Clínica Veterinaria SIMA

Trabajo de Grado para optar al título de Médico Veterinario

David Fernando Acevedo Bernal

José Miguel Montoya Yepes

Asesora

Silvia Posada

(c) Ph.D Ciencias Básicas Biomédicas

Corporación Universitaria Lasallista

Facultad de Ciencias Administrativas y Agropecuarias

Programa Académico de Medicina Veterinaria

Caldas - Antioquia

2017

Contenido

pág.

Resumen Ejecutivo 12

Nombre comercial 12

Concepto del negocio 12

Localización/ubicación de la empresa. 12

Objetivos del proyecto 13

General. 13

Específicos. 13

Presentación del equipo emprendedor 14

Potencial de mercado en cifras 14

Ventaja competitiva y propuesta de valor 17

Innovación. 17

Ozonoterapia. 17

Pacientes Sanos SIMA (Salud prepagada). 18

Hospitalización SIMA (hospitalización sin estrés). 18

Inversiones requeridas 19

Materiales y Equipos. 19

Personal Humano. 26

Investigación de mercado 27

Análisis del sector 28

Análisis del mercado. 29

pág.

Análisis del cliente. 33

Análisis de la competencia 39

Plataforma Estratégica 45

Concepto del negocio 45

Objetivos del proyecto 45

General. 45

Específicos. 46

Objetivos de SIMA S.A.S. 46

General. 46

Específicos. 46

Logo 47

Planeación estratégica 49

Misión 55

Visión 55

Estrategia de mercadeo 56

Descripción del servicio. 56

Estrategia de distribución 56

Estrategia de promoción 57

Estrategia de comunicación 57

pág.

Análisis técnico – operativo 58

Innovación 58

Ozonoterapia. 58

Pacientes Sanos SIMA (Salud prepagada). 58

Hospitalización SIMA (hospitalización sin estrés) 59

Descripción del proceso 59

Planos de las Instalaciones SIMA S.A.S. 61

Análisis administrativo y organizacional 64

Equipo emprendedor 64

Estructura organizacional 64

Constitución empresarial S.A.S. 65

Impacto del proyecto 66

Ambiental 66

Social 66

Registros, licencias y leyes regulatorias 68

Análisis financiero 70

Conclusiones 84

Referencias 85

Lista de Cuadros

pág.

Cuadro 1. Muebles y equipos. 19

Cuadro 2. Medicamentos 20

Cuadro 3. Insumos Médicos 24

Cuadro 4. Personal humano. 26

Cuadro 5. Información de variables económicas, productos y servicios. 70

Cuadro 6. Información plan de mercadeo. 71

Cuadro 7. Información plan operativo. 72

Cuadro 8.Plan administrativo. 74

Cuadro 9. Información financiera. 74

Cuadro 10. Ingresos. 75

Cuadro 11. Egresos. 76

Cuadro 12. Préstamo. 76

Cuadro 13. Inversión activos. 77

Cuadro 14. Estado de resultados. 78

Cuadro 15. Flujo efectivo. 79

Cuadro 16. Balance general. 79

Cuadro 17. Flujo de caja del proyecto. 80

Cuadro 18. Punto de equilibrio. 81

Cuadro 19. Costo promedio ponderado de recursos. 81

Cuadro 20. Indicadores financieros de liquidez y actividad. 82

Cuadro 21. Indicadores de rentabilidad. 82

Cuadro 22. Indicadores financieros de endeudamiento. 82

Cuadro 23. Indicadores de generación de valor. 83

Lista de Tablas

pág.

Tabla 1. Factores priorizados. 49

Tabla 2. Acciones derivadas de utilizar las Fortalezas para capitalizar Oportunidades Matriz F.O. 50

Tabla 3. Acciones para superar Debilidades y aprovechar Oportunidades. Matriz D.O. 51

Tabla 4. Acciones para evitar Amenazas, utilizando las Fortalezas. Matriz F.A. 52

Tabla 5. Acciones para reducir las Debilidades y enfrentar las Amenazas. Matriz D.A. 53

Tabla 6. Priorización de los objetivos estratégicos (1-5) y elección de los factores clave de éxito (Objetivos de más alta calificación y relevancia). 54

Lista de Gráficos

pág.

Gráfica 1. Tenencia de mascotas en Medellín. 15

Gráfica 2. Encuesta realizada a hogares. 15

Gráfica 3. Perfil Sociodemográfico 2005-2015, comuna San Javier, DANE. 16

Gráfica 4. Tenencia de mascotas en hogares de San Javier. 28

Gráfica 5. Propietarios. 29

Gráfica 6. Especies 30

Gráfica 7. Consulta. 31

Gráfica 8. Frecuencia baño. 31

Gráfica 9. ¿Pagaría Medicina Prepagada? 32

Gráfica 10. Baño. 34

Gráfica 11. Vacunación canina. 34

Gráfica 12. Vacunación felinos. 35

Gráfica 13. Desparasitación canina. 35

Gráfica 14. Desparasitación felina. 36

Gráfica 15. ¿Cuánto pagaría por una consulta general? 36

Gráfica 16. ¿Cuánto pagaría por medicina prepagada para su mascota? 37

Gráfica 17. Frecuencia de compra de concentrado. 38

Gráfica 18. Concentrado que consume 38

Gráfica 19. Valor consulta general. 39

Gráfica 20. Servicio de Rayos X. 40

Gráfica 21. Servicio de Ecografía. 41

Pag.

Gráfica 22. Servicio de hospitalización. 42

Gráfica 23. Servicio de peluquería. 43

Gráfica 24. Valor castración felino macho. 43

Gráfica 25. OVH felino hembra. 44

Gráfica 26.Valor guardería en semana. 44

Lista de Imágenes

pág.

Imagen 1. Logo SIMA S.A.S 47

Imagen 3. Plano primera planta 61

Imagen 4. Plano segunda planta. 62

Imagen 5. Plano fachada. 63

Imagen 6. Modelo Clínica Veterinaria SIMA. 64

Imagen 7. Estructura organizacional. 64

Resumen ejecutivo

Nombre comercial

SIMA S.A.S (Salud Integral en Medicina Animal).

Concepto del negocio

SIMA es una empresa creada con la intención de prestar un servicio de salud integral, que busca no sólo resolver los problemas de salud emergentes de sus pacientes, sino que tiene una orientación importante hacia el manejo de la salud preventiva, y es por eso que manejará dentro de sus variados servicios médicos, un sistema de salud prepagada que brinde comodidad y respaldo al cliente y le permita a SIMA llevar un seguimiento exhaustivo de sus pacientes sanos y enfermos.

SIMA cuenta con un espacio amplio y prestará servicios de consulta médica general y especializada, ecografía, rayos X, hospitalización, cirugía, ozonoterapia, farmacia, pet shop, guardería y peluquería; servicios que serán abiertos al público por etapas a lo largo de los dos primeros años de funcionamiento de SIMA.

Localización/ubicación de la empresa

SIMA estará ubicada en el barrio San Javier, exactamente Cra. 97 Nº41 – 86, cerca de la estación del metro San Javier y contiguo a la canalización, su ubicación

corresponde a la tenencia previa de la propiedad, a la identificación de falencias en la prestación del servicio de la competencia en la zona y a la amplia urbanización que rodea la propiedad.

Objetivos del proyecto

General

Desarrollar un plan de negocios acorde al proyecto que permita establecer parámetros de viabilidad del mismo e identificar puntos críticos de importancia para la puesta en marcha de la empresa. A su vez optando con este proyecto a obtener el título profesional de Médicos Veterinarios.

Específicos

Elaborar estrategias que permitan identificar factores de riesgo potenciales y buscar métodos alternativos para atenuarlos, disminuyendo el riesgo de fracaso y sustentando así viabilidad de la empresa y su sostenimiento en el tiempo.

Desarrollar un estudio de mercado certero, que arroje una visión amplia sobre el estado actual del mercado y la competencia de SIMA en el sector de San Javier, para identificar clientes potenciales y sustentar el proyecto.

Realizar un estudio financiero que permita proyectar un aproximado, lo más exacto posible, de la inversión a realizar para la puesta en marcha del proyecto, determinando su capacidad de autosostenimiento y atenuando el riesgo de fracaso.

Presentación del equipo emprendedor

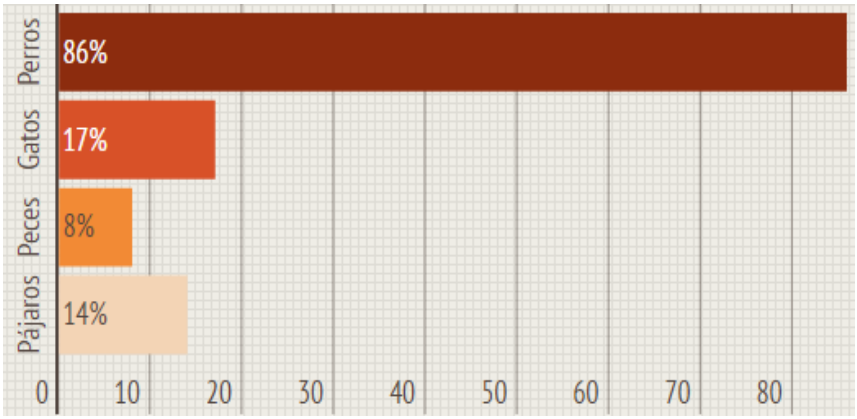
David Fernando Acevedo Bernal. 20112073. Estudiante de Medicina Veterinaria en extensión con la Universidad de La Salle Bogotá. En proceso de graduación.

José Miguel Montoya Yepes. 20111105. Estudiante de Medicina Veterinaria en extensión con la Universidad de La Salle Bogotá. En proceso de graduación.

Potencial de mercado en cifras

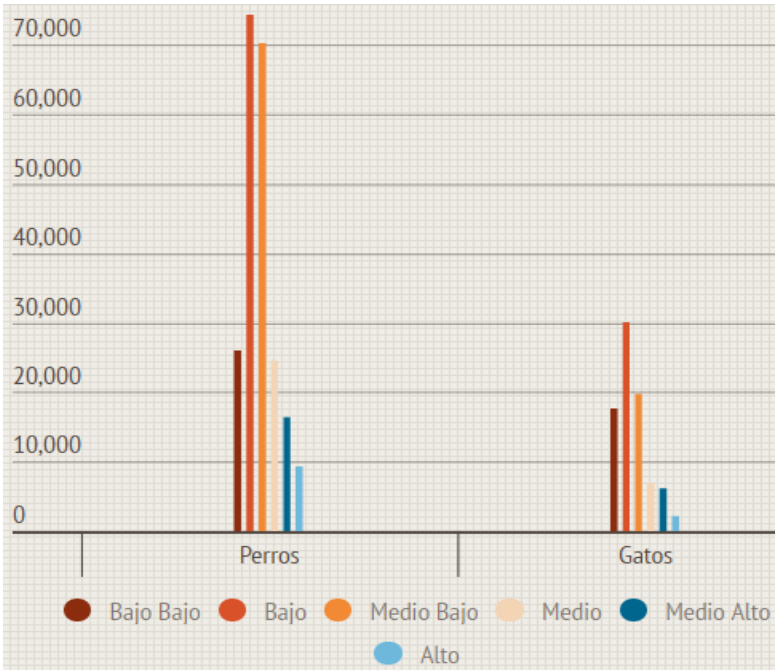
En Colombia se estima que en la actualidad hay 5´000.000 de mascotas en el país (La República, 2014) lo cual indica que en el 37% de los hogares hay una mascota (Fenalco, 2012); datos concordantes con el crecimiento del 44% del mercado de productos relacionados con perros y gatos de los últimos 5 años en Latino América (Dinero, 2016). Por otro lado la preferencia de mascotas en la ciudad de Medellín está encabezada por caninos y felinos con 86% y 17% respectivamente, en donde la gran mayoría de la población animal se encuentra en familias de estratos medios (Encuesta Calidad de Vida, 2013).

Gráfico 1. Tenencia de mascotas en Medellín



En Medellín los perros son la mascota preferida, seguida por los gatos. (GFK, 1012).

Gráfico 2. Encuesta realizada a hogares.



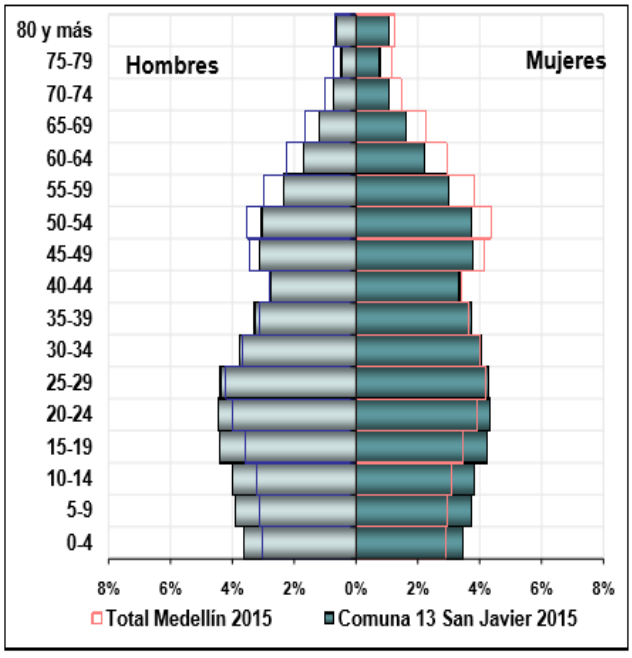
La encuesta realizada a 75.107 hogares, arroja que 62.879 de los hogares paisas tienen gatos mientras que 173.949 tienen perros. (Encuesta Calidad de Vida 2013).

SIMA está ubicada en un punto central del barrio San Javier, comuna que cuenta hasta el último censo del DANE (2015), con el aproximado de 138.063 habitantes, con una capacidad adquisitiva media, porque la gran mayoría de la comuna se encuentra estratificada dentro del nivel 3. El rango de edad de los habitantes de San Javier oscila entre los 10 y 35 años.

Por cada diez hogares colombianos seis (6) tienen alguna mascota, entre las cuales predominan los perros, y en segundo lugar los gatos (Fenalco, 2015). De acuerdo a lo anterior y teniendo en cuenta que el número promedio de integrantes por hogar de las familias en Medellín es de 3,3 habitantes (Encuesta Origen y Destino de Hogares, 2012), se podría estimar que en la comuna de San Javier hay un aproximado de 25.102 animales con predominancia de perros y gatos.

Gráfico 3. Perfil Sociodemográfico 2005 – 2015, comuna San Javier; DANE.

Año 2015				
Grupo de Edad	TOTAL	Hombres	Mujeres	%
Total	138.063	66.018	72.045	100,00
0-4	9.773	4.997	4.776	7,08
5-9	10.534	5.381	5.153	7,63
10-14	10.766	5.506	5.260	7,80
15-19	11.948	6.090	5.858	8,65
20-24	12.146	6.163	5.983	8,80
25-29	11.971	6.061	5.910	8,67
30-34	10.765	5.196	5.569	7,80
35-39	9.668	4.536	5.132	7,00
40-44	8.403	3.784	4.619	6,09
45-49	9.543	4.311	5.232	6,91
50-54	9.341	4.210	5.131	6,77
55-59	7.371	3.236	4.135	5,34
60-64	5.420	2.352	3.068	3,93
65-69	3.863	1.626	2.237	2,80
70-74	2.470	1.011	1.459	1,79
75-79	1.715	651	1.064	1,24
80 y más	2.366	907	1.459	1,71



Ventaja competitiva y propuesta de valor

Las dos principales ventajas competitivas de SIMA, se centran en la creación de un **sistema de salud prepagada** de alto nivel a un costo asequible para la población y la implementación de un servicio de **hospitalización de bajo estrés,** que busca disminuir los tiempos de hospitalización de los pacientes, por otro lado, se busca el posicionamiento de la **ozonoterapia,** como característica terapéutica distintiva de nuestra clínica. Cabe mencionar que dentro de los centros veterinarios cercanos, SIMA será el único que cuente con servicio de hospitalización 24 horas y contar con un área amplia, en donde el espacio no es una limitante para abarcar la demanda de la población; por otro lado SIMA se caracterizara en gran medida por la atención al cliente intachable y el buen trato y manejo de sus pacientes.

Innovación.

Ozonoterapia. La ozonoterapia ha sido utilizada con fines terapéuticos desde finales del siglo XVII, hoy en día es un campo ampliamente estudiado y con un respaldo científico importante. Aunque sus efectos no salen a la luz pública con la suficiente fuerza, porque la imposibilidad de almacenar y comercializar la molécula por parte de la industria farmacéutica hace poco atractiva su promoción por parte de las mismas, sus mecanismos de acción están bien definidos y cuenta con gran acogida en el tratamiento de diversas enfermedades en medicina humana y animal, con resultados excelentes por parte de quienes la practican.

Pacientes Sanos SIMA (Salud prepagada). El sistema de salud prepagada “Pacientes Sanos SIMA” debe su factor innovador a la zona en la cual se desarrollará el proyecto, dando la posibilidad del acceso a este sistema de salud animal a familias de estratos medios, en San Javier y en muchos barrios de este mismo nivel, aún no se cuenta con este sistema, que en otros países ya es una realidad y que está en auge en zonas de estratos altos de la ciudad de Medellín.

Es un sistema que permite llevar el seguimiento exhaustivo de todos los animales que ingresen al mismo, un contacto permanente con los propietarios de las mascotas y beneficios económicos en los diversos servicios de SIMA.

Hospitalización SIMA (hospitalización sin estrés). Uno de los principales factores que influyen en el tiempo de hospitalización de pacientes en medicina veterinaria, sin duda, es la exposición del paciente, a factores estresantes adicionales al motivo por el cual fue hospitalizado (alimentación, manipulación, personas extrañas, inmovilidad, mala higiene, etc.), en SIMA se busca, por medio de una hospitalización amplia, disminuir de manera considerable el tiempo de hospitalización de aquellos pacientes que cumplan con las condiciones para ser hospitalizados en este sistema, el cual consiste en corrales amplios y cómodos, con portasueros, que permiten que el desplazamiento del animal sin interrumpir su fluidoterapia, disminuyendo así uno de los principales estresantes de la hospitalización en medicina veterinaria y brindando un espacio más agradable para los propietarios.

Inversiones requeridas

Materiales y Equipo.

Cuadro 1. Muebles y Equipos.

INVERSION	UNIDADES	PRECIO UNIDAD	PRECIO TOTAL
Multiparametros	1	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
Máquina de anestesia	1	$ 5.000.000,00	$ 5.000.000,00
Mesa de cirugía	1	$ 1.000.000,00	$ 1.000.000,00
Lámpara para cirugía	1	$ 300.000,00	$ 300.000,00
Instrumental	1	$ 1.500.000,00	$ 1.500.000,00
Cavitron dental	1	$ 400.000,00	$ 400.000,00
Centrifuga	1	$ 500.000,00	$ 500.000,00
Microscopio	1	$ 500.000,00	$ 500.000,00
Refractómetro	1	$ 200.000,00	$ 200.000,00
Ecógrafo	1	$ 8.000.000,00	$ 8.000.000,00
Máquina de Ozono	1	$ 2.000.000,00	$ 2.000.000,00
Equipo de órganos	1	$ 700.000,00	$ 700.000,00
Nebulizador	1	$ 200.000,00	$ 200.000,00
Congelador	1	$ 800.000,00	$ 800.000,00
Neveras	2	$ 300.000,00	$ 600.000,00
Lavadora	1	$ 1.000.000,00	$ 1.000.000,00
Calentador	2	$ 75.000,00	$ 150.000,00
Atriles	4	$ 75.000,00	$ 300.000,00
Bascula	1	$ 360.000,00	$ 360.000,00
Jaulas Grandes	2	$ 300.000,00	$ 600.000,00
Jaulas Medianas	5	$ 500.000,00	$ 2.500.000,00
Jaulas Pequeñas	5	$ 100.000,00	$ 500.000,00
Mesas de consultorio	2	$ 500.000,00	$ 1.000.000,00
Canecas de basura	10	$ 30.000,00	$ 300.000,00
Microondas	1	$ 200.000,00	$ 200.000,00
Caja registradora	1	$ 400.000,00	$ 400.000,00
Computador	2	$ 750.000,00	$ 1.500.000,00
Impresora	1	$ 125.000,00	$ 125.000,00
Sillas de espera	1	$ 500.000,00	$ 500.000,00
Cámaras de seguridad	1	$ 800.000,00	$ 800.000,00
Alarma	1	$ 200.000,00	$ 200.000,00
Glucómetro	1	$ 100.000,00	$ 100.000,00
Otros		$ 4.000.000,00	$ 4.000.000,00
TOTAL	57	$ 34.415.000,00	$ 39.235.000,00

Cuadro 2. Medicamentos.

DESCRIPCION	UNIDADES	PRECIO UNIDAD	PRECIO TOTAL
SHAMPOO ZOO-DERMIN x 2250 ML *	1	$51.700,00	$51.700,00
TRANQUILAN X 10 ML CJ X 5 UN	1	$39.050,00	$39.050,00
MIRRAPEL GATOS X 120 ML *	1	$18.350,00	$18.350,00
VETHISTAM 25 INY X 50 ML	1	$15.550,00	$15.550,00
AMOXISOL L.A INY X 100 ML	1	$80.550,00	$80.550,00
ALBIPEN L.A INY X 80 ML	1	$133.800,00	$133.800,00
AZIUM INY X 50 ML	1	$100.250,00	$100.250,00
SANIDERM CREMA X 40 GMS	2	$10.600,00	$21.200,00
IXER SOL 080. ANTISEPTICA X LITRO	5	$45.100,00	$225.500,00
SHAMPOO PULVEX MEDICADO X 100 ML *	3	$7.050,00	$21.150,00
SHAMPOO PULVEX MEDICADO X 220 ML*	1	$11.000,00	$11.000,00
LAXA-FORM TUBO X 70 GMS	1	$18.100,00	$18.100,00
SHAMPOO CLORHEXIN X 240 ML	2	$24.200,00	$48.400,00
LORATADINA 10 MG CALOX CJ X 10 TAB	1	$7.500,00	$7.500,00
FUNHIT SUSP. X 50 ML	1	$24.600,00	$24.600,00
DERMOSYN SOL X 50 ML	2	$17.800,00	$35.600,00
CERULINE X 100 ML	1	$15.650,00	$15.650,00
JABON HERBAL CARE X 100 GMS*	1	$8.450,00	$8.450,00
SHAMPOO KERACLEEN X 240 ML	1	$23.100,00	$23.100,00
SHAMPOO HERBAL CARE X 240 ML	1	$23.750,00	$23.750,00
LIDOCAINA 2% INY X 50 ML [G.F.]	1	$10.000,00	$10.000,00
PENTHAL INY X 20 ML	1	$25.200,00	$25.200,00
DIURIPET FCO X 30 TAB	1	$21.400,00	$21.400,00
ARTRIPET FCO X 30 TAB	1	$22.300,00	$22.300,00
HEMOPET FCO X 30 TAB	1	$21.350,00	$21.350,00
ALIZIN INY X 10 ML	1	$110.550,00	$110.550,00
ADVANTAGE PERROS HASTA 4 KL	2	$16.100,00	$32.200,00
ADVANTAGE PERROS HASTA 10 KL	2	$17.400,00	$34.800,00
ADVANTAGE PERROS HASTA 25 KL	2	$19.800,00	$39.600,00
ADVANTAGE PERROS HASTA 40 KL	2	$23.100,00	$46.200,00
ADVANTAGE GATOS HASTA 4 KL	2	$18.400,00	$36.800,00
CANATOX X 20 ML	2	$11.450,00	$22.900,00
EUTHANEX INY X 50 ML	1	$156.350,00	$156.350,00
COLIRIO VETERINARIO X 10 ML [VM]	3	$4.650,00	$13.950,00
BAYTRIL 50 MG X 10 TAB	1	$17.350,00	$17.350,00

BAYTRIL 150 MG CJ X 10 TAB	1	$35.550,00	$35.550,00
ENROVET 50 MG CAJA X 10 TAB	1	$11.050,00	$11.050,00
FLOXASYN X 10 TAB(5+1$0)	1	$14.900,00	$14.900,00
RILEXINE 300 PALATABLE CJA X 14 TAB	1	$27.800,00	$27.800,00
CLAVAMOX 125 MG X 14 TAB	1	$27.700,00	$27.700,00
PROBIODOG SOBRE X 5 GMS	1	$5.550,00	$5.550,00
ELECTRO ZOO C X SOBRE	1	$4.350,00	$4.350,00
MIRRAPEL PETS 3Y6 x 300 GMS *	1	$20.400,00	$20.400,00
GRADUAL GATOS X 100 GMS *	1	$17.400,00	$17.400,00
CALSYN ORAL X 120 ML	1	$12.550,00	$12.550,00
ALERNEX CAJA X 30 TAB	1	$17.250,00	$17.250,00
CERENIA X 20 ML	1	$117.250,00	$117.250,00
CEFA CURE 20 X 200 MG	1	$30.900,00	$30.900,00
DICICLIN 100 CJ X 10 TAB	1	$6.050,00	$6.050,00
MOMETAX X 15 ML	1	$23.900,00	$23.900,00
ETODOLAC FCO X 15 COMP.	1	$26.350,00	$26.350,00
PREDNISONA 5 MG CALOX CJ X 10 TAB	1	$7.100,00	$7.100,00
FLUMINE C INY X 10 ML	1	$14.150,00	$14.150,00
KEPROFEN INY X 50 ML	1	$53.100,00	$53.100,00
CARPROMAX 50MG CJ X 50 TAB	1	$90.700,00	$90.700,00
XOLEC PET ORAL 1,5 MG X 15 M	1	$9.500,00	$9.500,00
RIMADYL MASTICABLE 75 MG X 60 TAB	1	$186.800,00	$186.800,00
AMITRAZ 3% PET SOL X 50 ML [G.F.]	3	$9.000,00	$27.000,00
DRONTAL GATOS CJ X 2 TAB	2	$14.000,00	$28.000,00
DRONTAL PS PERROS CJ X 2 TAB	2	$14.900,00	$29.800,00
DRONTAL PS PERROS GRANDES X 1 TAB	2	$18.350,00	$36.700,00
PROFENDER1 PIP X 0.7 ML AZUL (5 KL)	2	$20.050,00	$40.100,00
CANNEX JGA X 5 ML	1	$9.550,00	$9.550,00
CANISAN F X 5 ML	1	$6.850,00	$6.850,00
CANISAN PUPPY X 5 ML	1	$5.850,00	$5.850,00
ENDOGARD X 2 TAB 2.5 KG	1	$6.950,00	$6.950,00
ENDOGARD X 2 TAB 10 KG	1	$14.550,00	$14.550,00
ENDOGARD X 2 TAB 30 KG	1	$35.550,00	$35.550,00
REVOLUTION 12% DE 2.6 A 5.0 KG MORADO	1	$21.900,00	$21.900,00
REVOLUTION 6%GATOS X 0.75 ML AZUL	1	$22.850,00	$22.850,00
REVOLUTION 12% DE 5.1 A 10 KG CAFE	1	$22.600,00	$22.600,00
REVOLUTION 12%DE 10.1A20 KG ROJO	1	$23.250,00	$23.250,00
REVOLUTION 12% DE 20.1 A 40 KG VERDE	1	$29.750,00	$29.750,00

REVOLUTION 6% 2.5 KG ROSADO	1	$20.450,00	$20.450,00
COLLAR PREVENTIC	1	$20.100,00	$20.100,00
NEXGARD 11.3MG X UNI(2 - 4KG)	1	$22.650,00	$22.650,00
NEXGARD 28.3MG X UNI(4.1 - 10 KG)	1	$23.350,00	$23.350,00
NEXGARD 68.0MG X UNI(10.1 - 25 KG)	1	$27.200,00	$27.200,00
NEXGARD 136.0MG X UNI(25.1 - 50 KG)	1	$31.750,00	$31.750,00
BRAVECTO 1000MG TAB 20 - 40 KG	1	$75.200,00	$75.200,00
RONDEL JGA X 2 ML(12+2$0)	1	$5.150,00	$5.150,00
RONDEL JGA X 5 ML(12+2$0)	1	$6.850,00	$6.850,00
RONDEL JGA X 10 ML(12+2$0)	1	$8.850,00	$8.850,00
RONDEL PUPPY JGA X 2 ML(12+2$0)	1	$5.250,00	$5.250,00
RONDEL PUPPY JGA X 5 ML(12+2$0)	1	$5.850,00	$5.850,00
BRAVECTO 112,5 MG TAB 2 - 4.5 KG	1	$55.950,00	$55.950,00
BRAVECTO 250 MG TAB 4.5 - 10 KG	1	$60.700,00	$60.700,00
BRAVECTO 500MG TAB 10 - 20 KG	1	$63.950,00	$63.950,00
BRAVECTO 1400MG TAB 40 - 56 KG	1	$91.900,00	$91.900,00
INMUNOCEL INY X 10 ML	1	$49.250,00	$49.250,00
NOVABRONCOL PETS X 120 ML	1	$6.000,00	$6.000,00
ALFA - 3 CREMA X 30 GMS	1	$8.400,00	$8.400,00
KETAFINE X 50 ML	1	$93.750,00	$93.750,00
COLLAR ISABELINO LINEVET 12.5 CM *	1	$5.600,00	$5.600,00
COLLAR ISABELINO LINEVET 15 CM*	1	$7.900,00	$7.900,00
COLLAR ISABELINO LINEVET (GATO)*	1	$4.500,00	$4.500,00
COLLAR ISABELINO LINEVET 25 CM*	1	$9.600,00	$9.600,00
COLLAR ISABELINO LINEVET 30 CM*	1	$13.550,00	$13.550,00
COLLAR ISABELINO 9 CM*	1	$6.500,00	$6.500,00
COLLAR ISABELINO 11CM GATOS*	1	$6.650,00	$6.650,00
COLLAR ISABELINO 12 CM*	1	$7.350,00	$7.350,00
COLLAR ISABELINO 22CM*	1	$8.200,00	$8.200,00
COLLAR ISABELINO 25CM*	1	$8.350,00	$8.350,00
COLLAR ISABELINO 30 CM*	1	$11.900,00	$11.900,00
COLLAR ISABELINO 15 CM*	1	$7.300,00	$7.300,00
COLLAR ISABELIO 20 CM*	1	$7.500,00	$7.500,00
AMINOLYTE INY X 500 ML	1	$13.950,00	$13.950,00
KAVITEX F1 INY X 20 ML	1	$29.750,00	$29.750,00
FLATIVET SUS X 120 ML	1	$19.150,00	$19.150,00
ATROPINA ZOO INY X 10 ML	1	$5.750,00	$5.750,00
GENTAX 100 INY X 20 ML	1	$25.450,00	$25.450,00

GENTAX-OFTALMICO	1	$11.100,00	$11.100,00
BISMO-PET ORAL X 120 ML	1	$15.800,00	$15.800,00
IMAVEROL X 100 ML	1	$119.700,00	$119.700,00
TEARS FCO X 8 ML	1	$24.200,00	$24.200,00
CIPROVET X 5 ML	1	$33.800,00	$33.800,00
TOBRAMAX x 5 ML	1	$28.000,00	$28.000,00
FELOCELL CVR TRI FELINA X DOSIS	1	$14.750,00	$14.750,00
LEUKOCELL-2 -LEUC FELINA X DOSIS	1	$16.550,00	$16.550,00
CANIGEN MHA2PPi/LR HEXA	12	$22.050,00	$264.600,00
CANIGEN PUPPY X DOSIS	12	$17.100,00	$205.200,00
CANIGEN QUINTUPLE MHA 2PPi/L X DOSIS	12	$16.200,00	$194.400,00
RABISIN X DOSIS	20	$5.600,00	$112.000,00
TOTAL	**198**	**$3.414.150,00**	**$4.577.350,00**

Fuente: Ivanagro, 2017; Red hospitalaria, 2017.

Cuadro 3. Insumos médicos.

Descripción	Unidades	Precio unidad	precio total
Alcohol Galón	2	$ 13.900	$ 27.800
clorhexidina litro	2	$ 24.000	$ 48.000
Agua Oxigenada Galón	2	$ 16.900	$ 33.800
Gasa Rollo 100 Y	2	$ 51.900	$ 103.800
Algodón Motas 500gr	3	$ 8.100	$ 24.300
Algodón 3 Pulgadas	10	$ 1.300	$ 13.000
Algodón 4 Pulgadas	10	$ 1.500	$ 15.000
Jeringas 1ml x 100	2	$ 10.300	$ 20.600
Jeringas 2ml x 100	2	$ 11.200	$ 22.400
Jeringas 3ml x 100	2	$ 11.300	$ 22.600
Jeringas 4ml x 100	2	$ 13.900	$ 27.800
Agujas 20x1 100	3	$ 12.600	$ 37.800
Agujas 23x1.5 100	3	$ 18.900	$ 56.000
Catéter #20 50	2	$ 75.000	$ 150.000
Catéter #22 50	3	$ 75.000	$ 225.000
Catéter #24 50	3	$ 75.000	$ 225.000
Venoclisis Micro gotero 20	4	$ 16.000	$ 64.000
Venoclisis Macro gotero 20	4	$ 16.000	$ 64.000
NaCl 24	3	$ 44.400	$ 133.200
Solución 90 24	3	$ 58.800	$ 176.000
Hartman 24	3	$ 59.000	$ 177.000
Dextrosa	1	$ 48.000	$ 48.000
Micropore x 12	2	$ 21.500	$ 43.000
Esparadrapo x 5	1	$ 55.000	$ 55.000
Venda 3 Pulgadas	15	$ 1.500	$ 22.500
Venda 4 Pulgadas	15	$ 2.600	$ 39.000
Cobán	10	$ 12.300	$ 123.000
ATI x 50	2	$ 35.000	$ 70.000
Guantes	20	$ 10.000	$ 200.000
Tapabocas x 100	2	$ 13.800	$ 27.600
Gorros x 50	2	$ 6.500	$ 13.000
Sonda urinaria	30	$ 700	$ 21.000
Tubos endotraqueales	15	$ 4.700	$ 70.500
Foley	10	$ 2.900	$ 29.000
Vicryl	10	$ 9.300	$ 93.000
Corpalone	15	$ 6.000	$ 60.000
Glutaraldehido Galón	2	$ 23.900	$ 47.800
Jabón Enzimático	1	$ 37.900	$ 37.900

Cuchilla de Bisturí x 100	2	$ 25.000	$ 50.000
Minoras	20	$ 600	$ 12.000
Kit de Nebulización	5	$ 4.200	$ 21.000
Tiras de Glucómetro	1	$ 45.000	$ 45.000
Baja lenguas x 500	1	$ 15.900	$ 15.900
Guantes Estériles x 50	2	$ 46.000	$ 92.000
Isopos x 100	2	$ 2.200	$ 4.400
Yodo Solución litro	2	$ 29.500	$ 59.000
Yodo Espuma litro	2	$ 31.000	$ 62.000
TOTAL	**260**	**$ 1.106.000**	**$ 3.028.700**

Fuente: Tecnomedica S.A.S.

Personal humano

Cuadro 4. Personal humano.

Cargo.	Salario mensual por persona
Médico Veterinario (2).	Salario…… $1.700.000 Salud…….. $ 204.000 Pensión…….. $ 204.000 ARL……. $17.748 Parafiscales……... $153.000 <u>Anualidades</u> Cesantías…… $1.700.000 Interés de cesantías…….. $204.000 Prima…… $1.700.000 Vacaciones…….. $850.000
Total por persona	**$2.513.748**

Cargo.	Salario mensual por persona
Auxiliar Veterinario (3)	Salario……..$ 900.000 Salud……$ 108.000 Pensión……..…$ 108.000 ARL……$ 9.360.000 Parafiscales……..$ 81.000 <u>Anualidades</u> Cesantías……..$ 900.000 Interés de cesantías……$ 108.000 Prima……..$ 900.000 Vacaciones……$ 450.000
Total por persona	**$1.322.860**

Cargo	Salario mensual
Auxiliar Administrativo	Salario……..$ 900.000 Salud……$ 108.000 Pensión……$ 108.000 ARL……$ 9.360.000 Parafiscales……..$ 81.000 <u>Anualidades</u> Cesantías……..$ 900.000 Interés de cesantías……$ 108.000 Prima……..$ 900.000 Vacaciones……$ 450.000
Total	**$1.322.860**

Investigación de mercado

El estudio de mercado que se presenta a continuación, se basa en dos (2) encuestas realizadas en San Javier, la primera dirigida a hogares, en donde se encuestó un total de 140 familias de manera aleatoria, realizando una (1) encuesta por cada dos (2) cuadras recorridas. La segunda encuesta fue dirigida a los centros de atención veterinaria, localizados en la comuna de San Javier, la cual se aplicó a un total de nueve (9) centros, que corresponde a la totalidad de clínicas de la zona en estudio seis (6), y a tres (3) más, que aunque no están dentro de la zona, fueron consideradas de relevancia competitiva, según información obtenida de los hogares encuestados.

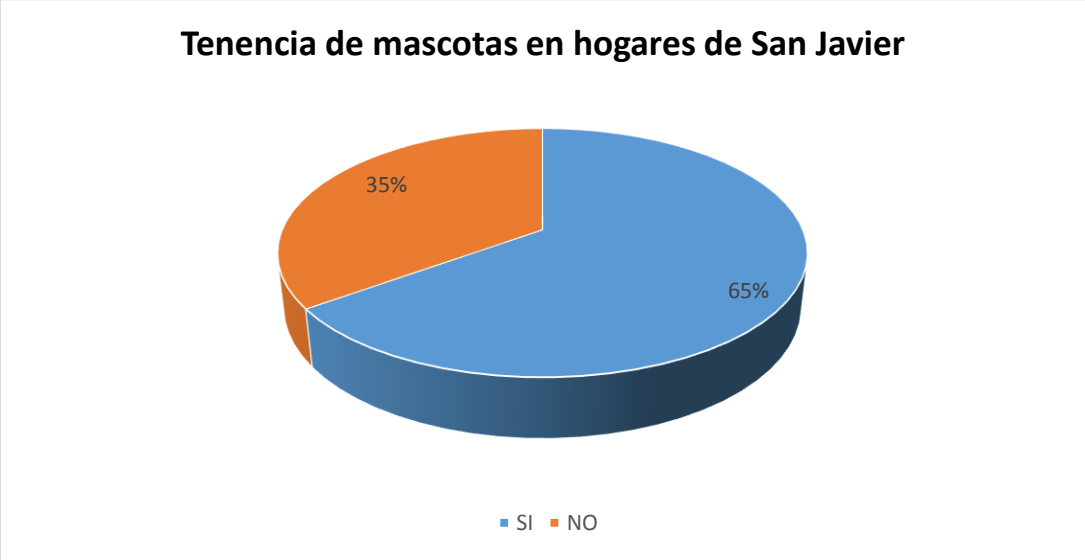
La muestra analizada se considera representativa, porque se obtuvo bajo el siguiente procedimiento: del censo realizado por el DANE en 2005, se encontró que en la zona hay 138.063 habitantes, con 3.6 habitantes en promedio, luego son 38.350 hogares. Se aplicó la fórmula estadística establecida para universos finitos, con los siguientes datos: Coeficiente de confianza 95%, Probabilidad de ocurrencia del hecho en estudio de 65%, Probabilidad de no ocurrencia del 35% y error estimado del 8%, logrando una muestra de 136 hogares.

En cuanto a la estrategia para obtener las unidades muestrales en forma aleatoria, se realizó el siguiente cálculo: si una manzana tiene 40 casas, y la zona en estudio tiene 38.350 hogares, entonces son 958 manzanas. Los investigadores optan por descartar como mercado objetivo algunos sectores alejados y de difícil acceso, razón por la cual se concentra el trabajo en 450 hogares, luego se encuestó un hogar por cada 3 manzanas.

Análisis del sector

En la actualidad San Javier cuenta con 138.063 habitantes (41.837 familias aproximadamente) de las cuales, de acuerdo a la encuesta realizada durante el estudio de mercado para la creación de SIMA S.A.S., el 65% de las familias tienen por lo menos una mascota en su hogar, lo que proyecta un estimativo de 27.194 mascotas en el sector.

Gráfica 4. Tenencia de mascotas en hogares de San Javier.



De 140 encuestas realizadas, el65% de la población tiene por lo menos una mascota en su hogar. El 35% restante no tiene, ni tiene interés en adquirirla.

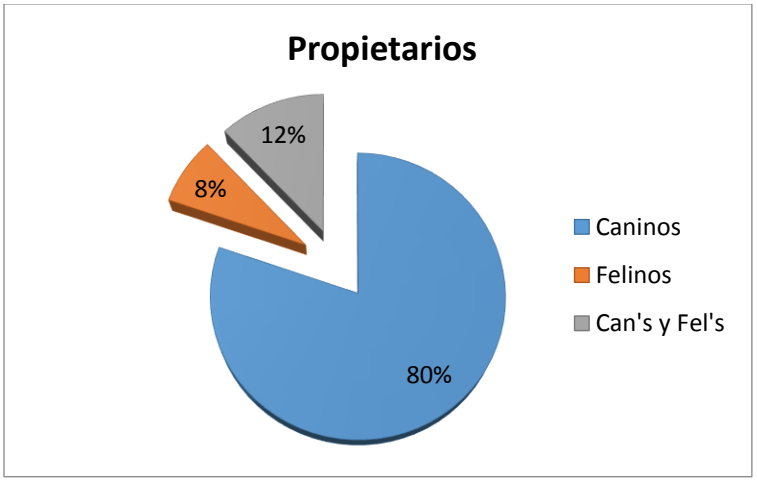
Dicho sector cuenta con seis (6) centros de atención veterinaria, con diferente nivel de servicios y tres (3) más de relevancia competitiva a las afueras de San Javier; sin embargo la gran mayoría de éstos son consultorios y clínicas de pequeño tamaño. Por

otro lado, hasta el año 2010 se estimó que el 61% de los hogares colombianos se encontraban dentro de las clases media y media baja, y se proyecta que para el año 2020, este número aumentará hasta el 85%, predominando dentro de este porcentaje la clase media con un 51% de familias (FENALCO); lo que indica el alto potencial económico que hay en la zona y el crecimiento urbanístico constante de la misma, que da pie a la llegada de nuevos clientes a SIMA S.A.S.

Análisis del mercado

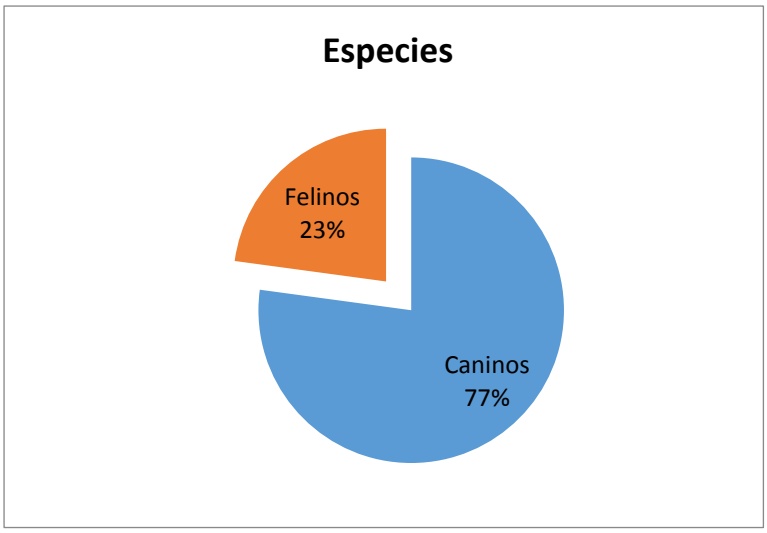
De las 25.102 familias tenedoras de mascotas estimadas en el sector de San Javier, el 80% de éstas son caninos, y el otro 20% se reparte entre propietarios de felinos y de ambas especies, con predominancia de animales jóvenes (de 1 a 5 años), tanto en caninos como felinos.

Gráfica 5. Propietarios.



De 91 encuestas realizadas a propietarios de mascotas, el 80% tienen caninos, el 7% felinos y el 12% ambas especies.

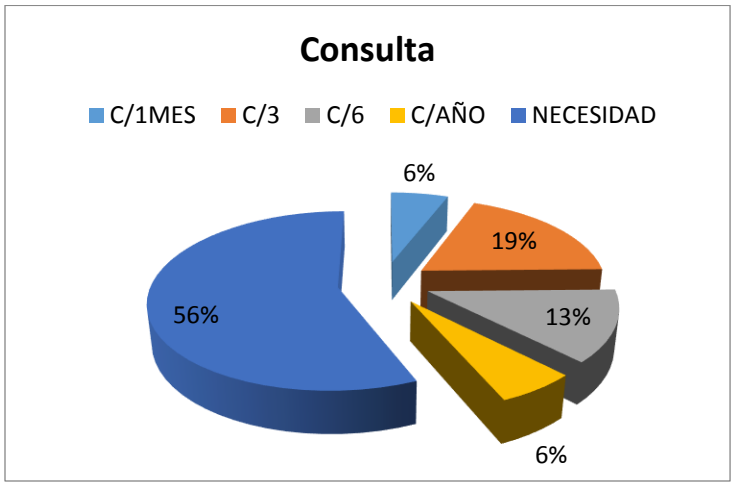
Gráfica 6. Especies.



Del total de 140 animales, que tienen los 91 propietarios, el 77% son caninos y el 23 felinos.

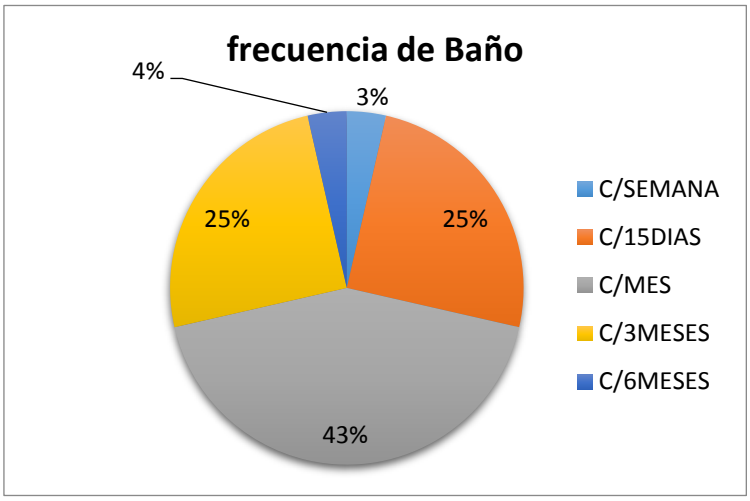
De acuerdo a los hogares encuestados, el 93,5% de propietarios de mascotas ha requerido en algún momento de consulta médica veterinaria; en un poco más de la mitad de los casos, fue debido a que el animal presento algún proceso patológico que ameritó la visita al médico veterinario, la otra parte acostumbra llevar su mascota a revisión de manera esporádica. De igual manera se indagó acerca de la frecuencia en que se requería el servicio de baño y peluquería, en donde del 45% de los hogares que hacían uso del servicio, el 68% requerían del mismo cada 15 ó 30 días.

Gráfica 7. Consulta.



Los propietarios llevan a sus mascotas a consulta con frecuencia de: 6% cada mes, el 19% cada tres meses, el 13% cada 6 meses, el 6% cada año y el 5& por necesidad.

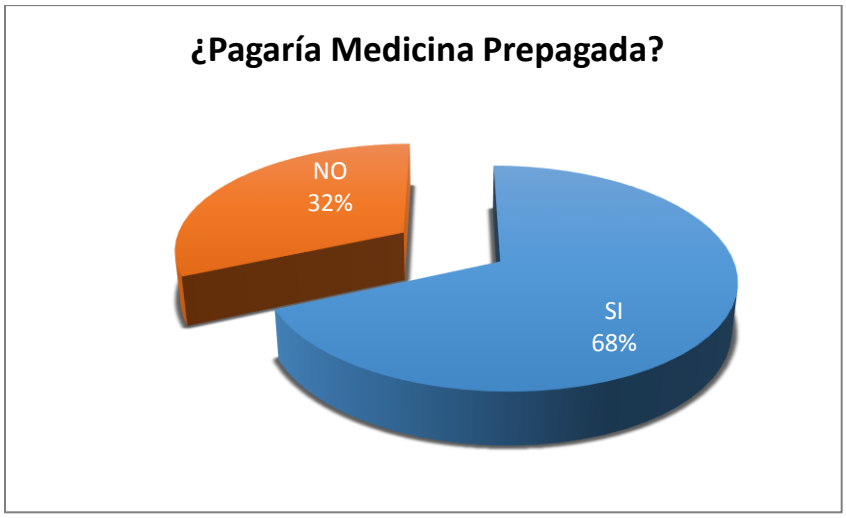
Gráfica 8. Frecuencia de Baño.



La frecuencia con que los propietarios pagan por el servicio de baño, es: 4% cada semana, el 25% cada 15 días, el 43% cada mes, el 25% cada tres meses y el 4% cada seis meses.

Con base a la información recolectada, se puede decir con certeza que las clínicas veterinarias, debido a sus diversos servicios enfocados al mantenimiento de una mascota en buenas condiciones, son lugares que suelen ser visitados con frecuencia y de manera rutinaria por los clientes, por lo cual, es de esperarse que éste quiera no sólo calidad en los productos y servicios, sino una atención impecable y vivir una experiencia positiva cada que llegue a la clínica veterinaria, de modo que la rutina no sea un impedimento para volver. De acuerdo a esto, y con la firme intención de imponer una marca, SIMA S.A.S., ha creado diferentes estrategias de mercado en pro de la fidelización de sus futuros clientes; dentro de éstas, se encuentra el servicio de salud prepagada, “Pacientes Sanos SIMA”, la cual tuvo una aceptación del 68% por parte de los propietarios de mascotas que fueron encuestados, sacando a luz la necesidad de dicho servicio en la zona y la relevancia que tienen las mascotas hoy en día en los hogares al interior de las familias.

Gráfica 9. ¿Pagaría Medicina Prepagada?



El 68% de los propietarios estarían dispuestos a pagar medicina prepagada para sus mascotas. El 32% no lo haría.

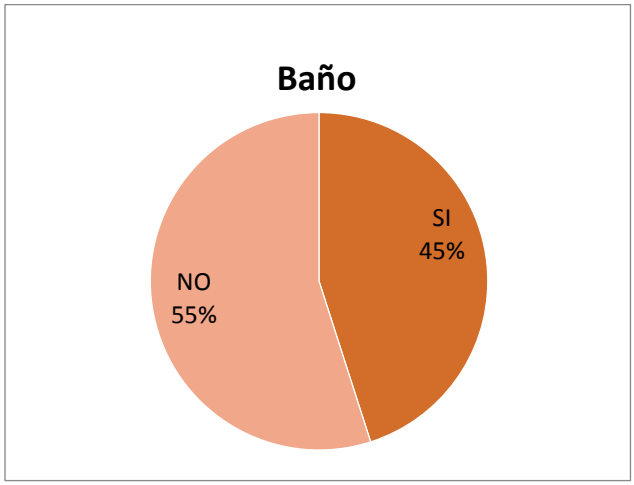
Análisis del cliente

SIMA S.A.S., será una empresa dirigida a propietarios de mascotas, principalmente de estrato medio, debido a la localización dentro del barrio San Javier. Después de realizar una rigurosa encuesta, se ha podido recolectar datos de gran utilidad, referentes al comportamiento de las personas de este sector, acerca del manejo de sus mascotas, inversión en las mismas y rituales de compra o adquisición de servicios.

Al realizar las encuestas y preguntar sobre la clínica de elección a la que suele llevar su mascota, las respuestas fueron ambiguas y en pocas ocasiones se obtuvo el nombre de la clínica, lo que hizo evidente la falta de sentido de pertenencia de los propietarios hacia los diferentes centros de atención veterinaria del sector, de igual manera se observó un gran interés al mencionar el sistema de salud prepagada y la idea de tener una afiliación a un centro veterinario, dio una idea de seguridad llamativa a la hora de presentar algún problema de salud con sus mascotas.

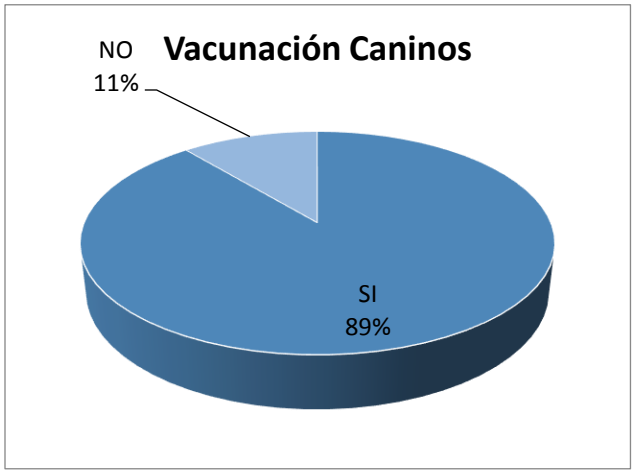
Como ya se ha dicho anteriormente, San Javier cuenta con un aproximado de 27.194 mascotas; a pesar del nivel socioeconómico medio de dicho sector, el valor de las mascotas al interior de las familias, se vio reflejado en la calidad de cuidados que se le da, tomando como referencia el plan vacunal, desparasitaciones y baños.

Gráfica 10. Baño.



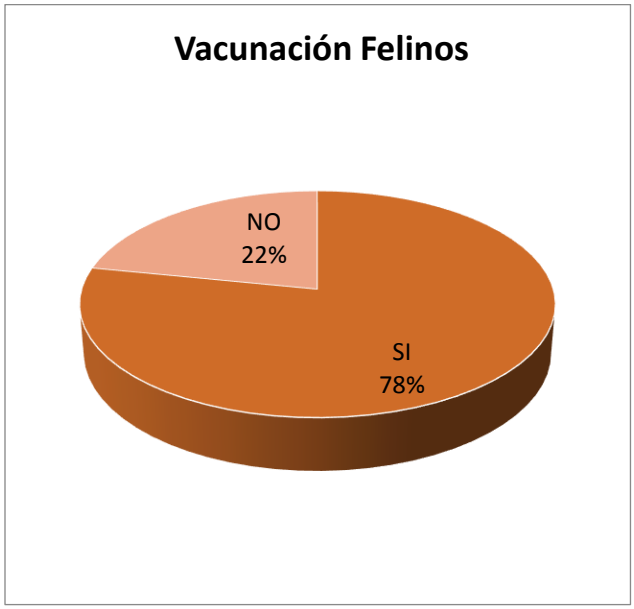
El 45% de los propietarios, ha llevado a sus mascotas para que les realicen un baño.

Gráfica 11. Vacunación canina.



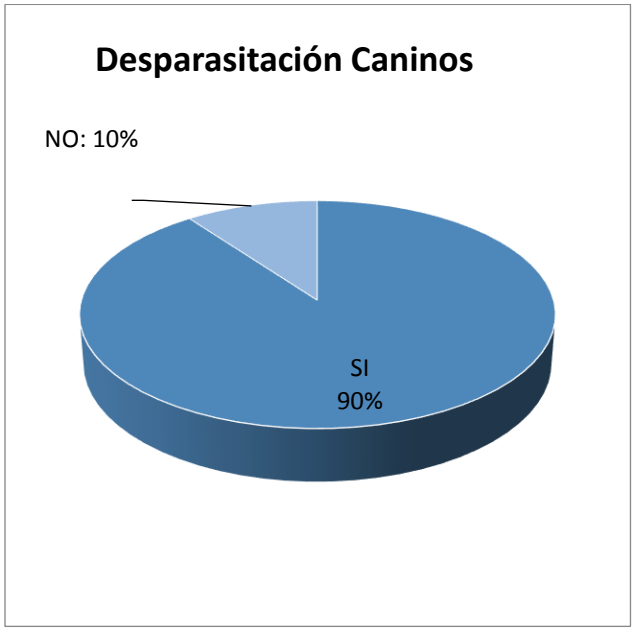
De los 108 caninos, el 89% se encuentran vacunados.

Gráfica 12. Vacunación felinos.



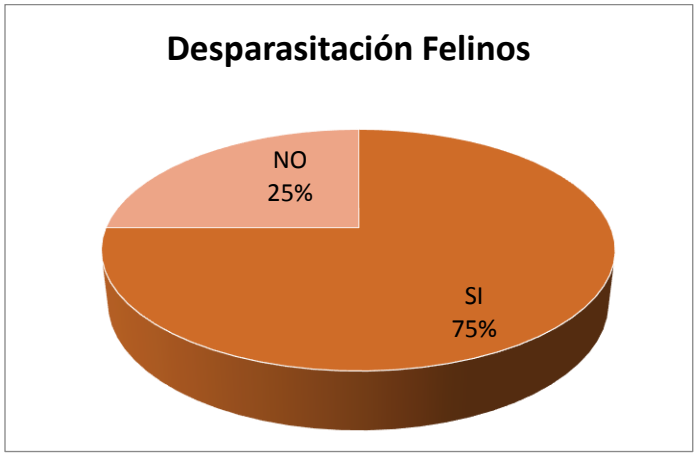
De 32 felinos el 78% se encuentran vacunados.

Gráfica 13. Desparasitación canina.



De 108 caninos el 90% se encuentran desparasitados.

Gráfica 14. Desparasitación felinos.



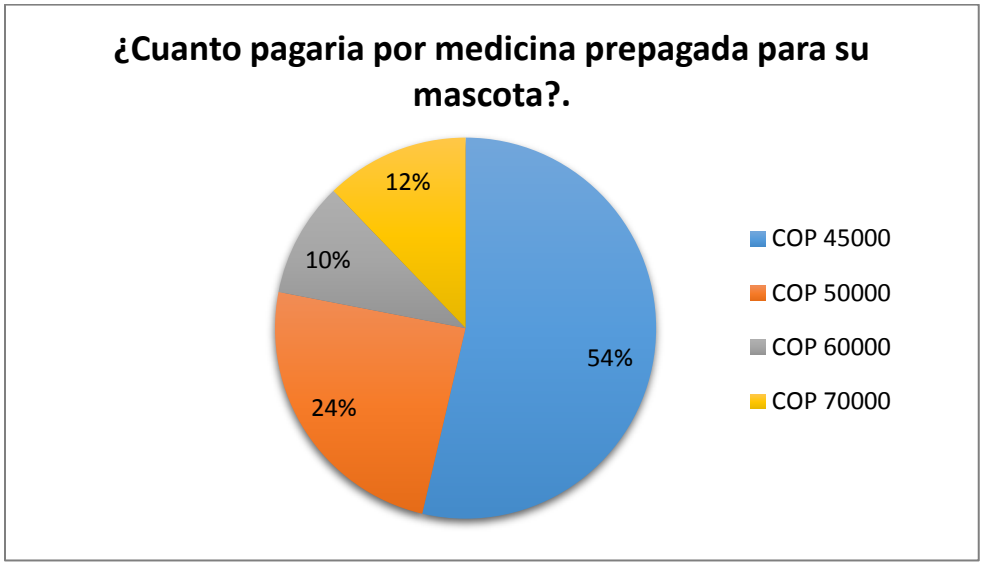
De 32 caninos, el 75% se encuentran desparasitados.

Se indagó a las personas encuestadas sobre cuánto estarían dispuestos a pagar por el servicio de consulta general, y a quiénes estuvieron interesados por el sistema de salud prepagada, cuánto estarían dispuestos a pagar por un plan básico de salud.

Gráfica 15. ¿Cuánto pagaría por una consulta general?

El 11% de los propietarios de mascotas estarán dispuestos a pagar por consulta en una clínica veterinaria $30.000, el 42% $25.000, el 25% 35.000 y el 22% $40.000.

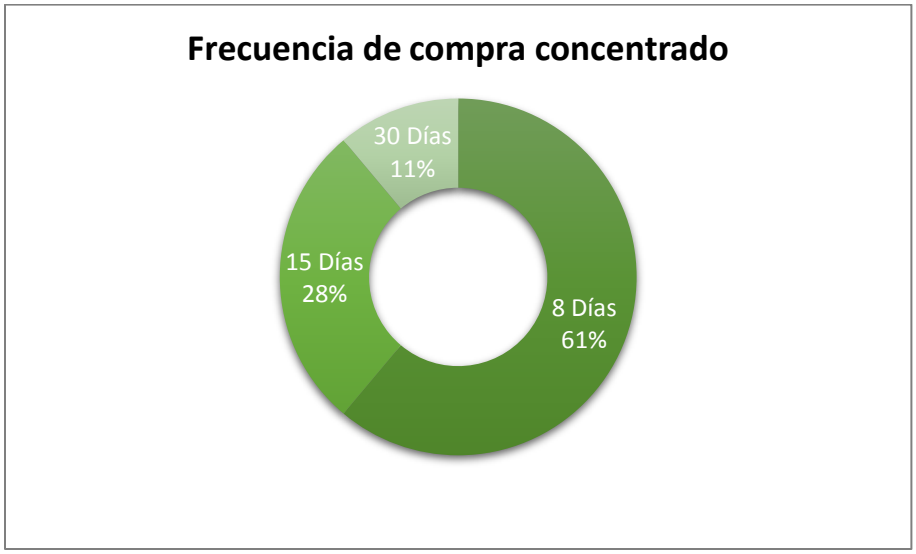
Gráfica 16. ¿Cuánto pagaría por medicina prepagada para su mascota?



El 54% de los propietarios estarían dispuestos a pagar por medicina prepagada $45.000; el 24% $50.000; el 10% $60.000 y el 12% $70.000.

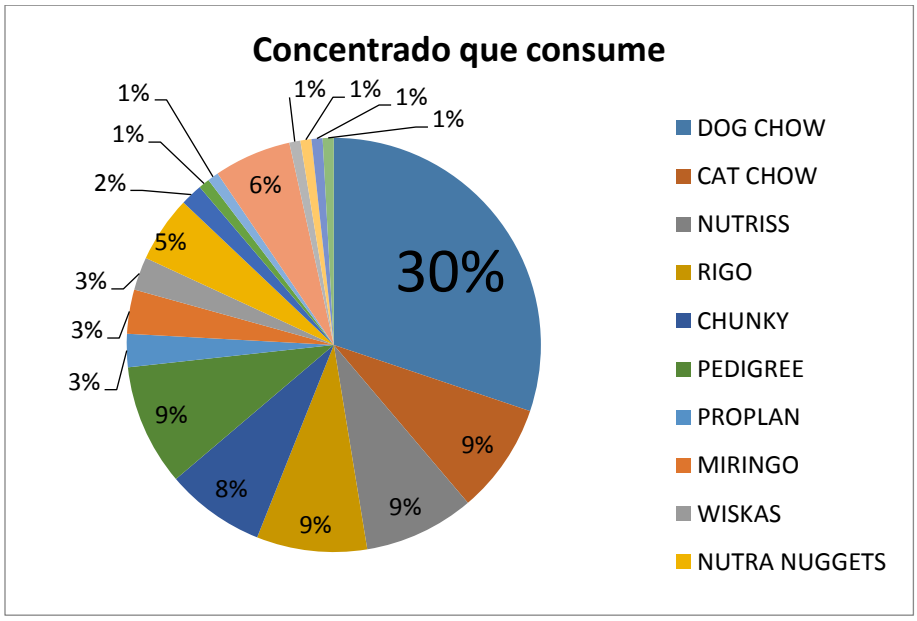
Mucha de la información recolectada en las encuestas, permite establecer un perfil de las personas a las que SIMA S.A.S., busca ofrecer sus servicios. La frecuencia de consumo de productos y servicios ofrecidos por centros veterinarios y tiendas para mascotas por parte de los propietarios, es bastante alto, sumado a esto el valor al que están dispuestos a pagar por algunos servicios veterinarios, indican que el nivel socioeconómico del sector no afectaría de manera significativa el flujo de clientes, siempre y cuando se maneje una estrategia comercial minuciosa y constante.

Gráfica 17. Frecuencia de compra de concentrado.



El 61% de los propietarios compran concentrado a sus mascotas cada ocho días.

Gráfica 18. Concentrado que consume.

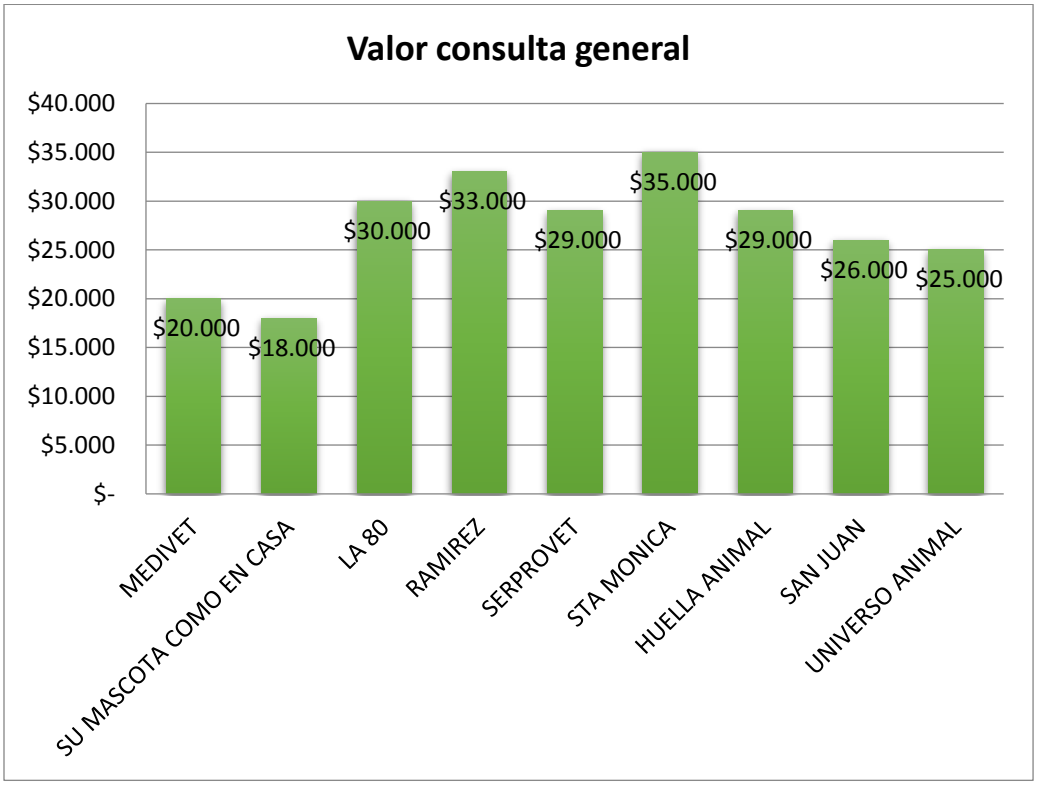


El concentrado de elección, con un 30%, es la marca DOGCHOW.

Análisis de la competencia

San Javier cuenta con 6 centros de atención veterinaria, sin embargo se incluyeron 3 más ubicados en barrios colindantes, que fueron incluidos durante la encuesta realizada a propietarios de mascotas, en donde se evidenció la actividad de los mismos en el sector; dando una totalidad de 9 centros de atención veterinaria encuestados, los cuales fueron indagados acerca de sus servicios y precios de los mismos.

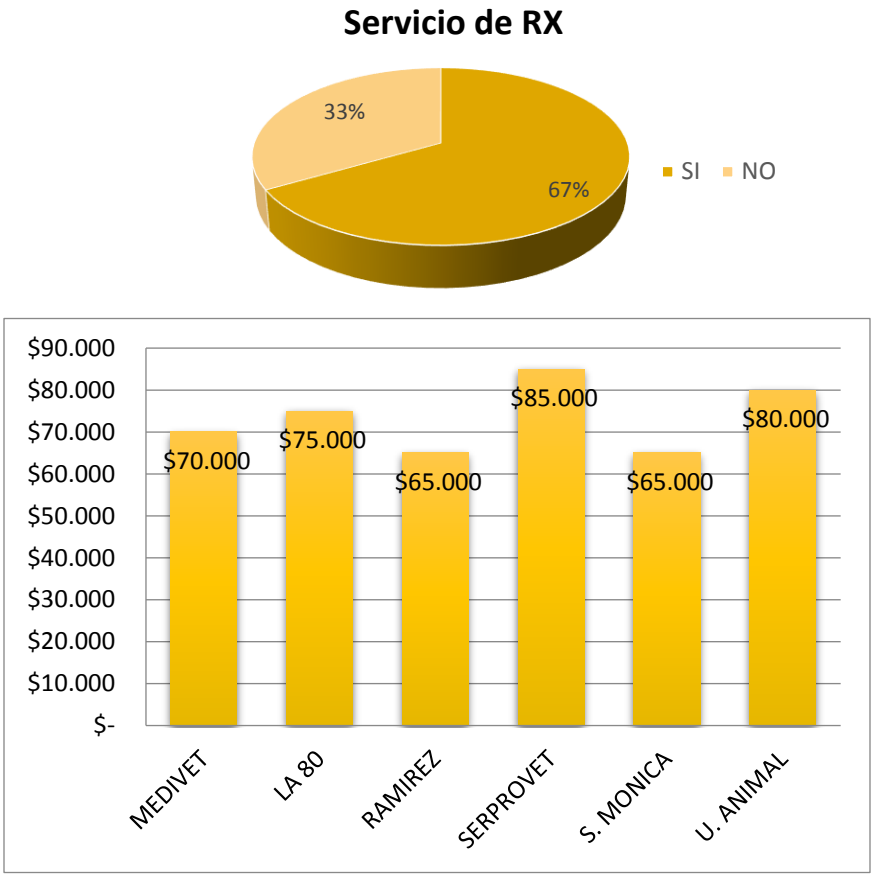
Gráfica 19. Valor consulta general.



En las clínicas veterinarias, el costo más alto de la consulta general es: Santa Mónica por un valor de $35.000; seguido de Ramírez $33.000. Siendo los más económicos Mediver $20.000 y Su Mascota como en cada $18.000.

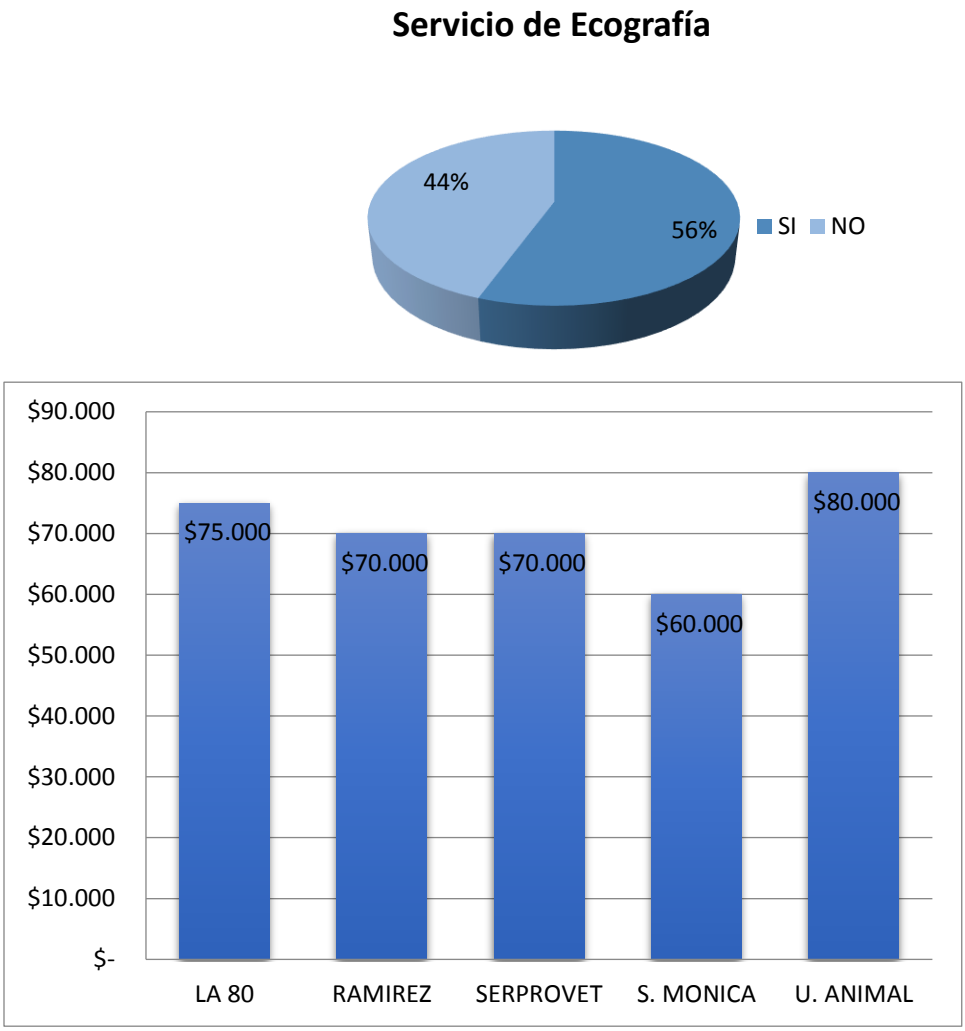
Durante la encuesta realizada, se tuvieron en cuenta 8 servicios: consulta general, rayos x, ecografía, hospitalización, castración de macho y hembra (en felinos), baño y guardería.

Gráfica 20. Servicio de Rayos X



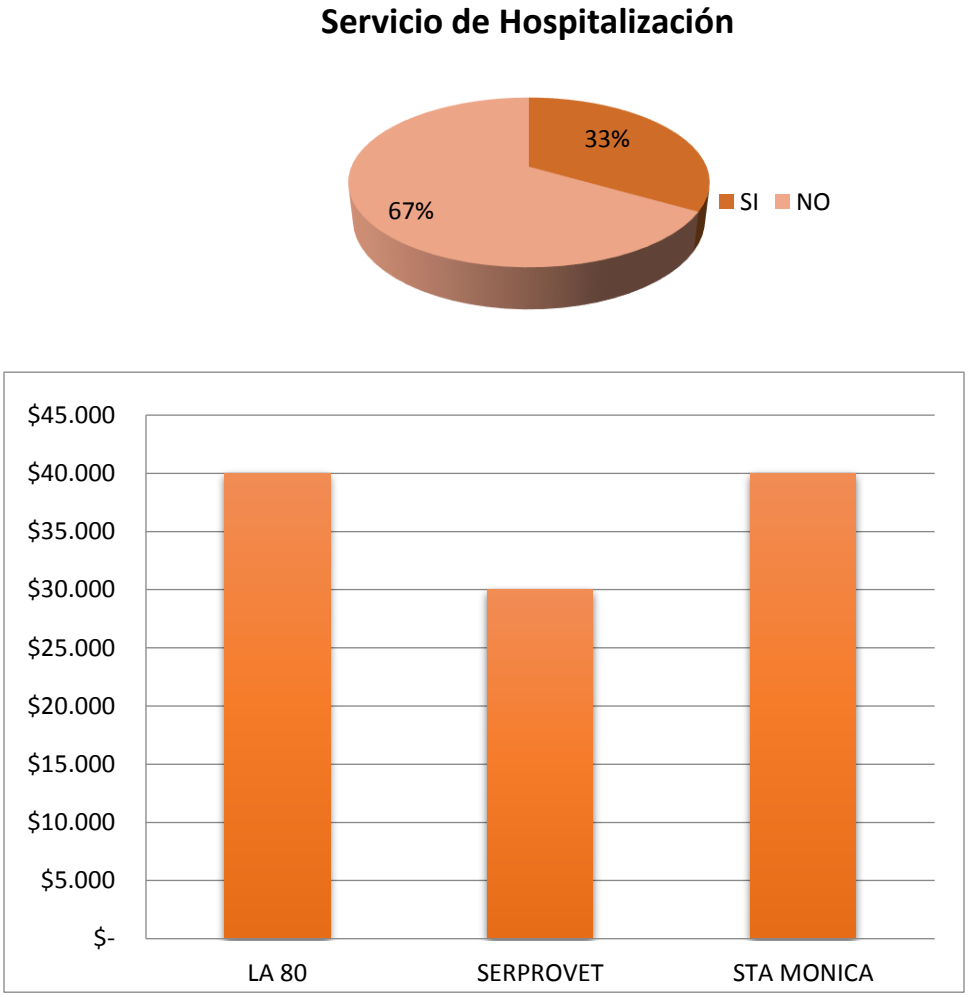
El 67% de las clicas veterinarias presta el servicio de RX, el valor más elevado en este servicio es de Serprovet ($85.00) y los dos más bajos $65.000 en Ramírez y Santa Mónica.

Gráfica 21. Servicio de Ecografía.



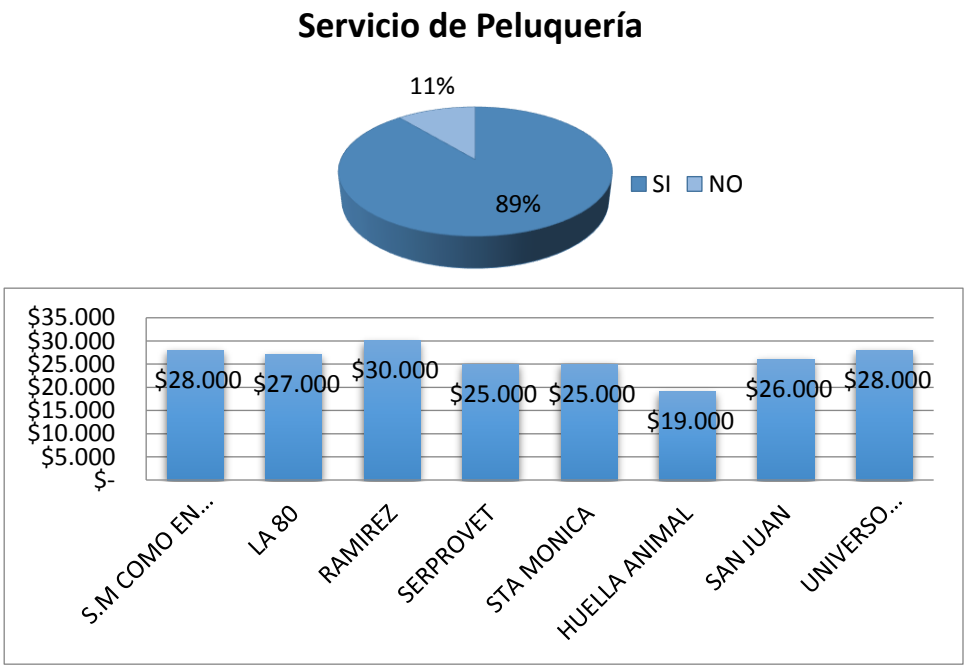
El 56% de las clínicas veterinarias prestan el servicio de ecografía, el precio más alto es de Animal ($80.000 y el más bajo es el de Santa Mónica $60.000.

Gráfica 22. Servicio de hospitalización.



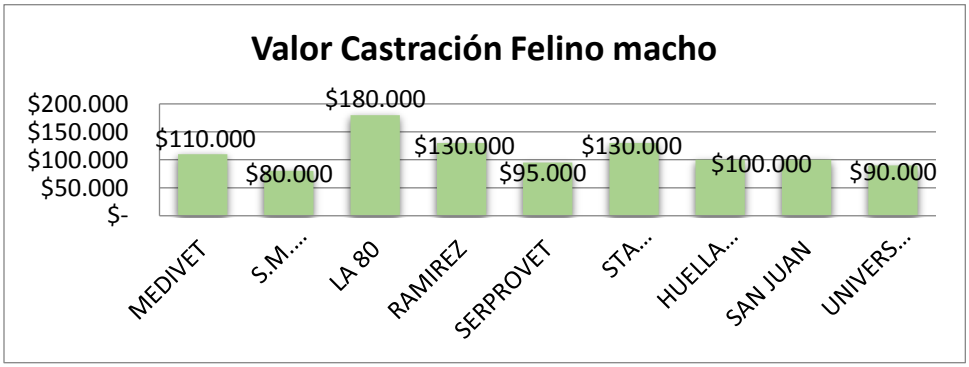
El 33 de las clínicas veterinarias, prestan servicio de hospitalización, es decir de las nueve, sólo prestan este servicio. La 80 y Santa Mónica $40.000 cada una y Serprovet $30.000 por noche.

Gráfica 23. Servicio de peluquería.



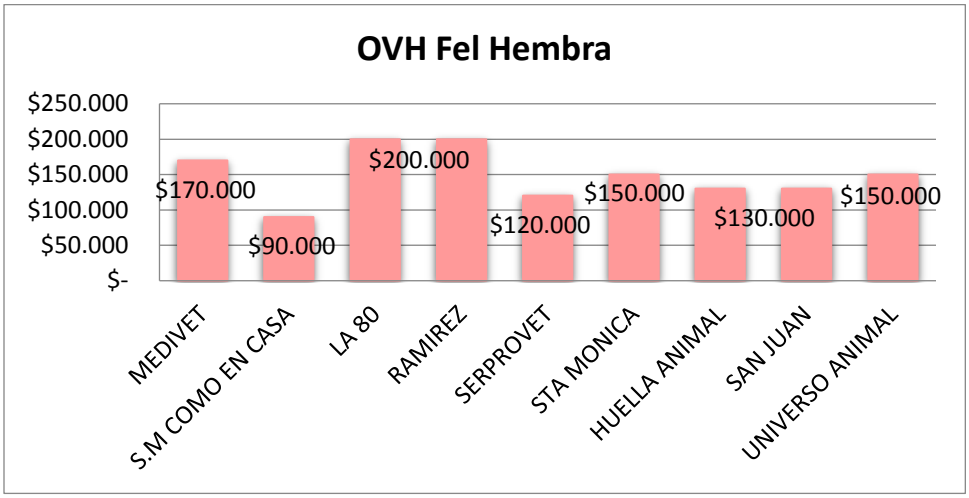
El 89% de las clínicas veterinarias prestan el servicio de peluquería, es decir de las nueve, sólo una no lo presta. El valor más elevado por este servicio es en Ramírez (30.000) y el más bajo ($19.000).

Gráfica 24. Valor castración felino macho.



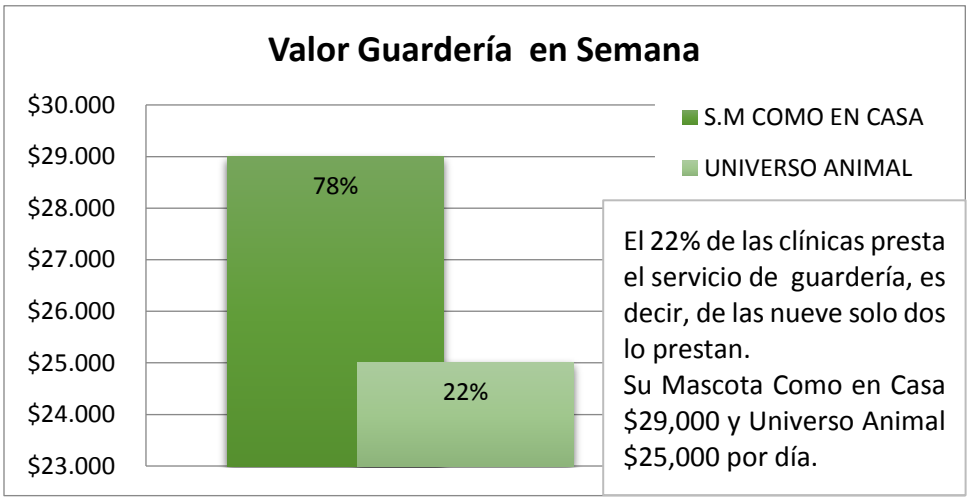
El valor elevado en este servicio, está en la Clínica Veterinaria La 80 ($180.000) y el más bajo (80.000) en Su Mascota como en su casa).

Gráfica 25. OVH felino hembra.



El valor más elevado en este servicio, es el de la Clínica La 80 y Ramírez ($200,000 cada una); y el más bajo ($90,000) en Su Mascota como en Casa.

Gráfica 26. Valor guardería en semana.



El 22% de las clínicas veterinarias prestan el servicio de guardería, es decir de las nueve, sólo Su Mascota como en su Casa $29.000 y el Universo Animal $25.000 por día.

Plataforma Estratégica

Concepto del negocio

SIMA es una empresa creada con la intención de prestar un servicio de salud integral, que busca no sólo resolver los problemas de salud emergentes de sus pacientes, sino que tiene una orientación importante hacia el manejo de la salud preventiva, y es por eso que manejará dentro de sus variados servicios médicos un sistema de salud prepagada que brinde comodidad y respaldo al cliente y le permita a SIMA, llevar un seguimiento exhaustivo de sus pacientes sanos y enfermos.

SIMA cuenta con un espacio amplio y prestará servicios de consulta médica general y especializada, ecografía, rayos X, hospitalización, cirugía, ozonoterapia, farmacia, pet shop, guardería y peluquería; servicios que serán abiertos al público por etapas a lo largo de los dos primeros años de funcionamiento de SIMA.

Objetivos del proyecto

General.

Desarrollar un plan de negocios acorde al proyecto, que permita establecer parámetros de viabilidad del mismo e identificar puntos críticos de importancia para la puesta en marcha de la empresa. A su vez optando con este proyecto a obtener el título Profesional de Médicos Veterinarios.

Específicos

Elaborar estrategias que permitan identificar factores de riesgo potenciales y buscar métodos alternativos para atenuarlos, disminuyendo el riesgo de fracaso y sustentando así viabilidad de la empresa y su sostenimiento en el tiempo.

Desarrollar un estudio de mercado certero que arroje una visión amplia sobre el estado actual del mercado y la competencia de SIMA en el sector de San Javier, para identificar clientes potenciales y sustentar el proyecto.

Realizar un estudio financiero que permita proyectar un aproximado, lo más exacto posible, de la inversión a realizar para la puesta en marcha del proyecto, determinando su capacidad de autosostenimiento y atenuando el riesgo de fracaso.

Objetivos de SIMA S.A.S.

General.

Prestar servicios de Médico Veterinario y complementarios, con excelente calidad, por personal idóneo, capacitado y con atención al cliente intachable.

Específicos.

Captar ingresos fijos por medio del servicio de salud prepagada “Pacientes Sanos SIMA”, por medio de campañas de educación y promoción.

Prestar el servicio de ozonoterapia dentro y fuera de las instalaciones de SIMA y posicionarlo como una terapia efectiva y de relevancia terapéutica en diversas patologías.

Brindar atención de calidad, personalizada y con instalaciones amplias y confortables para propietarios y pacientes.

Establecer protocolos de atención efectivos y eficaces para mejorar la sobrevida de pacientes críticos.

Finalizar el segundo año de SIMA, con todos los servicios propuestos en funcionamiento.

Logo.

Imagen 1. Logo SIMA S.A.S.

El logo de SIMA S.A.S fue creado con la firme intención de generar en la población, más que la idea de una clínica veterinaria, una marca. El concepto del logo busca por medio de su simplicidad quedar grabado fácilmente en la mente de quien lo ve y del mismo modo generar una sensación de seguridad, elegancia y calidad. Los 5 cuadros redondeados forman una huella abstracta y en el interior de

lo que sería su almohadilla metacarpiana, se encuentra una cruz como símbolo medico; Siendo acompañado a su derecha con el nombre de la clínica (SIMA), con una fuente innovadora, pero de fácil lectura que da un toque de elegancia y particularidad.

El logo está conformado por dos colores; el rojo: como símbolo de vida y felicidad; por otro lado, este color es considerado como el más familiar a la mente humana, transmite seguridad, confianza y sensación de urgencia o emergencia, lo que facilita la decisión del cliente, a la hora de elegir donde ser atendido él y su mascota; y el gris: dando una apariencia de elegancia, además, genera en las personas una sensación de compromiso, fiabilidad e intelecto.

Planeación estratégica.

Para lograr una adecuada planeación, se hace uso de la herramienta llamada Matriz DOFA, la cual permite identificar los factores clave de éxito de la empresa, lo que es importante para priorizar el esfuerzo y la inversión.

Tabla 1. Factores Priorizados.

POSITIVOS	**NEGATIVOS**
Factores Internos (Fortalezas)	**Factores Internos (Debilidades)**
Único centro veterinario con medicina prepagada en el sector.	Alto costo del funcionamiento 24 horas.
Único centro veterinario con hospitalización 24 horas	Poco reconocimiento.
Espacios pensados en minimizar el estrés generado por la hospitalización.	No se ofrece servicio a domicilio.
Único centro veterinario que presta el servicio de ozonoterapia.	
Zona urbana	
Factores Externos (Oportunidades)	**Factores Externos (Amenazas)**
Muchos consultorios veterinarios requieren servicios de apoyo.	Problemas de orden público en el sector.
Alto porcentaje de mascotas en el sector.	Servicios más económicos de consultorios o clínicas del sector.
Ubicación fácil de encontrar.	Propietarios que no sigan las indicaciones médicas.
No hay convenios entre clínicas veterinarias y aseguradoras de mascotas en la ciudad.	Contaminación acústica (zona urbana).
No se realizan eventos con la comunidad por parte de la competencia.	

Tabla 2. Acciones derivadas de utilizar las Fortalezas para capitalizar Oportunidades - Matriz F.O

OPORTUNIDADES	**FORTALEZAS**				
	F. 1 Único centro veterinario con medicina prepagada en el sector.	**F.2 Único centro veterinario con hospitalización 24 horas en el sector.**	**F.3 Proyecto de hospitalización sin estrés y ozonoterapia.**	**F.4 Ubicación fácil de encontrar.**	**F.5 Zona urbana.**
O.1 Muchos consultorios veterinarios requieren servicios de apoyo.		Convenios			
O.2 Alto porcentaje de mascotas en el sector.	Promoción frecuente en puntos estratégicos	Promoción	Diseño de plegable con información relevante	Diseñar señalización y avisos que faciliten la llegada	Promoción
O.3 No hay convenios entre clínicas veterinarias y aseguradoras de mascotas en la ciudad.				Formular propuesta de convenio	
0.4 No se realizan eventos con la comunidad por parte de la competencia.	Realizar evento de lanzamiento con actividades participativas				Generar eventos que generen sentido de pertenencia.

Tabla 3. Acciones para superar Debilidades y aprovechar Oportunidades - Matriz D.O.

OPORTUNIDADES	**DEBILIDADES**				
	D. 1 Alto costo del funcionamiento 24 horas.	**D.2 Poco reconocimiento.**	**D.3 No se ofrece servicio a domicilio.**	**D.4**	**D.5**
O.1 Muchos consultorios veterinarios requieren servicios de apoyo.	Convenios		Recoger y devolver los pacientes al lugar del que se remitió.		
O.2 Alto porcentaje de mascotas en el sector.	Promoción	Promoción	Servicio de mensajería para movilizar pacientes y productos		
O.3 No hay convenios entre clínicas veterinarias y aseguradoras de mascotas en la ciudad.					
0.4 No se realizan eventos con la comunidad por parte de la competencia.		Realizar eventos para posicionar la marca			

Tabla 4. Acciones para evitar Amenazas, utilizando las Fortalezas. Matriz F.A.

AMENAZAS	**FORTALEZAS**				
	F. 1 Único centro veterinario con medicina prepagada en el sector.	**F.2 Único centro veterinario con hospitalización 24 horas en el sector.**	**F.3 Proyecto de hospitalización sin estrés y ozonoterapia.**	**F.4 Ubicación fácil de encontrar.**	**F.5 Zona urbana.**
A.1 Problemas de orden público en el sector.		Protocolos de seguridad e instalación de sistema de vigilancia			
A.2 Servicios más económicos de consultorios o clínicas del sector.	Diseñar un plegable argumentando beneficios de la Medicina Prepagada	Calidad del servicio y claridad en los precios.	Educación al cliente y claridad en los precios	Posiciona miento en el mercado	
A.3 Propietarios que no sigan las indicaciones médicas.	Seguimiento telefónico de pacientes				Educación a la comunidad vía eventos
A.4 Zona urbana - Contaminación acústica.		Aislamiento de zonas ruidosas (infraestructura)			Aislamiento de zonas ruidosas (infraestructura)

Tabla 5. Acciones para reducir las Debilidades y enfrentar las Amenazas - Matriz D.A.

AMENAZAS	**DEBILIDADES**				
	D. 1 **Alto costo del funcionamiento 24 horas.**	**D.2** **Poco reconocimiento.**	**D.3** **No se ofrece servicio a domicilio.**	**D.4**	**D.5**
A.1 **Problemas de orden público en el sector.**					
A.2 **Servicios más económicos de consultorios o clínicas del sector**	Promoción	Capacitación y motivación del personal			
A.3 **Propietarios que no sigan las indicaciones médicas.**		Seguimiento telefónico de pacientes			
A.4 **Contaminación acústica (zona urbana).**					

Tabla 6. Priorización de los objetivos estratégicos (1 - 5) y elección de los factores clave de éxito. (Objetivos de más alta calificación y relevancia).

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	1 a 5
Realizar evento de lanzamiento de la clínica y su oferta de servicios.	**5**
Diseño de material publicitario con información relevante (plegables, volantes, posters, avisos, señalización, entre otros).	**5**
Promoción del sistema de salud prepagada “Pacientes Sanos SIMA” en puntos estratégicos de la zona. (Mayor nivel económico).	**5**
Generar convenios con clínicas que requieran remitir pacientes.	**3**
Realizar campañas de educación mostrando los beneficios a largo plazo en propuestas como la “hospitalización sin estrés SIMA” y la afiliación a “Pacientes Sanos SIMA”.	**4**
Desarrollar propuestas para generar convenios entre SIMA y aseguradoras que presten el servicio de aseguramiento de mascotas.	**2**
Servicio de transporte para clientes remitidos.	**1**
Volanteo por San Javier y barrios colindantes, junto con un manejo activo de las redes sociales, promocionando la clínica y sus servicios.	**5**
Realizar eventos que busquen posicionar la marca SIMA en los habitantes de la zona y desarrollar sentido de pertenencia hacia esta.	**4**
Establecer protocolos claros de seguridad con respecto a la entrada y salida de clientes. (manejo adecuado de la puerta principal y ubicación estratégica de cámaras de seguridad)	**5**
En el diseño de la clínica, considerar que en la zona de hospitalización se debe aislar el ruido del exterior.	**5**
Seguimiento telefónico juicioso de pacientes.	**5**
Capacitación y motivación del personal	**5**
Información clara y visible de precios, sobre servicios básicos.	**4**

Misión

Prestar un servicio de excelente calidad, con protocolos claros y a su vez, educar a la comunidad en cuanto a la salud preventiva de las mascotas para aumentar los porcentajes de supervivencia y disminuir la tasa de enfermedad de las mismas en la zona.

Visión

Para el año 2021, lograr posicionarnos como el mejor centro veterinario en San Javier y ser un centro de referencia para la remisión de pacientes por consultorios y otros centros veterinarios del sector, para la prestación de diferentes servicios.

Estrategia de mercadeo

Descripción del servicio

SIMA es una empresa creada con la intención de prestar un servicio de salud integral, que busca no sólo resolver los problemas de salud emergentes de sus pacientes, sino con una orientación importante hacia el manejo de la salud preventiva, y es por eso que manejará dentro de sus variados servicios médicos, un sistema de salud prepagada, que brinde comodidad y respaldo al cliente; y le permita a SIMA llevar un seguimiento exhaustivo de sus pacientes sanos y enfermos.

SIMA cuenta con un espacio amplio y prestará de manera paulatina servicios de consulta médica general y especializada, ecografía, rayos X, hospitalización, cirugía, ozonoterapia, farmacia, pet shop, guardería y peluquería; servicios que serán abiertos al público por etapas a lo largo de los dos primeros años de funcionamiento de SIMA.

Estrategia de distribución

SIMA realizará, dentro de su estrategia de mercadeo, la celebración anual del festival de la mascota SIMA, un espacio en donde se busca promocionar nuestros productos e incentivar a nuevos propietarios al manejo de la salud preventiva, por medio del servicio de salud prepagada, “pacientes sanos SIMA”; Igualmente estaremos

presentes en los eventos que se puedan realizar en el sector con publicidad y puestos de atención para dar a conocer nuestra clínica y sus diferentes servicios.

Estrategia de promoción

"Pacientes sanos SIMA", es un proyecto que permite no sólo mantener un seguimiento constante de la salud de las mascotas de nuestros clientes, sino también ofrecerle a ellos descuentos permanentes y periódicos, de acuerdo a nuestros diferentes productos y servicios; por otro lado SIMA contará con una base de datos actualizada que permita informar a los propietarios, directamente a su correo electrónico, sobre descuentos generales y de igual manera, promociones individuales en las fechas especiales de los propietarios y sus mascotas.

Estrategia de comunicación

SIMA realizará de manera esporádica volanteo en el sector, dándose a conocer y actualizando la información de quienes ya la conocen; de igual manera se mantendrá una comunicación constante con los clientes de manera virtual, por medio de las diferentes redes sociales y de nuestra página de internet. Por otro lado, se sabe que la mejor estrategia publicitaria siempre será el voz a voz, la cual se incentivará, por medio de la fidelización de clientes y la entrega de bonos acumulables a los mismos, por cada cliente nuevo que sea referido por ellos.

Análisis técnico – operativo

Innovación

Ozonoterapia. La ozonoterapia ha sido utilizada con fines terapéuticos desde finales del siglo XVII, hoy en día es un campo ampliamente estudiado y con un respaldo científico importante. Aunque sus efectos no salen a la luz pública con la suficiente fuerza, porque la imposibilidad de almacenar y comercializar la molécula por parte de la industria farmacéutica hace poco atractiva su promoción por parte de las mismas, sus mecanismos de acción están bien definidos y cuenta con gran acogida en el tratamiento de diversas enfermedades en medicina humana y animal, con resultados excelentes por parte de quienes la practican.

Pacientes Sanos SIMA (Salud prepagada). El sistema de salud prepagada “Pacientes Sanos SIMA”, debe su factor innovador a la zona en la cual se desarrollará el proyecto, dando la posibilidad del acceso a este sistema de salud animal a familias de estratos medios, en San Javier y en muchos barrios de este mismo nivel, aún no se cuenta con este sistema, que en otros países ya es una realidad y que está en auge en zonas de estratos altos de la ciudad de Medellín.

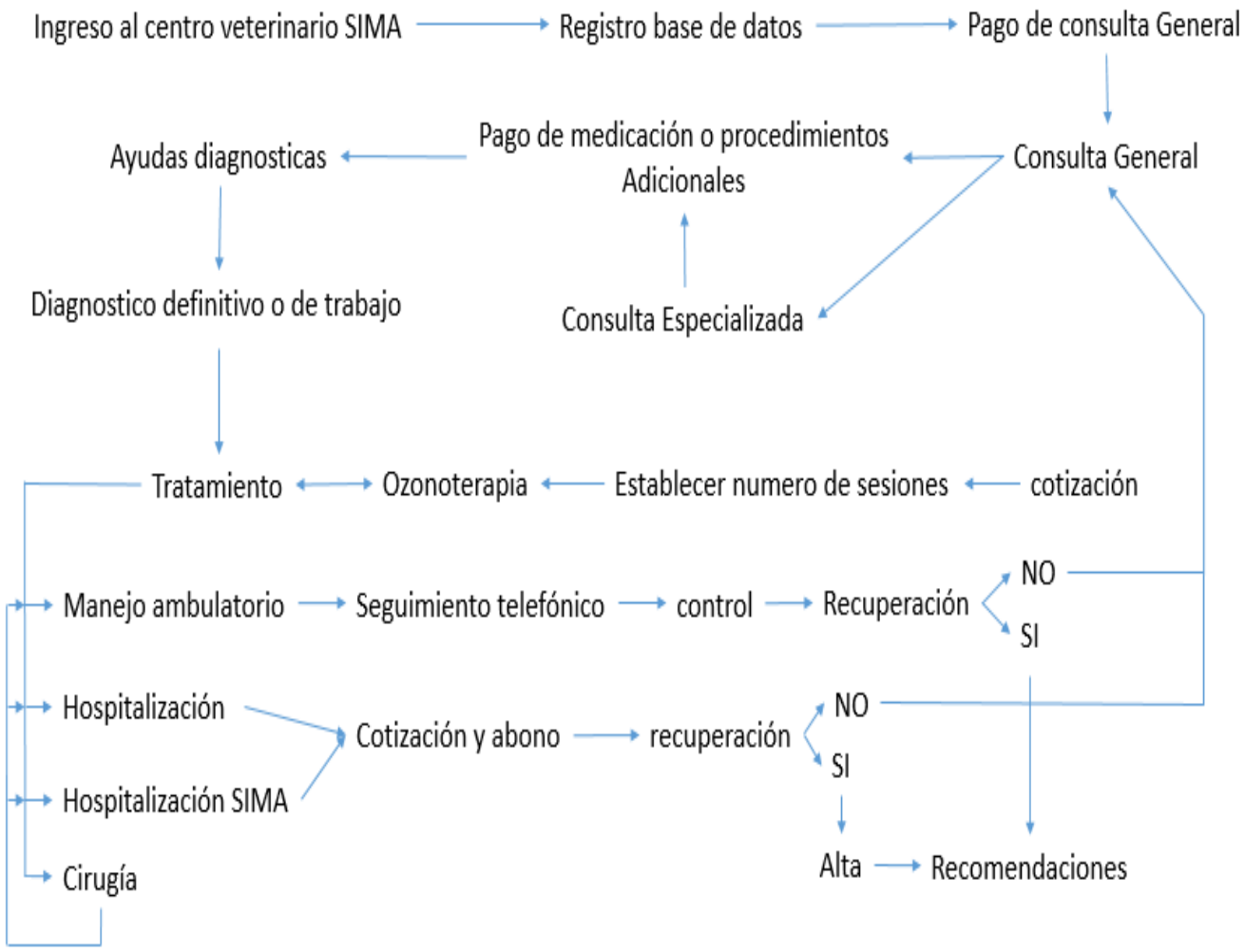
Es un sistema que permite llevar el seguimiento exhaustivo de todos los animales que ingresen al mismo, un contacto permanente con los propietarios de las mascotas y beneficios económicos en los diversos servicios de SIMA.

Hospitalización SIMA (hospitalización sin estrés). Uno de los principales factores que influyen en el tiempo de hospitalización de pacientes en medicina veterinaria, sin duda, es la exposición del paciente a factores estresantes adicionales al motivo por el cual fue hospitalizado (alimentación, manipulación, personas extrañas, inmovilidad, mala higiene, etc.), en SIMA buscamos por medio de una hospitalización amplia disminuir de manera considerable el tiempo de hospitalización de aquellos pacientes que cumplan con las condiciones para ser hospitalizados en este sistema, el cual consiste en corrales amplios y cómodos, con portasueros que permiten que el desplazamiento del animal sin interrumpir su fluidoterapia, disminuyendo así uno de los principales estresantes de la hospitalización en medicina veterinaria y brindando un espacio más agradable para los propietarios.

Descripción del proceso

Con la intención de prestar un servicio de calidad y evitar situaciones conflictivas con nuestros clientes, SIMA tendrá un protocolo operativo estricto a la hora de recibir cada paciente en la clínica. Los propietarios tendrán la información de los precios y el modo de pago de los diferentes servicios de SIMA a la vista y a su disposición en la recepción de la misma. Si el propietario decide adquirir el servicio, el personal de SIMA deberá de seguir el protocolo establecido, graficado a continuación en el flujograma operativo de SIMA.

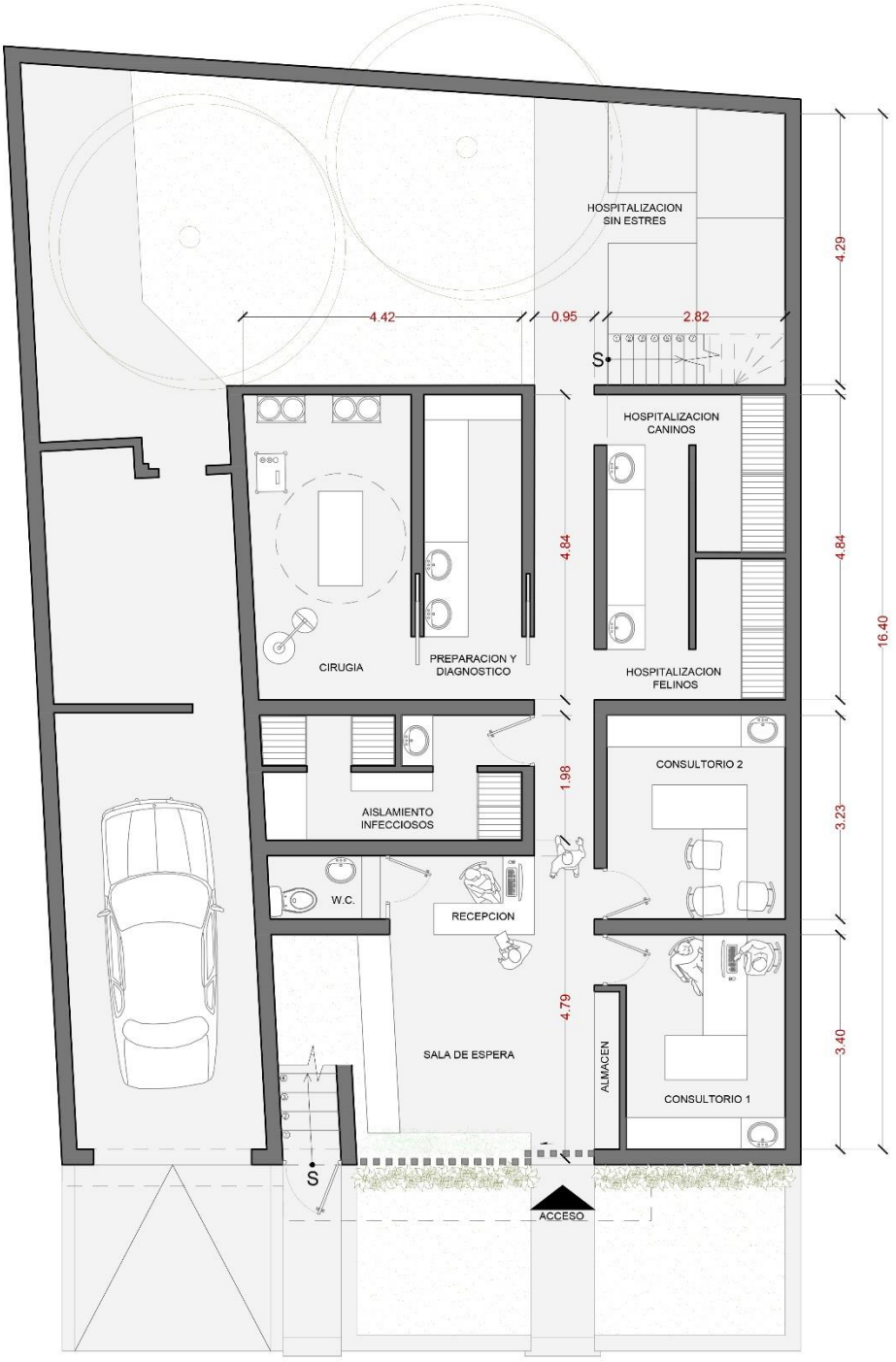
Imagen 2. Flujograma operativo SIMA.



Fuente: los autores, 2017.

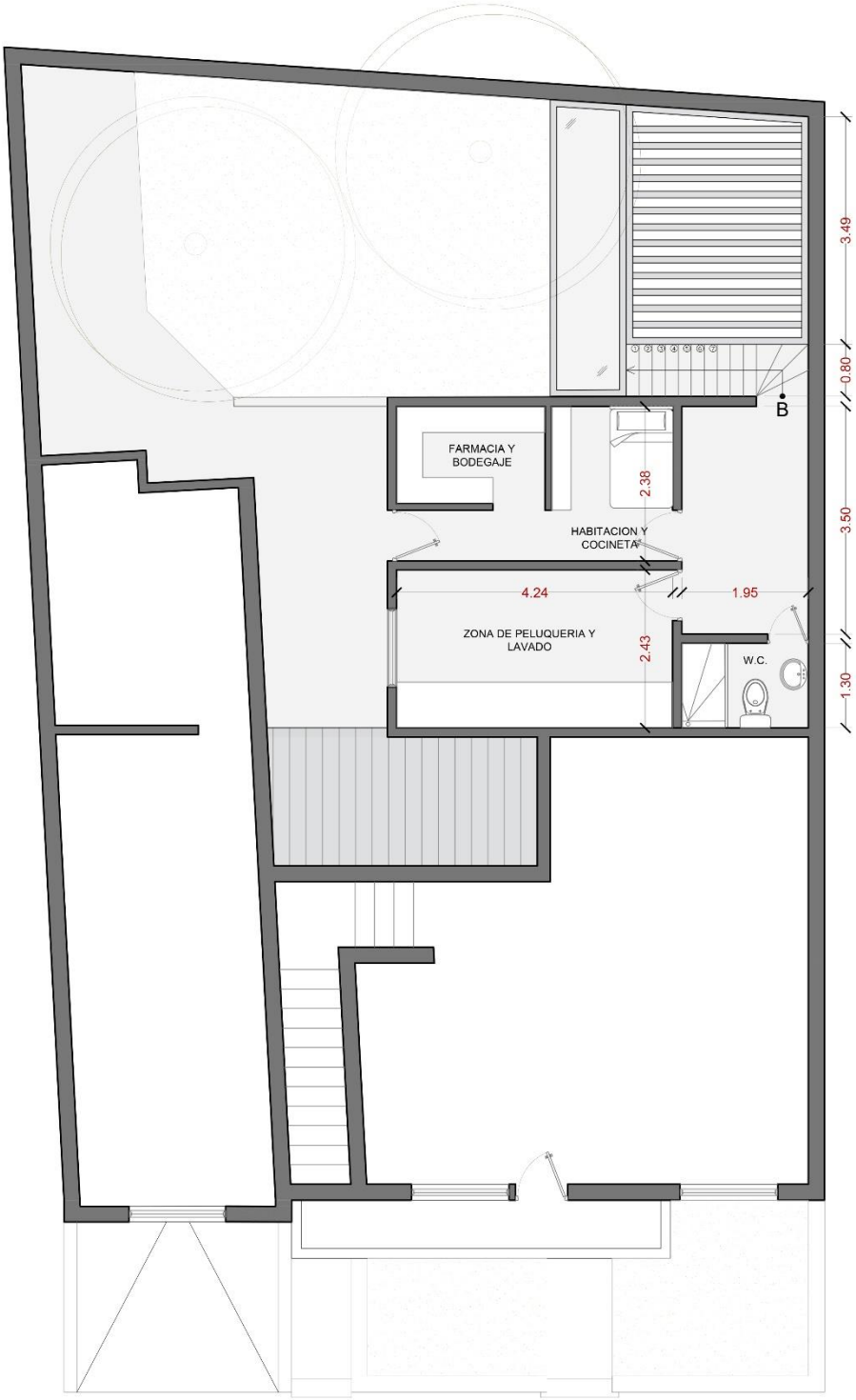
Planos de las instalaciones

Imagen 3. Plano primera planta.



PLANTA PRIMER PISO
CLINICA VETERINARIA SIMA

Imagen 4. Plano segunda planta.



PLANTA SEGUNDO PISO
CLINICA VETERINARIA SIMA

Imagen 5 Plano fachada

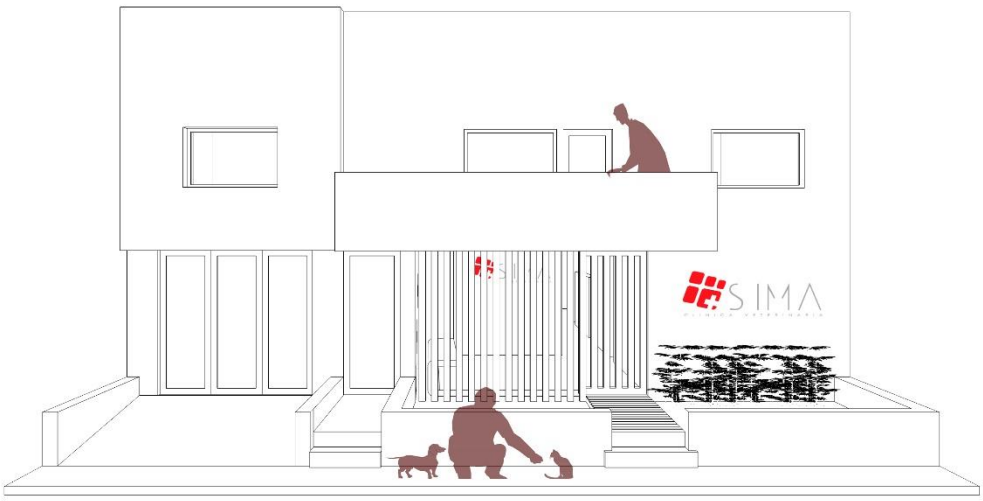


Imagen 5 Modelo Clínica Veterinaria SIMA.

Análisis administrativo y organizacional

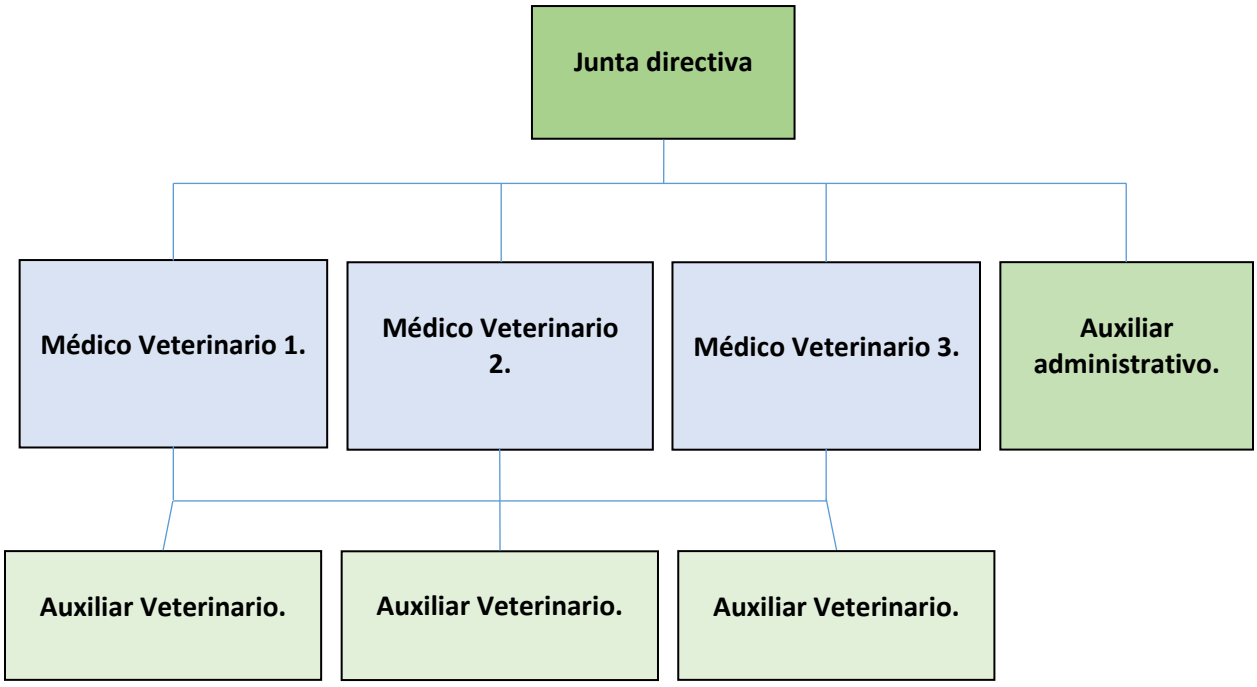
Equipo emprendedor

David Fernando Acevedo Bernal. 20112073. Estudiante de Medicina Veterinaria en extensión con la Universidad de La Salle Bogotá. En proceso de graduación.

José Miguel Montoya Yepes. 20111105. Estudiante de Medicina Veterinaria en extensión con la Universidad de La Salle Bogotá. En proceso de graduación.

Estructura organizacional

Imagen 7. Estructura organizacional.



Fuente: los autores, 2017.

Constitución empresarial S.A.S.

SIMA S.A.S., será una empresa creada bajo el régimen de Sociedad por Acciones Simplificada, que se sustenta desde lo legal en la Ley 1258 del 5 de diciembre de 2008. La Sociedad por Acciones Simplificada –S.A.S. Es un vehículo jurídico para la realización de cualquier actividad empresarial:

Que puede ser constituida por una o varias personas naturales o jurídicas mediante contrato o acto unilateral que conste por documento privado.

Cuyos accionistas limitan su responsabilidad hasta el monto de sus aportes.

Que una vez inscrita en el registro mercantil, forma una persona jurídica distinta de sus accionistas.

Que cuenta con múltiples ventajas que facilitan la iniciación y desarrollo de la actividad empresarial.

Su constitución puede hacerse por documento privado o por escritura pública. Bancoldex. 2008. Guía básica sociedad por acciones simplificada S.A.S., Superintendencia de sociedades. 2008. Sociedad por acciones simplificada S.A.S.

Impacto del proyecto

Ambiental

SIMA está ubicado en un sector netamente urbano, por lo cual tiene la responsabilidad de controlar al máximo el impacto ambiental, es por esto que contará con una cava de congelación destinada a la conservación de los cadáveres y residuos biológicos que se puedan generar, mientras son recogidos por la empresa encargada de los mismos, del mismo modo habrá un control estricto de basuras, para lo que se manejaran 4 tipos de canecas de basura diferenciados por colores (azul, gris, verde y rojo) distribuidos por toda la clínica y guardianes en consultorios, hospitalización, quirófano y de más áreas que lo requieran; por otro lado, la clínica fue diseñada de manera que el área de hospitalización, la cual genera la gran mayoría de contaminación auditiva, se encuentre lo más aislado posible del exterior de la clínica, buscando así prestar un servicio de calidad sin incomodar la tranquilidad de nuestros vecinos colindantes.

Social

Uno de los principales propósitos de SIMA, es generar conciencia en la comunidad acerca de la responsabilidad que se adquiere al tener una mascota, lo cual piensa lograr educando a sus clientes y a la comunidad, por medio de diferentes proyectos y estrategias de distribución, promoción y comunicación; en resumen SIMA busca impactar a la comunidad de San Javier en 4 aspectos fundamentales: Promoción de control de

natalidad, el manejo adecuado de las heces, el seguimiento juicioso del plan sanitario de las mascotas (desparasitación y vacunación) y la asistencia a citas periódicas al médico veterinario.

Registros, licencias y leyes regulatorias

Resolución Número 001478 de 10 de mayo de 2006: Por la 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.

Ley 73 de 1985: Por la cual se dictan normas para el ejercicio de las profesiones de medicina veterinaria, medicina veterinaria y zootecnia y zootecnia.

Decreto 1122 de 1988: Por el cual se reglamenta la ley 073 de 1985, sobre el ejercicio de las profesiones de medicina veterinaria, medicina veterinaria y zootecnia y zootecnia.

Decreto 2257 de 1986: Autorizaciones sanitarias para zoológicos y clínicas veterinarias. La construcción, remodelación o ampliación de zoológicos y clínicas veterinarias requieren autorización sanitaria expedida por el Servicio Seccional de Salud que tenga jurisdicción en el sitio de ubicación.

Resolución 371 de 2009: Residuos pos consumo de medicamentos vencidos.

Ley 430 de 1998: Por la cual se dictan normas prohibitivas en materia ambiental, referentes a los desechos peligrosos y se dictan otras disposiciones, asignación de responsabilidades.

Decreto 4741 de 2005: Por el cual se reglamenta parcialmente la prevención y el manejo de los residuos o desechos peligrosos generados en el marco de la gestión integral.

Resolución 1056 de 1996: Registro de productos o licencia de venta de Medicamentos Veterinarios.

Ley 101 de 1993: Ley General de Desarrollo Agropecuario y Pesquero con miras a proteger el desarrollo de las actividades agropecuarias y pesqueras, y promover el mejoramiento del ingreso y calidad de vida de los productores rurales.

Decreto 1840 de 1994: Por el cual se reglamenta el artículo 65 de la Ley 101 de 1993 para la acreditación de empresas que venden insumos agropecuarios y manejen medicamentos veterinarios.

Resolución 1167 de 2010: Por medio de la cual se establecen los requisitos para el registro y control de personas que se dediquen a la comercialización de insumos agropecuarios y/o semillas para siembra a través de establecimientos de comercio

Proyecto de acuerdo 496 de 2006: Por la cual se determinan los requisitos que en materia de bioseguridad deben cumplir los establecimientos que ofrecen servicios de: estética facial, corporal y ornamental, gimnasios, saunas, turcos, salas de masajes, escuelas de capacitación y/o formación en peluquería y estética, cosmetología y establecimientos afines.

Decreto 2742 DE 1991: Por el cual se reglamenta los Títulos V y VI de la LEY 9 De 1979 Que en desarrollo de la política de apertura económica diseñada por el Gobierno Nacional, se hace necesario modificar y agilizar los trámites administrativos exigidos para la concesión del registro sanitario para la importación y venta en el territorio nacional de medicamentos, productos homeopáticos, preparaciones farmacéuticas a base de productos naturales, bebidas alcohólicas, productos varios, cosméticos y similares.

Análisis financiero

Cuadro 5. Información de variables económicas, productos y servicios.

1. INFORMACIÓN DE VARIABLES ECONÓMICAS

	AÑO 1 2017	AÑO 2 2018	AÑO 3 2019	AÑO 4 2020	AÑO 5 2021
IPC PROYECTADO	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
DEVALUACIÓN PROYECTADA	0,00%	0,00%	2,00%	1,50%	0,00%
TASA DE INTERÉS PROYECTADA	1,80%	1,80%	1,80%	1,80%	1,80%
PIB PROYECTADO	2,00%	3,00%	4,00%	5,00%	5,00%

1. INFORMACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

CANT. PRODUCTOS O SERVICIOS	16

1	Consulta General
2	Consulta Especializada
3	Hospitalizacion
4	Medicina Prepagada Plan 1
5	Medicina Prepagada Plan 2
6	Medicina Prepagada Plan 3
7	Urgencias
8	Hospitalizacion SIMA
9	Ozonoterapia
10	Concetrado Economico
11	Concentrado Premium
12	Concentrado Super Premium
13	Cirugia
14	Desparacitacion
15	Vacunaciom
16	Ecografia

Cuadro 6. Informacion plan de mercadeo.

2. INFORMACIÓN PLAN DE MERCADEO						
INGRESOS OPERATIVOS (Producto o servicio)		AÑO 1 2017	AÑO 2 2018	AÑO 3 2019	AÑO 4 2020	AÑO 5 2021
FACTOR CRECIMIENTO UNIDADES			20,00%	20,00%	10,00%	10,00%
FACTOR INCREMENTO PRECIOS			5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
Consulta General	Cantidades	2.352	2.822	3.387	3.726	4.098
	Precio unitari	30.000	31.500	33.075	34.729	36.465
		70.560.000	**88.905.600**	**112.021.056**	**129.384.320**	**149.438.889**
Consulta Especializada	Cantidades	96	115	138	152	167
	Precio unitari	80.000	84.000	88.200	92.610	97.241
		7.680.000	**9.676.800**	**12.192.768**	**14.082.647**	**16.265.457**
Hospitalizacion	Cantidades	672	806	968	1.064	1.171
	Precio unitari	40.000	42.000	44.100	46.305	48.620
		26.880.000	**33.868.800**	**42.674.688**	**49.289.265**	**56.929.101**
Medicina Prepagada Plan 1	Cantidades	100	120	144	158	174
	Precio unitari	45.000	47.250	49.613	52.093	54.698
		4.500.000	**5.670.000**	**7.144.200**	**8.251.551**	**9.530.541**
Medicina Prepagada Plan 2	Cantidades	40	48	58	63	70
	Precio unitari	55.000	57.750	60.638	63.669	66.853
		2.200.000	**2.772.000**	**3.492.720**	**4.034.092**	**4.659.376**
Medicina Prepagada Plan 3	Cantidades	20	24	29	32	35
	Precio unitari	65.000	68.250	71.663	75.246	79.008
		1.300.000	**1.638.000**	**2.063.880**	**2.383.781**	**2.753.268**
Urgencias	Cantidades	168	202	242	266	293
	Precio unitari	37.000	38.850	40.793	42.832	44.974
		6.216.000	**7.832.160**	**9.868.522**	**11.398.142**	**13.164.855**
Hospitalizacion SIMA	Cantidades	120	144	173	190	209
	Precio unitari	50.000	52.500	55.125	57.881	60.775
		6.000.000	**7.560.000**	**9.525.600**	**11.002.068**	**12.707.389**
Ozonoterapia	Cantidades	72	86	104	114	125
	Precio unitari	20.000	21.000	22.050	23.153	24.310
		1.440.000	**1.814.400**	**2.286.144**	**2.640.496**	**3.049.773**
Concetrado Economico	Cantidades	672	806	968	1.064	1.171
	Precio unitari	28.125	29.531	31.008	32.558	34.186
		18.900.000	**23.814.000**	**30.005.640**	**34.656.514**	**40.028.274**
Concentrado Premium	Cantidades	180	216	259	285	314
	Precio unitari	46.875	49.219	51.680	54.264	56.977
		8.437.500	**10.631.250**	**13.395.375**	**15.471.658**	**17.869.765**
Concentrado Super Premium	Cantidades	60	72	86	95	105
	Precio unitari	56.250	59.063	62.016	65.116	68.372
		3.375.000	**4.252.500**	**5.358.150**	**6.188.663**	**7.147.906**
Cirugia	Cantidades	240	288	346	380	418
	Precio unitari	150.000	157.500	165.375	173.644	182.326
		36.000.000	**45.360.000**	**57.153.600**	**66.012.408**	**76.244.331**
Desparacitacion	Cantidades	340	408	490	539	592
	Precio unitari	30.000	31.500	33.075	34.729	36.465
		10.200.000	**12.852.000**	**16.193.520**	**18.703.516**	**21.602.561**
Vacunaciom	Cantidades	240	288	346	380	418
	Precio unitari	35.000	36.750	38.588	40.517	42.543
		8.400.000	**10.584.000**	**13.335.840**	**15.402.895**	**17.790.344**
Ecografia	Cantidades	170	204	245	269	296
	Precio unitari	70.000	73.500	77.175	81.034	85.085
		11.900.000	**14.994.000**	**18.892.440**	**21.820.768**	**25.202.987**

Cuadro 7. Información plan operativo

3. INFORMACIÓN PLAN OPERATIVO						
COSTOS VARIABLES		AÑO 1 2017	AÑO 2 2018	AÑO 3 2019	AÑO 4 2020	AÑO 5 2021
FACTOR INCR. COSTO VBLE			5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
Consulta General	Cantidades	2.352	2.822	3.387	3.726	4.098
	Costo unitario	2.000	2.100	2.205	2.315	2.431
		4.704.000	5.927.040	7.468.070	8.625.621	9.962.593
Consulta Especializada	Cantidades	96	115	138	152	167
	Costo unitario	60.000	63.000	66.150	69.458	72.930
		5.760.000	7.257.600	9.144.576	10.561.985	12.199.093
Hospitalizacion	Cantidades	672	806	968	1.064	1.171
	Costo unitario	2.500	2.625	2.756	2.894	3.039
		1.680.000	2.116.800	2.667.168	3.080.579	3.558.069
Medicina Prepagada Plan 1	Cantidades	100	120	144	158	174
	Costo unitario	4.000	4.200	4.410	4.631	4.862
		400.000	504.000	635.040	733.471	847.159
Medicina Prepagada Plan 2	Cantidades	40	48	58	63	70
	Costo unitario	4.500	4.725	4.961	5.209	5.470
		180.000	226.800	285.768	330.062	381.222
Medicina Prepagada Plan 3	Cantidades	20	24	29	32	35
	Costo unitario	5.000	5.250	5.513	5.788	6.078
		100.000	126.000	158.760	183.368	211.790
Urgencias	Cantidades	168	202	242	266	293
	Costo unitario	5.000	5.250	5.513	5.788	6.078
		840.000	1.058.400	1.333.584	1.540.290	1.779.034
Hospitalizacion SIMA	Cantidades	120	144	173	190	209
	Costo unitario	3.000	3.150	3.308	3.473	3.647
		360.000	453.600	571.536	660.124	762.443
Ozonoterapia	Cantidades	72	86	104	114	125
	Costo unitario	3.000	3.150	3.308	3.473	3.647
		216.000	272.160	342.922	396.074	457.466
Concetrado Economico	Cantidades	672	806	968	1.064	1.171
	Costo unitario	22.500	23.625	24.806	26.047	27.349
		15.120.000	19.051.200	24.004.512	27.725.211	32.022.619
TOTAL COSTOS VARIABLES		61.375.000	77.332.500	97.438.950	112.541.987	129.985.995

COSTOS FIJOS		2017	2018	2019	2020	2021
FACTOR INCREMENTO COSTOS F	Valor mes		5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
ARRENDAMIENTO	900.000	10.800.000	11.340.000	11.907.000	12.502.350	13.127.468
SERVICIOS PÚBLICOS	250.000	3.000.000	3.150.000	3.307.500	3.472.875	3.646.519
IMPLENETOS DE ASEO	30.000	360.000	378.000	396.900	416.745	437.582
MANTENIMIENTO	100.000	1.200.000	1.260.000	1.323.000	1.389.150	1.458.608
TOTAL COSTOS FIJOS		15.360.000	16.128.000	16.934.400	17.781.120	18.670.176

GASTOS OPERATIVOS		2017	2018	2019	2020	2021
FACTOR INCREMENTO GASTOS O	Valor mes		5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
Contador	500.000	6.000.000	0	0	0	0
Gastos de Papelaria	25.000	300.000	315.000	330.750	347.288	364.652
Insumos de Atencion	30.000	360.000	378.000	396.900	416.745	437.582
SUBTOTAL GASTOS OPERATIVOS		6.660.000	693.000	727.650	764.033	802.234

Gasto por depreciación	7.520.000	7.520.000	7.520.000
Gasto por amortización	0	0	0
Gasto por impuestos	334	2.616	3.283
Gasto por publicidad	4.000.000	4.250.000	4.500.000
Gasto por salarios	153.992.208	161.691.818	169.776.409
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	**172.172.542**	**174.157.435**	**182.527.342**

ACTIVOS FIJOS

MUEBLES, ENSERES Y EQ. OFICINA

	VALOR
Mesa de Cirugia	1.000.000
Jaulas	3.600.000
Mesas de Consultorios	1.000.000
Canecas de basura	300.000
Sillas de espera	1.000.000
Ecritorios	1.500.000
Estanterias	500.000
Vitrinas	500.000
	9.400.000

Vida útil años	5
Vr. Salvament	0
Dep. Anual	**1.880.000**

MAQUINARIA Y EQUIPO

Electrodomesticos	4.000.000
Equipos de Laboratorio	1.200.000
Multiparametros	3.000.000
Equipos de cirugia	7.200.000
Ecografo	8.000.000
Maquina de ozono	2.000.000
Equipo de organos	700.000
Nebulizador	200.000
	26.300.000

Vida útil años	5
Vr. Salvament	0
Dep. Anual	**5.260.000**

EQUIPO DE COMPUTO

CAJA REGISTRADORA	400.000
COMPUTADORES	1.500.000
0	0
	1.900.000

Vida útil años	5
Dep. Anual	**380.000**

INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**
Total activos fijos invertidos	37.600.000					
TOTAL INVERSIÓN	**37.600.000**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
TOTAL DEPRECIACIÓN		7.520.000	7.520.000	7.520.000	7.520.000	7.520.000

OTROS EGRESOS		**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**
IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO	0,00%		2.240	2.822	3.556	4.107
IMPUESTO TRANSACCION FINANCIERA	0,00%	334	377	460	524	598

Cuadro 8. Plan administrativo

4. PLAN ADMINISTRATIVO						
SALARIOS		2017	2018	2019	2020	2021
FACTOR INCREMENTO SALARIOS	Valor mes		5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
MEDICO VETERINARIO 3	7.541.244	90.494.928	95.019.674	99.770.658	104.759.191	109.997.151
AUXILIAR VETERINARIO 3	3.968.580	47.622.960	50.004.108	52.504.313	55.129.529	57.886.006
AUXILIAR ADMINISTRATIVO	1.322.860	15.874.320	16.668.036	17.501.438	18.376.510	19.295.335
TOTAL NOMINA		153.992.208	161.691.818	169.776.409	178.265.230	187.178.491

Cuadro 9. Informacion financiera

5. OTRA INFORMACIÓN FINANCIERA						
CAPITAL DE TRABAJO		2017	2018	2019	2020	2021
Meses de capital de trabajo al ini	3	45.003.135				
Días de existencia de inventarios	0	0				
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO		45.003.135				
TOTAL INVERSIÓN		82.603.135				
FINANCIACIÓN						
Recursos propios	25.420.000		TMRR	18,00%		CPP Proveedo
Crédito con terceros	57.183.135		Vr. Cuota mes	1.596.391		CPP Otro pasi
Plazo del crédito en meses	60					
Tasa de interés proyectada crédi	25,00%	1,877%				
Tasa de interés esperada inversió	0,00%					
Tasa de impuestos	33,00%					
Dias de cartera	0					
Dias de inventarios	15					
Días de proveedores	7					
Saldo mínimo en caja	1.000.000					
Cuentas por cobrar		0	0	0	0	0
Inventario mercancías		2.557.292	3.222.188	4.059.956	4.689.249	5.416.083
Proveedores		1.193.403	1.503.688	1.894.646	2.188.316	2.527.505
Ventas de contado		223.988.500	282.225.510	355.604.143	410.722.785	474.384.816
Compras de contado		60.181.597	75.828.813	95.544.304	110.353.671	127.458.490

Cuadro 10. Ingresos

INGRESOS					
	2017	2018	2019	2020	2021
Consulta General	70,560,000	88,905,600	112,021,056	129,384,320	149,438,889
Consulta Especializada	7,680,000	9,676,800	12,192,768	14,082,647	16,265,457
Hospitalizacion	26,880,000	33,868,800	42,674,688	49,289,265	56,929,101
Medicina Prepagada Plan 1	4,500,000	5,670,000	7,144,200	8,251,551	9,530,541
Medicina Prepagada Plan 2	2,200,000	2,772,000	3,492,720	4,034,092	4,659,376
Medicina Prepagada Plan 3	1,300,000	1,638,000	2,063,880	2,383,781	2,753,268
Urgencias	6,216,000	7,832,160	9,868,522	11,398,142	13,164,855
Hospitalizacion SIMA	6,000,000	7,560,000	9,525,600	11,002,068	12,707,389
Ozonoterapia	1,440,000	1,814,400	2,286,144	2,640,496	3,049,773
Concetrado Economico	18,900,000	23,814,000	30,005,640	34,656,514	40,028,274
Concentrado Premium	8,437,500	10,631,250	13,395,375	15,471,658	17,869,765
Concentrado Super Premium	3,375,000	4,252,500	5,358,150	6,188,663	7,147,906
Cirugia	36,000,000	45,360,000	57,153,600	66,012,408	76,244,331
Desparacitacion	10,200,000	12,852,000	16,193,520	18,703,516	21,602,561
Vacunaciom	8,400,000	10,584,000	13,335,840	15,402,895	17,790,344
Ecografia	11,900,000	14,994,000	18,892,440	21,820,768	25,202,987
TOTAL INGRESOS	223,988,500	282,225,510	355,604,143	410,722,785	474,384,816

Análisis vertical año 1	
Consulta General	32%
Consulta Especializada	3%
Hospitalizacion	12%
Medicina Prepagada Plan 1	2%
Medicina Prepagada Plan 2	1%
Medicina Prepagada Plan 3	1%
Urgencias	3%
Hospitalizacion SIMA	3%
Ozonoterapia	1%
Concetrado Economico	8%
Concentrado Premium	4%
Concentrado Super Premium	2%
Cirugia	16%
Desparacitacion	5%
Vacunaciom	4%
Ecografia	5%

Dentro de los servicios que prestará SIMA, Los 4 que representan un mayor porcentaje de ingresos en orden de importancia son: consulta general (32%), cirugía (16%), hospitalización (12%) y por último, la venta de concentrado económico (8%).

Cuadro 11. Egresos

EGRESOS					
	2017	2018	2019	2020	2021
Costos variables	**61,375,000**	**77,332,500**	**97,438,950**	**112,541,987**	**129,985,995**
Costos fijos	**15,360,000**	**16,128,000**	**16,934,400**	**17,781,120**	**18,670,176**
ARRENDAMIENTO	10,800,000	11,340,000	11,907,000	12,502,350	13,127,468
SERVICIOS PÚBLICOS	3,000,000	3,150,000	3,307,500	3,472,875	3,646,519
IMPLENETOS DE ASEO	360,000	378,000	396,900	416,745	437,582
MANTENIMIENTO	1,200,000	1,260,000	1,323,000	1,389,150	1,458,608
TOTAL COSTOS	**76,735,000**	**93,460,500**	**114,373,350**	**130,323,107**	**148,656,171**
Gastos operativos	**172,172,542**	**174,157,435**	**182,527,342**	**191,303,343**	**200,505,430**
Contador	6,000,000	0	0	0	0
Gastos de Papelaria	300,000	315,000	330,750	347,288	364,652
Insumos de Atencion	360,000	378,000	396,900	416,745	437,582
Gasto por depreciación	7,520,000	7,520,000	7,520,000	7,520,000	7,520,000
Gasto por amortización	0	0	0	0	0
Gasto por impuestos	334	2,616	3,283	4,080	4,705
Gasto por publicidad	4,000,000	4,250,000	4,500,000	4,750,000	5,000,000
Gasto por salarios	153,992,208	161,691,818	169,776,409	178,265,230	187,178,491
Gastos financieros	12,189,110	10,447,216	8,269,847	5,548,137	2,145,999
TOTAL GASTOS	**184,361,652**	**184,604,651**	**190,797,189**	**196,851,480**	**202,651,429**
TOTAL EGRESOS	**261,096,652**	**278,065,151**	**305,170,539**	**327,174,587**	**351,307,601**

Análisis vertical año 1	
Costos variables	24%
Costos fijos	6%
Gastos administrativos	66%
Gastos financieros	5%

Los gastos de mayor importancia dentro de la empresa, son los referentes al área administrativa de SIMA S.A.S., con un 66%.

Cuadro 12. Préstamo

PRESTAMO	
VALOR PRESTAMO	57.183.135
PLAZO	60
TASA	1,877%
CUOTA MES	1.596.391

Para la inversión inicial de SIMA S.A.S. se realizara un préstamo de $ 57’183.135, el cual se sacara con un plazo de 60 meses, a una tasa de interés del 1.87%, teniendo como cuota mensual un total de $1’596.391.

Cuadro 13. Inversión Activos

INVERSIÓN ACTIVOS			
	Valor total del activo	Años de vida útil	Depreciación y amortización
MUEBLES Y ENSERES Y EQUIPO DE OFICINA			
Mesa de Cirugia	1.000.000	5	1.880.000
Jaulas	3.600.000		
Mesas de Consultorios	1.000.000		
Canecas de basura	300.000		
Sillas de espera	1.000.000		
Ecritorios	1.500.000		
Estanterias	500.000		
Vitrinas	500.000		
SUBTOTAL	**9.400.000**		**1.880.000**

MAQUINARIA Y EQUIPO			
Electrodomesticos	4.000.000	5	5.260.000
Equipos de Laboratorio	1.200.000		
Multiparametros	3.000.000		
Equipos de cirugia	7.200.000		
Ecografo	8.000.000		
Maquina de ozono	2.000.000		
Equipo de organos	700.000		
Nebulizador	200.000		
SUBTOTAL	**26.300.000**		**5.260.000**

EQUIPO DE COMPUTO			
CAJA REGISTRADORA	400.000	5	380.000
COMPUTADORES	1.500.000		
SUBTOTAL	**1.900.000**		**380.000**

INVERSIÓN CAPITAL DE TRABAJO	
Capital de trabajo	45.003.135
Inventarios	0
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	**82.603.135**

Cuadro 14. Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS					
Concepto	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**
Ventas	223,988,500	282,225,510	355,604,143	410,722,785	474,384,816
Costos	76,735,000	93,460,500	114,373,350	130,323,107	148,656,171
Utilidad Bruta	**147,253,500**	**188,765,010**	**241,230,793**	**280,399,677**	**325,728,645**
Gastos operativos	172,172,542	174,157,435	182,527,342	191,303,343	200,505,430
Utilidad antes impuestos e intereses	**-24,919,042**	**14,607,575**	**58,703,451**	**89,096,335**	**125,223,215**
Gastos financieros	12,189,110	10,447,216	8,269,847	5,548,137	2,145,999
Ingresos financieros	0	0	0	0	0
Utilidad antes de impuestos	**-37,108,152**	**4,160,359**	**50,433,603**	**83,548,198**	**123,077,216**
Impuestos	0	1,372,919	16,643,089	27,570,905	40,615,481
Utilidad neta	**-37,108,152**	**2,787,441**	**33,790,514**	**55,977,292**	**82,461,734**

Finalizando el año de apertura de SIMA S.A.S., se proyecta un balance negativo de $ 37’108.152, para el tercer año se presume una utilidad neta de $ 33’790.514, y finalizando el quinto año de funcionamiento se espera alcanzar una utilidad neta de $ 82’461.734.

Cuadro 15. Flujo de efectivo

FLUJO DE EFECTIVO						
	2016	2017	2018	2019	2020	2021
SALDO INICIAL	0	45,003,135	7,083,516	9,699,791	54,946,824	115,427,758
FUENTES DE EFECTIVO:						
Ventas de contado		223,988,500	282,225,510	355,604,143	410,722,785	474,384,816
Recuperación de cartera			0	0	0	0
Adquisición de préstamos	57,183,135					
Aportes de capital	25,420,000					
Rendimientos financieros			0	0	0	0
Venta de activos fijos						
TOTAL FUENTES	82,603,135	223,988,500	282,225,510	355,604,143	410,722,785	474,384,816
USOS DE EFECTIVO						
Costos operativos		78,098,889	92,621,708	113,316,473	128,764,084	146,855,499
Gastos operativos		172,172,542	174,157,435	182,527,342	191,303,343	200,505,430
Pago de proveedores			1,193,403	1,503,688	1,894,646	2,188,316
Inversión en activos fijos e inventarios	37,600,000					
Servicio de la deuda		6,967,579	8,709,473	10,886,842	13,608,552	17,010,690
Intereses		12,189,110	10,447,216	8,269,847	5,548,137	2,145,999
Impuestos			0	1,372,919	16,643,089	27,570,905
Dividendos						
Depreciación y amortización (-)		-7,520,000	-7,520,000	-7,520,000	-7,520,000	-7,520,000
TOTAL USOS	37,600,000	261,908,119	279,609,235	310,357,110	350,241,851	388,756,841
EXCEDENTE O DÉFICIT EFECTIVO	45,003,135	-37,919,619	2,616,275	45,247,033	60,480,934	85,627,976
SALDO FINAL DE EFECTIVO	45,003,135	7,083,516	9,699,791	54,946,824	115,427,758	201,055,733

Cuadro 16. Balance general

BALANCE GENERAL						
	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Activos corrientes						
Disponible	45.003.135	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000
Inversiones temporales		6.083.516	8.699.791	53.946.824	114.427.758	200.055.733
Deudores (cuentas por cobrar)		0	0	0	0	0
Inventarios	0	2.557.292	3.222.188	4.059.956	4.689.249	5.416.083
Otros activos						
Total activo corriente	**45.003.135**	**9.640.808**	**12.921.978**	**59.006.780**	**120.117.007**	**206.471.816**
Activos de largo plazo						
Muebles y enseres	9.400.000	9.400.000	9.400.000	9.400.000	9.400.000	9.400.000
Maquinaria y equipo	26.300.000	26.300.000	26.300.000	26.300.000	26.300.000	26.300.000
Vehículos	0	0	0	0	0	0
Terrenos	0	0	0	0	0	0
Edificaciones	0	0	0	0	0	0
Equipo de computación	1.900.000	1.900.000	1.900.000	1.900.000	1.900.000	1.900.000
Depreciación acumulada	0	(7.520.000)	(15.040.000)	(22.560.000)	(30.080.000)	(37.600.000)
Software e intangibles	0	0	0	0	0	0
Amortización acumulada	0	0	0	0	0	0
Total activos no corrientes	**37.600.000**	**30.080.000**	**22.560.000**	**15.040.000**	**7.520.000**	**0**
Total activos	**82.603.135**	**39.720.808**	**35.481.978**	**74.046.780**	**127.637.007**	**206.471.816**

Pasivos corrientes						
Proveedores	0	1.193.403	1.503.688	1.894.646	2.188.316	2.527.505
Impuesto por pagar		0	1.372.919	16.643.089	27.570.905	40.615.481
Obligaciones financieras corrientes	6.967.579	8.709.473	10.886.842	13.608.552	17.010.690	0
Total pasivos corrientes	**6.967.579**	**9.902.876**	**13.763.448**	**32.146.287**	**46.769.912**	**43.142.987**
Pasivos no corrientes						
Obligaciones financieras no corrientes	50.215.557	41.506.084	30.619.242	17.010.690	0	0
Total pasivos no corrientes	**50.215.557**	**41.506.084**	**30.619.242**	**17.010.690**	**0**	**0**
Total pasivos	**57.183.135**	**51.408.960**	**44.382.690**	**49.156.977**	**46.769.912**	**43.142.987**
Patrimonio						
Capital	25.420.000	25.420.000	25.420.000	25.420.000	25.420.000	25.420.000
Reserva Legal	0	0	0	278.744	3.657.795	9.255.525
Utilidades retenidas	0	0	(37.108.152)	(34.599.455)	(4.187.993)	46.191.571
Utilidad del periodo	0	(37.108.152)	2.787.441	33.790.514	55.977.292	82.461.734
Total patrimonio	**25.420.000**	**(11.688.152)**	**(8.900.711)**	**24.889.803**	**80.867.095**	**163.328.830**
Total pasivo y patrimonio	**82.603.135**	**39.720.808**	**35.481.978**	**74.046.780**	**127.637.007**	**206.471.816**

Cuadro 17. Flujo de caja del proyecto

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO					
Concepto	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**
Ventas	223.988.500	282.225.510	355.604.143	410.722.785	474.384.816
Costos	76.735.000	93.460.500	114.373.350	130.323.107	148.656.171
Gastos operativos	172.172.542	174.157.435	182.527.342	191.303.343	200.505.430
Utilidad operativa	**-24.919.042**	**14.607.575**	**58.703.451**	**89.096.335**	**125.223.215**
Impuesto de renta operativo		-8.223.284	4.820.500	19.372.139	29.401.790
Beneficio fiscal financiero		8.223.284	-3.447.581	-2.729.050	-1.830.885
Utilidad operativa despues de impuestos	**-24.919.042**	**14.607.575**	**57.330.532**	**72.453.246**	**97.652.309**
Depreciación y amortización	7.520.000	7.520.000	7.520.000	7.520.000	7.520.000
Flujo de caja bruto operativo (-82.603.135)	**-17.399.042**	**22.127.575**	**64.850.532**	**79.973.246**	**105.172.309**

TIR DEL PROYECTO	**31,10%**
VPN DEL PROYECTO	**62.978.012**

De acuerdo a los datos arrojados (TIR positiva, de dos dígitos y BPN positivo) se asume la viabilidad del proyecto según los supuestos financieros.

Cuadro 18. Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO – PRIMER AÑO			
COSTOS FIJOS:	**2017**	**PRECIO DE VENTA**	**2017**
		Precio de venta promedio	40,417
Costos fijos	15,360,000	**PRECIO DE VENTA UNITARIO**	**40,417**
Gastos operativos	172,172,542		
Gastos financieros	12,189,110	**PUNTO DE EQUILIBRIO**	**2017**
Impuestos	0	**EN UNIDADES (Costos fijos / pvu - cvu) - ANUA**	**6,807**
TOTAL COSTOS FIJOS	**199,721,652**	**EN UNIDADES (Costos fijos / pvu - cvu) - MENS**	**567**
COSTOS VARIABLES	**2017**	**EN PESOS (Costos fijos / 1 - MCU) - ANUAL**	**275,102,333**
Costo variable promedio	11,075	**EN PESOS (Costos fijos / 1 - MCU) - MENSUAL**	**22,925,194**
TOTAL COSTOS VARIABLES	**11,075**		

De acuerdo con el precio de venta unitario ($40.417), se debe vender un promedio de 567 unidades al mes, lo que da un total de $ 22’925.194 mensuales.

Cuadro 19. Costo promedio ponderado de los recursos.

COSTO PROMEDIO PONDERADO DE LOS RECURSOS (WACC)							
	2017	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**		**CP**
Proveedores	1,193,403	1,503,688	1,894,646	2,188,316	2,527,505	Tasa	0%
Impuesto por pagar	0	1,372,919	16,643,089	27,570,905	40,615,481	Tasa	0%
Obligaciones financieras corrientes	8,709,473	10,886,842	13,608,552	17,010,690	0	Tasa	16.75%
Obligaciones financieras no corrien	41,506,084	30,619,242	17,010,690	0	0	Tasa	16.75%
Patrimonio	-11,688,152	-8,900,711	24,889,803	80,867,095	163,328,830	Tasa	18.00%
Total pasivo y patrimonio	39,720,808	35,481,978	74,046,780	127,637,007	206,471,816		
	Participación						
Proveedores	3.00%	4.24%	2.56%	1.71%	1.22%		
Impuesto por pagar	0.00%	3.87%	22.48%	21.60%	19.67%		
Obligaciones financieras corrientes	21.93%	30.68%	18.38%	13.33%	0.00%		
Obligaciones financieras no corrien	104.49%	86.30%	22.97%	0.00%	0.00%		
Patrimonio	-29.43%	-25.09%	33.61%	63.36%	79.10%		
Costo promedio ponderado	**15.88%**	**15.08%**	**12.98%**	**13.64%**	**14.24%**	**14.36%**	

Cuadro 20. Indicadores financieros de liquidez y actividad

INDICADORES FINANCIEROS DE LIQUIDEZ Y ACTIVIDAD						
LIQUIDEZ	FORMULA DE CALCULO	2017	2018	2019	2020	2021
RAZON CORRIENTE	ACTIVO CORRIENTE / PASIVO CORRIENTE	0.97	0.94	1.84	2.57	4.79
SOLIDEZ	ACTIVO TOTAL / PASIVO TOTAL	0.77	0.80	1.51	2.73	4.79
CAPITAL DE TRABAJO	ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CTE	-262,068	-841,469	26,860,493	73,347,095	163,328,830

Cuadro 21. Indicadores de rentabilidad

INDICADORES DE RENTABILIDAD						
INDICADORES DE RENTABILIDAD	FORMULA DE CALCULO	2017	2018	2019	2020	2021
MARGEN BRUTO	RESULTADO BRUTO / VENTAS	66%	67%	68%	68%	69%
MARGEN OPERACIONAL	RESULTADO OPERACIONAL / VENTAS	-11%	5%	17%	22%	26%
MARGEN NETO DE UTILIDAD	RESULTADO DEL EJERCICIO / VENTAS	-17%	1%	10%	14%	17%
RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO	RESULTADO DEL EJERCICIO / PATRIMONIO	317%	-31%	136%	69%	50%
RENDIMIENTO DEL ACTIVO	RESULTADO DEL EJERCICIO / ACTIVO TOTAL	-45%	7%	95%	76%	65%

Cuadro 22. Indicadores financieros de endeudamiento

INDICADORES FINANCIEROS DE ENDEUDAMIENTO						
ENDEUDAMIENTO	FORMULA DE CALCULO	2017	2018	2019	2020	2021
INDICE DE ENDEUDAMIENTO	PASIVO TOTAL / ACTIVO TOTAL	129.43%	125.09%	66.39%	36.64%	20.90%
ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO	PASIVO CORRIENTE / PASIVO TOTAL (o Activo Total)	19.26%	31.01%	65.40%	100.00%	100.00%
PATRIMONIO A PASIVOS	PATRIMONIO / PASIVO TOTAL	-0.23	-0.20	0.51	1.73	3.79

Cuadro 23. Indicadores de generación de valor

INDICADORES DE GENERACIÓN DE VALOR						
INDICADORES DE VALOR	**FORMULA DE CALCULO**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**
KTNO	C X C + Inventarios - C x P	1,363,889	1,718,500	2,165,310	2,500,933	2,888,578
PKT	KTNO / INGRESOS	0.61%	0.61%	0.61%	0.61%	0.61%
ROA (RENDIMIENTO ACTIVO)	UAII / ACTIVOS NETOS OPERATIVOS	-76.35%	56.66%	307.35%	729.74%	2312.06%
ROI (RENDIMIENTO PATRIMONIO)	UAI / PATRIMONIO	317.49%	-46.74%	202.63%	103.32%	75.36%
MARGEN EBITDA	EBITDA / INGRESOS	-11.13%	5.18%	16.51%	21.69%	26.40%
COSTO PROMEDIO PONDERADO		15.88%	15.08%	12.98%	13.64%	14.24%
RAN	UODI / ACTIVOS OPERACIÓN	-51.16%	37.96%	205.92%	488.93%	1549.08%
EVA	UODI - ACTIVOS x CK	-21,878,210	5,899,515	36,852,753	58,029,616	83,128,366
EVA	ACTIVOS x (RAN - CK)	-21,878,210	5,899,515	36,852,753	58,029,616	83,128,366
% EVA	EVA / VENTAS	-9.77%	2.09%	10.36%	14.13%	17.52%

Conclusiones

De acuerdo a las características demográficas del sector, de los competidores y a la capacidad adquisitiva de la población, SIMA, es una empresa que puede sobresalir frente a la competencia por su calidad e ideología, puede ser un competidor fuerte y autosostenible, que entre al mercado con precios razonables y concordantes con los servicios prestados.

En relación al importante crecimiento que se ha evidenciado en los últimos años acerca de la tenencia de mascotas y de su predominancia en estratos medios, nace la necesidad de brindar de manera accesible, servicios de alto nivel en dichas zonas de mayor población animal.

Al contar con la propiedad inmueble, la inversión inicial se reduce de manera importante y ayuda a la viabilidad del proyecto. La financiación de SIMA se realizará con capital propio, se buscará financiación por medio de fondos de emprendimiento como “Capital Semilla”, “Fondo Emprender”, “Cultura E”, etc.; y si es necesario, préstamos bancarios.

De acuerdo a la información recolectada en el estudio de mercado y a los datos arrojados en el análisis financiero (TIR= 31,10% y VPN= 62.978.012) se puede concluir que la idea de emprendimiento es viable

Referencias

www.dinero.com. (2012/07). En Colombia ¡los prefieren perros!. Recuperado: http://www.dinero.com/pais/articulo/en-colombia-los-prefieren-perros/161464

Raúl Ávila Forero (2016/06). Mascotas en Colombia: cariño con millones. *Opinión*. Recuperado: http://www.dinero.com/opinion/columnistas/articulo/mascotas-en-colombia-carino-con-millones-por-raul-avila/224703

www.dinero.com. (2016/08). ¿Son los seguros de mascotas un buen negocio?. Recuperado: http://www.dinero.com/pais/articulo/los-seguros-de-mascotas-son-un-buen-negocio/231299

www.dinero.com. (09/2016). Las poderosas firmas detrás del mercado mundial para mascotas. Recuperado: http://www.dinero.com/economia/articulo/las-poderosas-firmas-detras-del-mercado-mundial-para-mascotas/217721

www.infogr.am. (s.f). Mercado de mascotas en Colombia. Recuperado: http://infogr.am/mercado-de-mascotas-en-colombia

Rayza Zambrano Triana. (10/2014). Los planes de salud para las mascotas permiten ahorros hasta de 2 millones. Recuperado: http://www.larepublica.co/los-planes-de-salud-para-mascotas-permiten-ahorros-de-hasta-2-millones_177886

Departamento Administrativo Nacional de Estadistica, DANE (08/2010). Perfil Sociodemográfico 2005 - 2015 Comuna 13 San Javier. Recuperado: https://www.medellin.gov.co/irj/go/km/docs/wpccontent/Sites/Subportal%20del%20Ciudadano/Planeaci%C3%B3n%20Municipal/Secciones/Indicadores%20y%20Estad%C3%

ADsticas/Documentos/Proyecciones%20de%20poblaci%C3%B3n%202005%20-%202015/Perfil%20Demografico%202005-2015%20Comuna%2013.pdf

Área Metropolitana. (09/2012). *Encuesta Origen y Destino de Hogares 2012.* Recuperado: http://www.metropol.gov.co/Movilidad/Documents/Encuesta%20origen%20y%20destino%20de%20hogares%202012.pdf

El Congreso de la República de Colombia. (1985). Ley 73 del 8 de octubre de 1985. Por la cual se dictan normas para el ejercicio de las profesiones de medicina veterinaria, medicina veterinaria y zootecnia y zootecnia. Recuperado: http://www.mineducacion.gov.co/1759/articles-103974_archivo_pdf.pdf

El Ministro de la Protección Social. (2006). Resolución número 001478 de 10 de mayo de 2006; Por la 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. Recuperado: http://biblioteca.saludcapital.gov.co/img_upload/03d591f205ab80e521292987c313699c/resolucion-1478-de-2006.pdf

El Ministerio de Educación Nacional. (1988). Decreto Reglamentario No. 1122 del 10 de junio de 1988; por medio del cual se reglamenta la ley 073 de 1985, sobre el ejercicio de las profesiones de medicina veterinaria, medicina veterinaria y zootecnia y

zootecnia. Recuperado: http://www.mineducacion.gov.co/1621/articles-104054_archivo_pdf.pdf