOS LEGALES | \$1.025.766 |

| | |
|------------------------------|----------------------|
| TOTAL DE LA INVERSIÓN | \$ 94.303.023 |
|------------------------------|----------------------|

Investigación de mercados

Análisis del sector

Los perros y los gatos en los últimos años han protagonizado varios estudios basados en la relación humano- animal, lo que ha incrementado la tendencia de tener mascotas en los hogares, pues muchas de las conclusiones hablan de la forma positiva que tienen estos animales en la vida de un ser humano en aspectos psicológicos, fisiológicos, terapéuticos y sicosociales (Gómez, Atehortua y Orozco, 2007, 1).

En Colombia según uno de los últimos estudios de fenalco indica que aproximadamente 1 de cada 3 familias posee una mascota, es por esto que el Médico veterinario o Médico veterinario zootecnista ha tenido una función importante en la asesoría entre propietario y mascota (Ávila, 2016).

En el país desde 1884 se forman profesionales veterinarios según el sistema nacional de información de la educación superior, desde entonces se han modificado e incrementado los estudios para obtener personas más integrales y profesionales que se ocupen de la prevención, diagnóstico, tratamiento de enfermedades, trastorno y lesiones en los animales no humanos. El mercado veterinario ha tenido un crecimiento exponencial gracias a los avances tecnológicos en la medicina humana que se han ido adaptando e implementando en la salud animal.

Actualmente los centros veterinarios han crecido y están ofreciendo nuevos servicios que el propietario a través del tiempo ha ido exigiendo, esto debido a que en los hogares se hace cada vez más común que el rol de la mascota tenga el mismo

cuidado que un integrante de la familia, hasta el punto que hay personas que prefieren tener animales que hijos, es así como su salud, su cuidado, su protección y bienestar son objetivos primordiales para el propietario con el fin de prolongarles la vida con una buena calidad al lado suyo.

Por todo lo anterior y la gran inversión que las personas están dispuestas hacer que hoy en día en el mercado se encuentran centros veterinarios que ofrecen servicios en las diferentes especialidades de la medicina como dermatólogos, médicos internistas, cirujanos, oftalmólogos, etólogos, servicios de rayos x, urgencias, ecografías, entre otros hasta veterinarias con servicios básicos de consulta general y ventas agropecuarias. Es aquí donde entra a competir en el mercado y nace una nueva propuesta de clínica veterinaria, ORFIVET será un espacio ideal para la mascota con la idea principal de medicina preventiva, ya que ofrece servicios de fisioterapia, rehabilitación física, gimnasia pasiva y cirugías ortopédicas y/o traumáticas, donde el propietario tendrá la seguridad de estarle ayudando a su mascota con una buena calidad de vida disminuyendo la probabilidad de enfermedades osteomusculares y disminuyendo su dolor en el momento de estarlas presentando. En el valle de aburra sería la primera clínica especializada y capacitada en atender pacientes con movilidad reducida, ubicado en el municipio la Estrella, Antioquia.

Análisis de mercado

Para realizar el análisis se tuvo en cuenta una publicación del 2015 en el Colombiano Mas de 1.500 mascotas esperan hogar en Medellín donde Irma Lucia Ruiz, secretaria del medio ambiente, detalla que en Medellín no hay censo sino un estimativo de la última Encuesta de Calidad de Vida del Departamento de Planeación de Alcaldía, según el cual en la ciudad hay 187.712 perros y 59.000 gatos. Basada en la misma encuesta, precisa que, en promedio, en cada hogar hay 1,2 perros. Es decir, “mínimo hay uno por hogar, resalta (Ospina, 2015).

Según los datos anteriores podemos decir que si en el municipio de la Estrella habitan 54.000 personas, las cuales están organizadas en 18.858 viviendas de todos los estratos. Entre los estratos 3, 4,5 y 6 para los cuales están asequibles los servicios de la clínica Orfivet, se cuenta con un total de viviendas 7.923 datos del año 2015, lo que nos indica que hay un promedio de 7.923 mascotas (García, 2016, 54).

Además, se realizó un estudio retrospectivo del número de cirugías ortopédicas realizadas en la clínica veterinaria Lasallista Hermano Octavio Martínez López donde se obtuvo un total de 70 cirugías en el año 2016 para pacientes particulares, lo que quiere decir que no se contaron los pacientes del hogar la perla. El mes con mayor número de cirugías fue Agosto con 14 pacientes y el menor fue Diciembre teniendo solo 3 pacientes al mes.

Las responsabilidades inherentes al cuidado de la mascota, el cariño que se le profesa y que va aumentando con el tiempo, la necesidad de garantizar su bienestar y

su salud son obligaciones que nos vamos imponiendo de forma natural, un cambio cultural paulatino y sin retorno. Se trata, por tanto, de una necesidad duradera que requiere la participación de profesionales con experiencia contrastada y formación actualizada. Precisamente por eso, las posibilidades de que el mercado entre en declive, a pesar de la crisis actual, son bastante remotas, ya que la afición a los animales domésticos es un fenómeno al alza.

Teniendo en cuenta los estudios anteriores podemos concluir que una clínica veterinaria especializada en cirugía, sería muy exitosa en el municipio de la Estrella, ya que esta población cuenta con un promedio de número de mascotas muy alto. De igual forma podemos constatar que la clínica veterinaria, está siempre en movimiento en la parte quirúrgica, en los tiempos de ocio, se puede implementar otro tipo de cirugías y/o servicios para las mascotas.

Análisis del consumidor

El servicio se prestara en el municipio de La estrella, Antioquia, en toda la zona urbana donde estará disponible para todas las personas que vivan en el sector y en el valle de aburra ya que la clínica contara con servicio de transporte para los clientes más lejanos o que no tengan la facilidad de llevar a su mascota a sus citas. Las características del cliente son muy variadas principalmente deben de tener un trabajo de por lo menos dos salarios mínimo como estrato 3,4,5 y 6 que les permitan tener un sostenimiento para las necesidades de la canasta familiar y además tener una mascota canino o felino. Los propietarios deben tener una buena educación respecto al cuidado de sus animales, ya que nuestra principal oferta es la medicina preventiva un campo

que todavía no es muy popular por los propietarios pero del cual nos podemos encargar realizando campañas de concientización.

ORFIVET abrirá sus puertas a pacientes de todas las edades, razas, su salud no será un obstáculo para nosotros, ya que el perro o el gato no tendrá que padecer una patología para necesitar nuestros servicios, simplemente pueden ir para realizar ejercicio como cualquier ser humano que lo hace como medio de distracción, aunque esto estaría de la mano del nivel de educación del propietario respecto a su fianza con la mascota y lo que desea para él.

Como limitaciones tenemos los clientes de escasos recursos, que su salario no le alcanza para brindarle estos cuidados a su mascota aunque para esto podremos ofrecer paquetes de sesiones de fisioterapia y gimnasia pasiva, pero esto no puede ser posible con el servicio de hospitalización y cirugía ya que no es algo constante. Otro factor que pueda afectar el consumo son aquellos pacientes que se acerquen a las instalaciones para consultar por otros síntomas diferentes a la dificultad motora, estos no serán clientes ya que no ofrecemos las especialidades para atenderlo como es debido. Teniendo en cuenta que la mayoría de pacientes geriátricos con enfermedad osteomuscular suelen tener otras patologías primarias como cardiopatías, endocrinopatías, nefropatías, etc., para ellos se tendrán convenios con clínicas veterinarias especializadas que nos garantizan el cuidado del paciente sin alterar nuestros protocolos de tratamientos enfocados en nuestra especialidad.

Análisis de competencia

Tabla 6. Análisis de competencia

| NOMBRE | SERVICIO |
|---|--|
| CVP Clínica veterinaria el poblado Calle 10 a # 40 – 52 tel : 444 6287 | Ofrece servicios de consulta general, urgencias las 24 horas, hospitalización, ortopedia, fisioterapia, rayos x, cirugía general, oftalmología, cardiología, neurología, ecografía, peluquería canina. |
| Caninos y felinos Carrera 78 # 47- 50 tel : 448 8293 | Consulta y revisión general, consulta especializada en dermatología, neurología, cardiología, ortopedia, oftalmología, etiología, urgencias. Además presta servicios de cirugías ortopédicas, castración, ovario histerectomía, tejidos blandos, ayudas diagnosticas como ecografía, radiografía, electrocardiograma y exámenes de laboratorio, fisioterapia, acupuntura, hospitalización. |
| Centro de veterinaria y zootecnia CES | Ofrecen servicios de consulta general y especializada en dermatología, nutrición, gastroenterología, reproducción, neurología, fisioterapia, oftalmología, cardiología, nefrología y urología, ayudas diagnósticas. Además cirugías generales, ortopédicas y laparoscopia. |
| VITAL Clínica veterinaria de especialistas Carrera 43 a # 10 sur 45 tel: 4441299 | Ofrecen consultas generales, consultas especializadas en nefrología, etiología, oncología, dermatología, oftalmología, fisioterapia, cirugías generales y ortopédicas, peluquería, petshop. |
| Fisiovet Fisioterapia y rehabilitación en animales | Servicios de fisioterapia, masoterapia, hidroterapia en pequeñas y grandes especies. |
| SVANA centro de terapias complementarias veterinarias. | Ofrece servicios de fisioterapia, mesoterapia, acupuntura, hidroterapia. |
| ESPECIAL VET ayudas diagnosticas en pequeñas especies. Calle 20 sur # 27-55 mall san lucas plaza tel : 310475 5380 | Sus servicios se basan en evaluación ultrasonografía, radiográfica digital y fisiatría (crioterapia con presión, balón terapéutico, masajes y movimientos pasivos, ondas de choque) |

En general una de las fortalezas que tienen estas veterinarias es que ofrecen servicio de consultas generalizadas o con especialistas como dermatólogos, nefrólogos, imagenólogos, oncólogos, etólogos. Nuestra empresa tomaría la opción de hacer convenios para realizar remisiones de pacientes que no necesitan tratamiento

ortopédico o fisiátrico sino otra especialidad. A su vez sería una ventaja de nosotros ya que al prestar servicios tan exclusivos en solo dos áreas de la medicina veterinaria brindamos más confianza y profesionalismo, el cliente se sentirá satisfecho al ver que toda la clínica tanto la infraestructura como el personal médico están capacitados y enfocados en el cuidado de su mascota, ya que la clínica se dedicara atender un solo perfil de paciente con alteración el sistema osteomuscular.

Entre estas empresas nuestra competencia más directa es la CVP ya que ofrece los servicios de ortopedia y fisioterapia pero a un precio más bajo que las otras entidades. Este competidor ofrece la consulta con el ortopedista a un valor de \$ 50.000 al igual que la consulta de valoración con la fisioterapia, luego cada cita tiene un costo de \$ 35.000. Sin embargo lo más importante como análisis de competencia es el servicio que se presta en cada uno de estos lugares sin importar el precio, nuestra ventaja competitiva frente a esta empresa será nuestra infraestructura un lugar amplio y cómodo para las macotas que tienen restricción de movimiento, zona campestre, transporte para aquellos pacientes que viven lejos o que sus propietarios no los pueden llevar con cumplimiento a las citas asignadas. Además de tener equipos de fisioterapia de última tecnología, hidroterapia, salón de gimnasia, hospitalización cómoda con equipos de magneto para mejorar la cicatrización y un equipo quirúrgico.

Plataforma estratégica

Concepto del negocio - función empresarial

Actualmente en el valle de aburra se han hecho programas para crear conciencia ciudadana respecto al cuidado de animales, como la creación de albergues, fundaciones, parques, con el fin de crear un ámbito familiar con la mascota. A raíz de esto ha ocurrido un aumento en el mercado laboral veterinario y a través del tiempo han surgido más hospitales especializados como vital, clínica veterinaria el poblado, medicar, caninos y felinos, vipet, clínica del gato, ululavet, svana, especial vet, fisiovet entre otras que buscan brindar una mejor atención médica a las mascotas. Por estas razones e incluyéndonos en este ámbito nace la idea de crear ORFIVET S.A. clínica especialidad en ortopedia y fisioterapia veterinaria.

La clínica ejerce un compromiso especializado en cirugía ortopédica, fisiatría (rehabilitación física, gimnasia pasiva) y venta de insumos de alta calidad para complementar los tratamientos ortopédicos para caninos y felinos. Nos caracteriza la orientación por pacientes con enfermedades que afectan el sistema óseo o neuromuscular o aquellos pacientes que se encuentren con una vida saludable pero por la edad, raza o peso están predispuestos a presentar una dificultad en el desplazamiento, brindándoles todos los cuidados necesarios para alcanzar una mejor calidad de vida. Esto lo podemos lograr con nuestro personal de trabajo que lo componen médico veterinario especializado en cirugías traumatología y ortopedia , médico veterinario especializado en fisiatría y auxiliares veterinarios; además de la

infraestructura de la clínica ubicada en un espacio campestre que da un ambiente de tranquilidad y relajación, un área con gran espacio donde se dividirá en quirófano, hospitalización, consultorio de evaluación, salón de fisioterapia, salón de gimnasia pasiva, y el almacén, además de tener la recepción y una sala de espera para que los propietarios se sientan cómodos mientras esperan que su mascota termine sus tratamientos.

Objetivos

General

Brindar un espacio apto y cómodo para pacientes con problemas osteomusculares, donde se harán cirugías especializadas en traumatología y ortopedia en felinos y caninos de todas las edades, por medio de profesionales especializados en la rehabilitación física y la cirugía ortopédica, siendo un lugar completamente diferente a una veterinaria convencional con instalaciones adecuadas para recibir a todo paciente.

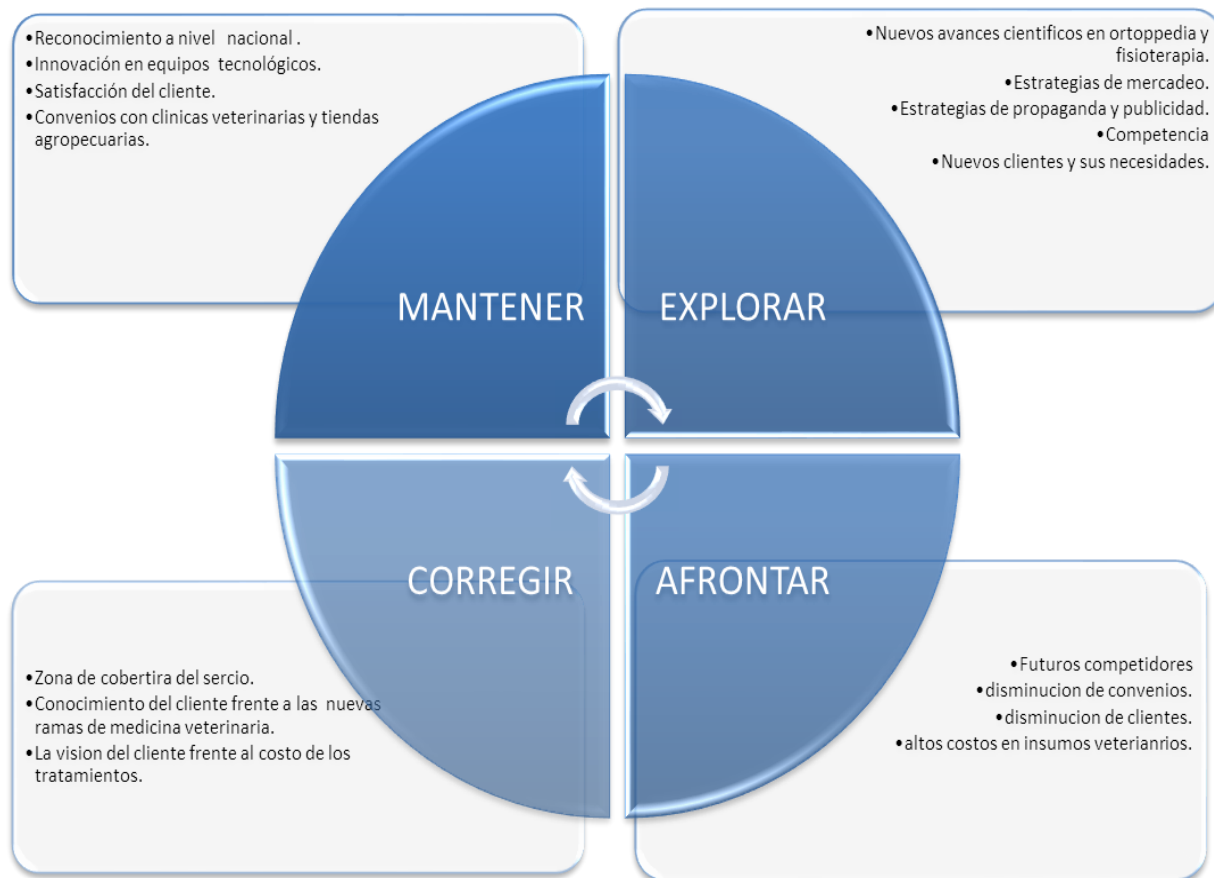
Objetivos específicos

- Diseñar una propuesta basada en los problemas físicos, motores y biomecánicos del paciente canino y felino.
- Consolidar la clínica como un espacio especializado en dos ramas de la medicina veterinaria como ortopedia y fisioterapia.
- Contar con una infraestructura adecuada necesaria para recibir pacientes con todo tipo de alteraciones ortopédicas atendiendo todo el ciclo del paciente y su rehabilitación.

- Ofrecer tratamientos no invasivos como la fisioterapia y kinesiología para la recuperación de lesiones traumáticas, neurológicas, rehabilitación pre y pos quirúrgica y para el mantenimiento de pacientes con enfermedades osteomusculares y articulares.

Análisis MECA

Ilustración 2. Análisis MECA



Fuente: Imagen propia

Misión

Prestar servicios médicos veterinarios especializados en fisioterapia y cirugías ortopédicas a todo el área metropolitana, con ayuda de excelentes profesionales comprometidos con la medicina preventiva de cada paciente, y con el acompañamiento ético y social del propietario.

Visión

En los próximos 10 años Orfivet será una empresa reconocida a nivel nacional por su excelente desempeño en la prevención de enfermedades y mejoramiento de pacientes con movilidad reducida, siendo así líderes en innovación tecnológica, infraestructura, servicio, y conocimiento llegando a hacer la primera clínica veterinaria especializada en fisioterapia y ortopedia.

Estrategia de mercadeo

Concepto del producto o servicio

ORFIVET es una empresa que busca prolongar la vida de las mascotas con la implementación de la medicina preventiva. Por lo cual, contará con una unidad de fisioterapia con amplio espacio para la comodidad de la mascota donde se brindara servicio de rehabilitación física, acupuntura, gimnasia pasiva y kinesioterapia. Además contara con un área de quirófano y hospitalización para caninos y felinos que necesiten intervención de un cirujano ortopédico. Estos servicios son los que van a resaltar en la clínica aunque también se le ofrecerá al cliente otros servicios que en conjunto hacen parte de una excelente prevención como son los planes de vacunación y desparasitación, profilaxis, venta de productos ortopédicos como férulas, vendajes, arnes y otros que ayudaran a la recuperación junto con un buen tratamiento. Nuestra clínica tendrá el objetivo de tener las mayores técnicas innovadoras en el manejo del paciente con el fin de tener un servicio de alta calidad.

Mezcla de Marketing

Estrategia de Producto

Con el fin de lograr un mayor reconocimiento se crea un logo representativo de la empresa donde se transmitirá por medio de los colores y la imagen un producto que brinda cuidado y salud de alta calidad para mascotas, además por medio de la publicidad se irán definiendo cada uno de nuestros servicios de manera que el cliente

entienda para que sirve, en que consiste, con qué fin se realiza, cada cuanto, como, en donde y con que, teniendo así una estrategia de confianza mostrando un servicio seguro y profesionales capacitados y actualizados con ayuda de la alta tecnología que serán nuestros equipos.

Estrategia de Distribución

Orfivet ofrecerá su servicio por medio de médicos veterinarios que trabajen en el lugar a través de redes sociales como instagram, Facebook y la página web. Sin embargo, la principal alternativa de distribución territorial será los convenios que se crearan con consultorios veterinarios, clínicas y tiendas agropecuarias que por medio de volantes podrán ofrecer nuestro servicios a sus clientes, también se les darán catálogos de los productos ortopédicos que se ofrecen en la tienda. El ideal es tener la mayor cantidad de intermediarios a nivel del valle de aburra brindándoles también conferencias y capacitaciones con el fin de motivarlos y crear confianza en nuestros servicios, obteniendo así alianzas estratégicas.

Estrategia de Precios

Para la fijación de precios del servicio que prestara la clínica Orfivet, se tuvo en cuenta el análisis de la competencia y el análisis del cliente. La clínica estará ubicada en el municipio de la estrella en un sector de estrato 3, pero el servicio podrá llegar a todos los estratos gracias a la estrategia que se ofrece de transporte a casa del paciente. Entre las competencias se observan dos de ellas que por sus servicios y espacios puedan llegar hacer las más directas, CVP y SVANA, la consulta de valoración con el fisioterapeuta en cada uno de estos lugares tiene un valor de 50.000 y las siguientes sesiones 35.000 y 45.000, respectivamente.

Por lo anterior se decide ofrecer el servicio de valoración con el especialista a 55.000 y las siguientes citas rutinarias a 40.000, el precio de las cirugías varía según el peso y los insumos ortopédicos utilizados por el cirujano, y la hospitalización tendrá un costo de 35.000 la noche más los insumos que se utilizan en el tratamiento respectivo de cada paciente.

Estrategia de Promoción

En la apertura se ofrecerá la valoración clínica del paciente sin costo, esto se ofrecerá solo durante la primera semana. La clínica mantendrá un descuento fijo en las sesiones de fisioterapia con el fin de incentivar al propietario en continuar con esta rutina, se harán paquetes con mínimo 5 sesiones al igual que para los que asistan solamente a gimnasia pasiva. Además se dictarán conferencias para todos los dueños de mascotas para crear conciencia de la medicina preventiva de los caninos y felinos con el fin de motivar la venta de nuestros servicios.

Estrategia de Comunicación

La clínica recurrirá a los medios de comunicación para realizar una gran publicidad y así atraer la mayor cantidad de clientes. Se creará una página web donde se publicaran imágenes de nuestras instalaciones, descripción general del servicio médico y la descripción de cada servicio que se ofrece. Además de poner una vez al mes notas y tics que los propietarios deben tener presente en cuanto al cuidado de su mascota. También se hará creación de redes sociales en Facebook e Instagram donde se publicaran videos de la evolución de cada paciente con la autorización de su propietario, boletines de descuentos, imágenes de enseñanza al propietario y fotos de las instalaciones. Otro medio de propaganda y publicidad será por medio de la emisora

del municipio Estrella estéreo por el cual se informaran la mayoría de los clientes que vivan en este mismo sector. Antes de la apertura se estarán repartiendo volantes con la información de la clínica y ubicación, estos se harán principalmente a las personas que habitan el municipio de la estrella, pero también se pondrán en almacenes agropecuarios y consultorios veterinarios que no tengan nuestros servicios y de esta misma forma poder crear un convenio con ellos.

Estrategia de Servicio

La atención al cliente se mostrara desde la comodidad de las instalaciones que permite ser un lugar acogedor y mostrar confianza y seguridad del conocimiento médico. También se ofrecerá un servicio de transporte para las personas que por algún motivo no puedan acercarse a la clínica, se recogerá en la puerta de la casa el paciente y se llevara devuelta en el instante que termine sus actividades en la clínica.

Estrategia de comunicación externa

El cliente se debe sentir respetado e importante es por eso que la clínica tendrá como objetivo mantener una relación enriquecedora con ellos con el fin de crear una veracidad y confianza de nuestros servicios como en el diagnóstico y tratamiento de cada paciente. Se realizaran una serie de entrevistas principalmente de los habitantes del municipio de la Estrella con el fin de catalogar los propietarios que necesidad tienen respecto a su mascota y su facilidad de obtener nuestros servicios estos nos servirá para tener más estrategias de venta como promociones y regalos, y el tipo de mensajes que se debe transmitir al cliente para entender la relación costo beneficio de su mascota.

Con ayuda de la tecnología como WhatsApp y mensajes de texto se enviaran recordatorios de sus próximas citas, el medico estará de la mano de toda la historia clínica del paciente por esto constantemente se comunicara con el propietario para preguntar por su evolución y estado de salud actual, recordándole el día de vacunación, desparasitación, profilaxis y próximas consultas de control. Además se motivaran por medios de las redes sociales donde verán la evolución de sus mascotas por medio de fotos y videos, también se les ofrecerán conferencias de temas relacionados con la medicina preventiva esto será para nuestros clientes y personas externas con el fin de crear conciencia y tenerlas como futuros compradores.

Imagen corporativa

Ilustración 3. Imagen corporativa



De acuerdo a la misión y visión se da a conocer la imagen corporativa con la que se pretende que el público objetivo y la sociedad en general conozca esta nueva clínica y su especialidad.

La elección de los colores de la imagen están dados a partir de los valores corporativos, teniendo presente que el azul representa la salud que deseamos de nuestros pacientes, confianza generada desde la cualificación de todos nuestros empleados y el crecimiento que día a día deseamos tener; el color verde impreso en el letrero inferior da a conocer la responsabilidad social que la empresa tiene con relación al medio ambiente y los diferentes espacios verdes con los cuales contarán nuestras instalaciones, con miras a que los pacientes y sus acompañantes se sientan acogidos.

Como símbolos principales se tiene el hueso, la casa y una huella teniendo presente que la motivación principal son las mascotas, con un trato digno y donde se espera que cada persona que asista se sienta como si estuviera en su propia casa, debido a que esto conllevará a un mejor tratamiento y recuperación de los pacientes. Orvifet un espacio de tranquilidad, acogida y cariño para cada uno de sus pacientes.

Análisis técnico operativo

Ficha técnica

Tabla 7. Análisis técnico operativo

| Ficha técnica | |
|---------------------------|---|
| Nombre del proyecto | ORFIVET |
| Denominación del servicio | Clínica de ortopedia y fisioterapia para caninos y felinos |
| Personal requerido | Médico veterinario general, Médico veterinario especializado en fisioterapia, médico veterinario especializado en cirugía, auxiliar veterinario, secretaria, personal de oficios varios, conductor. |
| Vehículo | Para pacientes que se les dificultad llegar a las citas por falta de transporte. |
| Servicios | Fisioterapia, rehabilitación física, gimnasia pasiva, acupuntura, cirugía ortopedia y/o traumática, hospitalización, venta de artículos veterinarios. |

Fisioterapia

“Es el arte y la ciencia del tratamiento físico, es decir el conjunto de técnicas que mediante la aplicación de agentes físicos naturales y artificiales, cura, previene, recupera y readapta a los pacientes susceptibles de recibir tratamiento físico.” (Gallego y Sterin, 2015, 52).

En Orfivet se utilizaran las siguientes técnicas:

Crioterapia

Se utiliza la aplicación un gel frio o congelado con fines terapéuticos, provocando vasoconstricción superficial y vasodilatación profunda, teniendo una acción anti edematosa, antiinflamatoria y analgésica (Gallego y Sterin, 2015, 56).

Termoterapia

A diferencia del agente físico anterior en este se utiliza el calor provocando una vasodilatación local aumentando el aporte de oxígeno y producción de sustancias endógenas tanto analgésicas como antiinflamatorias (Gallego y Sterin, 2015, 58).

En la clínica se tendrá un espacio al aire libre donde se podrán realizar duchas de contraste con agua fría y agua caliente, también se podrá hacer en el consultorio aplicando el gel frío y bolsa de agua caliente mostrando una buena técnica para que el propietario aprende y pueda seguir con la terapia en su casa.

Laser

Significa luz amplificada por emisión estimulada de la radiación. La penetración de esta radiación no profundiza más de la hipodermis, la energía es absorbida por los distintos estratos de la piel (epidermis y dermis). La irradiación laser tiene actividad sobre nervios periféricos y restablecimiento del potencial de acción de nervios dañados, alteración de la producción de prostaglandinas, estimulación de la producción de ATP. Todo este mecanismo nos concluye efectos como analgésicos, antiinflamatorios, y efecto trófico. Esta técnica tiene contraindicaciones en algunos pacientes que estará determinada por nuestro profesional (Gallego y Sterin, 2015, 62).

Magnetoterapia

En la clínica se utilizara campos magnéticos de baja frecuencia sus efectos son principalmente: aumento de mitocondrias, dipolo celular, potencial de membrana, efecto vascular, bioestimulante general, estimulación del sistema inmunitario, liberación de endorfinas, aumento de osteoblastos. Orfivet mostrara una amplia seguridad con

este método terapéutico utilizando en horas diferentes en las que estén programados pacientes con tumores, preñez o micosis (Gallego y Sterin, 2015, 66).

Electroanalgesia

La clínica utilizara TENS (neuro- electro-estimulación- transcutanea) con el fin de provocar acción analgésica de forma no invasiva. Activa circuitos inhibidores supra espinales segmentales y poli segmentales (Gallego y Sterin, 2015, 65).

Masoterapia

“Grupo de manipulaciones sistemáticas y científicas de los tejidos del cuerpo, que se realiza de forma ideal con las manos y tiene el propósito de actuar sobre el sistema nervioso, muscular y circulación general” (Santoscoy, 2018, 469).

Con esta técnica la clínica busca formar un vínculo con el paciente, provocando un tratamiento de relajación para el favoreciendo su circulación, relajación muscular, vasodilatación, eliminación de adherencias y edemas.

Hidroterapia

“La hidroterapia emplea ciertas propiedades del agua para permitir y facilitar la rehabilitación (y en ocasiones el entrenamiento) de los pacientes que encuentran el ejercicio en suelo demasiado difícil o doloroso” (Lindley y Watson, 2015, 167)

La clínica tendrá una piscina y con ayuda de un auxiliar veterinario que se introducirá en esta con cada paciente para hacer los ejercicios correctos y soportar el peso para dar una estabilidad de flotación.

Rehabilitación física

El concepto de rehabilitación física se mostrara como una variedad de planes de ejercicios elaborados por el médico veterinario fisioterapeuta, con el fin de devolverle al paciente el mayor grado de capacidad funcional e independencia, o para fortalecimiento y manejo del peso de pacientes que van a las instalaciones con el propósito de mejorar su comportamiento y ejercitarse.

El servicio de cirugía estará enfocado principalmente para los pacientes que presenten las siguientes alteraciones físicas: Fracturas, rotura de ligamento cruzado, displacia de cadera, displacia de codo, luxación de hombro, luxación de codo, osteomielitis, artrodesis, hernia discal, cauda equina, neoplasias que afecten el aparato esquelético.

Estado de desarrollo

La clínica en la actualidad es un plan de negocios, en el cual su creadora está realizando el anteproyecto analizando cada uno de los componentes, para poder abrir las puertas al público con la seguridad de alcanzar un impacto innovador a la sociedad y tener un funcionamiento eficaz.

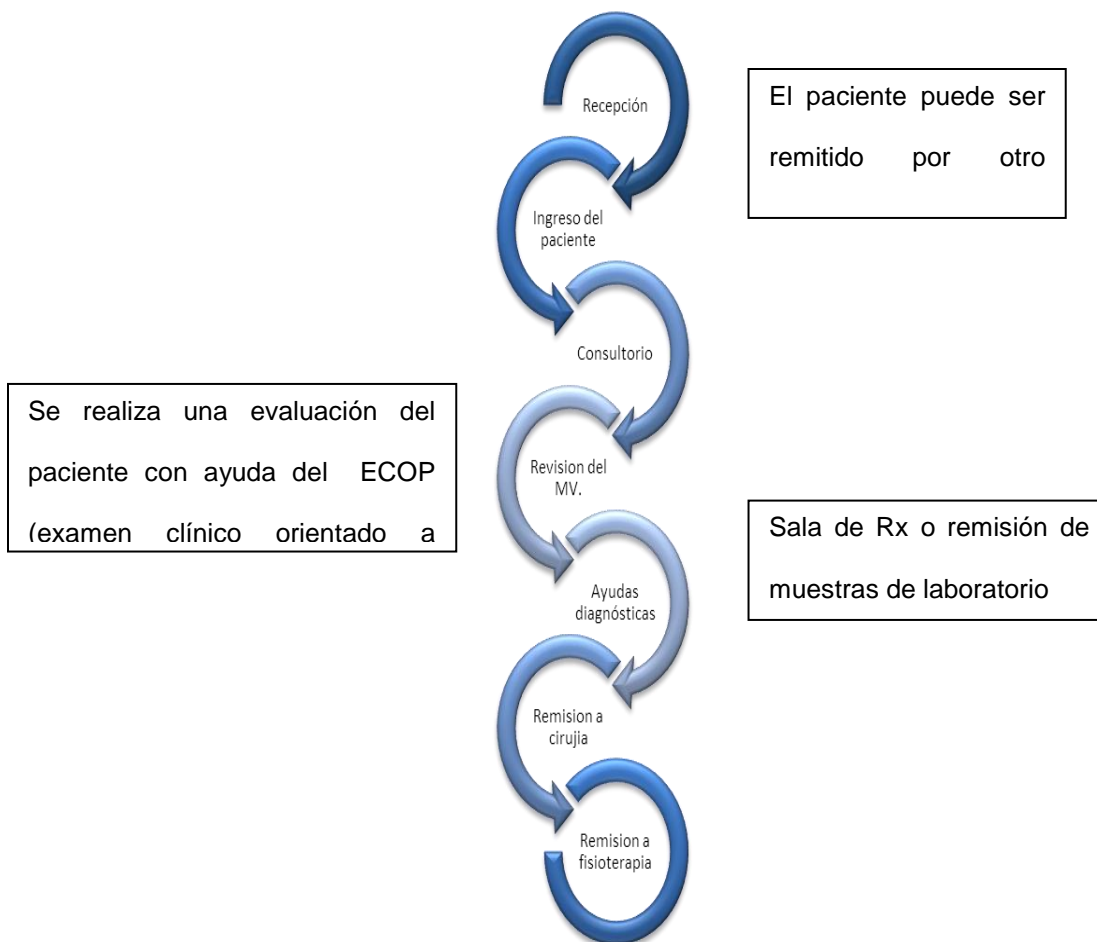
Innovación

La clínica veterinaria Orfivet entra en el mercado colombiano con el fin de crear una innovación en la salud de las mascotas, queriendo mostrar las ramas de la medicina empleadas en la veterinaria y dejando atrás las clínicas convencionales donde se muestra al médico veterinario como el ser especializado en todo. Esta idea ayudara a tener una atención más especializada en cada paciente como se realiza hoy en día en la medicina humana con el fin de tener un diagnóstico y tratamiento focalizado específicamente en su necesidad. Nuestra clínica se centrara en el área de ortopedia y rehabilitación física como fisioterapia y gimnasia pasiva, para esto contaremos con un equipo altamente capacitado un veterinario especializado en cirugías ortopédicas y afecciones del aparato locomotor y un veterinario especializado en fisioterapia con sus estudios y buena experiencia se mostrara al público un lugar donde los caninos y felinos podrán ser atendidos en el momento que presenten una patología que este estrictamente relacionado con la dificultad en la biomecánica del paciente o pacientes que por su raza, genero, especie, edad o peso estén predispuestos a presentarlas en un futuro.

Descripción del proceso

Ingreso de un paciente a Orfivet

Ilustración 4. Procesos de Orfivet



Fuente: Creación propia

Cuando el paciente es nuevo se le realiza el ingreso en la base de datos por parte de la secretaria, luego el médico veterinario lo revisara en el consultorio basándose en el ECOP (examen físico orientado a problemas especializado y dirigido al sistema musculo esquelético) reseña, anamnesis, motivo de consulta, examen clínico general, examen clínico específico orientado al sistema osteomuscular, lista de problemas, lista maestra, diagnóstico diferencial, ayudas diagnósticas como placas radiográficas que se tomaran en el lugar o exámenes de laboratorios serán remitidos), diagnóstico presuntivo, plan terapéutico (en este punto el médico determinara si el paciente será remitido a cirugía ortopédica o de un tratamiento fisiátrico o las dos), fórmula médica, seguimiento del paciente la intensidad de las consultas dependerá de cada paciente según su patología, además se hará un seguimiento vía telefónica y por medio de redes sociales como WhatsApp, Instagram, Facebook y nuestra página web.

En el caso de ser un paciente remitido, la secretaria ingresara al paciente según la remisión de otro médico veterinario y lo atenderá ya sea el cirujano o el médico veterinario fisioterapeuta, siguiendo el mismo protocolo anterior.

Si el paciente no presenta ninguna patología y requiere de los servicios de gimnasia pasiva, se le realizara una valoración por parte del fisioterapeuta el cual determinara cuáles serán los ejercicios y la cantidad de citas que son necesarias para cumplir el objetivo que el propietario espera.

Ilustración 5. Distribución de la planta



Necesidades y requerimientos

Materias primas e insumos

Tabla 8. Insumos

| | |
|------------------------------------|---------------------|
| Escritorio | Lavadora |
| Sillas | Secadora |
| Archivador | Ventilador |
| Mueble organizador | Nevera pequeña |
| Organizador | Microondas |
| Teléfono | Pesa digital |
| Computador | Calentador |
| Impresora | Ventilador |
| Televisor 22" | Nevera pequeña |
| Equipo de vigilancia con 4 cámaras | Microondas |
| Teléfono | Mesa de exploración |
| Impresora | Jaulas |
| Canecas de basura | Medicamentos |
| Sanitario + lava manos | Jeringas |
| Dispensador de agua | Agujas |
| Jaulas pequeñas | Suturas |

| | |
|-----------------------------|------------------|
| Atril | Tubos de muestra |
| Tapete de espuma | Guantes |
| Carro Chevrolet super carry | Algodón |
| Aire acondicionado | Gasas |

Tecnología requerida

Tabla 9. Tecnología requerida

| | |
|-------------------------------|--------------------------------|
| Nebulizador | Campo magnético |
| Glucometro | Equipo Laser |
| Equipo de órganos | Equipo de electro estimulación |
| Monitor multiparametros | Lámpara infrarrojo |
| Máquina de anestesia Moduflex | Banda caminadora |

Localización y tamaño

La clínica ORFIVET estará ubicada en el sur del Valle de Aburra, específicamente en el municipio de la Estrella, el cual está a una distancia de 16 km de la ciudad de Medellín y limita con los municipios de Itagüí, Envigado, Sabaneta, Caldas y Angelópolis. El municipio tiene una población de 54.000 habitantes y está conformado por 23 barrios en el área urbana y doce veredas en el área rural (Dane, 2016)

La clínica tendrá instalaciones de tipo campestre, lo que permitirá tanto a los pacientes como a sus propietarios contar con un espacio más ameno y tranquilo en el momento de realizarse cualquier procedimiento y zonas de recreación y esparcimiento, lo que conllevará a que los futuros visitantes tengan un momento lo menos traumático posible.

Identificación de proveedores

Tabla 10. Proveedores

| | | |
|--------------------|--|---|
| Gabrica | Calle 57 sur N° 48 - 59 | PBX: 448 1027 Saidy.camargo@gabrica.com.co |
| Proplan | Perez y Cardona S.A.S Carrera 42 Nª 84 - 05 | PBX:018000 510842 Servicio.consumidor@co.nestle.com |
| Dantapedia | Calle 42, Carrera 63b | PBX: 311707 7873 dantapedia@gmail.com |
| Ivanagro | Carrera43a N° 11b- 145 | PBX: 316 7700 info@ivanagro.com |
| Tecnomedicas | Calle 50 N° 45 – 61 | PBX:448 9870 contacto@tecnomedica.com.co |
| Visión veterinaria | Calle 19 N° 42 – 45 | PBX: 826 9705 servicio@visionveterinaria.co |
| VIP | Argentina | PBX (54) (11) 4755 7182 info@vipelectromedicina.com.ar |
| ECD Veterianria | Santiago, Chile | PBX: (562) 2789 6240 info@ecdveterinaria.com |
| Estra | Calle 30 N° 55 – 72 | PBX: 350 0050 info@estra.com.co |
| Homecenter | Av los industriales N° 14 – 135 | PBX: 018000 115150 ventaempresas@homecenter.com.co |

Control de calidad

Primer punto de control

Será en la elección del personal que sean personas integras y respetuosas con los animales, se harán pruebas psicotécnicas y entrevistas para realizar una buena elección de secretaria, oficios varios, auxiliar veterinario. Además, contará con un equipo médico veterinaria certificado y capacitado para atender pacientes y tratar de la manera más educado el propietario.

Segundo punto de control

El uso de medicamentos que estén certificados y autorizados por el ICA, registro sanitario y todas las entidades que los protejan para dar y una calidad y validez de nuestro servicios, y así el propietario no tendrá desconfianza con nuestros tratamientos.

Tercer punto de control

Acompañamiento durante los ejercicios de gimnasia pasiva y de fisioterapia por un auxiliar y un médico veterinario que puedan cerciorarse que se estén realizando adecuadamente para evitar lesiones en los pacientes.

Cuarto punto de control

Vigilancia 24 horas de los pacientes hospitalizados ya que necesitan tener un tratamiento estricto y un control fisiológico.

Quinto punto de control

Equipo de quirófano con una buena técnica antiséptica para el control de infecciones en el paciente, ya que la mayoría son heridas profundas que a nivel óseo, con alta porcentaje de contaminación.

Análisis administrativo y organizacional

Grupo emprendedor

Tabla 11. Grupo emprendedor

| DATOS PERSONALES | |
|------------------------|--|
| NOMBRE | Juliana Castañeda Piedrahita |
| DOCUMENTO DE IDENTIDAD | 1.035.866.481 |
| FECHA DE NACIMIENTO | 06 de Noviembre de 1993 |
| LUGAR DE NACIMIENTO | Envigado, Antioquia. |
| ESTADO CIVIL | Soltera |
| CIUDAD | Medellin, Antioquia |
| DIRECCION | Calle 19 # 65 g 68 |
| TELEFONO | 3008847966 |
| EMAIL | july.p2@hotmail.com |

Perfil profesional

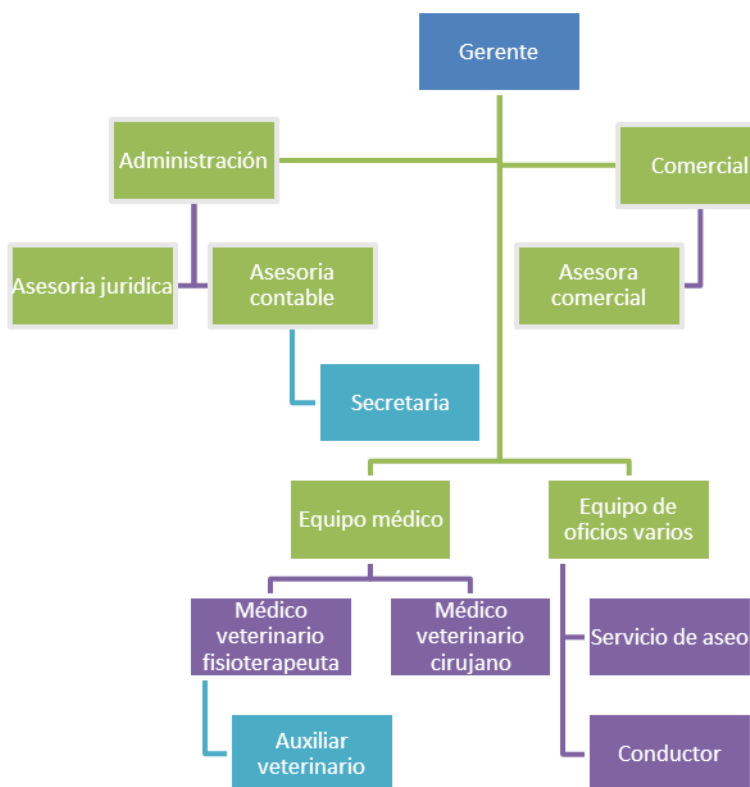
Estudiante de Medicina Veterinaria decimo semestre, una persona responsable y correcta, con grandes aspiraciones y objetivos a nivel profesional, soy honesta en lo que hago y con mente abierta para aprender cada día más con el fin de enriquecer mi crecimiento personal y profesional. Aspirante a tener el título como médica veterinaria en Agosto 2017.

Desde pequeña me enfoque en el cuidado por los animales y a través de los años se convirtió en una pasión, por eso decidí realizarla como mi profesión, con el objetivo de realizar la especialización en el área de pequeños animales; estoy dispuesta actualizarme todos los días con las nuevas técnicas, investigaciones y conocimientos enfatizados principalmente en medicina interna, rehabilitación física y fisioterapia.

Estructura organizacional

El grupo directivo de la clínica tendrá un cronograma de reuniones con el fin de resolver los inconvenientes y evaluar sus próximas estrategias para obtener los logros que se planteen. Las decisiones se tomaran entre el gerente, la asesora contable, un representante del equipo médico y de oficios varios, con el fin de tener todas sus áreas complementadas para formar un solo equipo de trabajo que pueda demostrar un gran desempeño y coordinación en la atención al cliente y el crecimiento financiero. Además de las juntas directivas, también de realizaran eventos de enriquecimiento laboral, como integraciones, comidas, rifas, salidas de campo y otras estrategias que permitan tener un equipo de trabajo integrado y complacido por su empresa, lo cual permitirá que permanezcan un tiempo más prolongado en la empresa.

Ilustración 6. Organigrama Orfivet



Fuente: Creación propia

Gastos de administración y nomina

Tabla 12. Nomina personal de aseo

| | | |
|------------------------------|---------|-------------|
| Salario mínimo | | \$737.718 |
| Auxilio de transporte | | \$83.140 |
| Deducciones | Salud | \$ 32.834 |
| | Pensión | \$ 32.834 |
| | ARL | \$ 4.285 |
| Total sueldo | | \$750.904 |
| Hora extra | | \$3.842 |
| Prestaciones sociales | | |
| Cesantías | | \$820.858 |
| Intereses a las cesantías | | \$98.503 |
| Vacaciones | | \$368.856 |
| Prima de servicios | | \$410.429 |
| Total prestaciones | | \$1.698.646 |
| Aportes parafiscales | | |
| Sena | | \$14.754 |
| ICBF | | \$22.132 |

| | |
|----------------------|----------|
| Caja de compensación | \$29.509 |
| Total parafiscales | \$66.395 |

Tabla 13. Nomina secretaria

| | |
|------------------------------|-------------------|
| Salario mínimo | \$737.718 |
| Auxilio de transporte | \$83.140 |
| Deducciones | Salud \$ 32.834 |
| | Pensión \$ 32.834 |
| | ARL \$ 4.285 |
| Total sueldo | \$750.904 |
| Hora extra | \$3.842 |
| Prestaciones sociales | |
| Cesantías | \$820.858 |
| Intereses a las cesantías | \$98.503 |
| Vacaciones | \$368.856 |
| Prima de servicios | \$410.429 |
| Total prestaciones | \$1.698.646 |
| Aportes parafiscales | |
| Sena | \$14.754 |
| ICBF | \$22.132 |
| Caja de compensación | \$29.509 |
| Total parafiscales | \$66.395 |

Tabla 14. Nomina auxiliar veterinario

| | |
|------------------------------|-------------------|
| Salario mínimo | \$737.718 |
| Auxilio de transporte | \$83.140 |
| Deducciones | Salud \$ 32.834 |
| | Pensión \$ 32.834 |
| | ARL \$ 4.285 |
| Total sueldo | \$750.904 |
| Hora extra | \$3.842 |
| Prestaciones sociales | |
| Cesantías | \$820.858 |
| Intereses a las cesantías | \$98.503 |
| Vacaciones | \$368.856 |
| Prima de servicios | \$410.429 |
| Total prestaciones | \$1.698.646 |
| Aportes parafiscales | |
| Sena | \$14.754 |
| ICBF | \$22.132 |
| Caja de compensación | \$29.509 |
| Total parafiscales | \$66.395 |

Constitución empresa

Sociedad por acciones simplificada que desde el año 2008 se creó con el fin que los futuros emprendedores tuvieran mayor flexibilidad en sus trámites y bajar un poco su presupuesto, esta sociedad nos beneficia ya que permite pertenecer a una o varias personas naturales, el trámite se realiza bajo un documento legal donde solo se hacen responsables del monto de los respectivos aportes, le reduce costos a la empresa, entre otros. La administración de esta sociedad se desarrolla con la asamblea general de accionistas, quien a su vez se define al gerente, quien es el que asume la representación legal de la sociedad (Congreso de la república, 2008).

Comunicación organizacional

El fin de la empresa es tener un equipo de trabajo integro desde el cargo más alto hasta el más bajo, para esto se implementaran reuniones donde se puedan expresar de una manera diplomática el comportamiento de los últimos 15 días de cada empleado, todas las decisiones tomadas en estas reuniones quedaran de forma escrita así como cualquier permiso, renuncia, comunicado, acta, suspensión, entre otras. En el momento de cualquier inconformidad el protocolo a seguir será según el organigrama de forma ascendente según sea su grado de importancia, esto será una normatividad de la empresa la cual se debe respetar desde el momento que se firme el contrato.

Impacto del proyecto

La clínica Orfivet como empresa socialmente responsable busca generar un impacto social y económico a partir de la generación de empleo en las diferentes áreas por las cuales está compuesta, entre estas hay una variedad de contratos a término fijo con vinculación directa y por prestación de servicios, de esta manera se lograría una estabilidad para la clínica al contar con un personal continuo que permita un correcto flujo de servicio.

Actualmente se tiene pensando puestos laborales en secretariado general, oficios varios, conductor, auxiliar veterinario, médico veterinario y contador, cada uno con sus respectivos perfiles ocupacionales y responsabilidades. Cabe aclarar que para la ocupación de dichos cargos se contará con un proceso de selección de personal según lo tiene establecido el Código Sustantivo del Trabajo de Colombia.

Por otra parte esta empresa procurara generar un impacto en su entorno social inmediato; la promoción de valores esenciales para una mejor y sana convivencia, por medio del cual se evitara la eutanasia en mascotas con una posibilidad de tratamiento y rehabilitación física. Se tiene pensando un plan de formación y capacitación periódica no solo para su personal, sino también para los clientes y personas interesadas en el bienestar animal, procurando de esta manera contar con una atención horizontal, es decir de igual de condiciones y que los conceptos de fisioterapia, rehabilitación física y gimnasia pasiva para las mascotas sean más cercanos al igual que la facilidad de las cirugías ortopédicas.

Por último se busca generar un impacto ambiental positivo, atendiendo a toda la normatividad de momento de funcionamiento de la Clínica desde un mandril adecuado de las basuras y material biológico, contando con alianzas estratégicas con empresas que cuentan con certificación de manejo adecuado y depósito final de este tipo de residuos.

Registros, licencias y leyes regulatorias.

A continuación se enuncian la legislación regulatoria para abrir un hospital, clínica o centro veterinario tomando como guía la asociación colombiana de médicos veterinarios de Antioquia (VEPA Antioquia), y el consejo profesional de medicina veterinaria y zootecnia de Colombia (COMVEZCOL).

Resolución número 001478 de 10 de mayo de 2006

Por el cual se expiden normas para el control, seguimiento y vigilancia de la importación, exportación, procesamiento, síntesis, fabricación, distribución, dispensación, compra, venta, destrucción y uso de sustancias sometidas a fiscalización, medicamentos o cualquier otro producto que las contengan y sobre aquellas que son monopolio del estado.

Decreto 2257 de 1986

Por el cual se reglamentan parcialmente los títulos VII y XI de la ley 09 de 1979, en cuanto a investigación, prevención y control de zoonosis. De las autorizaciones, las licencias sanitarias, los permisos salvoconductos, registros y certificados. De las medidas de seguridad los procedimientos y sanciones.

Ley 9 de 1979

Por el cual se dictan medidas sanitarias para los establecimientos abiertos al público.

Ley 576 del 2000

Por la cual se expide el Código de Ética para el ejercicio profesional de la medicina veterinaria, la medicina veterinaria y zootecnia y la zootecnia en Colombia.

Ley 73 de 1985

Por la cual se dictan normas para el ejercicio de las profesiones medicina veterinaria, medicina veterinaria y zootecnia, zootecnia.

Decreto 351 del 2014

Por el cual se reglamenta la gestión integral de residuos hospitalarios y similares.

Decreto 4741 de 2005

Por el cual se reglamenta parcialmente la prevención y manejo de los residuos o desechos peligrosos generados en el marco de la gestión integral.

Resolución 1164 de 2002

Por la cual se adopta el Manual de Procedimientos para la gestión integral de los residuos hospitalarios y similares.

Financiero

Tabla 15. Información de variables económicas y del servicio

| | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|----------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
| IPC PROYECTADO | 5,00% | 5,00% | 5,00% | 5,00% | 5,00% |
| PIB PROYECTADO | 3,00% | 3,50% | 5,00% | 5,00% | 5,00% |

1. INFORMACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

| | |
|----------------------------|----|
| CANT. PRODUCTOS O SERVICIO | 19 |
|----------------------------|----|

| | |
|----|-----------------------|
| 1 | Consulta |
| 2 | Cirugía |
| 3 | Guamor Concentrado |
| 4 | Max Concentrado |
| 5 | Naturalis Concentrado |
| 6 | Proplan Concentrado |
| 7 | Excellent Concentrado |
| 8 | Fancy feast |
| 9 | Endogard pequeños |
| 10 | Endogard medianos |
| 11 | Endogard grandes |
| 12 | Rondel |
| 13 | Rondel puppy |
| 14 | Effipro gatos |
| 15 | Effipro perros |
| 16 | Capstar |
| 17 | Comfortis |
| 18 | Hospitalización |
| 19 | Puerta a puerta |

Tabla 16. Información plan de mercadeo

| INGRESOS OPERATIVOS (Producto o servicio) | | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|--|------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| | | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
| FACTOR CRECIMIENTO UNIDADES | | | 20,00% | 20,00% | 20,00% | 20,00% |
| FACTOR INCREMENTO PRECIOS | | | 5,00% | 5,00% | 5,00% | 5,00% |
| Consulta | Cantidades | 1.152 | 1.382 | 1.659 | 1.991 | 2.389 |
| | Precio unitario | 45.000 | 47.250 | 49.613 | 52.093 | 54.698 |
| | | 51.840.000 | 65.318.400 | 82.301.184 | 103.699.492 | 130.661.360 |
| Cirugía | Cantidades | 36 | 43 | 52 | 62 | 75 |
| | Precio unitario | 700.000 | 735.000 | 771.750 | 810.338 | 850.854 |
| | | 25.200.000 | 31.752.000 | 40.007.520 | 50.409.475 | 63.515.939 |
| Guamor Concentrado | Cantidades | 552 | 662 | 795 | 954 | 1.145 |
| | Precio unitario | 27.176 | 28.534 | 29.961 | 31.459 | 33.032 |
| | | 15.000.930 | 18.901.172 | 23.815.476 | 30.007.500 | 37.809.450 |
| Maz Concentrado | Cantidades | 312 | 374 | 449 | 539 | 647 |
| | Precio unitario | 71.855 | 75.448 | 79.220 | 83.181 | 87.340 |
| | | 22.418.730 | 28.247.600 | 35.591.976 | 44.845.889 | 56.505.821 |
| Naturalis Concentrado | Cantidades | 228 | 274 | 328 | 394 | 473 |
| | Precio unitario | 89.985 | 94.485 | 99.209 | 104.169 | 109.378 |
| | | 20.516.655 | 25.850.985 | 32.572.241 | 41.041.024 | 51.711.691 |
| Proplan Concentrado | Cantidades | 1.008 | 1.210 | 1.452 | 1.742 | 2.090 |
| | Precio unitario | 99.628 | 104.609 | 109.840 | 115.332 | 121.098 |
| | | 100.424.730 | 126.535.160 | 159.434.301 | 200.887.220 | 253.117.897 |
| Excellent Concentrado | Cantidades | 180 | 216 | 259 | 311 | 373 |
| | Precio unitario | 56.209 | 59.019 | 61.970 | 65.068 | 68.322 |
| | | 10.117.530 | 12.748.088 | 16.062.591 | 20.238.864 | 25.500.969 |
| Fancy feast | Cantidades | 36 | 43 | 52 | 62 | 75 |
| | Precio unitario | 4.120 | 4.326 | 4.542 | 4.769 | 5.008 |
| | | 148.320 | 186.893 | 235.473 | 296.696 | 373.837 |
| Endogard pequeños | Cantidades | 60 | 72 | 86 | 104 | 124 |
| | Precio unitario | 8.688 | 9.122 | 9.578 | 10.057 | 10.560 |
| | | 521.250 | 656.775 | 827.537 | 1.042.696 | 1.313.797 |
| Endogard medianos | Cantidades | 60 | 72 | 86 | 104 | 124 |
| | Precio unitario | 14.625 | 15.356 | 16.124 | 16.930 | 17.777 |
| | | 877.500 | 1.105.650 | 1.393.119 | 1.755.330 | 2.211.716 |
| Endogard grandes | Cantidades | 60 | 72 | 86 | 104 | 124 |
| | Precio unitario | 41.125 | 43.181 | 45.340 | 47.607 | 49.988 |
| | | 2.467.500 | 3.109.050 | 3.917.403 | 4.935.928 | 6.219.269 |

| | | | | | | |
|-----------------------------------|------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Rondel | Cantidades | 180 | 216 | 259 | 311 | 373 |
| | Precio unitario | 7.396 | 7.766 | 8.154 | 8.562 | 8.990 |
| | | 1.331.250 | 1.677.375 | 2.113.493 | 2.663.001 | 3.355.381 |
| Rondel puppy | Cantidades | 120 | 144 | 173 | 207 | 249 |
| | Precio unitario | 5.938 | 6.234 | 6.546 | 6.873 | 7.217 |
| | | 712.500 | 897.750 | 1.131.165 | 1.425.268 | 1.795.838 |
| Effipro gatos | Cantidades | 36 | 43 | 52 | 62 | 75 |
| | Precio unitario | 19.750 | 20.738 | 21.774 | 22.863 | 24.006 |
| | | 711.000 | 895.860 | 1.128.784 | 1.422.267 | 1.792.057 |
| Effipro perros | Cantidades | 180 | 216 | 259 | 311 | 373 |
| | Precio unitario | 16.167 | 16.975 | 17.824 | 18.715 | 19.651 |
| | | 2.910.000 | 3.666.600 | 4.619.916 | 5.821.094 | 7.334.579 |
| Capstar | Cantidades | 120 | 144 | 173 | 207 | 249 |
| | Precio unitario | 20.206 | 21.217 | 22.277 | 23.391 | 24.561 |
| | | 2.424.750 | 3.055.185 | 3.849.533 | 4.850.412 | 6.111.519 |
| Comfortis | Cantidades | 300 | 360 | 432 | 518 | 622 |
| | Precio unitario | 27.848 | 29.240 | 30.702 | 32.237 | 33.849 |
| | | 8.354.250 | 10.526.355 | 13.263.207 | 16.711.641 | 21.056.668 |
| Hospitalización | Cantidades | 864 | 1.037 | 1.244 | 1.493 | 1.792 |
| | Precio unitario | 42.000 | 44.100 | 46.305 | 48.620 | 51.051 |
| | | 36.288.000 | 45.722.880 | 57.610.829 | 72.589.644 | 91.462.952 |
| Puerta a puerta | Cantidades | 288 | 346 | 415 | 498 | 597 |
| | Precio unitario | 15.000 | 15.750 | 16.538 | 17.364 | 18.233 |
| | | 4.320.000 | 5.443.200 | 6.858.432 | 8.641.624 | 10.888.447 |
| TOTAL INGRESOS PROYECTADOS | | 306.584.895 | 386.296.968 | 486.734.179 | 613.285.066 | 772.739.183 |

| ESTRATEGIAS DE MERCADEO | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|---------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
| Publicidad | 5.000.000 | 4.000.000 | 3.000.000 | 2.000.000 | 2.000.000 |
| | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| TOTAL COSTOS ESTRATEGIAS | 5.000.000 | 4.000.000 | 3.000.000 | 2.000.000 | 2.000.000 |

Tabla 17. Información plan operativo

| COSTOS VARIABLES | | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|--------------------------------|-----------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| | | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
| FACTOR INCR. COSTO YBLE | | | 5,00% | 5,00% | 5,00% | 5,00% |
| Consulta | Cantidades | 1.152 | 1.382 | 1.659 | 1.991 | 2.389 |
| | Costo unitario | 3.000 | 3.150 | 3.308 | 3.473 | 3.647 |
| | | 3.456.000 | 4.354.560 | 5.486.746 | 6.913.299 | 8.710.757 |
| Cirugía | Cantidades | 36 | 43 | 52 | 62 | 75 |
| | Costo unitario | 210.000 | 220.500 | 231.525 | 243.101 | 255.256 |
| | | 7.560.000 | 9.525.600 | 12.002.256 | 15.122.843 | 19.054.782 |
| Guamor Concentrado | Cantidades | 552 | 662 | 795 | 954 | 1.145 |
| | Costo unitario | 21.740 | 22.828 | 23.969 | 25.167 | 26.426 |
| | | 12.000.744 | 15.120.937 | 19.052.381 | 24.006.000 | 30.247.560 |
| Max Concentrado | Cantidades | 312 | 374 | 449 | 539 | 647 |
| | Costo unitario | 57.484 | 60.358 | 63.376 | 66.545 | 69.872 |
| | | 17.934.984 | 22.598.080 | 28.473.581 | 35.876.712 | 45.204.657 |
| Naturalis Concentrado | Cantidades | 228 | 274 | 328 | 394 | 473 |
| | Costo unitario | 71.988 | 75.588 | 79.367 | 83.335 | 87.502 |
| | | 16.413.324 | 20.680.788 | 26.057.793 | 32.832.819 | 41.369.352 |
| Proplan Concentrado | Cantidades | 1.008 | 1.210 | 1.452 | 1.742 | 2.090 |
| | Costo unitario | 79.702 | 83.687 | 87.872 | 92.265 | 96.878 |
| | | 80.339.784 | 101.228.128 | 127.547.441 | 160.709.776 | 202.494.317 |
| Excellent Concentrado | Cantidades | 180 | 216 | 259 | 311 | 373 |
| | Costo unitario | 44.967 | 47.215 | 49.576 | 52.055 | 54.657 |
| | | 8.094.024 | 10.198.470 | 12.850.073 | 16.191.091 | 20.400.775 |
| Fancy feast | Cantidades | 36 | 43 | 52 | 62 | 75 |
| | Costo unitario | 3.296 | 3.461 | 3.634 | 3.816 | 4.006 |
| | | 118.656 | 149.507 | 188.378 | 237.357 | 299.069 |
| Endogard pequeños | Cantidades | 60 | 72 | 86 | 104 | 124 |
| | Costo unitario | 6.950 | 7.298 | 7.662 | 8.045 | 8.448 |
| | | 417.000 | 525.420 | 662.029 | 834.157 | 1.051.038 |
| Endogard medianos | Cantidades | 60 | 72 | 86 | 104 | 124 |
| | Costo unitario | 11.700 | 12.285 | 12.899 | 13.544 | 14.221 |
| | | 702.000 | 884.520 | 1.114.495 | 1.404.264 | 1.769.373 |
| Endogard grandes | Cantidades | 60 | 72 | 86 | 104 | 124 |
| | Costo unitario | 32.900 | 34.545 | 36.272 | 38.086 | 39.990 |
| | | 1.974.000 | 2.487.240 | 3.133.922 | 3.948.742 | 4.975.415 |
| Rondel | Cantidades | 180 | 216 | 259 | 311 | 373 |
| | Costo unitario | 5.917 | 6.213 | 6.523 | 6.849 | 7.192 |
| | | 1.065.000 | 1.341.900 | 1.690.794 | 2.130.400 | 2.684.305 |
| Rondel puppy | Cantidades | 120 | 144 | 173 | 207 | 249 |
| | Costo unitario | 4.750 | 4.988 | 5.237 | 5.499 | 5.774 |
| | | 570.000 | 718.200 | 904.932 | 1.140.214 | 1.436.670 |
| Effipro gatos | Cantidades | 36 | 43 | 52 | 62 | 75 |
| | Costo unitario | 15.800 | 16.590 | 17.420 | 18.290 | 19.205 |
| | | 568.800 | 716.688 | 903.027 | 1.137.814 | 1.433.645 |
| Effipro perros | Cantidades | 180 | 216 | 259 | 311 | 373 |
| | Costo unitario | 12.933 | 13.580 | 14.259 | 14.972 | 15.721 |
| | | 2.328.000 | 2.933.280 | 3.695.933 | 4.656.875 | 5.867.663 |
| Capstar | Cantidades | 120 | 144 | 173 | 207 | 249 |
| | Costo unitario | 16.165 | 16.973 | 17.822 | 18.713 | 19.649 |
| | | 1.939.800 | 2.444.148 | 3.079.626 | 3.880.329 | 4.889.215 |

| | | | | | | |
|------------------|-----------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Comfortis | Cantidades | 300 | 360 | 432 | 518 | 622 |
| | Costo unitario | 22.278 | 23.392 | 24.561 | 25.790 | 27.079 |
| | | 6.683.400 | 8.421.084 | 10.610.566 | 13.369.313 | 16.845.334 |

| | | | | | | |
|------------------------|-----------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Hospitalización | Cantidades | 864 | 1.037 | 1.244 | 1.493 | 1.792 |
| | Costo unitario | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

| | | | | | | |
|------------------------|-----------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Puerta a puerta | Cantidades | 288 | 346 | 415 | 498 | 597 |
| | Costo unitario | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

| | | | | | |
|-------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| TOTAL COSTOS VARIABLES | 162.165.516 | 204.328.550 | 257.453.973 | 324.392.006 | 408.733.928 |
|-------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|

| | | | | | |
|---------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| COSTOS FIJOS | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|---------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|

| | | | | | |
|-------------------------------|------------------|-------|-------|-------|-------|
| FACTOR INCREMENTO COST | Valor mes | 3,00% | 3,00% | 3,00% | 3,00% |
|-------------------------------|------------------|-------|-------|-------|-------|

| | | | | | | |
|------------------------|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Servicios publicos | 400.000 | 4.800.000 | 4.944.000 | 5.092.320 | 5.245.090 | 5.402.442 |
| mantenimiento vehiculo | 300.000 | 3.600.000 | 3.708.000 | 3.819.240 | 3.933.817 | 4.051.832 |
| Arriendo | 600.000 | 7.200.000 | 7.416.000 | 7.638.480 | 7.867.634 | 8.103.663 |
| implementos de aseo | 200.000 | 2.400.000 | 2.472.000 | 2.546.160 | 2.622.545 | 2.701.221 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

| | | | | | |
|---------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| TOTAL COSTOS FIJOS | 18.000.000 | 18.540.000 | 19.096.200 | 19.669.086 | 20.259.159 |
|---------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|

| | | | | | |
|--------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| GASTOS OPERATIVOS | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|--------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|

| | | | | | |
|-------------------------------|------------------|-------|-------|-------|-------|
| FACTOR INCREMENTO GAST | Valor mes | 3,00% | 3,00% | 3,00% | 3,00% |
|-------------------------------|------------------|-------|-------|-------|-------|

| | | | | | | |
|-----------|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| papeleria | 100.000 | 1.200.000 | 1.236.000 | 1.273.080 | 1.311.272 | 1.350.611 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

| | | | | | |
|-----------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| SUBTOTAL GASTOS OPERATIVOS | 1.200.000 | 1.236.000 | 1.273.080 | 1.311.272 | 1.350.611 |
|-----------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|

| | | | | | |
|------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Gasto por depreciación | 14.673.941 | 14.673.941 | 14.673.941 | 12.838.674 | 12.838.674 |
| Gasto por amortización | 333.333 | 333.333 | 333.333 | 0 | 0 |
| Gasto por impuestos | 725 | 3.962 | 4.974 | 6.249 | 7.854 |
| Gasto por publicidad | 5.000.000 | 4.000.000 | 3.000.000 | 2.000.000 | 2.000.000 |
| Gasto por salarios | 111.421.440 | 116.992.512 | 122.842.138 | 128.984.244 | 135.433.457 |

| | | | | | |
|--------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| TOTAL GASTOS OPERATIVOS | 132.629.439 | 137.239.748 | 142.127.466 | 145.140.440 | 151.630.596 |
|--------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|

ACTIVOS FIJOS**MUEBLES, ENSERES Y EQ. OFICINA**

| | VALOR |
|-------------------------|-----------|
| Escritorio | 1.500.000 |
| Silla escritorio | 479.400 |
| Archivador | 1.137.000 |
| Mueble organizador | 389.900 |
| Organizador | 319.600 |
| Silla 4 puestos | 342.900 |
| Silla | 135.000 |
| Cajonero 5 gavetas | 539.700 |
| Cajonero de mesa x3 | 55.800 |
| Mesas, jaulas, camillas | 7.153.890 |
| Tapete espuma | 135.000 |
| Otros elementos | 754.200 |

12.942.390

Vida útil años 5

Vr. Salvamento 0

Dep. Anual 2.588.478

MAQUINARIA Y EQUIPO

| | |
|---------------------|------------|
| Equipos medicos | 33.156.180 |
| Dispensador de agua | 75.000 |
| Lavadora | 1.300.000 |
| Secadora | 2.100.000 |
| Ventilador | 199.800 |
| Nevera pequeña | 455.000 |
| Microondas | 200.000 |
| Calentador | 165.000 |

37.650.980

Vida útil años 5

Vr. Salvamento 0

Dep. Anual 7.530.196

VEHICULOS

| | |
|-----------------------------|------------|
| Carro Chevrolet super carry | 13.600.000 |
| 0 | 0 |
| 0 | 0 |
| 0 | 0 |
| 0 | 0 |

13.600.000

Vida útil años 5

Vr. Salvamento 0

Dep. Anual 2.720.000

EQUIPO DE COMPUTO

| | |
|------------------------------------|-----------|
| Teléfono | 320.000 |
| Computador | 3.196.800 |
| Impresora | 1.040.000 |
| Televisor 22" | 399.000 |
| Equipo de vigilancia con 4 cámaras | 550.000 |

5.505.800

Vida útil año 3

Vr. Salvamen 0

Dep. Anual 1.835.267

INTANGIBLES Y SOFTWARE

| | |
|-----------------------|-----------|
| software de operación | 1.000.000 |
| 0 | 0 |
| 0 | 0 |

1.000.000

Vida útil año 3

Amortizaciol 333.333

| INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJO | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|--------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Total activos fijos invertidos | 70.699.170 | | | | | |
| TOTAL INVERSIÓN | 70.699.170 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| TOTAL DEPRECIACIÓN | | 14.673.941 | 14.673.941 | 14.673.941 | 12.838.674 | 12.838.674 |
| TOTAL AMORTIZACIÓN | | 333.333 | 333.333 | 333.333 | 0 | 0 |

Tabla 18. Plan administrativo

| SALARIOS | | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|-------------------------------|------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| FACTOR INCREMENTO SALA | Valor mes | | 5,00% | 5,00% | 5,00% | 5,00% |
| Veterinario 1 | 2.340.000 | 28.080.000 | 29.484.000 | 30.958.200 | 32.506.110 | 34.131.416 |
| Veterinario 2 | 2.340.000 | 28.080.000 | 29.484.000 | 30.958.200 | 32.506.110 | 34.131.416 |
| Secretaria | 2.302.560 | 27.630.720 | 29.012.256 | 30.462.869 | 31.986.012 | 33.585.313 |
| Oficios Varios | 1.151.280 | 13.815.360 | 14.506.128 | 15.231.434 | 15.993.006 | 16.792.656 |
| Auxiliar veterinario | 1.151.280 | 13.815.360 | 14.506.128 | 15.231.434 | 15.993.006 | 16.792.656 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| TOTAL NOMINA | | 111.421.440 | 116.992.512 | 122.842.138 | 128.984.244 | 135.433.457 |

Tabla 19. Financiación

| CAPITAL DE TRABAJO | | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|--|-------------------|--------------------|----------------------|--------------------|------------------------|--------------------|
| Meses de capital de trabajo al | 3 | 74.446.920 | | | | |
| Días de existencia de inventari | 5 | 4.258.124 | | | | |
| TOTAL CAPITAL DE TRABAJO | | 78.705.044 | | | | |
| TOTAL INVERSIÓN | | 149.404.214 | | | | |
| FINANCIACIÓN | | | | | | |
| Recursos propios | 58.500.000 | | TMRR | 18,00% | CPP Proveedor | 0,00% |
| Crédito con terceros | 90.904.214 | | Yr. Cuota mes | 2.537.787 | CPP Otro pasivo | 0,00% |
| Plazo del crédito en meses | 60 | | | | | |
| Tasa de interés proyectada cré | 25,00% | 1,877% | | | | |
| Tasa de interés esperada inver | 0,00% | | | | | |
| Tasa de impuestos | 25,00% | | | | | |
| Días de inventarios | 60 | | | | | |
| Saldo mínimo en caja | 5.000.000 | | | | | |
| Cuentas por cobrar | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inventario mercancías | | 27.027.586 | 34.054.758 | 42.908.996 | 54.065.334 | 68.122.321 |
| Proveedores | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Ventas de contado | | 306.584.895 | 386.296.968 | 486.734.179 | 613.285.066 | 772.739.183 |
| Compras de contado | | 162.165.516 | 204.328.550 | 257.453.973 | 324.392.006 | 408.733.928 |

Tabla 20. Ingresos

| | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|----------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Consulta | 51.840.000 | 65.318.400 | 82.301.184 | 103.699.492 | 130.661.360 |
| Cirugía | 25.200.000 | 31.752.000 | 40.007.520 | 50.409.475 | 63.515.939 |
| Guamor Concentrado | 15.000.930 | 18.901.172 | 23.815.476 | 30.007.500 | 37.809.450 |
| Max Concentrado | 22.418.730 | 28.247.600 | 35.591.976 | 44.845.889 | 56.505.821 |
| Naturalis Concentrado | 20.516.655 | 25.850.985 | 32.572.241 | 41.041.024 | 51.711.691 |
| Proplan Concentrado | 100.424.730 | 126.535.160 | 159.434.301 | 200.887.220 | 253.117.897 |
| Excellent Concentrado | 10.117.530 | 12.748.088 | 16.062.591 | 20.238.864 | 25.500.969 |
| Fancy feast | 148.320 | 186.883 | 235.473 | 296.696 | 373.837 |
| Endogard pequeños | 521.250 | 656.775 | 827.537 | 1.042.696 | 1.313.797 |
| Endogard medianos | 877.500 | 1.105.650 | 1.393.119 | 1.755.330 | 2.211.716 |
| Endogard grandes | 2.467.500 | 3.109.050 | 3.917.403 | 4.935.928 | 6.219.269 |
| Rondel | 1.331.250 | 1.677.375 | 2.113.493 | 2.663.001 | 3.355.381 |
| Rondel puppy | 712.500 | 897.750 | 1.131.165 | 1.425.268 | 1.795.838 |
| Effipro gatos | 711.000 | 895.860 | 1.128.784 | 1.422.267 | 1.792.057 |
| Effipro perros | 2.910.000 | 3.666.600 | 4.619.916 | 5.821.094 | 7.334.579 |
| Capstar | 2.424.750 | 3.055.185 | 3.849.533 | 4.850.412 | 6.111.519 |
| Comfortis | 8.354.250 | 10.526.355 | 13.263.207 | 16.711.641 | 21.056.668 |
| Hospitalización | 36.288.000 | 45.722.880 | 57.610.829 | 72.589.644 | 91.462.952 |
| TOTAL INGRESOS OPERATIVOS | 306.584.895 | 386.296.968 | 486.734.179 | 613.285.066 | 772.739.183 |
| Ingresos financieros | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| TOTAL INGRESOS | 306.584.895 | 386.296.968 | 486.734.179 | 613.285.066 | 772.739.183 |

| Análisis vertical año 1 | |
|-------------------------|-----|
| Consulta | 17% |
| Cirugía | 8% |
| Guamor Concentrado | 5% |
| Max Concentrado | 7% |
| Naturalis Concentrado | 7% |
| Proplan Concentrado | 33% |
| Excellent Concentrado | 3% |
| Fancy feast | 0% |
| Endogard pequeños | 0% |
| Endogard medianos | 0% |
| Endogard grandes | 1% |
| Rondel | 0% |
| Rondel puppy | 0% |
| Effipro gatos | 0% |
| Effipro perros | 1% |
| Capstar | 1% |
| Comfortis | 3% |
| Hospitalización | 12% |
| Puerta a puerta | 1% |

Tabla 21. Egresos

| | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|---------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Costos variables | 162.165.516 | 204.328.550 | 257.453.973 | 324.392.006 | 408.733.928 |
| Costos fijos | 18.000.000 | 18.540.000 | 19.096.200 | 19.669.086 | 20.259.159 |
| Servicios publicos | 4.800.000 | 4.944.000 | 5.092.320 | 5.245.090 | 5.402.442 |
| mantenimiento vehiculo | 3.600.000 | 3.708.000 | 3.819.240 | 3.933.817 | 4.051.832 |
| Arriendo | 7.200.000 | 7.416.000 | 7.638.480 | 7.867.634 | 8.103.663 |
| implementos de aseo | 2.400.000 | 2.472.000 | 2.546.160 | 2.622.545 | 2.701.221 |
| TOTAL COSTOS | 180.165.516 | 222.868.550 | 276.550.173 | 344.061.092 | 428.993.086 |
| Gastos operativos | 132.629.439 | 137.239.748 | 142.127.466 | 145.140.440 | 151.630.596 |
| papeleria | 1.200.000 | 1.236.000 | 1.273.080 | 1.311.272 | 1.350.611 |
| Gasto por depreciación | 14.673.941 | 14.673.941 | 14.673.941 | 12.838.674 | 12.838.674 |
| Gasto por amortización | 333.333 | 333.333 | 333.333 | 0 | 0 |
| Gasto por impuestos | 725 | 3.962 | 4.974 | 6.249 | 7.854 |
| Gasto por publicidad | 5.000.000 | 4.000.000 | 3.000.000 | 2.000.000 | 2.000.000 |
| Gasto por salarios | 111.421.440 | 116.992.512 | 122.842.138 | 128.984.244 | 135.433.457 |
| Gastos financieros | 17.346.420 | 10.521.599 | 3.696.778 | 0 | 0 |
| TOTAL GASTOS | 149.975.860 | 147.761.348 | 145.824.244 | 145.140.440 | 151.630.596 |
| TOTAL EGRESOS | 330.141.376 | 370.629.898 | 422.374.417 | 489.201.532 | 580.623.682 |

| Análisis vertical año 1 | |
|-------------------------|-----|
| Costos variables | 49% |
| Costos fijos | 5% |
| Gastos administrativos | 40% |
| Gastos financieros | 5% |

| Análisis horizontal egresos | |
|-----------------------------|-----|
| 2017 | |
| 2018 | 12% |
| 2019 | 14% |
| 2020 | 16% |
| 2021 | 19% |

Tabla 22. Estado de resultados

| ESTADO DE RESULTADOS | | | | | |
|---|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Concepto | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
| Ventas | 306.584.895 | 386.296.968 | 486.734.179 | 613.285.066 | 772.739.183 |
| Costos | 180.165.516 | 222.868.550 | 276.550.173 | 344.061.092 | 428.993.086 |
| Utilidad Bruta | 126.419.379 | 163.428.418 | 210.184.006 | 269.223.974 | 343.746.097 |
| Gastos operativos | 132.629.439 | 137.239.748 | 142.127.466 | 145.140.440 | 151.630.596 |
| Utilidad antes impuestos e intereses | -6.210.060 | 26.188.669 | 68.056.540 | 124.083.534 | 192.115.501 |
| Gastos financieros | 17.346.420 | 10.521.599 | 3.696.778 | 0 | 0 |
| Ingresos financieros | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Utilidad antes de impuestos | -23.556.481 | 15.667.070 | 64.359.762 | 124.083.534 | 192.115.501 |
| Impuestos | 0 | 3.916.767 | 16.089.941 | 31.020.883 | 48.028.875 |
| Utilidad neta | -23.556.481 | 11.750.302 | 48.269.822 | 93.062.650 | 144.086.626 |

Tabla 23. Flujo de efectivo

| | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|--|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| SALDO INICIAL | 0 | 74.446.920 | 12.826.846 | 6.172.613 | 42.467.240 | 152.143.169 |
| FUENTES DE EFECTIVO: | | | | | | |
| Ventas de contado | | 306.584.895 | 386.296.968 | 486.734.179 | 613.285.066 | 772.739.183 |
| Recuperación de cartera | | | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Adquisición de préstamos | 90.904.214 | | | | | |
| Aportes de capital | 58.500.000 | | | | | |
| Rendimientos financieros | | | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Venta de activos fijos | | | | | | |
| TOTAL FUENTES | 149.404.214 | 306.584.895 | 386.296.968 | 486.734.179 | 613.285.066 | 772.739.183 |
| USOS DE EFECTIVO | | | | | | |
| Costos operativos | | 202.934.978 | 229.895.723 | 285.404.410 | 355.217.431 | 443.050.073 |
| Gastos operativos | | 132.629.439 | 137.239.748 | 142.127.466 | 145.140.440 | 151.630.596 |
| Pago de proveedores | | | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión en activos fijos e inventarios | 74.957.294 | | | | | |
| Servicio de la deuda | | 30.301.405 | 30.301.405 | 30.301.405 | 0 | 0 |
| Intereses | | 17.346.420 | 10.521.599 | 3.696.778 | 0 | 0 |
| Impuestos | | | 0 | 3.916.767 | 16.089.941 | 31.020.883 |
| Dividendos | | | | | | |
| Depreciación y amortización (-) | | -15.007.274 | -15.007.274 | -15.007.274 | -12.838.674 | -12.838.674 |
| TOTAL USOS | 74.957.294 | 368.204.969 | 392.951.201 | 450.439.552 | 503.609.137 | 612.862.878 |
| EXCEDENTE O DÉFICIT EFECTIVO | 74.446.920 | -61.620.074 | -6.654.233 | 36.294.627 | 109.675.929 | 159.876.305 |
| SALDO FINAL DE EFECTIVO | 74.446.920 | 12.826.846 | 6.172.613 | 42.467.240 | 152.143.169 | 312.019.473 |

Tabla 24. Balance general

| | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|-------------------------------------|--------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Activos corrientes | | | | | | |
| Disponible | 74.446.920 | 5.000.000 | 5.000.000 | 5.000.000 | 5.000.000 | 5.000.000 |
| Inversiones temporales | | 7.826.846 | 1.172.613 | 37.467.240 | 147.143.169 | 307.019.473 |
| Deudores (cuentas por cobrar) | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inventarios | 4.258.124 | 27.027.586 | 34.054.758 | 42.908.996 | 54.065.334 | 68.122.321 |
| Otros activos | | | | | | |
| Total activo corriente | 78.705.044 | 39.854.432 | 40.227.372 | 85.376.236 | 206.208.503 | 380.141.795 |
| Total activos | 149.404.214 | 95.546.328 | 80.911.994 | 111.053.584 | 219.047.177 | 380.141.795 |
| Pasivos corrientes | | | | | | |
| Proveedores | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Impuesto por pagar | | 0 | 3.916.767 | 16.089.941 | 31.020.883 | 48.028.875 |
| Obligaciones financieras corrientes | 30.301.405 | 30.301.405 | 30.301.405 | 0 | 0 | 0 |
| Total pasivos corrientes | 30.301.405 | 30.301.405 | 34.218.172 | 16.089.941 | 31.020.883 | 48.028.875 |
| Total pasivos | 90.904.214 | 60.602.809 | 34.218.172 | 16.089.941 | 31.020.883 | 48.028.875 |
| Patrimonio | | | | | | |
| Capital | 58.500.000 | 58.500.000 | 58.500.000 | 58.500.000 | 58.500.000 | 58.500.000 |
| Reserva Legal | 0 | 0 | 0 | 1.175.030 | 6.002.012 | 15.308.277 |
| Utilidades retenidas | 0 | 0 | (23.556.481) | (12.981.209) | 30.461.631 | 114.218.016 |
| Utilidad del periodo | 0 | (23.556.481) | 11.750.302 | 48.269.822 | 93.062.650 | 144.086.626 |
| Total patrimonio | 58.500.000 | 34.943.519 | 46.693.822 | 94.963.643 | 188.026.294 | 332.112.919 |
| Total pasivo y patrimonio | 149.404.214 | 95.546.328 | 80.911.994 | 111.053.584 | 219.047.177 | 380.141.795 |

Tabla 25. Flujo de caja

| Concepto | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|--|---------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|
| Ventas | 306.584.895 | 386.296.968 | 486.734.179 | 613.285.066 | 772.739.183 |
| Costos | 180.165.516 | 222.868.550 | 276.550.173 | 344.061.092 | 428.993.086 |
| Gastos operativos | 132.629.439 | 137.239.748 | 142.127.466 | 145.140.440 | 151.630.596 |
| Utilidad operativa | -6.210.060 | 26.188.669 | 68.056.540 | 124.083.534 | 192.115.501 |
| Impuesto de renta operativo | | -1.552.515 | 6.547.167 | 17.014.135 | 31.020.883 |
| Beneficio fiscal financiero | | 1.552.515 | -2.630.400 | -924.195 | 0 |
| Utilidad operativa despues de impuestos | -6.210.060 | 26.188.669 | 64.139.773 | 107.993.593 | 161.094.618 |
| Depreciación y amortización | 15.007.274 | 15.007.274 | 15.007.274 | 12.838.674 | 12.838.674 |
| Flujo de caja bruto operati | -189.408.216 | 8.797.214 | 41.195.943 | 79.147.047 | 173.933.292 |

| | |
|--------------------------|-------------------|
| TIR DEL PROYECTO | 31,64% |
| WACC DEL PROYECTO | 16,49% |
| VPN DEL PROYECTO | 85.272.476 |

| | | | | | |
|----------------------------------|--|-----------|-----------|------------|------------|
| Reposición de capital de trabajo | | 7.027.172 | 8.854.237 | 11.156.339 | 14.056.987 |
| Reposición de activos fijos | | 0 | 0 | 0 | 0 |

| | | | | | |
|-------------------------------------|--------------------|--------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| Servicio de la deuda | 30.301.405 | 30.301.405 | 30.301.405 | 0 | 0 |
| Gastos financieros | 17.346.420 | 10.521.599 | 3.696.778 | 0 | 0 |
| Flujo de caja libre inversio | -58.500.000 | -38.850.612 | -6.654.233 | 36.294.627 | 109.675.929 |

| | |
|-----------------------------|--------------------|
| TIR DEL INVERSIONIST | 32,02% |
| TMRR | 18,00% |
| VPN | 201.842.016 |

Tabla 26. Punto de equilibrio

| PUNTO DE EQUILIBRIO - PRIMER AÑO | | | |
|----------------------------------|--------------------|--|--------------------|
| COSTOS FIJOS: | 2017 | PRECIO DE VENTA | 2017 |
| Costos fijos | 18.000.000 | Precio de venta promedio | 53.116 |
| Gastos operativos | 132.629.439 | PRECIO DE VENTA UNITARIO | 53.116 |
| Gastos financieros | 17.346.420 | PUNTO DE EQUILIBRIO | 2017 |
| Impuestos | 0 | EN UNIDADES (Costos fijos / pvu - cvu) - ANUA | 6.713 |
| TOTAL COSTOS FIJOS | 167.975.860 | EN UNIDADES (Costos fijos / pvu - cvu) - MENS | 559 |
| COSTOS VARIABLES | 2017 | EN PESOS (Costos fijos / 1 - MCU) - ANUAL | 356.592.458 |
| Costo variable promedio | 28.095 | EN PESOS (Costos fijos / 1 - MCU) - MENSUAL | 29.716.038 |
| TOTAL COSTOS VARIABLES | 28.095 | | |

Tabla 27. Indicadores financieros de liquidez y actividad

| LIQUIDEZ | FORMULA DE CALCULO | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|--------------------|---|-----------|-----------|------------|-------------|-------------|
| RAZON CORRIENTE | $\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$ | 1,32 | 1,18 | 5,31 | 6,65 | 7,91 |
| SOLIDEZ | $\frac{\text{ACTIVO TOTAL}}{\text{PASIVO TOTAL}}$ | 1,58 | 2,36 | 6,90 | 7,06 | 7,91 |
| CAPITAL DE TRABAJO | ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CTE | 9.553.028 | 6.009.200 | 69.286.295 | 175.187.620 | 332.112.919 |

Tabla 28. Indicadores de rentabilidad

| INDICADORES DE RENTABILIDAD | FORMULA DE CALCULO | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|-----------------------------|--|------|------|------|------|------|
| MARGEN BRUTO | $\frac{\text{RESULTADO BRUTO}}{\text{VENTAS}}$ | 41% | 42% | 43% | 44% | 44% |
| MARGEN OPERACIONAL | $\frac{\text{RESULTADO OPERACIONAL}}{\text{VENTAS}}$ | -2% | 7% | 14% | 20% | 25% |
| MARGEN NETO DE UTILIDAD | $\frac{\text{RESULTADO DEL EJERCICIO}}{\text{VENTAS}}$ | -8% | 3% | 10% | 15% | 19% |
| RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO | $\frac{\text{RESULTADO DEL EJERCICIO}}{\text{PATRIMONIO}}$ | -67% | 25% | 51% | 49% | 43% |
| RENDIMIENTO DEL ACTIVO | $\frac{\text{RESULTADO DEL EJERCICIO}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$ | -16% | 12% | 60% | 84% | 66% |

Tabla 29. Indicadores financieros de endeudamiento

| ENDEUDAMIENTO | FORMULA DE CALCULO | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|-----------------------------|--|--------|---------|---------|---------|---------|
| INDICE DE ENDEUDAMIENTO | $\frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$ | 63,43% | 42,29% | 14,49% | 14,16% | 12,63% |
| ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO | $\frac{\text{PASIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO TOTAL (o Activo Total)}}$ | 50,00% | 100,00% | 100,00% | 100,00% | 100,00% |
| PATRIMONIO A PASIVOS | $\frac{\text{PATRIMONIO}}{\text{PASIVO TOTAL}}$ | 0,58 | 1,36 | 5,90 | 6,06 | 6,91 |

Tabla 30. Indicadores de generación de valor

| INDICADORES DE VALOR | FORMULA DE CALCULO | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|------------------------------|--|-------------|------------|------------|------------|-------------|
| KTNO | $C \times C + \text{Inventarios} - C \times P$ | 27.027.586 | 34.054.758 | 42.908.996 | 54.065.334 | 68.122.321 |
| PKT | KTNO / INGRESOS | 8,82% | 8,82% | 8,82% | 8,82% | 8,82% |
| ROA (RENDIMIENTO ACTIVO) | $\frac{\text{UAI}}{\text{ACTIVOS NETOS OPERATIVOS}}$ | -7,51% | 35,04% | 99,23% | 185,47% | 282,02% |
| ROI (RENDIMIENTO PATRIMONIO) | $\frac{\text{UAI}}{\text{PATRIMONIO}}$ | -67,41% | 33,55% | 67,77% | 65,99% | 57,85% |
| MARGEN EBITDA | $\frac{\text{EBITDA}}{\text{INGRESOS}}$ | -2,03% | 6,78% | 13,98% | 20,23% | 24,86% |
| COSTO PROMEDIO PONDERADO | | 18,48% | 17,41% | 15,39% | 15,45% | 15,73% |
| RAN | $\frac{\text{UODI}}{\text{ACTIVOS OPERACIÓN}}$ | -5,63% | 26,28% | 74,42% | 139,10% | 211,51% |
| EVA | $\text{UODI} - \text{ACTIVOS} \times \text{CK}$ | -19.940.555 | 6.629.724 | 40.485.541 | 82.725.387 | 133.373.848 |
| EVA | $\text{ACTIVOS} \times (\text{RAN} - \text{CK})$ | -19.940.555 | 6.629.724 | 40.485.541 | 82.725.387 | 133.373.848 |
| % EVA | EVA / VENTAS | -6,50% | 1,72% | 8,32% | 13,49% | 17,26% |

Luego de realizar el análisis financiero podemos definir el total de la inversión será de \$149.404.214 del cual se darán \$58.500.000 de recursos propios y \$90.904.214 por medio de créditos a terceros, esperando pagar la deuda en 5 años.

Con el fin de tener una reducción en gastos y reducir las pérdidas durante el primer año, se optara por iniciar solo con un médico veterinario y a medida que los ingresos aumenten y se logren las metas mes a mes se podrá contrata otro médico como se planteó en el trabajo.

Según las tablas anteriores se puede observar que el mayor ingreso que tendrá Orfivet es la venta del concentrado proplan, el objetivo será mantener esta venta cada mes gracias a los consejos nutricionales por el médico veterinario según el plan de rehabilitación de cada paciente. En segundo lugar estará las consultas de fisioterapia y en tercer lugar las noches de hospitalización.

Se estima que durante el primer año la clínica tenga un mínimo de ventas de 559 unidades, teniendo en cuenta los servicios de consulta, hospitalización, cirugía y la mercancía de la tienda para mascotas, aproximadamente \$29.716.038 mensual. El objetivo es incrementar el número de cirugías al mes ya estas nos incrementan las ganancias por el costo de la cirugía, el servicio de hospitalización y los insumos requeridos para el paciente.

Conclusiones

La creación de la clínica ORFIVET, es un proyecto innovador en el mercado veterinario gracias a su especialidad en ortopedia y fisioterapia, dando así un nuevo avance en la medicina veterinaria y fomentando más el potencial de mercado de la atención clínica a mascotas.

Teniendo en cuenta el potencial del mercado, la clínica tendría una gran diversidad de clientes, otorgando así a nuestra empresa un flujo de demanda durante todo el año.

El proyecto es viable según los supuestos establecidos, TIR del proyecto mayor a dos dígitos, por encima del WACC y VPN positivo. Logrando alcanzar el punto de equilibrio en el segundo año, y comenzando a tener una curva de ganancias.

Referencias

Ávila Forero, Raúl. (17 de Junio de 2016). Mascotas en Colombia: Cariño con millones. *Revista Dinero*. Recuperado de: <http://www.dinero.com/opinion/columnistas/articulo/mascotas-en-colombia-carino-con-millones-por-raul-avila/224703>.

Dane. (2016). *Municipio de la Estrella*. Recuperado de: <http://www.laestrella.gov.co/institucional/Paginas/informaciondelmunicipio.aspx>.

Gálvez, Magnolia. (2015). *Merical busca tener más del 15% del mercado veterinario*. Diario El Portafolio.

García Yepes, Jhony A. (2016). *Municipio de la Estrella plan de desarrollo 2016-2019*. Recuperado de: <http://www.laestrella.gov.co/institucional/EvaluacionySeguimiento/PLAN%20DE%20DESARROLLO%202016%20-%202019.pdf>.

Gómez, Leonardo; Atehortua, Camilo; Orozco, Sonia. (2007). La influencia de las mascotas en la vida humana. *Revista Colombiana de Ciencias Pecuarias*. Recuperado de: <http://www.scielo.org.co/pdf/rccp/v20n3/v20n3a16.pdf>.

Lindley, Samantha y Watson, Perry. (2015). *Rehabilitación y cuidados paliativos en pequeños animales*. Barcelona: Ediciones.

Ospina Zapata, Gustavo. (18 de Mayo de 2015). *Más de 1500 mascotas esperan hogar en Medellín*. Periódico El Colombiano. Recuperado de: <http://www.elcolombiano.com/medio-ambiente/mascotas-esperan-por-un-hogar-CN1942774>.

Santoscoy Mejía, Carlos E. (2008). *Ortopedia, neurología y rehabilitación en pequeñas especies*. Bogotá: El manual Moderno.

Sterin, Graciela M; Gallego, Fernando. (2015). *Curso intensivo de terapia física en pequeños animales*. Buenos Aires: Eudeba.