

Idea de negocio: Transporte de semovientes en pie.

Trabajo de grado para optar por el título de Médica Veterinaria.

Mariana Valencia Martínez

Asesor

Natalia Uribe Corrales

Unilasallista Corporación Universitaria

Facultad De Ciencias Agropecuarias

Programa de Medicina Veterinaria

Caldas-Antioquia

2024

Tabla de contenido	
Introducción.....	6
Descripción personal	6
Cualidades propias para desarrollar ideas de negocio	7
Descripción de la idea de negocio	8
Problema que soluciona la idea de negocio	9
Conocimientos adquiridos para desarrollar la idea de negocio.....	10
Que innovaciones se incorporan a la idea	10
Sinergias o colaboraciones que se pueden incorporar en la idea.....	12
Oportunidades que se visualizan para la idea	12
Definición de la misión y visión y valores	14
Propuesta de los productos o servicios de la idea de negocio.....	14
Propuesta de valor.....	15
Identificación de los potenciales clientes	16
Caracterización del mercado objetivo	16
Caracterización de la competencia	18
Que hacer o que proyecta la idea de negocio	21
Plan Estratégico:	21
Plan de Viabilidad:	23
Canvas:	24
Plan de Marketing:	26
Plan Financiero	28
Plan de Producción:	34
Plan RRHH:	36
Nivel de educación.....	41
Formación	41
Experiencia	41
Habilidades	41
Nivel de educación.....	43
Formación	43
Experiencia	43
Habilidades	43

Tecnologías que incorpora la idea.....	44
Rol ejercido por el estudiante emprendedor dentro de la idea de negocio	44
Clúster.....	44
Ubicación geográfica	45
Viabilidad de la idea de negocio.....	45
Viabilidad operativa	45
Viabilidad legal.....	45
Viabilidad financiera.....	45
Conclusiones.....	47
Referencias bibliográficas	48

Lista de tablas

Tabla 1.	19
Tabla 2.	28
Tabla 3.	30
Tabla 4.	30
Tabla 5.	31
Tabla 6.	32
Tabla 7.	32
Tabla 8.	33
Tabla 9.	39
Tabla 10.	41
Tabla 11.	43

Lista de anexos

Anexo 1	49
Anexo 2	49
Anexo 3	49
Anexo 4	49

Introducción

Las malas prácticas en el sector de transporte de animales vivos, la falta de consideración hacia el bienestar y la poca oferta de servicios por parte de empresas legalmente constituidas y reguladas, no solo impactan a los propios animales, sino también a los clientes finales, quienes sufren pérdidas económicas debido a la reducción de peso vivo, el bajo rendimiento de la carne, decomisos por contusiones y hasta la muerte de los animales (Peñuela, Velásquez, & Valencia, 2012). Es por esto por lo que surge una necesidad de ofrecer servicios de transporte de alta calidad, basados en normativas actualizadas que garanticen el bienestar animal en todas las etapas del proceso.

Este servicio debe incluir planes de contingencia, asesoramiento proporcionado por personal con experiencia logística y médicos veterinarios, pólizas de seguros que respalden la calidad del servicio y lo hagan competitivo en el mercado, y la innovación en nuevas tecnologías.

Mi formación como futura medica veterinaria combinada con la experiencia laboral en actividades logísticas me llevan a proponer una idea de negocio que abarque todas las anteriores consideraciones, convencida de que será un proyecto viable para todos los asociados e interesados.

Descripción personal

Soy Mariana Valencia Martínez, actualmente tengo 25 años y me encuentro cursando el programa de Medicina Veterinaria en la Facultad de Ciencias Agropecuarias de la Corporación Universitaria Unilasallista. Mi academia universitaria comenzó en el segundo semestre del 2016, después de graduarme en el Colegio La Salle de Envigado. En este momento, estoy enfocada en mi trabajo de grado, con la finalidad de crear una empresa relacionada con mi campo de estudio y los aprendizajes adquiridos en el ámbito laboral.

En lo que respecta a mi familia, está conformada por mamá, papá y una hermana. Mi hermana es abogada, mi mamá es diseñadora de modas y mi papá es un empresario dedicado al sector logístico, específicamente al transporte terrestre de carga a nivel nacional. Su especialización abarca actividades de importación, exportación, bienes y servicios y proyectos logísticos especiales.

Durante el año 2020, me uní a la empresa familiar desempeñando el cargo de funcionaria en el área logística y control vehicular. Esta experiencia me ha permitido apoyar el negocio de la familia y, al mismo tiempo, explorar oportunidades para desarrollar ideas innovadoras y nuevos frentes de trabajo.

Cualidades propias para desarrollar ideas de negocio

En la formación primaria de la infancia, considerada como los aprendizajes adquiridos en el hogar, obtuve valores y principios que han sido fundamentales para mi pasión por el trabajo y el emprendimiento. La actividad empresarial de mi padre, enfocada en la logística, despertó en mí un amor especial por aspectos como camiones, barcos con contenedores y el transporte de carga por carretera.

Al mismo tiempo, a lo largo de toda mi vida, he sentido una profunda conexión con los animales y su bienestar, un sentimiento que ha sido un reflejo del respeto y amor que mi familia siempre les ha brindado. Esta afinidad me llevó a tomar la decisión de entrar al programa de Medicina Veterinaria, buscando adquirir los conocimientos necesarios para convertirme en un profesional de la salud animal.

Con estas enseñanzas, tanto en mi formación desde el hogar, como en mi recorrido académico y profesional, estoy convencida de que poseo las cualidades esenciales para alcanzar un objetivo específico: desarrollar una empresa propia.

Mis logros y mi experiencia en el cargo laboral actual me han brindado la fuerza y la valentía para impulsar este proyecto. Además, he tenido la oportunidad de adquirir habilidades administrativas, como el orden y la coherencia, la colaboración, la comunicación efectiva, el trabajo en equipo, la resolución de problemas y la gestión del tiempo.

Descripción de la idea de negocio

Para establecer una empresa de transporte en Colombia, es necesario cumplir con múltiples requisitos y trámites ante el Ministerio de Transporte. Dado que este proceso demanda un largo tiempo de espera y aprobaciones gubernamentales, se optó por buscar una empresa ya habilitada por el Ministerio, pero que no ha comenzado sus operaciones. Entre las opciones encontradas, se destaca Transportes Sin Fronteras S.A.S. la cual ha obtenido la aprobación requerida y cumple con todos los requisitos establecidos (anexo 2). Esta empresa se encuentra disponible para adquirir por un valor de \$150.000.000 de pesos, lo que permite iniciar operaciones de manera inmediata (anexo 1).

Para la idea de negocio se establecerá un servicio de transporte de animales vivos en pie, específicamente para bovinos, con un enfoque en garantizar su bienestar. Para lograrlo, la empresa se compromete a emplear vehículos debidamente acondicionados y la incorporación de sistemas de seguimiento por medio de GPS, así como a proporcionar una cobertura integral de seguro que cubra el traslado de animales en todas las etapas del proceso. La operación cumplirá rigurosamente con las normativas establecidas por el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) y el Ministerio de Transporte.

En Colombia, el transporte es el cuarto sector con mayor informalidad (MinTrabajo, 2019). Esta situación se refleja en la alta proporción de propietarios de vehículos de servicio público que operan al margen de los requisitos legales, como la falta de afiliación a sistemas de seguridad social y la carencia de estudios que avalen la capacitación de los conductores. Además, se observa la presencia de vehículos de servicios particulares realizando labores públicas sin intervención regulatoria por parte de las autoridades. Estos factores contribuyen a la informalidad en el transporte en el país. El transporte de animales vivos en pie no es la excepción, este servicio es prestado por muy pocas empresas de manera formal y existen numerosos conductores particulares que carecen de conocimientos adecuados y prácticas apropiadas en el manejo de los animales. La propuesta de esta empresa se basa en la incorporación de personal médico veterinario para lograr una gestión logística eficiente, llevada a cabo por equipos humanos capacitados. La empresa también dispondrá de un reglamento interno para garantizar la trazabilidad y la implementación de planes de contingencia en caso de situaciones adversas durante el viaje.

La propuesta de valor para los clientes es la integración de todas las partes relacionadas en el servicio de transporte de bovinos en Colombia (desde los ganaderos, conductores, propietarios de vehículos; hasta los usuarios de alimentos, y empresas intermediarias de transporte) por medio de una aplicación que estará disponible en Android y IOS. Esto permitirá la prestación de un servicio eficiente que garantice el bienestar de los animales a lo largo del recorrido.

Con el fin de reducir costos, la empresa no tendrá una flota de vehículos propios, en su lugar, establecerá acuerdos con propietarios de vehículos que se convertirán en un grupo fidelizado a la empresa. A estos propietarios se les ofrecerá la oportunidad de adecuar la carrocería de sus vehículos, un requisito para afiliarse tanto el vehículo como su conductor a la empresa. Esta adecuación no solo aportará valor al modelo de negocio, sino también beneficios a los propietarios, quienes podrán aprovechar tanto las mejoras del vehículo como las charlas educativas que la empresa ofrecerá para ellos.

Debido a este modelo de negocio y a la tercerización de los vehículos, el 80% del valor pagado por viaje se destinará al propietario del vehículo, mientras que el 20% se destinará a la empresa transportadora en concepto de intermediación.

Hoy en día, las personas tienen un mayor aprecio y respeto por los animales, razón por la cual la empresa se compromete a garantizar un transporte y manejo adecuado de los animales, minimizando prácticas estresantes, como el uso de tábanos o sujetar los animales a la carrocería.

Problema que soluciona la idea de negocio

El problema que abordará la empresa es la informalidad del sector de transporte de ganado en Colombia. Actualmente, existen muy pocas empresas que ofrecen este servicio de manera formal y regulada, lo que evidencia una gran cantidad de conductores particulares con limitados conocimientos y malas prácticas, las cuales incluyen el arreo con elementos punzantes o tábano eléctrico, mezcla de animales de diferentes procedencias, imposibilidad de descanso, entre otras, las cuales afectan el bienestar animal.

Esto lleva a la empresa a un gran desafío tanto para el bienestar de los animales como para la calidad y eficiencia del servicio en general. La propuesta busca solucionar este problema con la incorporación de personal profesional y control logístico, para garantizar el bienestar en el transporte del ganado.

Conocimientos adquiridos para desarrollar la idea de negocio

Durante los últimos 6 años, he sido parte de un equipo de trabajo en la empresa familiar, donde he adquirido conocimientos sobre logística, cómo funcionan las operaciones y cómo mantener la seguridad. Así mismo, he aprendido sobre el mercado, reglas de transporte y la forma correcta de trabajar con los puertos, lo cual ha enriquecido mi comprensión de los procesos administrativos y la toma de decisiones.

En mi formación universitaria, he tenido la oportunidad de cursar materias específicas que han ampliado mis conocimientos, especialmente en lo relacionado al bienestar animal.

Que innovaciones se incorporan a la idea

En Colombia, las pólizas de seguro de transporte suelen cubrir accidentes y responsabilidad civil, pero no eventos como problemas de salud de los animales durante el transporte o la muerte de estos. La empresa propone una innovadora solución ofreciendo a los clientes una indemnización por la muerte de los animales, un beneficio que no se encuentra en las pólizas de transporte convencionales.

El costo del seguro representa un 0.09655% del valor de la facturación, lo cual permite sostener el costo a través del tiempo y se cubre como un gasto operacional (anexo 3).

Como innovación en la operación, planeamos adecuar los vehículos con el fin de que los animales tengan espacio para moverse con comodidad, evitando la pérdida

del equilibrio y por lo tanto caídas con un efecto en cadena. Esta propuesta será presentada a los propietarios de vehículos, ofreciéndoles un préstamo para realizar las adecuaciones necesarias. La empresa descontará este valor de las cuentas por pagar de los propietarios, evitando así que se convierta en un costo o gasto directo para la empresa. Se resaltarán ante los propietarios que estas mejoras no solo representan un beneficio para la empresa sino también para ellos, ya que les permitirá ofrecer un servicio de transporte de mayor calidad. Además, se enfatizará en la importancia de asegurar un transporte cómodo, seguro y saludable para los animales, beneficiando así tanto a los propietarios de los vehículos como a la empresa.

Las dimensiones estándar de los camiones de carrocerías tipo estacas utilizados comúnmente en el transporte de bovinos son de 7.50 metros de largo por 2.55 metros de ancho. Para separar adecuadamente a los animales se emplearían 5 separadores, ubicando de a 2 animales entre cada uno de ellos, las dimensiones de estos son de 8 cm de ancho, 6 cm de alto y 4 varas de longitud (anexo 4). Con estos datos, y considerando que cada animal tiene un peso promedio de 500 kg, y que el carro vacío pesa 8 toneladas, incluyendo los separadores y los animales, el peso total sería de aproximadamente 15 toneladas. Con la disposición de los separadores, podrían transportarse cómodamente hasta 12 animales, asegurando su seguridad durante el trayecto.

Es importante resaltar que en un camión con las anteriores dimensiones sin adecuaciones caben entre 13 y 14 animales, y la aseguradora cubriría el movimiento si el viaje se realiza con un máximo de 13. Por lo tanto, la reducción de carga debido a las adecuaciones sería de 1 animal.

La empresa incorporará servicios de médicos veterinarios durante sus operaciones. Estos profesionales serán responsables de verificar la condición de los animales seleccionados para el transporte antes del embarque, asegurando su seguridad para el traslado. Además, se establecerá una comunicación directa entre el conductor del vehículo y el médico veterinario durante el recorrido, permitiendo resolver dudas sobre el manejo de los animales y activar planes de contingencia, si fuera necesario.

En cuanto a la innovación tecnológica, la empresa planea incorporar una aplicación que permitirá la interacción entre todos los involucrados en la operación. Esta

herramienta proporcionará acceso a datos relevantes como información recopilada del control vehicular por medio de llamadas, reporte de novedades en la operación, datos arrojados por los GPS, resolución de problemas, horarios específicos de carga y descarga, así como detalles de los vehículos y de los conductores.

Estas propuestas innovadoras buscan ofrecer una solución integral y responsable en el transporte de animales vivos en pie, considerando aspectos regulatorios, de bienestar animal y tecnológicos.

Sinergias o colaboraciones que se pueden incorporar en la idea

- Se establecerán colaboraciones con los ganaderos, aprovechando sus sistemas y procesos, como los tiempos de reposo de los animales, los métodos de hidratación y el lugar de los embarques. Esta colaboración puede asegurar un tratamiento adecuado de los animales en el embarque.
- Se llevará a cabo una colaboración estratégica con Madecol o Scania, con el propósito de acceder a los servicios especializados que ofrecen en la adecuación de carrocerías y la mejora de las condiciones físicas de los vehículos de transporte de la empresa.
- Además, se pueden establecer alianzas con las empresas de alimentos, beneficiándose de uno de los primeros procesos de recepción de los animales, la verificación médica al momento del desembarque. Estas colaboraciones ayudarán a garantizar la salud y el bienestar de los animales durante el proceso de descarga

Oportunidades que se visualizan para la idea

El mercado presenta una necesidad evidente de empresas capaces de brindar servicios de transporte de animales vivos con garantías operativas y financieras para todas las partes involucradas, además, tenemos oportunidades para expandir nuestras operaciones en otras áreas ganaderas, como las subastas y el transporte de animales de ceba entre diferentes fincas.

También podemos diversificar nuestros servicios para incluir soluciones logísticas especializadas para las explotaciones ganaderas. En el futuro, existe la posibilidad de ampliar nuestro portafolio de servicios para abarcar aspectos de la salud animal, como servicios veterinarios, y ofrecer servicios relacionados con la nutrición animal. Estas expansiones pueden representar nuevas fuentes de ingresos y un crecimiento sostenible para la empresa.

Estas oportunidades nos permiten posicionarnos como una parte clave en el sector y contribuir de manera significativa al bienestar animal, así como lograr la satisfacción de los ganaderos y otros actores de la cadena agropecuaria.

Diferenciación del producto o servicio en comparación con la competencia

La propuesta se diferencia notablemente de lo que a hoy se encuentra en el mercado. La empresa ofrece vehículos acondicionados para garantizar un transporte seguro de los animales, además de implementar el control vehicular a través de sistemas digitales, con una APP que es operada de forma conjunta por el generador de la carga, el conductor del vehículo y la propia empresa. Esta APP permite un monitoreo constante de toda la operación y trayectoria.

Como diferenciador adicional, esta empresa ofrece pólizas de transporte y responsabilidad civil, así como un reconocimiento especial para los ganaderos cuyos animales lamentablemente mueren durante el transporte. Para asegurar el bienestar de los animales, cuenta con la presencia de médicos veterinarios en todas las etapas del proceso de transporte.

La empresa también se destaca por brindar un servicio al cliente en línea y en tiempo real, lo que permite la toma de decisiones oportunas y una comunicación constante. Todas estas características garantizan el cumplimiento de las normativas establecidas por los organismos de control en Colombia, incluyendo las del Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) y el Ministerio de Transporte.

Esta diferenciación en el servicio de la empresa tiene como objetivo la seguridad, el bienestar animal y la satisfacción del cliente, elementos que son esenciales para destacar en un mercado.

Definición de la misión y visión y valores

Misión: Ofrecer servicios de transporte de animales vivos priorizando el bienestar animal y la seguridad, cumpliendo con las normativas vigentes y proporcionando soluciones integrales a nuestros clientes.

Visión: Convertirse en un líder en el transporte de animales vivos en Colombia, reconocido por su compromiso con el bienestar animal y la excelencia en el servicio.

Valores corporativos: Cultivar la pasión, lograr una alta colaboración en el equipo, garantizar la calidad del servicio y la responsabilidad.

Propuesta de los productos o servicios de la idea de negocio

La empresa se especializa en el transporte terrestre de semovientes en pie, ofreciendo soluciones logísticas y de bienestar animal que cubren traslados desde las fincas ganaderas hasta los frigoríficos, desde las subastas hasta las fincas y el transporte de animales de ceba hasta sus destinos finales.

- La empresa se encargará de identificar los vehículos que cumplan con los requisitos específicos del viaje, llevando a cabo un estudio de las centrales de riesgo relacionadas con los vehículos, sus propietarios y conductores. Asimismo, se gestionarán todos los documentos legales necesarios para llevar a cabo el transporte de manera adecuada, cumpliendo con las normativas y requisitos establecidos.

- Se brindarán capacitaciones por parte de médicos veterinarios para vaqueros, conductores y empleados involucrados en el proceso, garantizando un manejo adecuado y respetuoso de los animales a lo largo del trayecto. Este es un valor agregado para los diversos actores que harán parte de las operaciones de la empresa y no conllevará un costo adicional para ellos.

- La empresa ofrece pólizas de seguro tanto por muerte de los animales como de responsabilidad civil, proporcionando una protección tanto para

los ganaderos como para la empresa. Además, garantiza la indemnización por los animales que mueren por asfixia.

- Para responder por la seguridad y comodidad de los animales durante el trayecto, se realizarán adecuaciones en los vehículos ganaderos, garantizando su bienestar en todo momento.
- La empresa se compromete a proporcionar el acompañamiento de un médico veterinario en las zonas de embarque y en los lugares de desembarque, asegurando una atención profesional durante todas las etapas del transporte.
- Se implementará un plan estratégico vial centrado en la seguridad del vehículo en ruta y el bienestar de los animales transportados, garantizando una operación fluida y segura.
- Se ofrecerá un servicio satelital y un control vehicular digital que permitirá un seguimiento en tiempo real de los trayectos, asegurando un monitoreo constante de la operación y brindando tranquilidad a los clientes.
- La empresa contará con una aplicación diseñada para facilitar la interacción entre todas las partes involucradas en el proceso de transporte. Esta plataforma proporcionará información valiosa sobre los viajes y la empresa en general, siendo de utilidad tanto para la empresa generadora de carga como para los ganaderos, transportadores y propietarios de vehículos.

Propuesta de valor

La propuesta de valor de la empresa se centra en la seguridad y comodidad de los animales, la eficiencia operativa, la atención de profesionales de la salud animal y la accesibilidad económica para los clientes, lo que la posiciona como una solución integral y confiable en el mercado del transporte de animales vivos.

La empresa se compromete a ofrecer a sus clientes la oportunidad de enviar su ganado desde su lugar de origen hasta su destino final, a través de un servicio que

prioriza el bienestar de los animales y busca mejorar la experiencia general en el transporte.

Las ventajas competitivas de la empresa incluyen la utilización de equipos de transporte de alta calidad, la implementación de tecnología digital para un seguimiento preciso, la disponibilidad de pólizas de transporte que cubren los riesgos asociados, la presencia de personal de salud capacitado y con experiencia para garantizar la conservación y bienestar de los animales durante el transporte, y la oferta de precios competitivos que se ajusten a las necesidades de los diversos usuarios.

Identificación de los potenciales clientes

La empresa tiene la intención de dirigir su servicio a una variedad de potenciales clientes, como:

- Empresas que se dedican al sacrificio de ganado, como Colanta y Nutresa, que requieren servicios de transporte confiables y seguros.
- Grandes superficies como el Euro, Éxito y Olímpica, las cuales compran los animales vivos y requieren el servicio de transporte de estos hacia las plantas de faenado.
- Ganaderos que participan en subastas, ferias de ganado y operaciones en fincas, ubicados en las áreas geográficas establecidas por la empresa. Estos ganaderos requieren servicios de transporte para llevar su ganado a diferentes destinos.

Caracterización del mercado objetivo

El mercado objetivo al que se dirige debe cumplir con una serie de características fundamentales para ser considerado un cliente potencial valioso y duradero.

En primer lugar, se requiere que las empresas sean legalmente constituidas, lo que garantiza una base sólida para establecer relaciones comerciales a largo plazo.

Además, es importante que cuenten con una fortaleza económica que les permita demandar el servicio de transporte de animales de manera periódica y prolongada, asegurando así una relación comercial estable y mutuamente beneficiosa. Es fundamental que estas empresas muestren una voluntad clara de llevar a cabo procesos éticos y transparentes, lo que contribuirá significativamente a la seguridad y confianza entre ambas partes y facilitará una colaboración productiva.

Entre el mercado objetivo ideal con las características anteriormente mencionadas se destacan las cadenas de supermercados líderes como El Éxito, El Euro y Olímpica. Estas empresas representan clientes potenciales clave debido a su constante demanda de productos cárnicos. Estas grandes superficies adquieren animales que luego son sacrificados en diversas plantas de faenado en el país y requieren servicios de transporte para este fin. Establecer alianzas comerciales con estas cadenas permitiría forjar relaciones sólidas y a largo plazo, aprovechando su amplia presencia en el mercado y su capacidad para garantizar transparencia en las operaciones comerciales.

Por otro lado, empresas como Colanta o Nutresa forman parte del mercado objetivo. Estas empresas como las grandes superficies compran animales vivos que cumplen con estándares específicos de calidad y los transportan desde diversas fincas ganaderas hasta sus propios frigoríficos. Esta operación genera una demanda constante de servicios de transporte de ganado, lo que constituye una oportunidad significativa para el negocio de transporte de animales vivos.

Además, el sector ganadero en general ofrece oportunidades comerciales interesantes, especialmente en eventos como subastas y ferias ganaderas. La necesidad de transporte especializado para el traslado de ganado en estas zonas geográficas específicas crea una demanda adicional de servicios de transporte. Las alianzas comerciales con ganaderos pueden ser tanto esporádicas como periódicas, dependiendo de la naturaleza de los eventos y las necesidades del mercado.

Caracterización de la competencia

Como se mencionó anteriormente el sector del transporte de animales vivos en pie se caracteriza por la informalidad, con pocas empresas que han adoptado canales digitales para promocionar sus servicios. Esta diferencia entre la oferta y la demanda de servicios digitales crea una oportunidad significativa en el mercado. La identificación de empresas legalmente establecidas que ofrecen servicios relacionados a la idea de negocio se convierte en un proceso importante para definir a nuestros competidores directos.

Este panorama brinda la oportunidad de destacar la idea de negocio y ocupar un espacio en un mercado en crecimiento. Por esto, es esencial realizar un análisis de los competidores, evaluando tanto sus puntos fuertes como sus debilidades. Esta evaluación permitirá la optimización de los propios servicios, la identificación de oportunidades de diferenciación y garantizará un alto nivel de satisfacción para los clientes potenciales.

Entre las empresas destacadas en el sector se encuentran Transportes Posada (Trans Posada Esteban S.A.S), Muu-b y Comercial Ganadera De Transportes Mocari Ltda

Transportes Posada es una empresa legalmente constituida, especializada en el transporte de ganado en pie en las áreas geográficas de Córdoba y Sucre. Ofrecen servicios que incluyen el transporte de bovinos, asesorías en logística y carga a nivel nacional. Su principal cliente objetivo son los ganaderos y subastas ganaderas (Posada, s.f.). La empresa se comunica con los clientes a través de su página web, WhatsApp y el voz a voz.

Muu-b es una aplicación diseñada para el transporte de ganado, siguiendo un modelo similar a Uber o Cabify. Ofrece la opción de comerciar y pagar animales dentro de la aplicación, además de adquirir insumos y genética. Su propuesta de valor se centra en la inmediatez y simplicidad. Los usuarios ingresan detalles del servicio como peso de los animales, fecha y lugares de carga y descarga. “Las tarifas son establecidas por los transportadores de acuerdo con las condiciones del servicio, y los pagos se gestionan a través de la aplicación” (Bedoya, 2019). La aplicación no está disponible en iOS y se comunica con los clientes a través de Instagram y el voz a voz.

Comercial ganadera de transportes Mocari Ltda se dedica principalmente al transporte de carga por carretera (Empresite, s.f.), incluyendo el traslado de ganado. La empresa no mantiene presencia en páginas web o aplicaciones como Instagram o Facebook.

Análisis de la competencia:

Tabla 1.

Fortalezas y debilidades de la competencia.

Empresa	Fortalezas	Debilidades
Trans Posada Esteban S.A.S	<ul style="list-style-type: none"> -Es una empresa legalmente constituida. -Ofrece asesorías logísticas. -Garantiza el bienestar de los animales en el transporte. 	<ul style="list-style-type: none"> -Los procesos para garantizar la seguridad animal no son descritos. -En caso de situaciones de contingencia no se describen las garantías que ofrece la empresa.

Muu-b	<ul style="list-style-type: none"> -Simplicidad e inmediatez. -Variedad de servicios dentro de la aplicación. -Facilidad de ingreso y afiliación. -Las tarifas son variables y se acomodan a las necesidades de los usuarios. 	<ul style="list-style-type: none"> -No se genera manifiesto y remesa de carga. -No tiene trazabilidad. -No presta el servicio de asesoría. -Los clientes no cuentan con pólizas de seguro.
Comercial Ganadera De Transportes Mocari	<ul style="list-style-type: none"> -Utiliza diversos portales web para darse a conocer y ofrecer sus servicios. 	<ul style="list-style-type: none"> -No transmite de manera clara la ubicación geográfica de los servicios, ni especifica cuales son.

Fuente: elaboración propia.

Considerando las fortalezas y debilidades de las empresas mencionadas, la idea de negocio en desarrollo se enfocará en servicios que no se ofrecen actualmente en el mercado. Estos incluyen pólizas de seguro, una comunicación asertiva con los clientes que abarca desde asesoría personalizada hasta información disponible en diversos medios digitales, como la página web y LinkedIn. Además, se ofrecerá un acompañamiento integral durante todo el proceso de transporte, con personal altamente capacitado, que incluye profesionales con experiencia en logística y médicos veterinarios especializados. Además, se desarrollará una aplicación que permitirá a los usuarios interactuar con todos los aspectos del servicio.

La legalización de los procesos, la garantía de la seguridad animal y la adecuación de la carrocería de los vehículos para proporcionar comodidad y bienestar a los animales son elementos clave de la propuesta.

Que hacer o que proyecta la idea de negocio

Plan Estratégico:

Este plan estratégico proporciona una visión general de cómo la empresa logrará sus objetivos y diferenciarse en el mercado del transporte de animales vivos en pie, centrándose en el bienestar animal, la seguridad y la calidad del servicio.

Objetivos estratégicos:

- Expandir la oferta de servicios para incluir el transporte de especies adicionales, aumentando así la diversificación y atrayendo a nuevos segmentos de clientes. Este objetivo tiene como meta concretarse en los próximos 24 meses.
- Establecer al menos dos alianzas estratégicas con empresas del sector agropecuario para garantizar un flujo constante de demanda de transporte de animales vivos. Lograr esto en los próximos 12 meses.
- Obtener certificaciones y cumplir con todas las normativas nacionales e internacionales relacionadas con el transporte de animales vivos. Lograr la certificación específica en bienestar animal en un plazo de 18 meses.
- Fortalecer la marca como líder en transporte de animales vivos, aumentando el reconocimiento en un 25%, la medición de este indicador se llevará a cabo a través del seguimiento del incremento en la captación de nuevos negocios con ganaderos y empresas del sector en los próximos 24 meses.
- Implementar un programa de mejora continua en el bienestar animal, con el propósito de garantizar condiciones óptimas durante el transporte de animales vivos y reducir progresivamente las cifras de mortalidad. La efectividad de esta iniciativa será evaluada a través del seguimiento detallado de las estadísticas de mortalidad anuales en colaboración con los diferentes clientes. Este proceso de mejora constante estará orientado a identificar y corregir áreas de riesgo, implementar mejores prácticas y proporcionar soluciones innovadoras que mejoren continuamente la calidad del servicio en términos de bienestar animal.

Estrategias clave:

- Diferenciación del servicio: Continuar diferenciándose en el mercado a través de un enfoque en el bienestar animal verificado por médicos veterinarios, la seguridad y la calidad del servicio.
- Alianzas estratégicas: Establecer alianzas con empresas de sacrificio de ganado y grandes superficies para garantizar un flujo constante de clientes.
- Tecnología: Mantener un enfoque en la inversión en tecnología, incluyendo sistemas de seguimiento, para una operación eficiente.
- Formación y capacitación: Ofrecer programas de formación y capacitación de alta calidad para garantizar la competencia y profesionalismo de los empleados.
- Cumplimiento normativo: Mantener un riguroso cumplimiento de todas las regulaciones y colaborar activamente con el ICA y otras entidades reguladoras.

Acciones estratégicas:

- Identificar oportunidades de expansión geográfica, evaluando las necesidades del mercado en diferentes regiones de Colombia. Para lograrlo vamos a ofrecer un servicio diferenciado en tecnología, seguimiento operativo, seguridad vial y servicio al cliente, adicionalmente, vamos a garantizar eficiencia en el transporte de los animales supervisada por profesionales de la salud animal y el seguro contra accidentes con la ventaja competitiva de reconocimiento por muertes.
- Continuar la inversión en tecnología para garantizar el monitoreo en tiempo real de los vehículos y el bienestar de los animales.
- Programas de capacitación y formación para empleados y ganaderos.
- Establecer un equipo de cumplimiento normativo dedicado para asegurar el respeto de todas las regulaciones aplicables.

Evaluación y Seguimiento:

- Se llevará a cabo una evaluación regular del desempeño, que incluirá métricas de satisfacción del cliente y de bienestar animal.
- Se realizarán ajustes estratégicos según sea necesario para garantizar el logro de los objetivos.

Plan de Viabilidad:**Análisis del mercado:**

El mercado objetivo debe ser legalmente constituido, tener una solidez financiera para demandar el servicio periódicamente y mostrar una voluntad de llevar a cabo procesos éticos. Las cadenas de supermercados líderes como El Éxito, El Euro y Olímpica, y empresas como Colanta o Nutresa representan clientes clave. Además, el sector ganadero en eventos como subastas y ferias también ofrece oportunidades comerciales interesantes, generando una demanda adicional de servicios de transporte especializado.

Modelo de negocio:

La empresa se destaca en la prestación de servicios especializados de transporte de animales vivos, asegurando la seguridad y bienestar de estos desde el punto de origen hasta su destino final. Este servicio integral incorpora la participación de médicos veterinarios tanto en el proceso de embarque como durante el trayecto, respondiendo a las necesidades de los conductores y desempeñando un papel crucial en los planes de contingencia cuando sea necesario. Las operaciones se gestionarán y supervisarán mediante tecnología y personal altamente capacitado. La eficiencia operativa y la atención profesional en salud animal son principios fundamentales, respaldados por una propuesta económica atractiva que busca satisfacer las necesidades del cliente.

Los canales de distribución desde un punto de vista comercial se llevarán a cabo mediante publicidad en eventos del gremio, presencia en página web, alianzas con empresas de sacrificio y venta directa a otras empresas. En términos operativos, los animales se embarcan en lugares designados por el cliente, utilizando vehículos tercerizados de nuestra flota fidelizada. Garantizamos la entrega de los animales en óptimas condiciones en los destinos acordados.

Nuestra ventaja competitiva radica en ofrecer un servicio integral, eficiente y asegurado, evitando pérdidas económicas para el cliente final.

Cumplimiento normativo:

La empresa se asegurará de que se cumplan todas las regulaciones y requisitos legales relacionados con el transporte de animales vivos, incluyendo las normas del Instituto Colombiano Agropecuario (ICA).

Marketing:

La estrategia de marketing de la empresa se basa en la participación en eventos del gremio ganadero, como ferias y exposiciones relacionadas con la ganadería. Además, se implementarán estrategias de referidos mediante la creación de bases de datos que incluirán ganaderos, subastas, usuarios de centrales ganaderas, propietarios de vehículos y conductores, estableciendo así una comunicación directa. Para maximizar la difusión orgánica de información, se desarrollará contenido altamente compartible.

La presencia en línea será fundamental a través de una página web, que servirá como plataforma para promocionar los servicios y proporcionar información detallada sobre el negocio. Además, se diseñará material de marketing, como folletos y tarjetas de presentación, para respaldar la promoción y comunicación con clientes potenciales.

Plan de financiamiento:

El plan de financiamiento se compone de los siguientes elementos:

1. Un aporte de capital propio de \$130.000.000 proveniente de los ahorros acumulados por rentas de trabajo.
2. Un préstamo otorgado por mis padres por un monto de \$200.000.000 con un interés del 1%. Este préstamo será amortizado mediante cuotas fijas de \$4.448.890, destinadas a cubrir los intereses y el saldo restante para abonos de capital, según se detalla en la tabla 2.

Canvas:**Segmentos de clientes:**

- Empresas de sacrificio de ganado como Colanta y Nutresa.

- Grandes superficies comerciales, tales como Euro, Éxito y Olímpica, las cuales adquieren animales vivos para su posterior sacrificio, empleando la carne resultante en la oferta de productos disponibles en sus supermercados.
- Ganaderos que requieran transporte desde subastas, ferias de ganado y fincas.

Propuesta de valor:

- Transporte de animales vivos con enfoque en el bienestar animal.
- Seguridad y cumplimiento de regulaciones.
- Tecnología digital para monitoreo.
- Pólizas de seguro e indemnización por muertes.
- Servicios veterinarios durante el transporte.

Canales:

- Venta directa a empresas.
- Pagina web.
- Alianzas con empresas de sacrificio de ganado y grandes superficies.
- Publicidad y promoción en eventos del gremio.

Relaciones con los clientes:

- Atención al cliente en línea y en tiempo real.
- Servicio profesional y atención de médicos veterinarios.
- Relaciones con ganaderos para garantizar sus necesidades.

Fuentes de ingresos:

- Intermediación en el transporte.

Recursos clave:

- Flota de vehículos tercerizados con adecuaciones.
- Personal capacitado.
- Tecnología.
- Alianzas con empresas de sacrificio de ganado.

- Pólizas de seguro.

Actividades clave:

- Trabajo comercial.
- Fidelización de vehículos tercerizados.
- Área especializada en seguridad y despachos
- Transporte de animales desde origen hasta destino.
- Capacitación de personal y ganaderos.
- Monitoreo en tiempo real y gestión de la operación.
- Atención veterinaria y logística antes y durante del trayecto.

Socios Clave:

- Generadores de carga
- Flota y equipo de transporte tercerizado.
- Gremios y frentes de seguridad.
- Empresas de seguros para el manejo del riesgo.
- Proveedores de tecnología y seguros.
- Empresas de fabricación de carrocería.

Estructura de gastos:

- Mano de obra detallada en la tabla 5.
- Gastos fijos detallados en la tabla 4.
- Industria y comercio
- Financieros que corresponden al 4*1000 del valor de la facturación.

Plan de Marketing:**Participación en eventos del gremio:**

- Identificar y participar en eventos del gremio ganadero en Colombia, como ferias de ganado y exposiciones relacionadas con la ganadería, donde la empresa contará con un stand atractivo para dar a conocer sus servicios de transporte de

animales vivos. La presencia en estos eventos resaltar  la propuesta de valor centrada en el bienestar animal y la seguridad.

Estrategias de Referidos:

- Se desarrollará una base de datos que incluirá propietarios de vehículos, conductores y usuarios. Esta base de datos será fundamental para establecer una comunicación directa con todos los implicados y pedirles amablemente que nos recomienden a otros potenciales clientes. De esta forma buscamos fomentar relaciones sólidas con nuestra red de contactos existentes.
- Se planea crear contenido de alta calidad, como infografías y videos informativos, con el propósito de que los clientes puedan compartirlos con sus contactos. Esta estrategia busca proporcionar material valioso y atractivo que los clientes consideren relevante para compartir, fomentando así una difusión orgánica de información relevante sobre nuestros servicios o productos.

Digital:

- Establecer y gestionar una presencia en línea, incluyendo la creación de un sitio web y un perfil en la red social LinkedIn, la cual permite compartir contenido pertinente, ofrece conexiones profesionales y la posibilidad de seguir empresas de interés. El objetivo es promocionar los servicios y proporcionar información sobre el negocio, testimonios, casos de éxito y otros contenidos que inspiren confianza, aporten información valiosa y educativa para los usuarios

Colaboraciones Estratégicas:

- Establecer alianzas con empresas relacionadas en el gremio ganadero para promocionar conjuntamente los servicios y llegar a un público más completo.

Herramientas de trabajo:

- Crear materiales de marketing de alta calidad, como folletos, tarjetas de presentación y presentaciones visuales, para dar a conocer los servicios de la empresa.

Plan Financiero

Capital Inicial.

El capital propio de trabajo es de \$130.000.000 de pesos. Por otro lado, el capital de inversión es de \$200.000.000 de pesos, el cual será obtenido a través de un crédito adquirido por mis padres a un interés del 1% mensual. Este crédito implicará pagos mensuales de intereses y amortización del capital, de acuerdo con la tabla 2.

Tabla 2.

Pago de intereses y amortización del capital.

				SALDO
# CUOTA	CUOTA	INTERES	CAPITAL	\$ 200.000.000,00
1	4.448.890	2.000.000	2.448.890	197.551.110
2	4.448.890	1.975.511	2.473.378	195.077.732
3	4.448.890	1.950.777	2.498.112	192.579.620
4	4.448.890	1.925.796	2.523.093	190.056.526
5	4.448.890	1.900.565	2.548.324	187.508.202
6	4.448.890	1.875.082	2.573.808	184.934.395
7	4.448.890	1.849.344	2.599.546	182.334.849
8	4.448.890	1.823.348	2.625.541	179.709.308
9	4.448.890	1.797.093	2.651.796	177.057.512
10	4.448.890	1.770.575	2.678.314	174.379.197
11	4.448.890	1.743.792	2.705.098	171.674.100
12	4.448.890	1.716.741	2.732.149	168.941.951
13	4.448.890	1.689.420	2.759.470	166.182.481
14	4.448.890	1.661.825	2.787.065	163.395.416
15	4.448.890	1.633.954	2.814.935	160.580.481
16	4.448.890	1.605.805	2.843.085	157.737.396
17	4.448.890	1.577.374	2.871.516	154.865.881
18	4.448.890	1.548.659	2.900.231	151.965.650
19	4.448.890	1.519.656	2.929.233	149.036.417
20	4.448.890	1.490.364	2.958.525	146.077.892
21	4.448.890	1.460.779	2.988.111	143.089.781
22	4.448.890	1.430.898	3.017.992	140.071.789
23	4.448.890	1.400.718	3.048.172	137.023.618
24	4.448.890	1.370.236	3.078.653	133.944.964
25	4.448.890	1.339.450	3.109.440	130.835.524
26	4.448.890	1.308.355	3.140.534	127.694.990
27	4.448.890	1.276.950	3.171.940	124.523.050
28	4.448.890	1.245.231	3.203.659	121.319.391
29	4.448.890	1.213.194	3.235.696	118.083.696
30	4.448.890	1.180.837	3.268.053	114.815.643
31	4.448.890	1.148.156	3.300.733	111.514.910
32	4.448.890	1.115.149	3.333.740	108.181.170
33	4.448.890	1.081.812	3.367.078	104.814.092
34	4.448.890	1.048.141	3.400.749	101.413.343
35	4.448.890	1.014.133	3.434.756	97.978.587
36	4.448.890	979.786	3.469.104	94.509.483
37	4.448.890	945.095	3.503.795	91.005.689
38	4.448.890	910.057	3.538.833	87.466.856
39	4.448.890	874.669	3.574.221	83.892.635
40	4.448.890	838.926	3.609.963	80.282.672
41	4.448.890	802.827	3.646.063	76.636.609
42	4.448.890	766.366	3.682.523	72.954.086
43	4.448.890	729.541	3.719.349	69.234.737
44	4.448.890	692.347	3.756.542	65.478.195
45	4.448.890	654.782	3.794.108	61.684.087
46	4.448.890	616.841	3.832.049	57.852.038
47	4.448.890	578.520	3.870.369	53.981.669
48	4.448.890	539.817	3.909.073	50.072.596
49	4.448.890	500.726	3.948.164	46.124.433
50	4.448.890	461.244	3.987.645	42.136.788
51	4.448.890	421.368	4.027.522	38.109.266
52	4.448.890	381.093	4.067.797	34.041.469
53	4.448.890	340.415	4.108.475	29.932.994
54	4.448.890	299.330	4.149.560	25.783.435
55	4.448.890	257.834	4.191.055	21.592.379
56	4.448.890	215.924	4.232.966	17.359.414
57	4.448.890	173.594	4.275.295	13.084.118
58	4.448.890	130.841	4.318.048	8.766.070
59	4.448.890	87.661	4.361.229	4.404.841
60	4.448.890	44.048	4.404.841	0

Fuente: elaboración propia.

Ingresos operativos.

Estimamos llevar a cabo el siguiente número de viajes anuales, con un valor promedio por viaje de \$1.415.500, basado en las rutas que tenemos previsto cubrir.

Tabla 3.

Promedio del valor del flete.

Ruta	Costo
Monteria- Santa Rosa de Osos	\$ 1.265.000
Caucasia- Santa Rosa de Osos	\$ 862.500
Puerto Berrio- Santa Rosa de Osos	\$ 1.300.000
Monteria- Medellín	\$ 1.450.000
Puerto Berrio- Medellín	\$ 1.000.000
Caucasia- Medellín	\$ 1.200.000
Total + Intermediación (20%)	\$ 1.415.500

Fuente: elaboración propia.

Nota: El promedio se calcula tomando en consideración el valor aproximado de seis rutas principales que conectan la ubicación geográfica del proyecto con dos frigoríficos, uno ubicado en Santa Rosa de Osos y otro en la ciudad de Medellín.

Tabla 4.

Gastos operativos.

	Mensual	Anual
Gastos administrativos	8.173.414	98.080.968
Descripcion	Cantidad	Valor
Papeleria	N/A	240.000
Cafeteria	N/A	500.000
Servicio mensajería	N/A	300.000
Arrendamiento	N/A	1.500.000
Syscar - Sistema de transporte y contable	N/A	1.000.000
Servicios Públicos	N/A	500.000
Legales	N/A	500.000
Poliza	N/A	1.633.414
Marketing	N/A	1.000.000
Muerte de animales		1.000.000
Propiedad planta y equipo		
Descripcion	Cantidad	Valor
Equipos de computo	2	6.000.000
Equipos de oficina	2	10.000.000
Inversion		
Inversion inicial		130.000.000
Otros		
Empresa de transporte		150.000.000
Desarrollo Aplicación	N/A	30.000.000

Fuente: elaboración propia.

Tabla 5.

Gastos de personal.

Medico Veterinario	2	Medio tiempo
Salario	2.000.000	
Auxilio de transporte	-	
Prest - Seg soc	777.547	
aux no salarial	2.000.000	
Costo unitario	4.777.547	
Costo total	9.555.093	
Direccion administrativa	1	Jornada completa
Salario	3.000.000	
Auxilio de transporte	-	
Prest - Seg soc	1.150.660	
aux no salarial		
Costo unitario	4.150.660	
Costo total	4.150.660	
Auxiliar operativo	1	Jornada completa
Salario	1.160.000	
Auxilio de transporte	140.606	24.840,39
Prest - Seg soc	444.922	
aux no salarial		
Costo unitario	1.770.368	
Costo total	1.770.368	
Gastos de personal	ANUAL	MENSUAL
	185.713.459	15.476.122

Fuente: elaboración propia.

Tabla 6.*Prestaciones sociales.*

Prestaciones	Medico		Prestaciones	Admin
Prima	8,33%		Prima	8,33%
cesantias	8,33%		cesantias	8,33%
int cesantias	1%		int cesantias	1%
vacaciones	4,17%		vacaciones	4,17%
Seg social			Seg social	
Pension	12%		Pension	12%
Arl 2	1,044%		Arl 2	0,522%
Parafiscales			Parafiscales	
Caja comp	4%		Caja comp	4%
Total	38,877%		Total	38,355%

Fuente: elaboración propia.

Tabla 7.*Flujo de caja para los primeros 5 años de operación.*

		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Periodo	-	1	2	3	4	5
Ventas	-	1.195	1.247	1.299	1.351	1.403
Precio	-	1.415.500	1.415.500	1.415.500	1.415.500	1.415.500
Ingresos	-	1.691.635.740	1.765.185.120	1.838.734.500	1.912.283.880	1.985.833.260
Operacionales	-	1.691.635.740	1.765.185.120	1.838.734.500	1.912.283.880	1.985.833.260
No operacionales						
Egresos	-	1.827.252.834	1.648.282.525	1.649.312.216	1.650.341.908	1.651.371.599
Mano de obra		\$ 185.713.459	\$ 185.713.459	\$ 185.713.459	\$ 185.713.459	\$ 185.713.459
Ing recibidos para terceros		\$ 1.353.308.592	\$ 1.353.308.592	\$ 1.353.308.592	\$ 1.353.308.592	\$ 1.353.308.592
Fijos		\$ 98.080.968	\$ 98.080.968	\$ 98.080.968	\$ 98.080.968	\$ 98.080.968
Inversiones iniciales		\$ 180.000.000				
Adecuaciones						
Industria y comercio		\$ 3.383.271	\$ 4.118.765	\$ 4.854.259	\$ 5.589.753	\$ 6.325.247
Financieros		\$ 6.766.543	\$ 7.060.740	\$ 7.354.938	\$ 7.649.136	\$ 7.943.333
Utilidad Bruta	-	44.382.906	116.902.595	189.422.284	261.941.972	334.461.661
Depreciaciones	-	2.200.000	2.200.000	2.200.000	2.200.000	2.200.000
Depreciacion Equipos computo		1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000
Depreciacion Equipos de oficina		1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000
VL						
UAI	-	42.182.906	114.702.595	187.222.284	259.741.972	332.261.661
Intereses		22.328.626	18.389.688	13.951.194	8.949.788	3.314.078
UAI	-	19.854.281	\$ 96.312.907,60	\$ 173.271.090,20	\$ 250.792.184,93	\$ 328.947.583,13
Impuesto de renta		6.948.998	33.709.518	60.644.882	87.777.265	115.131.654
UN	-	12.905.283	\$ 62.603.389,94	\$ 112.626.208,63	\$ 163.014.920,20	\$ 213.815.929,03
Depreciaciones	-	2.200.000	2.200.000	2.200.000	2.200.000	2.200.000
VL						
Ing préstamo		200.000.000				
Abono K		31.058.049	34.996.987	39.435.481	44.436.887	50.072.596
Inversiones	130.000.000	-	-	-	-	-
Inicial	130.000.000					
FC Neto	-	130.000.000	\$ 4.047.234	\$ 29.806.403	\$ 75.390.728	\$ 120.778.033
Tasa		20%	EA			
VPN		\$62.634.962				
TIR		33,11%				
Recuperacion de la inversion		1,64	años			

Fuente: elaboración propia.

Tabla 8.

Estado de resultados.

Operaciones continuadas	2023	2024	2025	2026	2027
Ingresos de actividades ordinarias	338.327.148	411.876.528	485.425.908	558.975.288	632.524.668
Costos de operación	185.713.459	185.713.459	185.713.459	185.713.459	185.713.459
Ganancia Bruta	152.613.689	226.163.069	299.712.449	373.261.829	446.811.209
Otros ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos de administración y ventas	103.664.239	104.399.733	105.135.227	105.870.721	106.606.215
Otros gastos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Resultado de actividades de operación	48.949.449	121.763.336	194.577.222	267.391.108	340.204.994
Ingresos financieros	0	0	0	0	0
Costos financieros	29.095.168	25.450.428	21.306.132	16.598.923	11.257.411
Costo financiero neto	-29.095.168	-25.450.428	-21.306.132	-16.598.923	-11.257.411
Resultado antes de impuestos	19.854.281	96.312.908	173.271.090	250.792.185	328.947.583
Gasto por impuesto corriente	6.948.998	33.709.518	60.644.882	87.777.265	115.131.654
Utilidad neta	12.905.283	62.603.390	112.626.209	163.014.920	213.815.929

Fuente: elaboración propia.

Plan de Producción:

Este plan de producción se enfoca en la operación del transporte de animales vivos, específicamente de bovinos, con un énfasis en el bienestar animal y la seguridad.

A continuación, se describen las etapas clave del proceso de producción:

- a. Recepción de solicitudes: Los clientes, que pueden ser ganaderos, empresas de alimentos o intermediarios, realizan solicitudes de transporte de animales vivos a través de la plataforma en línea o contacto directo con la empresa.
- b. Programación de rutas: La empresa programará las rutas de transporte, considerando la ubicación de origen y destino de los animales. Se coordinarán las fechas y horas de embarque y desembarque con los clientes, así como también el valor del flete.
- c. Asignación y reparación de vehículos: La empresa se podrá en contacto con el grupo de propietarios de vehículos y conductores fidelizados para

asignarles los viajes y se acondicionarán las carrocerías para garantizar el bienestar de los animales durante el transporte.

d. Reporte al Ministerio de Transporte y generación de despachos: Una vez que se haya asignado el vehículo y un conductor, se procederá a la generación de la documentación legal requerida. Esto incluye la creación de remesas y manifiestos, que detallarán minuciosamente aspectos como el lugar de origen, el destino, la fecha y hora de salida, la empresa generadora del servicio, la compañía de transporte, el peso y la cantidad de los animales, así como la placa del vehículo y los datos del conductor.

e. Embarque y supervisión médica: Antes del embarque, posterior al tiempo de reposo y a la selección de los animales, un médico veterinario supervisará el estado de estos, asegurando que estén aptos para el transporte (esto incluye la identificación de animales enfermos, lesionados y con sospecha de enfermedades de control oficial (Mintransporte, 2023).) Se embarcarán los animales en los vehículos de manera segura y cómoda, minimizando el estrés.

f. Transporte: Durante el transporte, se utilizará tecnología de monitoreo, como GPS y cámaras, para supervisar la ubicación de los vehículos y el estado de los animales en tiempo real, esta información se verá reflejada en la APP junto con la información del control vehicular que será alimentada por un funcionario de la empresa, encargado de llamar a los conductores cada cierto tiempo para verificar el estado del conductor, la vía y los animales. Además, se garantizará el cumplimiento de las normas del ICA y del Ministerio de Transporte, y se implementarán prácticas para reducir el estrés de los animales.

g. Desembarque y supervisión médica: En el lugar de destino, se desembarcarán los animales y se realizará una nueva supervisión médica para garantizar su bienestar. Se tomarán medidas para una descarga segura y cómoda de los animales.

Mejora continua:

La empresa se compromete a mejorar continuamente sus operaciones futuras mediante diversas estrategias. Una de estas estrategias implica la modificación de las superficies de las carrocerías, reemplazando el cisco por plataformas más duraderas, lo que resultará en una reducción de residuos sólidos durante los viajes y, por ende,

contribuirá al medio ambiente. Además, se planea a largo plazo aumentar el número de médicos veterinarios ubicados en puntos de control para garantizar una supervisión óptima de los animales durante el transporte. Este incremento en el personal médico ampliará los servicios ofrecidos por la empresa. También se tiene previsto buscar médicos adicionales a medida que la empresa expanda su presencia geográfica mediante la apertura de nuevas oficinas en diferentes áreas. Se explorarán diversas medidas para mejorar la eficiencia en el transporte de animales vivos, y la empresa mantendrá un diálogo abierto con los clientes para recopilar comentarios que permitan identificar áreas de mejora adicionales.

Cumplimiento normativo:

La empresa se asegurará de cumplir con todas las regulaciones y normativas aplicables en relación con el transporte de animales vivos, incluidas las del ICA y el Ministerio de Transporte de Colombia.

Plan RRHH:

El éxito de la empresa en el transporte de animales vivos depende en gran medida de contar con médicos veterinarios altamente calificados y comprometidos. A continuación, se presenta un plan de recursos humanos para la contratación de médicos veterinarios:

- El modelo contractual de la empresa es a término indefinido. En cuanto a la parte operativa, los médicos veterinarios trabajarán a medio tiempo con una asignación salarial de \$2.000.000, junto con un auxilio de movilización de \$1.500.000 mensuales para los traslados a las fincas, además de \$500.000 mensuales como viáticos.
- Se definirá un perfil claro y específico para los médicos veterinarios, incluyendo competencias técnicas en salud animal, experiencia en el transporte de animales vivos y habilidades interpersonales.
- Se creará un anuncio de trabajo atractivo que describa las responsabilidades del puesto, los requisitos y las ventajas de trabajar en la empresa. El anuncio se publicará en plataformas de búsqueda de empleo, sitios

web especializados, se difundirá en redes profesionales y asociaciones veterinarias.

- Se llevará a cabo un proceso de selección que incluirá una revisión de currículums, entrevistas individuales y, posiblemente, pruebas técnicas.
- Se evaluará la experiencia y la capacidad de los candidatos para garantizar el bienestar de los animales durante el transporte.
- Las entrevistas se centrarán en las habilidades técnicas y la capacidad para trabajar en equipo. Se utilizarán preguntas situacionales para evaluar la toma de decisiones y la resolución de problemas. Se verificarán las referencias laborales y profesionales de los candidatos para garantizar su idoneidad y ética profesional.
- Se presentará una oferta de empleo a los candidatos seleccionados, detallando los términos de empleo, salarios y beneficios.
- Una vez contratados, los médicos veterinarios pasarán por un proceso de capacitación que incluirá información sobre las políticas de la empresa, los procedimientos operativos y el énfasis en el bienestar animal. Se les proporcionará una orientación completa sobre sus funciones y responsabilidades.
- Se establecerá un sistema de evaluación de desempeño para medir la eficacia y el cumplimiento de los médicos veterinarios. Las evaluaciones se realizarán de forma regular y se utilizarán para identificar oportunidades de desarrollo y recompensar el buen desempeño.
- Se fomentará el desarrollo profesional continuo de los médicos veterinarios a través de la participación en conferencias, capacitación adicional y la adquisición de nuevas habilidades. La empresa puede ofrecer oportunidades para la especialización en áreas específicas de la medicina veterinaria relacionadas con el transporte de animales vivos.
- Se fomentará una comunicación abierta y efectiva entre la dirección de la empresa y los médicos veterinarios. Se promoverá un ambiente de trabajo en equipo donde se fomenten las ideas y la retroalimentación.

Perfil del médico veterinario

Cargo: Médico veterinario.

Proceso al que pertenece: Administrativo.

Jefe inmediato: Director(a) general.

Personal a cargo: N/A.

Responsabilidades Generales:

- El médico veterinario debe cumplir con las tareas asignadas al cargo de manera responsable y asegurarse de que se realicen de manera oportuna.
- Es responsable de controlar los procedimientos relacionados con los animales para el transporte terrestre a diferentes destinos, según las necesidades del cliente.
-

Responsabilidades Específicas:

- Verificar que los animales destinados al transporte estén en óptimas condiciones de salud y bienestar para el desplazamiento, realizando pruebas médicas y revisiones rutinarias.
- Supervisar que los animales hayan tenido un adecuado reposo antes de ser embarcados y asegurarse de que dispongan de suficiente espacio en el vehículo para evitar incomodidades durante el viaje.
- Mantener los registros actualizados y proporcionar informes y certificados.
- Mantener una comunicación constante y efectiva con los conductores durante el proceso de transporte, y estar preparado para abordar cualquier situación de contingencia que pueda surgir.
- Informar de manera oportuna al jefe inmediato sobre cualquier novedad o problema que surja durante el proceso de transporte para poder resolverlo adecuadamente y a tiempo.
- Cumplir con todas las demás responsabilidades inherentes al cargo y aquellas que sean requeridas según la instrucción del supervisor directo.

Tabla 9.

Competencias del cargo del médico veterinario.

Nivel de educación					
Primaria:	Secundaria:	Técnico:	Tecnólogo:	Profesional: X	Postgrado:
Médico Veterinario					
Formación		<ul style="list-style-type: none"> - Tener un amplio conocimiento y dominio de las técnicas y procedimientos utilizados en el campo de la medicina veterinaria. - Demostrar una profunda pasión por el bienestar animal y brindar un trato excepcional a los mismos. 			
Experiencia		2 años			
Habilidades		<ul style="list-style-type: none"> - Atención al cliente - Atención al detalle - Comunicación verbal y escrita - Optimización de tiempo y de recursos - Relaciones Interpersonales - Sentido de la urgencia - Trabajo en equipo / Cooperación - Recursividad. 			

Fuente: elaboración propia.

En la empresa, se designará un director general del proyecto, el cual deberá ser médico veterinario con experiencia en el sector logístico, con un sueldo de \$3.000.000 a término indefinido con jornada laboral completa. Además, se designará un auxiliar administrativo responsable de realizar los despachos unificados, control vehicular por llamadas, atención general en la oficina y gestión de la información de todos los agentes

involucrados en la operación de la empresa; este cargo contará con un salario mínimo legal vigente de \$1.160.000 y un auxilio de transporte legal vigente de \$140.606 a término indefinido con una jornada laboral completa.

Perfil del director(a) general

Cargo: Director(a) general.

Proceso al que pertenece: Administrativo.

Jefe inmediato: N/A.

Personal a cargo: Operativos y médicos veterinarios.

El objetivo principal será liderar todos los procesos logísticos, gestionando de manera adecuada el recurso humano, la flota y demás recursos asignados para cumplir con los objetivos establecidos en términos de la promesa de valor al cliente, satisfacción, distribución y rentabilidad, llevando así la unidad de negocio a la máxima eficiencia.

Responsabilidades específicas:

- Dirigir el proceso de planificación estratégica de la organización, identificando los factores críticos de éxito y estableciendo objetivos y metas específicas.
- Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas establecidos.
- Guiar a los colaboradores para lograr los objetivos y metas mediante la implementación de planes de acción a corto, mediano y largo plazo.
- Fomentar un entorno de trabajo que facilite el logro de metas grupales, promoviendo la responsabilidad y optimizando los recursos disponibles.
- Cultivar un ambiente laboral que motive positivamente a los individuos y grupos de la organización.

- Evaluar de manera continua la ejecución de los planes, comparando los resultados reales con los estándares de ejecución establecidos.
- Supervisar regularmente los indicadores clave de rendimiento de la empresa para tomar decisiones informadas y mejorar el desempeño.
- Mantener una comunicación constante con los proveedores para buscar nuevas tecnologías y mejorar el servicio.

Tabla 10.

Competencias del cargo director(a) general.

Nivel de educación					
Primaria:	Secundaria:	Técnico:	Tecnólogo:	Profesional: X	Postgrado:
Medicina Veterinaria					
Formación		<ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento de los procesos de la empresa. - Conocimiento de los productos y servicios. - Trámites administrativos. - Conocimiento sobre el transporte de ganado en pie. - Conocimiento y gestión del personal 			
Experiencia		<ul style="list-style-type: none"> - 2 años 			
Habilidades		<ul style="list-style-type: none"> - Análisis y solución de problemas. - Atención al cliente. - Atención al detalle. 			

Fuente: elaboración propia.

Perfil del auxiliar de oficina

Cargo: Auxiliar de oficina

Proceso al que pertenece: Administrativo

Jefe inmediato: Director(a) general

Personal a cargo: N/A

Responsabilidades Generales:

- Se espera que el empleado desempeñe sus funciones con responsabilidad y garantice que todas las tareas asignadas se completen dentro de los plazos establecidos para evitar posibles reprocesos dentro de la empresa.
- Debe ejecutar y supervisar los procedimientos relacionados con los conductores de transporte de carga que prestan servicios para asegurar el cumplimiento de los lineamientos de la empresa.

Responsabilidades específicas:

- Atender con amabilidad a las personas que ingresan o llaman, transfiriéndolas según sus necesidades.
- Generar las liquidaciones de fletes de los conductores de manera oportuna y remitirlas al responsable del pago.
- Preparar y enviar correspondencia a clientes, proveedores y otros contactos internos y externos.
- Recibir, registrar y entregar correspondencia y facturación a diferentes áreas de la empresa.
- Mantener actualizado, organizado y controlado el archivo físico y digital de la documentación bajo su responsabilidad.
- Completar formatos administrativos, tales como documentación, requisiciones, remisiones y órdenes de compra, utilizando herramientas informáticas.
- Elaborar los manifiestos y remesas en el Software de transporte para cada conductor según la ruta y enviarlos antes del viaje.
- Realizar llamadas de control a los conductores durante los viajes, informar oportunamente al jefe inmediato sobre cualquier novedad y actualizar los datos en la aplicación correspondiente.
- Crear y mantener actualizadas las bases de datos necesarias para el puesto de trabajo o solicitadas por la dirección.

- Cumplir con todas las demás responsabilidades inherentes al cargo y aquellas que sean requeridas conforme a las instrucciones del director general o su designado.

Tabla 11.

Competencias del cargo auxiliar de oficina.

Nivel de educación					
Primaria:	Secundaria:	Técnico:	Tecnólogo:	Profesional:	Postgrado:
			x		
Administrativo o equivalentes					
Formación		<ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento de los procesos de la empresa. - Trámites administrativos. - Manejo de herramientas como Excel, Word, etc. 			
Experiencia		1 año			
Habilidades		<ul style="list-style-type: none"> - Atención al cliente. - Atención al detalle. - Comunicación verbal y escrita. - Optimización de tiempo y de recursos. - Relaciones Interpersonales. - Sentido de la urgencia. - Trabajo en equipo / Cooperación. - Habilidad Manual. - Recursividad. 			

Fuente: elaboración propia.

Tecnologías que incorpora la idea

La idea de negocio se apoyará en tecnologías que incluyen, el control vehicular en tiempo real mediante GPS y cámaras incorporadas en la carrocería, permitiendo un seguimiento constante del estado de los animales transportados.

Una aplicación que permitirá el seguimiento de los viajes donde se incluye la información arrojada por los GPS, anotaciones de los funcionarios de la empresa, médicos veterinarios de campo y novedades del transportador; por lo tanto, este sistema involucra al generador de la carga, al conductor del vehículo y a la empresa de transporte.

Una página web integral que proporcionará información general sobre la empresa, los servicios ofrecidos y una vía de contacto directo con nosotros.

Rol ejercido por el estudiante emprendedor dentro de la idea de negocio

El rol que voy a ejercer dentro de esta idea de negocio será asumir la dirección general del proyecto y liderar esta iniciativa. Mi compromiso radica en la creación de una idea de negocio que permita evaluar la aplicabilidad de la iniciativa y su potencial en términos financieros, operativos y legales en el futuro de la empresa.

Clúster

En términos generales, existen asociaciones de empresas de transporte, pero no se ha establecido un clúster dedicado exclusivamente al transporte de animales vivos en pie. Esto no significa que no sea posible crear uno. Sin embargo, debido a la informalidad con la que muchas de estas empresas operan actualmente y la falta de información en medios digitales, es desafiante reunir a aquellas que comparten un objetivo común y estén dispuestas a formar parte de una comunidad empresarial.

Ubicación geográfica

La empresa estará ubicada en la ciudad de Medellín, desde donde se coordinarán las operaciones en varios sectores, incluyendo Montería, Cauca y Puerto Berrío.

Viabilidad de la idea de negocio

Viabilidad operativa

En una reunión comercial con uno de los potenciales clientes, estos expresaron su interés en simplificar la reglamentación fiscal y contable relacionada con la facturación, los gastos y la nómina, optando por confiar el proyecto a una empresa constituida legalmente. Esta consideración resalta la viabilidad operativa del proyecto en diversos aspectos. Por ejemplo, el cliente anteriormente mencionado necesita realizar 114 viajes mensuales para trasladar 1.368 animales. En la planificación del negocio, se ha contemplado llevar a cabo 28 viajes semanales, lo que representa el 75% de las necesidades de este. Además, se han identificado los gastos necesarios para cubrir este segmento de mercado, asegurando una rentabilidad mínima, con el objetivo de consolidar el proyecto en un período de un año y seis meses.

Viabilidad legal

La adquisición de una empresa habilitada por el Ministerio de Transporte asegura el cumplimiento legal necesario para operar en el negocio del transporte de animales. Además, la empresa se compromete a cumplir con las normativas vigentes en el transporte público terrestre en Colombia, lo que incluye las regulaciones del ICA y otras normas regulatorias aplicables a la actividad.

Viabilidad financiera

El análisis financiero revela un modelo atractivo y sostenible en el tiempo, con la posibilidad de consolidarnos como líderes en el transporte de ganado. Cuento con los recursos financieros necesarios para respaldar las operaciones, considerando las

diversas condiciones y ubicaciones de carga y descarga planificadas. Este enfoque asegura la solidez financiera y la sostenibilidad a largo plazo del negocio.

Asimismo, he calculado una tasa interna de retorno del 33.11%, la cual supera tanto la tasa de interés que estamos pagando lo que confirma la rentabilidad del proyecto.

El valor presente neto obtenido, que asciende a \$62.634.962 se utilizará como indicador para determinar el impacto de la inversión en el valor de la empresa. El VPN positivo indica que los ingresos futuros superarán el costo inicial de la inversión, respaldando la viabilidad y rentabilidad del proyecto a largo plazo.

Conclusiones

- Debido a la informalidad que prevalece en la actualidad en el transporte de animales vivos en pie y la escasa presencia de empresas formalmente constituidas, existe una oportunidad de emprendimiento en un mercado que demanda el bienestar de los animales y garantías en el proceso de transporte.

- En la actualidad, la relevancia de los medios digitales se destaca como una herramienta esencial para promover servicios de empresas y proporcionar información de manera eficiente. Por lo tanto, el uso de sitios web y aplicaciones se presenta como un componente importante y necesario para el éxito de este tipo de emprendimientos.

- Esta idea de negocio les brinda a los médicos veterinarios actuales la oportunidad de pertenecer a un campo de aplicación de sus conocimientos, y contribuir a la solución de un problema actual en Colombia, al mismo tiempo que amplían sus horizontes profesionales.

- La importancia de proponer innovaciones en un sector laboral informal y subdesarrollado radica en la capacidad de generar un cambio sostenible en el futuro y en la creación de empleo legal en Colombia.

- Esta idea de negocio no solo aspira a impulsar un sector crucial para el país, como es el transporte terrestre de animales vivos, sino también a generar empleo para médicos veterinarios y fomentar el amor y la pasión por los animales.

Referencias bibliográficas

- Bedoya, M. P. (14 de 08 de 2019). *Agronegocios.co*. Obtenido de Agronegocios:
<https://www.agronegocios.co/tecnologia/muu-b-la-app-colombiana-que-transporta-ganado-llego-a-2-000-usuarios-2895580>
- Empresite. (s.f.). *El Economista*. Obtenido de Empresite:
<https://empresite.eleconomistaamerica.co/COMERCIAL-GANADERA-TRANSPORTES-MOCARI-LTDA.html>
- MinTrabajo. (2019). *Ministerio de Trabajo*. Obtenido de Min Trabajo:
https://www.mintrabajo.gov.co/prensa/mintrabajo-es-noticia/2019/-/asset_publisher/5xJ9xhWdt7lp/content/transporte-el-cuarto-sector-con-mayor-informalidad-laboral#:~:text=Pese%20a%20que%20en%20Colombia%2C%20la%20informalidad%20laboral,por%20el%20trabajo%20
- Mintransporte. (9 de 03 de 2023). *Ministerio de Transporte*. Obtenido de Mintransporte:
<https://web.mintransporte.gov.co/jspui/handle/001/10558>
- Peñuela, M. H., Velásquez, L. F., & Valencia, J. A. (2012). *EL TRANSPORTE TERRESTRE DE BOVINOS Y SUS IMPLICACIONES EN EL BIENESTAR ANIMAL*. Obtenido de Scielo:
http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-95502010000200008
- Posada, T. (s.f.). *Transportesposada.co*. Obtenido de Trans Posada Esteban S.A.S:
<https://www.transportesposada.co/>

Anexo 1.

Posible contrato de compraventa de la empresa Transportes Sin Fronteras S.A.S



CONTRATO_DE_COMPRAVENTA_LOFFFRONTERAS.pdf

Anexo 2.

Habilitación de la empresa Transportes Sin Fronteras S.A.S por parte del Ministerio De Transporte



Resolucion_de_Habilitacion_-_509_MINSTRASPORTE.pdf

Anexo 3.

Cotización del seguro para la empresa.



COTIZACION SEGURO LOGISTICA FRONTERA.pdf

Anexo 4.

Cotización de Madecol para los separadores de las carrocerías.



COTIZACIÓN MADECOL.pdf