

**DEPORTEQUI S.A.S**

**Trabajo de grado para optar por el título de Médicos Veterinarios**

**Modalidad creación de empresa**

**Mariana Amariles Escobar**

**Juan Pablo Gallo Cuesta**

**Asesora**

**Kristy Evelyn Rojas Arbeláez**

**Administradora de Empresas**

**Magister en Administración**

**Corporación Universitaria Lasallista**

**Facultad de Ciencias Administrativas y Agropecuarias**

**Programa de Medicina Veterinaria**

**Caldas, Antioquia**

**2014**

## Contenido

Módulo 1: resumen ejecutivo.....	7
Concepto de negocio:.....	7
Nombre comercial:.....	7
Descripción del producto o servicio: .....	7
Localización o ubicación de la empresa: .....	8
Objetivos: .....	8
Presentación del equipo emprendedor: .....	8
Potencial de mercado en cifras: .....	9
Ventaja competitiva y propuesta de valor:.....	10
Inversiones requeridas: .....	10
Proyecciones de ventas y rentabilidad: .....	12
Conclusiones financieras y evaluación de viabilidad: .....	13
Módulo 2: investigación de mercados .....	15
Análisis del Sector: .....	15
Análisis del mercado:.....	16
Análisis del Consumidor / Cliente: .....	17
Análisis de la competencia:.....	19
Módulo 3: plataforma estratégica .....	21
Concepto del negocio – función empresarial:.....	21
Nombre comercial:.....	21
Descripción del producto o servicio: .....	21

Objetivos de la empresa / proyecto: .....	22
Análisis MECA (Mantener, Explorar, Corregir, Afrontar):.....	22
Mantener: .....	22
Explorar:.....	23
Corregir: .....	23
Afrontar:.....	23
Misión: .....	23
Visión:.....	24
Módulo 4: estrategia de mercadeo .....	25
Concepto del producto o servicio: .....	25
Servicio médico: .....	25
Servicio de cuidados: .....	25
Mezcla de Marketing: .....	27
Estrategia de Producto: .....	27
Estrategia de Distribución:.....	29
Estrategia de Precios: .....	29
Estrategia de Promoción: .....	30
Estrategia de Comunicación: .....	31
Estrategia de Servicio: .....	31
Módulo 5: estrategia de comunicación externa.....	32
Relaciones con clientes .....	32
Imagen corporativa .....	33
Estrategia web y tecnologías de la información.....	33

Estrategia de uso de redes sociales y estrategia de difusión de página web .....	33
Módulo 6 :análisis técnico - operativo .....	34
Ficha técnica del producto o servicio:.....	34
Estado de desarrollo:.....	34
Innovación:.....	35
Descripción del proceso:.....	35
Necesidades y requerimientos:.....	36
Presupuesto de prestación de servicios: .....	37
Plan de producción:.....	37
Plan de compras: .....	38
Módulo 7: análisis administrativo y organizacional .....	39
Grupo emprendedor: .....	39
Estructura organizacional:.....	39
Gastos de administración y nómina: .....	40
Organismos de apoyo:.....	41
Constitución Empresa: .....	41
Comunicación organizacional:.....	42
Módulo 8: impacto del proyecto .....	43
Impacto económico, social, ambiental: .....	43
Módulo 9: registros, licencias y leyes regulatorias .....	44
Gastos de constitución .....	44
Normas Política de distribución de utilidades.....	45
Módulo 10: financiero.....	46

Principales supuestos y Sistema de financiamiento: .....	46
Flujo de caja y estados financieros: .....	52
Otros Indicadores Financieros: .....	54
Análisis de riesgo: .....	54
Plan de contingencia: .....	55
Resultados .....	56
Resultados cualitativos: .....	56
Conclusiones .....	57
Referencias: .....	58

### Lista de Tablas

Tábla 1. Maquinaria y equipos.....	10
Tábla 2. Vehículos .....	10
Tábla 3. Equipo de cómputo .....	11
Tabla 4. Inversión capital de trabajo.....	11
Tábla 5. Estado de resultados.....	12
Tábla 6. Flujo de caja.....	13
Tabla 7. Costos, consultas y ganancias .....	30
Tábla 8. Ficha Técnica .....	34
Tábla 9. Diagrama de Flujo.....	36
Tabla 10. Plan de Producción .....	37
Tabla 11. Organigrama .....	39
Tabla 12. Nómina.....	40
Tabla 13. Organismos de apoyo.....	41
Tabla 14. Información de variables económicas y del servicio .....	46
Tabla 15. Plan operativo y de mercadeo .....	47
Tabla 16. Activos fijos .....	49
Tabla 17. Financiación.....	51
Tabla 18. Estados de resultados .....	52
Tabla 19. Flujo de caja.....	52
Tabla 20. Balance general.....	53
Tabla 21. Punto de equilibrio.....	54
Tabla 22. Análisis de riesgo.....	54

## **Módulo 1: resumen ejecutivo**

### **Concepto de negocio:**

#### **Nombre comercial:**

DEPORTEQUI S.A.S. Se compone de la unión de dos palabras que se refieren al deporte equino conjugándolas para hacerlo un nombre llamativo.

#### **Descripción del producto o servicio:**

Nuestro portafolio de servicios se divide en dos ramas, una es el servicio médico y otro es el servicio de cuidados. El servicio médico abarca el plan consulta, el plan posquirúrgico y el plan terapéutico y el servicio de cuidados abarca el plan 24 horas y el plan posentrenamiento. Esta idea de negocio es un centro de rehabilitación ecuestre a domicilio, donde se busca dar una mejor calidad de vida a los caballos que la requieren, animales que acaban de salir de su periodo de entrenamiento y requieren recuperación de algunas lesiones, también buscamos dar solución a algunos problemas crónicos por ejemplo artrosis, osteocondrosis, atrofas musculares, entre otras, implementando nuevas terapias. Este centro va a integrar varios medios diagnósticos haciendo así más fácil para los propietarios obtener estas ayudas sin necesidad de desplazarse, las ayudas diagnosticas a utilizar van a ser rayos x, ecógrafo, equipo de gimnasia pasiva y endoscopio.

**Localización o ubicación de la empresa:**

Aunque nuestra empresa no cuenta con una planta física, bodegas o un establecimiento de comercio por ofrecer un servicio a domicilio, se determinó una zona de trabajo, teniendo como argumento el crecimiento constante en dicha zona del deporte equino y en las diferentes modalidades de éste, la zona elegida fue el Oriente Antioqueño (Llanogrande, Rionegro, El Retiro, La Ceja, Guarne, entre otros), también por su fácil acceso y buenas condiciones de seguridad. Así mismo no se descarta ofrecer servicios en otras zonas de Antioquia o Colombia ya que al ofrecer un servicio a domicilio, siempre y cuando el propietario pague el transporte, es muy fácil llegar a ofrecer nuestro portafolio a otros lugares.

**Objetivos:**

Evaluar la viabilidad de la creación de la empresa DEPORTEQUI S.A.S. y optar por el título de Médicos Veterinarios por medio de la realización de un plan de negocio.

Realizar una investigación del mercado que me permita hacer un análisis del mercado, del sector, del cliente y de la competencia para establecer el nicho de mercado más pertinente.

Hacer un análisis técnico-operativo de la propuesta de valor de la empresa a crear.

Realizar un estudio financiero proyectado a cinco años de la propuesta de creación de empresa que nos permita establecer un punto de equilibrio, inversiones proyectadas, rentabilidad, entre otros componentes.

**Presentación del equipo emprendedor:**

El equipo emprendedor consta de Mariana Amariles Escobar, nacida en Medellín, el 7 de Enero de 1990, CC. 1039452629, código estudiantil: 20091200, correo electrónico:



mari\_234@hotmail.com y Juan Pablo Gallo Cuesta, nacido en Medellín, el 2 de Mayo de 1989, CC. 1128422528, código estudiantil: 20092246, correo electrónico: jpgallo7@hotmail.com.

Mariana cuenta con experiencia en el ámbito equino por su participación en la Clínica Equina San Luis y acompañamiento y apoyo a profesionales que se dedican en su práctica profesional a los equinos de deporte.

Juan Pablo cuenta con una gran afinidad por los equinos hace diez años.

Ambos, estudiantes de Medicina Veterinaria que actualmente están cursando decimo semestre.

### **Potencial de mercado en cifras:**

Viendo el incremento del deporte equino en Antioquia y en Colombia vimos la oportunidad en este campo para implementar diferentes técnicas y equipos para mejorar las condiciones de los caballos en recuperación e incrementar el estado físico y osteomuscular.

Colombia cuenta con reconocimiento internacional por sus especies caballar, mular y asnal, de exposición, deporte y trabajo, equinos de paso fino, trote, trocha o galope, ejemplares de coleo, carreras o tiro y mulares y asnales; suman una población de 1.533.432 asentadas principalmente en los departamentos de Cundinamarca, Córdoba, Antioquia, Casanare y Tolima regiones en donde se concentra el 45% del censo equino nacional según el ICA.

Nuestra ubicación será el oriente antioqueño donde encontramos un gran auge en el deporte equino, con una población de 2.000 caballos. Esta ubicación es adecuada por la calidad y cantidad de vías de acceso a la región.

### **Ventaja competitiva y propuesta de valor:**

Para el servicio médico ofreceremos paquetes de servicios y un centro de ayudas imaginológicas a domicilio a diferencia de lo que ofrecen los profesionales de la región, nos enfocaremos en fisioterapia y acompañamiento en entrenamiento y acondicionamiento físico equino, se brindara comodidad, al llegar con nuestros implementos a el lugar establecido por el cliente.

### **Inversiones requeridas:**

El total (100%) de la inversión es con recursos propios.

**Tábla 1. Maquinaria y equipos**

<b>MAQUINARIA Y EQUIPO</b>	
EQUIPO DE RAYOS X	18.500.000
ECOGRAFO	8.000.000
ENDOSCOPIO	10.000.000
EQUIPO DE GIMNASIA PASIVA	1.000.000
0	0
0	0
0	0
0	0
<b>37.500.000</b>	

**Tábla 2. Vehiculos**

<b>VEHICULOS</b>	
CAMIONETA	35.000.000
0	0
0	0
0	0
0	0
<b>35.000.000</b>	

Tábla 3.Equipo de cómputo

EQUIPO DE COMPUTO	
COMPUTADOR	1.000.000
0	0
0	0
0	0
0	0
	1.000.000

Tabla 4.Inversion capital de trabajo

INVERSIÓN CAPITAL DE TRABAJO	
Capital de trabajo	16.100.000
Inventarios	0
<b>TOTAL INVERSIÓN INICIAL</b>	<b>89.600.000</b>

## Proyecciones de ventas y rentabilidad:

Tábla 5.Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS					
Concepto	2015	2016	2017	2018	2019
Ventas	71.800.000	92.352.750	109.179.421	123.339.992	139.337.189
Costos	58.400.000	60.093.600	61.776.221	63.444.179	65.157.172
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>13.400.000</b>	<b>32.259.150</b>	<b>47.403.200</b>	<b>59.895.813</b>	<b>74.180.017</b>
Gastos operativos	20.700.234	22.200.958	23.326.171	24.188.846	25.137.744
<b>Utilidad antes impuestos e intereses</b>	<b>-7.300.234</b>	<b>10.058.192</b>	<b>24.077.030</b>	<b>35.706.968</b>	<b>49.042.273</b>
Gastos financieros	0	0	0	0	0
Ingresos financieros	0	1.719.981	3.838.235	6.936.513	10.787.028
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>-7.300.234</b>	<b>11.778.173</b>	<b>27.915.265</b>	<b>42.643.480</b>	<b>59.829.301</b>
Impuestos	0	3.886.797	9.212.037	14.072.348	19.743.669
<b>Utilidad neta</b>	<b>-7.300.234</b>	<b>7.891.376</b>	<b>18.703.227</b>	<b>28.571.132</b>	<b>40.085.632</b>

Tábla 6.Flujo de caja

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO					
Concepto	2015	2016	2017	2018	2019
Ventas	71.800.000	92.352.750	109.179.421	123.339.992	139.337.189
Costos	58.400.000	60.093.600	61.776.221	63.444.179	65.157.172
Gastos operativos	20.700.234	22.200.958	23.326.171	24.188.846	25.137.744
<b>Utilidad operativa</b>	<b>-7.300.234</b>	<b>10.058.192</b>	<b>24.077.030</b>	<b>35.706.968</b>	<b>49.042.273</b>
Impuesto de renta operativo		-2.409.077	3.319.203	7.945.420	11.783.299
Beneficio fiscal financiero		2.409.077	567.594	1.266.618	2.289.049
<b>Utilidad operativa despues de impuestos</b>	<b>-7.300.234</b>	<b>10.058.192</b>	<b>20.190.233</b>	<b>26.494.930</b>	<b>34.969.925</b>
Depreciación y amortización	14.700.000	14.700.000	14.700.000	14.700.000	14.700.000
<b>Flujo de caja bruto operativo</b>	<b>7.399.766</b>	<b>24.758.192</b>	<b>34.890.233</b>	<b>41.194.930</b>	<b>49.669.925</b>

<b>TIR DEL PROYECTO</b>	<b>17,47%</b>
<b>WACC DEL PROYECTO</b>	<b>16,88%</b>
<b>VPN DEL PROYECTO</b>	<b>1.562.540</b>

### Conclusiones financieras y evaluación de viabilidad:

Se encontró que la ubicación más adecuada para la empresa es el oriente según el análisis de mercado inicial es una zona factible para la creación de la empresa, además, en la zona no se ofrece el servicio que se incluye en la propuesta de valor lo que permite a la empresa tener un diferenciador con respecto a los competidores.

Ya que hay un aumento a nivel nacional en la práctica del deporte equino generando así una mayor casuística, se prevé un incremento en la rentabilidad de la empresa.

Se espera que el crecimiento sea exponencial, el factor de crecimiento para el segundo año con respecto al primero será 25%, para el tercer año será 15%, para el cuarto año será 10% e igualmente para el año siguiente, logrando una estabilidad.

Para el primer año se espera una pérdida de \$7.300.234; en el segundo año se espera una ganancia de \$7.891.376 aproximadamente, el tercer año se espera una ganancia de \$18.703.227, para el cuarto año será de \$28.571.132 y el quinto año \$40.085.632 de ganancia.

## **Módulo 2: investigación de mercados**

### **Análisis del Sector:**

El mercado tiene un buen comportamiento dado el gran auge que tienen los equinos en Colombia y el crecimiento del deporte equino en dicho país, a la vez se observa un amplio estudio sobre el tema en otros países como Argentina, Chile, España, Estados Unidos, entre otros. Dado el impulso que nos brinda la investigación en medicina deportiva en países cercanos como lo son Argentina y Chile se considera factible importar productos, servicios y tecnología de estos países

Los deportes ecuestres son relativamente recientes en Colombia. Nacen hace 80 años, dice el diario La República (Enero de 2014, artículo: Se creció el negocio de caballos de salto, escrito por Paula Delgado Gómez).

El mercado del deporte equino en Antioquia está en una etapa de crecimiento (información propia) y tiende a crecer cada día más ya que la práctica y el nacimiento de nuevas tendencias deportivas con el equino están siendo implementadas en todo el territorio Antioqueño (principalmente en el Suroeste y en el Oriente), con el crecimiento de esta tendencia los clientes están tomando un comportamiento diferente con relación a el manejo dado por los propietarios en las tendencias actuales, por otra parte la cría de caballos como negocio le debe su impulso a los deportes ecuestres como la equitación entre otros.

Colombia cuenta con reconocimiento internacional por sus especies caballar, mular y asnal, de exposición, deporte y trabajo, equinos de paso fino, trote, trocha o galope, ejemplares de coleo, carreras o tiro y mulares y asnales; suman una población de 1.533.432 asentadas principalmente en los departamentos de Cundinamarca, Córdoba, Antioquia, Casanare y Tolima

regiones en donde se concentra el 45% del censo equino nacional según el ICA, de las cuales en Llanogrande hay 2375 ejemplares y están distribuidos de la siguiente manera: 25 salto, 30 enduro, 220 polo, 100 vaquería, 2000 criollos.

Por dicho crecimiento en el número de ejemplares deportivos y el incremento en dichos deportes se prevé una tasa de crecimiento anual de un 15% a 25% en el número de servicios (basado en el crecimiento de años anteriores según algunos veterinarios que se dedican a prácticas con equinos).

El crecimiento específico del sector es variable, debido a que no existe en el sector una empresa que preste los mismos servicios y de la misma forma que los prestados por DEPORTEQUI, las principales empresas relacionadas con esta actividad se especializan de forma individual en cada servicio, y son más dedicadas a tratamiento y no a un mantenimiento y entrenamiento general del equino, por esto nuestros clientes solicitarán nuestros servicios constantemente, ya sea por enfermedad o por mantenimiento y rendimiento deportivo de cada caballo.

### **Análisis del mercado:**

Cuando hablamos de portabilidad queremos que el cliente venga a nosotros buscando facilidades al momento de adquirir nuestros servicios teniendo en cuenta el tiempo del mismo como también costos y dificultades de transporte.

Se prevé un número de clientes determinados para cada plan. (Según el trabajo de campo realizado en Llanogrande, La ceja, Rionegro, San Antonio de Pereira y El Retiro donde se realizaron varias encuestas personales las cuales arrojaron los siguientes resultados).

Consulta: 200 equinos al año.



Pos-quirúrgico: 190 equinos al año.

Terapéutico: 200 equinos por año

Plan 24 horas: 50 animales por año.

Rendimiento y entrenamiento: 200 equinos por año.

El proyecto está planteado para suplir la demanda de dicho sector y pensando a nivel nacional la demanda es mayor que la oferta, por esto es un negocio rentable y sostenible en el tiempo con miras a un crecimiento rápido en el tiempo.

Actualmente los propietarios de caballos se están preocupando más y le están invirtiendo a la salud deportiva del equino lo que hace que el mercado crezca de manera exponencial y se desarrollen nuevas especialidades entorno a esta carrera.

Nuestros servicios en el mercado se caracterizan por tener un enfoque especializado en todo lo relacionado con adaptación, lesiones y tratamientos en equinos deportivos, contando con una amplia tecnología para dichas funciones. Teniendo en cuenta que el mercado presenta un crecimiento constante y no se identifica mucha competencia nos permite tener una entrada potencialmente activa con nuestras prestaciones de servicio. Con nuestras investigaciones de mercado se espera suplir la demanda requerida por nuestros clientes.

Entre los ideales de DEPORTEQUI S.A.S. esta abrir cupos a estudiantes para brindar servicios de acompañamiento y práctica en el campo veterinario.

### **Análisis del Consumidor / Cliente:**

El perfil de los consumidores de nuestros servicios será los propietarios de equinos, de estrato medio y alto, localizados en el oriente antioqueño, aunque no se descarta la idea de

extenderse un poco en el territorio colombiano si así lo desea el propietario ya que nuestros servicios se prestan a domicilio y el cliente paga la totalidad del transporte

Teniendo en cuenta los planes de servicios que se manejan en DEPORTEQUI S.A.S. los propietarios nos pueden buscar para diagnosticar una patología en su caballo por medio de imágenes diagnosticas como rayos x, ecografía y endoscopia o también nos pueden buscar para darle un mantenimiento a su caballo durante el periodo de descanso entre competencias ya que contamos con equipos para brindar descanso muscular y corregir pequeñas lesiones que a simple vista no son evidentes pero a largo plazo serán un problema.

Por medio de asociaciones de caballos de paso, polo, salto y vaquería vamos a llegar a los clientes interesados en nuestros servicios.

Nuestros pacientes deben cumplir con ciertas características como son: equinos de todas las edades enfocándonos en deportistas que requieran de nuestros servicios, por ejemplo con lesiones óseas o con secuelas por resolución quirúrgica, lesiones tendinosas o musculares, lesiones ligamentosas (articulares en general), como rutina pre y post competitiva, como parte del entrenamiento y preparación física del deportista, en algunas enfermedades bronquiales crónicas, entre otras.

El consumo se puede ver afectado por la alta oferta de profesionales en la región pero el riesgo disminuye con el servicio que se presta, el cual pocos lo ofrecen.

En la encuesta realizada en 2013 a propietarios de equinos en la zona del oriente antioqueño se encontraron opiniones muy positivas en cuanto a este trabajo, las personas desean que se cree esta empresa, ven muy factible su establecimiento en el mercado y opinan que no hay una empresa parecida en la región.

**Análisis de la competencia:**

La competencia es todo aquel veterinario localizado en la zona del Oriente Antioqueño el cual se dedique a trabajar con equinos deportivos, son varios los veterinarios que trabajan independientes en este ámbito como por ejemplo Héctor Sierra, Tomas Vásquez, Lucas Giraldo, Adriana Correa, Camilo Escamilla, entre otros, y se podrían citar algunas instituciones como Especialvet y Asdesilla.

A diferencia de la competencia se ofrecen paquetes de servicios y el establecimiento de un centro de ayudas imaginológicas a domicilio, nos enfocaremos en fisioterapia y acompañamiento en entrenamiento y acondicionamiento físico equino.

Para el servicio a domicilio se ofrecerá comodidad, al llegar con nuestros implementos al lugar establecido por el cliente. Facilidad de encontrar una empresa dedicada a el cuidado permanente de los equinos en recuperación el cual no hay disponibilidad en el mercado de la región. Los productos y servicios utilizados serán: ecografía, rayos x, endoscopia diagnóstica y terapéutica, hospitalización con supervisión por personal capacitado durante 24 horas, podología, fisioterapia, rehabilitación de equinos de deporte. Estos productos y servicios se utilizaran como bienes sustitutos o complementarios dependiendo del diagnóstico.

Las fortalezas de la competencia es que ya llevan algún tiempo en el mercado por lo que su nombre y su trabajo son más conocidos, ya tienen unos clientes fijos y experiencia en campo, las debilidades son altos costos por servicios individuales y el cliente debe pagar cada servicio por separado, la competencia no ofrece servicio de constante monitoreo.

DEPORTEQUI es capaz de enfrentar sus fortalezas (de la competencia) teniendo en cuenta su propuesta de valor la cual es ofrecer paquetes de servicios y el establecimiento de un centro de ayudas imaginológicas a domicilio a diferencia de lo que ofrecen los profesionales de

la región, se enfoca en fisioterapia y acompañamiento en entrenamiento y acondicionamiento físico equino, con el servicio a domicilio se brindara comodidad, al llegar con sus implementos a el lugar establecido por el cliente.

La posición de los competidores es alta, por esto implementaremos medidas de choque como paquetes de servicios, donde se pueden encontrar un diagnóstico y un tratamiento en el mismo lugar siendo eficientes y disminuyendo costos para el propietario, así el propietario buscara nuestros servicios.

No se crearán barreras de entrada a la competencia porque existe la posibilidad de crear convenios y alianzas que beneficien a DEPORTEQUI.

El tiempo de reacción de la competencia puede ser inmediato pero tienen que realizar el estudio de probabilidad del proyecto lo que les demora por lo menos seis meses.

El servicio que ofrece DEPORTEQUI S.A.S tiene un valor menor al que ofrecen los profesionales de la región ya que al trabajar con paquetes de servicio se pueden realizar descuentos sin disminuir las ganancias.

### **Módulo 3: plataforma estratégica**

#### **Concepto del negocio – función empresarial:**

##### **Nombre comercial:**

DEPORTEQUI S.A.S. Se compone de la unión de dos palabras que se refieren al deporte equino conjugándolas para hacerlo un nombre llamativo.

##### **Descripción del producto o servicio:**

Nuestro portafolio de servicios se divide en dos ramas, una es el servicio médico y otro es el servicio de cuidados. El servicio médico abarca el plan consulta, el plan posquirúrgico y el plan terapéutico y el servicio de cuidados abarca el plan 24 horas y el plan pos-entrenamiento. Esta idea de negocio es un centro de rehabilitación ecuestre a domicilio, donde se busca dar una mejor calidad de vida a los caballos que la requieren, animales que acaban de salir de su periodo de entrenamiento y requieren recuperación de algunas lesiones, también buscamos dar solución a algunos problemas crónicos por ejemplo artrosis, osteocondrosis, atrofas musculares, entre otras, implementando terapias con ondas de coque, gimnasia pasiva, etc. Este centro va a integrar varios medios diagnósticos haciendo así más fácil para los propietarios obtener estas ayudas sin necesidad de desplazarse, las ayudas diagnosticas a utilizar van a ser rayos x, ecógrafo, equipo de gimnasia pasiva y endoscopio.

**Objetivos de la empresa / proyecto:**

Evaluar la viabilidad de la creación de la empresa DEPORTEQUI S.A.S. y optar por el título de Médicos Veterinarios por medio de la realización de un plan de negocio.

Realizar una investigación del mercado que me permita hacer un análisis del mercado, del sector, del cliente y de la competencia para establecer el nicho de mercado más pertinente.

Hacer un análisis técnico-operativo de la propuesta de valor de la empresa a crear.

Realizar un estudio financiero proyectado a cinco años de la propuesta de creación de empresa que nos permita establecer un punto de equilibrio, inversiones proyectadas, rentabilidad, entre otros componentes.

Ofrecer un centro de ayudas imaginológicas a domicilio donde los propietarios puedan acceder a estos equipos de una forma fácil, con gran comodidad y a bajos precios.

Promover el desarrollo del deporte equino demostrando que varias de las patologías por las que se cree que un caballo no puede volver a competencia son tratables.

Ofrecer paquetes de servicios brindando mayor calidad y efectividad en la resolución de las enfermedades, al mismo tiempo ofreciendo un menor costo para los propietarios.

**Análisis MECA (Mantener, Explorar, Corregir, Afrontar):****Mantener:**

La innovación en estrategias de mercado y procesos terapéuticos.

La fidelización de los clientes.

Flujo de caja.

Profesionales disponibles para realizar los servicios.

**Explorar:**

El mercado que no ha sido intervenido por la competencia.

Nuevas tecnologías utilizadas para el manejo diagnóstico y terapéutico.

**Corregir:**

Falta de experiencia de las personas involucradas en el manejo de los equinos.

Percepción del propietario sobre el pronóstico de las lesiones deportivas.

Manejo de residuos en los establecimientos visitados.

**Afrontar:**

Servicios alternos utilizados por la competencia.

Ser una empresa nueva en el medio.

Desconfianza de los clientes o propietarios al implementar nuevas tendencias.

**Misión:**

DEPORTEQUI S.A.S es una empresa que busca brindar comodidad a sus clientes, resolviendo sus necesidades de manera efectiva, al mismo tiempo busca promover el crecimiento del deporte equino en Colombia, aumentar la calidad de vida de los pacientes contando con medios diagnósticos eficientes y personal altamente capacitado.

**Visión:**

Para el año 2020 DEPORTEQUI S.A.S será una empresa líder a nivel nacional la cual contará con un alto prestigio debido a su eficiencia y eficacia en el servicio, satisfaciendo así las necesidades de nuestros clientes mejorando la calidad de vida de sus equinos.



## **Módulo 4: estrategia de mercadeo**

### **Concepto del producto o servicio:**

#### **Servicio médico:**

Cuenta con paquetes terapéuticos, los cuales serán presentados al cliente para realizarlos a corto y a largo plazo de acuerdo con la necesidad.

Plan consulta: \$100.000. Consulta y diagnóstico por imágenes: radiografías, ecografías, endoscopías.

Plan posquirúrgico: \$70.000 por sesión (recomendado 2 sesiones semanales). Rehabilitación post quirúrgico – traumático como: fracturas, artritis, artrosis, tendinitis, desmitis, heridas de tejidos blandos, miositis, desgarros, fibrosis, neuralgias, dolor lumbar, afecciones del pie.

Plan terapéutico patología musculoesqueléticas: \$100.000 por sesión. (Recomendado 2 sesiones semanales). Termoterapia y crioterapia, hidroterapia, gel col/hot packs, aparatología, electroterapia, electroanalgesia, corrientes excitomotrices.

#### **Servicio de cuidados:**

Donde contaremos con vigilancia 24 horas, en este espacio se le brinda a los caballos de deporte que entran en temporada de descanso fisioterapia en la piscina (instalada en muchos criaderos) para mantener su estado físico y gimnasia pasiva con electrochoques.

Plan 24 horas: \$50.000 por día. Se tendrá cuidado de los equinos que necesiten atención 24 horas como fracturas, lesiones osteomusculares y todo problema que requiera un cuidado

permanente durante un periodo determinado, este cuidado se realizara en la pesebrera del animal y lo realizara personal capacitado.

Plan pos-entrenamiento: \$80.000 por sesión. Masaje de mantenimiento enfocado en los miembros del animal, permitiendo la reorganización y pronta adaptación de los músculos y articulaciones. Los masajes se realizan por lo general en el lugar de descanso del equino (pesebreras) y tienen una duración de 45 minutos a 1 hora, dependiendo de la condición física en la que se encuentre el animal y el tipo de tratamiento que el caballo requiera. Se planea uno de los tratamientos para enfocarlo al sistema musculoesquelético del animal, trabajando así todos los músculos y articulaciones, permitiéndole al caballo mantener un tono muscular y un nivel de flexibilidad óptimo y saludable. Para el segundo tratamiento, el profesional realiza un masaje enfocado en la circulación del animal, logrando así beneficios generales en otros sistemas y también incrementando la eliminación de toxinas y otros elementos no benéficos para nuestro animal. Fisioterapia en la piscina (instalada en muchos criaderos) para mantener su estado físico y gimnasia pasiva con electrochoques.

Las fortalezas frente a la competencia son la implementación de paquetes de servicio lo que permite ofrecer más y mejores servicios a un menor precio, la utilización de tecnología novedosa con servicio a domicilio lo que le permite al cliente ahorrarse los gastos de transporte de los ejemplares para realizarle los procedimientos. La debilidad frente a la competencia es la dificultad inicial para darse a conocer, se deberá aceptar menores ingresos en un principio de la creación de la empresa mientras creamos un nombre en el mercado y nos damos a conocer por nuestra eficiencia y eficacia.

## Mezcla de Marketing:

### Estrategia de Producto:

Marca, (logo)



El ciclo de vida del producto o servicio consta de cuatro fases:

La introducción: donde se buscara dar a conocer nuestro servicio, se implementarán técnicas para que los consumidores nos conozcan, entiendan que hacemos y como lo hacemos, esta etapa será dura porque tendremos bajo crecimiento en las ventas y altos costos de propaganda y lanzamiento de la marca. La forma para implementar estas estrategias será la fabricación de calcomanías con nuestro logo para pegar en el vehículo, también se realizaran volantes ofreciendo nuestros servicios, los cuales se entregaran en pesebreras, fincas y tiendas

agropecuarias, también se estimulará el lanzamiento por medio de las redes sociales y con la creación de una página web gratuita. El presupuesto para esta etapa será de \$6.000.000.

El crecimiento: etapa en la que el producto o servicio goza de aceptación, las ventas aumentaran para esta empresa en un 25% el segundo año en comparación con el primer año. Las estrategias que se implementaran serán ofrecer servicios de excelente calidad, será esencial para esto que nos identifiquen en el mercado por nuestro cumplimiento con el horario acordado con el cliente. Dado que ésta etapa abarcará aproximadamente desde el año dos hasta el año cinco, el presupuesto para esta etapa será de \$7.500.000 para el segundo año, \$8.625.000 para el tercer año, \$9.487.500 para el cuarto año y \$10.436.250 para el quinto año.

La madurez: será la etapa más duradera del ciclo de vida, en ésta las ventas y las utilidades aumentarán. Las estrategias que se implementaran durante ésta etapa serán muy parecidas a las implementadas durante el crecimiento, aunque se continuará con volatería, propaganda por medio de calcomanías en el vehículo, la página web y por medio de las redes sociales. Se espera que esta etapa perdure por muchos años y el presupuesto para ésta etapa será de \$8.000.000 anuales.

La declinación: será la etapa final del ciclo de vida de la empresa, en la que las ventas han disminuido y las ganancias son muy pocas ya que cambian las necesidades de los consumidores. Se espera no llegar a esta etapa ya que DEPORTEQUI S.A.S debe implementar estrategias novedosas, traer nueva tecnología terapéutica y diagnostica y debe mantener su nombre en alto demostrando su servicio de excelente calidad.

**Estrategia de Distribución:**

La empresa contara con un vehículo el cual será el medio de distribución de nuestros servicios, al mismo tiempo será en él en el cual se realice la propaganda por medio de calcomanías. Nuestra estrategia de ventas será por medio de volantería en fincas, pesebreras y almacenes agropecuarios. Se utilizaran medios online tales como redes sociales, difusión por correos electrónicos y página web.

La comercialización del servicio se realizará de forma directa con la empresa, no se permitirá que tenga intermediación por parte de una persona natural o entidad pública/privada.

La distribución del servicio se realizará a domicilio y el cliente será el responsable de pagar el transporte, el cual se cobrará de la siguiente manera, serán \$45.000 por hora que se tarde el profesional para llegar con su servicio a el lugar establecido por el cliente.

**Estrategia de Precios:**

Los precios que maneja la competencia son un poco más altos comparándolos con los de DEPORTEQUI S.A.S ya que ésta empresa trabaja con paquetes de servicio, lo que le permite trabajar de esta manera, si el propietario adquiere un paquete de servicios, el precio cambia en comparación a el precio de la consulta individual, este último será más alto debido a tácticas de mercadeo. El Punto de equilibrio para el año 2015 en unidades anuales es de 925 servicios, y 79.100.234 pesos. Las condiciones de pago serán inmediatas después del servicio si se adquiere una sesión individual o si se adquiere un paquete de servicios se deberá cancelar la mitad del valor antes de empezar el tratamiento y la otra mitad al terminar el tratamiento. El seguro necesario será el del vehículo de \$166.667 mensuales o \$2.000.000 anuales. Los Impuestos a las ventas es el 33% anual, pero el primer año no se paga ya que el resultado es negativo. Los costos

de transporte los paga el propietario. El riesgo cambiario no aplica para este producto porque no se realizan exportaciones ni importaciones, igualmente para las preferencias arancelarias, la posible variación de precios para resistir guerra de precios está basada en la experiencia de la competencia y por nuestro lado en un servicio personalizado.

**Tabla 7. Costos, consultas y ganancias**

Servicio	Costos por unidad	Precio de mercado	Número de consultas esperadas (año)	Ganancia total esperada (año)
Plan consulta	10.000 + transp	\$100.000 + transp	200	\$20.000.000
Plan posquirúrgico	10.000 + transp	\$70.000 + transp	190	\$13.300.000
Plan terapéutico	50.000 + transp	\$100.000 + transp	200	\$20.000.000
Plan 24 horas	30.000 + transp	\$50.000 + transp	50	\$2.500.000
Plan pos entrenamiento	20.000 + transp	\$80.000 + transp	200	\$16.000.000

### **Estrategia de Promoción:**

Habrà promoción a propietarios que adquieran paquetes de servicios los cuales cuentan con 8 sesiones. El cubrimiento geográfico inicial será el oriente Antioqueño sin descartar la posibilidad de atender pacientes en otras zonas de Antioquia o Colombia si el propietario asume los gastos del transporte. El presupuesto de producción son \$6.000.000 los cuales se distribuirán en: calcomanías \$1.000.000, volantería \$5.000.000, la página web es gratuita, el correo es gratuito y la propaganda por medio de redes sociales también es gratuita.

**Estrategia de Comunicación:**

La comunicación se realizará con volantes entregados en pesebreras, fincas, almacenes agropecuarios y calcomanías en el carro. Se utilizaran medios online tales como redes sociales, difusión por correos electrónicos y página web.

**Estrategia de Servicio:**

Se brinda servicio postventa a todos los consumidores de nuestro servicio. El mecanismo de atención a clientes es por medio de servicio a domicilio. La forma de pago si es una consulta independiente se realiza inmediatamente después de realizarla y si se adquieren paquetes de servicio el pago se realiza la mitad al iniciar la terapia y la otra mitad al terminar el tratamiento, el pago se realizará en efectivo o por consignación. Esta es la misma forma en la que trabajan la mayoría de colegas y algunos trabajan con el pago al final del tratamiento y lo que se ha visto es que sus cuentas por cobrar son mayores.

## **Módulo 5: estrategia de comunicación externa**

### **Relaciones con clientes**

Nuestra relación con los clientes será de confianza de ambas partes, seremos claros al realizar un diagnóstico y se le explicará al cliente cual es el diagnóstico y el pronóstico del animal y cuál es el tratamiento más indicado de acuerdo a su patología pero también pensando en la capacidad de pago del propietario. Para este trabajo se necesitará tener una excelente relación tanto con los propietarios como con los montadores ya que nosotros diagnosticamos y creamos un plan terapéutico para el paciente pero necesitamos el acompañamiento de ambos para realizar una buena recuperación y rehabilitación.

Los mecanismos utilizados para dar a conocer la propuesta de valor será personalmente, por medio de los volantes, utilizando el correo y las redes sociales. Se tendrá comunicación permanente con los clientes dándoles conocer la forma de comerciar nuestros servicios, ofreciendo nuevas terapias y nuevas tecnologías y haciendo notar nuestro servicio a domicilio.



## **Imagen corporativa**



## **Estrategia web y tecnologías de la información**

Se creará una página web gratuita donde se ofrecerán todos nuestros servicios y se mantendrá en constante comunicación con el cliente, además se usaran redes sociales como Facebook, Instagram y Twitter para el mismo fin. Se creará una base de datos de correos electrónicos de nuestros clientes potenciales y por medio de correos electrónicos se vinculará al cliente con la empresa.

## **Estrategia de uso de redes sociales y estrategia de difusión de página web**

El uso y movimiento de las redes sociales y la difusión y actualización de la página web estarán a cargo de los médicos veterinarios, los cuales tienen instaladas estas aplicaciones en sus celulares y así podrán estar en contacto con los clientes constantemente.

## Módulo 6 :análisis técnico - operativo

### Ficha técnica del producto o servicio:

**Tábla 8. Ficha Técnica**

Nombre del Proyecto	DEPORTEQUI S.A.S.
Denominación del servicio	Es una empresa dedicada al manejo diagnóstico y terapéutico de patologías asociadas al deporte equino.
Descripción general	Centro de rehabilitación ecuestre a domicilio donde se busca dar solución a algunas patologías generadas por el ejercicio, implementando nuevas terapias e integrando medios diagnósticos.
Personal requerido	Dos médicos veterinarios con conocimientos en medicina deportiva y fisioterapia.
Vehículo	Camioneta
Servicios	Plan consulta: Consulta y diagnóstico por imágenes (RX, Endoscopio, Ecógrafo).
	Plan posquirúrgico: Rehabilitación posquirúrgica-traumática.
	Plan terapéutico: Por medio de termoterapia, crioterapia, aparatología, gimnasia pasiva.
	Plan 24 horas: Acompañamiento a animales que debido a su patología necesiten cuidado permanente.
	Plan posentrenamiento: Terapia manual y con aparatología, implementación de un plan de entrenamiento especial en la piscina de cada criadero.

### Estado de desarrollo:

En la etapa inicial se identifica la necesidad de los clientes potenciales, los propietarios de caballos dedicados al deporte, y se busca que piensen estos clientes acerca de introducir nuevas tecnologías que lograrán brindar una mejor calidad de vida a estos pacientes tanto en el campo diagnóstico como en el campo terapéutico. Se logró ubicar la zona donde se encuentra en incremento el deporte equino y así realizar un estudio de mercado para DEPORTEQUI S.A.S.

Durante la segunda etapa DEPORTEQUI S.A.S. buscará concluir la viabilidad, estudio financiero y proyecciones económicas.

Actualmente la idea de creación de empresa de DEPORTEQUI S.A.S. se encuentra planteada como un plan de negocio.

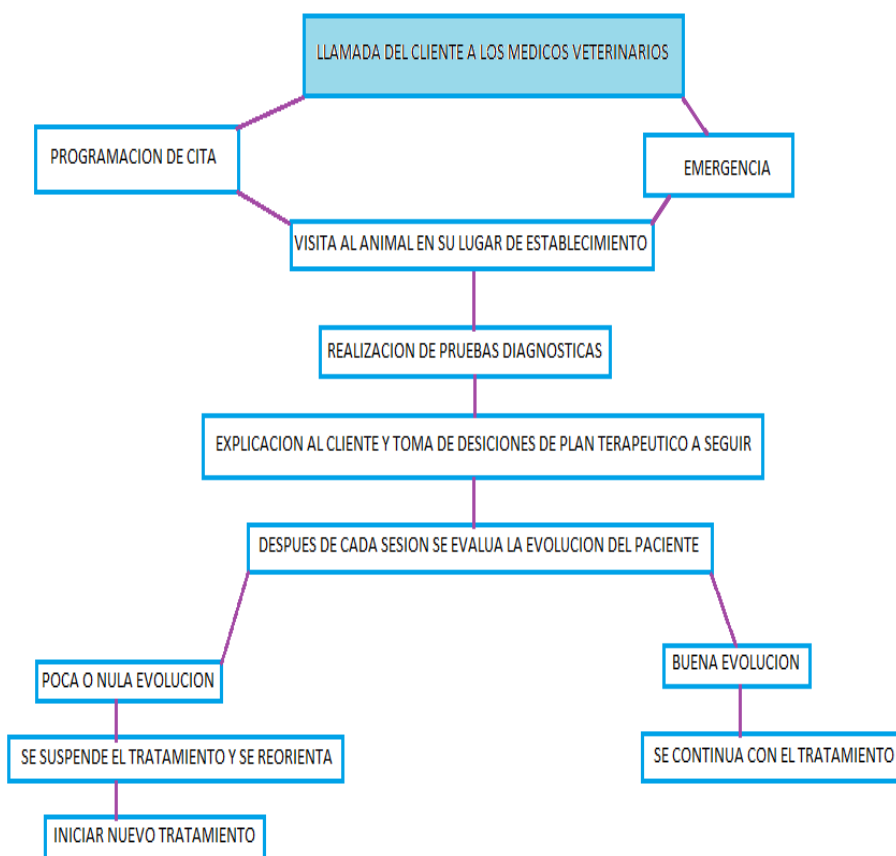
**Innovación:**

La creación de la empresa DEPORTEQUI S.A.S. se realiza enfocada a tratar problemas médicos en equinos dedicados al deporte, trata de dar solución a algunos problemas que se ven en esta área como el alto costo para los propietarios para desplazar sus equinos hacia clínicas donde se les pueda aplicar tecnología diagnóstica o para realizarles una valoración clínica, también en animales a los cuales se les debe realizar un tratamiento prolongado con aparatología, se da solución realizando servicios a domicilio utilizando equipos portátiles. Al mismo tiempo DEPORTEQUI S.A.S. también busca implementar paquetes de servicio para buscar economía para los clientes principalmente cuando se habla de terapias prolongadas.

**Descripción del proceso:**

Esta empresa cuenta con dos trabajadores, los cuales son profesionales, médicos veterinarios. Estas personas serán las encargadas de brindar los servicios a los clientes. Al ser un servicio a domicilio serán los encargados de distribuir el servicio. Esta empresa no cuenta con subcontratación, ya que los veterinarios son quienes realizan el servicio completo.

**Tábla 9. Diagrama de Flujo**



### **Necesidades y requerimientos:**

Para este proyecto se contará con insumos médicos tales como, gel aislante, vendas, bolsas de gel para congelar, botas de hielo, analgésicos y los equipos de producción (tecnología requerida) serian equipo de rayos x, ecógrafo, endoscopio y equipo de gimnasia pasiva los cuales contarán con una certificación de calidad, realizada por un organismo externo a esta empresa. Certificación que servirá como parámetro de control sobre los factores productivos. Se realizará mantenimiento a estos equipos de acuerdo a lo requerido por el productor.

### Presupuesto de prestación de servicios:

El presupuesto para la prestación de los servicios es \$58.400.000 pesos en el primer año que equivalen a los costos fijos que le permiten a la empresa atender los servicios proyectados, para el año siguiente son 60.093.600 pesos, para el tercer año será 61.776.221 pesos, para el cuarto año será 63.444.179 pesos, y para el último año será 65.157.172 pesos. Esto sin incluir transporte y los medicamentos que requiera el paciente.

### Plan de producción:

**Tabla 10. Plan de Producción**

Servicio	Costos por unidad	Precio de mercado	Número de consultas esperadas (año)	Ganancia total esperada (año)
Plan consulta	10.000 + transp	\$100.000 + transp	200	\$20.000.000
Plan posquirúrgico	10.000 + transp	\$70.000 + transp	190	\$13.300.000
Plan terapéutico	50.000 + transp	\$100.000 + transp	200	\$20.000.000
Plan 24 horas	30.000 + transp	\$50.000 + transp	50	\$2.500.000
Plan pos entrenamiento	20.000 + transp	\$80.000 + transp	200	\$16.000.000

En la tabla se puede observar el costo de producción de cada uno de los paquetes de servicio y el valor establecido para venderlo al cliente, dando como resultado una ganancia total esperada.

**Plan de compras:**

No se requiere de identificación de proveedores ya que no se ofrece un producto sino un servicio. Los insumos necesarios se obtendrán de una tienda agropecuaria no identificada aún, ya que habría que investigar en el momento de la compra cual es el lugar donde los venden a menor precio. La forma de pago de estos será inmediata, no se dispondrá de créditos. Igualmente será al momento de comprar los equipos. El control de calidad de equipos, insumos, etc lo realizaran organismos externos a DEPORTEQUI S.A.S. Certificación que servirá como parámetro de control sobre los factores productivos.

## Módulo 7: análisis administrativo y organizacional

### Grupo emprendedor:

Mariana Amariles Escobar identificada con cédula 1039452629 y código 20091200 con experiencia en el ámbito equino por su participación en la Clínica Equina San Luis y acompañamiento y apoyo a profesionales que se dedican en su práctica profesional a los equinos de deporte.

Juan Pablo Gallo Cuesta identificado con cédula 1128422528 y código 20092246 con afinidad por los equinos hace diez años.

Estudiantes de medicina veterinaria que actualmente están cursando noveno semestre.

### Estructura organizacional:

En este negocio no hay cadena de mando ya que solo se cuenta con dos asociados los cuales tienen cada uno el 50% de participación en la empresa para un total de 100% entre los dos. Se establecerán normas de compra y utilización de insumos.

Tabla 11. Organigrama



### Gastos de administración y nómina:

La nómina de DEPORTEQUI S.A.S. está constituido por 2 médicos veterinarios, los cuales tendrán un salario fijo incluido con parafiscales, \$2.001.600 pesos mensuales, el horario será de 8 horas al día, 6 días por semana, pero ambos deberán tener disponibilidad 24 horas al día, 7 días a la semana por si hay alguna emergencia. Valor neto a pagar a cada uno \$1.427.000. Prestaciones \$574.000.

**Tabla 12. Nómina**

<b>SALARIO</b>	<b>\$ 1.427.000 COP</b>
<b>PRESTACIONES SOCIALES</b>	
Cesantías	\$ 118.917 COP
Primas	\$ 118.917 COP
Intereses sobre cesantías	\$ 14.300 COP
<b>DESCANSO REMUNERADO</b>	
Vacaciones	\$ 59.458 COP
<b>APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL</b>	
Pensiones (AFP)	\$ 171.240 COP
Salud (EPS)	\$ 121.295 COP
Riesgos Laborales (ARL)	\$ 34.762 COP
<b>PARAFISCALES</b>	
Parafiscales	\$ 128.430 COP



<b>TOTAL (sin descuento de ley 1607 de 2012)</b>	<b>\$ 2.194.288 COP</b>
<b>Descuento de ley 1607 de 2012, exoneración de parafiscales</b>	
<b>Parafiscales</b>	\$ 57.080 COP
<b>Salud</b>	\$ -121.295 COP
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.001.600 COP</b>

### Organismos de apoyo:

**Tabla 13. Organismos de apoyo**

Organización o empresa	Actividad que desarrolla	Beneficio para el proyecto
Corporación Universitaria Lasallista	Educación	Acompañamiento y fortalecimiento
Clinica Hno Octavio Martínez López	Servicios Medicos Veterinarios	Acompañamiento y posible aliado con nuestros servicios
Entidades Financieras	Banca	Acceso a recursos para cualquier eventualidad
Clinica San Luis	Servicios Medicos Veterinarios	Acompañamiento y posible aliado con nuestros servicios

### Constitución Empresa:

DEPORTEQUI se constituirá como una Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S) ya que puede constituirse por una o varias personas naturales y jurídicas. Este tipo de empresas ofrecen flexibilidad en tema como constitución, organización, convocatorias, funcionamiento, reformas estatutarias, reorganización de la sociedad y su junta directiva.

Las S.A.S puede constituirse con cualquier monto capital social (inferior o superior a los 500 salarios mínimo, que era el tope del cual se hablaba la ley 1014 de 2006) y con cualquier cantidad de empleados (menor o superior a 10 empleados), además se podrá constituir con un documento privado en lugar de hacerse con una estructura. Las S.A.S no se les exigen tener

todos los organismos de administración que si se les exigen a las sociedades anónimas clásicas (Asamblea de accionistas y Junta directiva) pues es suficiente con contar con Representante Legal. Además, funcionan con un único accionista y a su vez puede ser el Representante Legal.

DEPORTEQUI S.A.S. contará con dos socios fundadores los cuales aportarán cada uno el 50% de la inversión inicial, y las utilidades serán distribuidas equitativamente.

### **Comunicación organizacional:**

El público interno al cual va a estar dirigida la comunicación de la empresa son los Médicos Veterinarios.

Objetivo: Establecer una permanente comunicación asertiva donde se brinde la información actualizada de la empresa que permita mantener un enfoque común para una prestación de los servicios óptima.

Estrategias: Encuentros para la actualización de la programación de la prestación de los servicios de la semana que empieza. Encuentros para poner en común las actividades que se desarrollaron la semana anterior y hacer un seguimiento de las mismas.

Herramientas: Manejo de herramientas que permitan una comunicación ágil, casi que en el momento real, para estar sincronizados en todo momento, es decir se hace indispensable manejar el celular y WhatsApp.

Cada seis meses se realizaran informes para dar a conocer los avances de la gestión.

## **Módulo 8: impacto del proyecto**

### **Impacto económico, social, ambiental:**

Según datos aportados por FEDEQUINAS y del DANE (16 Julio/2014) la industria equina aporta el 0.14% del PIB total que corresponde al 4.35% del PIB agropecuario. Esta industria se caracteriza por la gran cantidad de empleos que genera ya que los caballos, principalmente los mantenidos en pesebreras, requieren una gran cantidad de cuidados y prácticas, FEDEQUINAS calcula que un criadero genera mínimo 4 empleos directos y se calculan unos 24.496 criaderos existentes en el país y cada criadero genera mínimo 5 empleos indirectos, lo que quiere decir que ésta industria genera mínimo 220.464 empleos en el país.

La zona donde se trabajará, se retribuirá con empleo y capacitación a personal de la misma, así aumentando el nivel de vida de los empleados implicados.

La influencia en el medio ambiente en nuestro proyecto a corto y mediano plazo no es significativa, ya que no se realizaran construcciones ni modificaciones al medio ambiente.

### **Módulo 9: registros, licencias y leyes regulatorias**

Legislación vigente que regule la actividad económica y la comercialización de los P/S:

RESOLUCIÓN 001478 de 2006

RESOLUCIÓN ICA 056 DE 1996

RESOLUCIÓN ICA 1167 DE 2010

RESOLUCIÓN ICA 1562 DE 2012

RESOLUCIÓN 1762 DE 2012

RESOLUCIÓN 1950 DE 2012

RESOLUCIÓN 836 DE 2012

RESOLUCIÓN 1056 DE 1996

LEY 73 DE 1985

LEY 1562 DE 2012

LEY 576 DE 2000

DECRETO 1122 DE 1988

DECRETO 2257 DE 1986

DECRETO 4741 DE 2005

DECRETO 1840 DE 1994

DECRETO 2742 DE 1991.

#### **Gastos de constitución**

El valor de la matrícula en el registro Público Mercantil está relacionado directamente con los activos declarados al momento de realizar el trámite.

Para DEPORTEQUI S.A.S. su rango está entre 70 a 83 salarios mínimos mensuales legales vigentes para Colombia, lo que equivalen 48.674.833 pesos con un costo de 394.000 pesos por la Matricula Mercantil.

### **Normas Política de distribución de utilidades.**

Las S.A.S o Sociedades por Acciones Simplificadas se crea mediante un contrato o acto unilateral que constará en documentación privada y se constituye por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes solo serán responsables de los montos monetarios que aportan respectivo socio, es una sociedad de capitales.

La estructura de la sociedad, su administración y el funcionamiento de sus órganos pueden ser determinados libremente por los accionistas, quienes solamente se encuentran obligados a designar un representante legal de la compañía.

## Módulo 10: financiero

### Principales supuestos y Sistema de financiamiento:

Tabla 14. Información de variables económicas y del servicio

#### 1. INFORMACIÓN DE VARIABLES ECONÓMICAS

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	2015	2016	2017	2018	2019
IPC PROYECTADO	3,00%	2,90%	2,80%	2,70%	2,70%
DEVALUACIÓN PROYECTADA	0,00%	0,00%	2,00%	1,50%	0,00%
TASA DE INTERÉS PROYECTADA	8,00%	9,00%	10,00%	11,00%	12,00 %
PIB PROYECTADO	4,60%	4,70%	4,70%	4,70%	4,70%

#### 2. INFORMACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

CANT. PRODUCTOS O SERVICIOS	5
-----------------------------	---

1	PLAN CONSULTA
2	PLAN POSQUIRURGICO
3	PLAN TERAPEUTICO
4	PLAN 24 HORAS
5	PLAN POS ENTRENAMIENTO

Tabla 15. Plan operativo y de mercadeo

<b>3. INFORMACIÓN PLAN DE MERCADEO</b>						
<b>INGRESOS OPERATIVOS (Producto o servicio)</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	
	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	
<b>FACTOR CRECIMIENTO UNIDADES</b>		25,00%	15,00%	10,00%	10,00%	
<b>FACTOR INCREMENTO PRECIOS</b>		2,90%	2,80%	2,70%	2,70%	
<b>PLAN CONSULTA</b>	<b>Cantidades</b>	200	250	288	316	348
	<b>Precio unitario</b>	100.000	102.900	105.781	108.637	111.570
		<b>20.000.000</b>	<b>25.725.000</b>	<b>30.412.095</b>	<b>34.356.544</b>	<b>38.812.587</b>
<b>PLAN POSQUIRURGICO</b>	<b>Cantidades</b>	190	238	273	300	330
	<b>Precio unitario</b>	70.000	72.030	74.047	76.046	78.099
		<b>13.300.000</b>	<b>17.107.125</b>	<b>20.224.043</b>	<b>22.847.102</b>	<b>25.810.371</b>
<b>PLAN TERAPEUTICO</b>	<b>Cantidades</b>	200	250	288	316	348
	<b>Precio unitario</b>	100.000	102.900	105.781	108.637	111.570
		<b>20.000.000</b>	<b>25.725.000</b>	<b>30.412.095</b>	<b>34.356.544</b>	<b>38.812.587</b>
<b>PLAN 24 HORAS</b>	<b>Cantidades</b>	50	63	72	79	87
	<b>Precio unitario</b>	50.000	51.450	52.891	54.319	55.785
		<b>2.500.000</b>	<b>3.215.625</b>	<b>3.801.512</b>	<b>4.294.568</b>	<b>4.851.573</b>
<b>PLAN POS ENTRENAMIENTO</b>	<b>Cantidades</b>	200	250	288	316	348
	<b>Precio unitario</b>	80.000	82.320	84.625	86.910	89.256
		<b>16.000.000</b>	<b>20.580.000</b>	<b>24.329.676</b>	<b>27.485.235</b>	<b>31.050.070</b>

<b>TOTAL INGRESOS PROYECTADOS</b>		<b>71.800.000</b>	<b>92.352.750</b>	<b>109.179.421</b>	<b>123.339.992</b>	<b>139.337.189</b>
-----------------------------------	--	-------------------	-------------------	--------------------	--------------------	--------------------

<b>ESTRATEGIAS DE MERCADEO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>

<b>Comunicacionales</b>	6.000.000	7.500.000	8.625.000	9.487.500	10.436.250
-------------------------	-----------	-----------	-----------	-----------	------------

<b>TOTAL COSTOS ESTRATEGIAS</b>	<b>6.000.000</b>	<b>7.500.000</b>	<b>8.625.000</b>	<b>9.487.500</b>	<b>10.436.250</b>

#### 4. INFORMACIÓN PLAN OPERATIVO

<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
---------------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

<b>FACTOR INCREMENTO COSTOS FIJOS</b>	<b>Valor mes</b>	2,90%	2,80%	2,70%	2,70%
---------------------------------------	------------------	-------	-------	-------	-------

Mano de obra	4.000.000	48.000.000	49.392.000	50.774.976	52.145.900	53.553.840
Mantenimiento vehículo	100.000	1.200.000	1.234.800	1.269.374	1.303.648	1.338.846
Seguro de vehículo	166.667	2.000.000	2.058.000	2.115.624	2.172.746	2.231.410
Mantenimiento equipos	100.000	1.200.000	1.234.800	1.269.374	1.303.648	1.338.846
Insumos médicos	500.000	6.000.000	6.174.000	6.346.872	6.518.238	6.694.230

<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>		<b>58.400.000</b>	<b>60.093.600</b>	<b>61.776.221</b>	<b>63.444.179</b>	<b>65.157.172</b>
---------------------------	--	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------

Gasto por depreciación		14.700.000	14.700.000	14.700.000	14.700.000	14.700.000
Gasto por amortización		0	0	0	0	0
Gasto por impuestos		234	958	1.171	1.346	1.494
Gasto por publicidad		6.000.000	7.500.000	8.625.000	9.487.500	10.436.250
Gasto por salarios		0	0	0	0	0

<b>TOTAL GASTOS OPERATIVOS</b>		<b>20.700.234</b>	<b>22.200.958</b>	<b>23.326.171</b>	<b>24.188.846</b>	<b>25.137.744</b>
--------------------------------	--	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------



Tabla 16. Activos fijos

**ACTIVOS FIJOS****MAQUINARIA Y EQUIPO**

EQUIPO DE RAYOS X	18.500.00 0
ECOGRAFO	8.000.000
ENDOSCOPIO	10.000.00 0
EQUIPO DE GIMNASIA PASIVA	1.000.000
0	0

**37.500.00**  
0

<b>Vida útil años</b>	5
-----------------------	---

<b>Vr. Salvamento</b>	0
-----------------------	---

<b>Dep. Anual</b>	<b>7.500.000</b>
-------------------	------------------

**VEHICULOS**

CAMIONETA	35.000.00 0
0	0
0	0
0	0
0	0

**35.000.00**  
0

<b>Vida útil años</b>	5
-----------------------	---

<b>Vr. Salvamento</b>	0
-----------------------	---

<b>Dep. Anual</b>	<b>7.000.000</b>
-------------------	------------------

**TERRENOS**

0	0
0	0

**0**

**EQUIPO DE COMPUTO**

COMPUTADOR	1.000.000
0	0

<b>Vida útil años</b>	5
-----------------------	---

0	0
0	0
0	0

Vr. Salvamento	
----------------	--

Dep. Anual	200.000
------------	---------

1.000.000

### INTANGIBLES Y SOFTWARE

0	0
0	0
0	0

Vida útil años	0
----------------	---

Amortización	
--------------	--

0

INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS	2014	2015	2016	2017	2018	2019
----------------------------	------	------	------	------	------	------

Total activos fijos invertidos	73.500.000
--------------------------------	------------

TOTAL INVERSIÓN	73.500.000	0	0	0	0	0
-----------------	------------	---	---	---	---	---

TOTAL DEPRECIACIÓN	14.700.000	0	14.700.000	14.700.000	14.700.000	14.700.000
--------------------	------------	---	------------	------------	------------	------------

TOTAL AMORTIZACIÓN	0	0	0	0	0	0
--------------------	---	---	---	---	---	---

OTROS EGRESOS	2015	2016	2017	2018	2019
---------------	------	------	------	------	------

IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO	0,00%	718	924	1.092	1.233
----------------------------------	-------	-----	-----	-------	-------

IMPUESTO TRANSACCION	0,0004%	234	240	247	254	261
----------------------	---------	-----	-----	-----	-----	-----

FINANCIERA						
------------	--	--	--	--	--	--

## 5. OTRA INFORMACIÓN FINANCIERA

CAPITAL DE TRABAJO	2015	2016	2017	2018	2019
Meses de capital de trabajo al inicio	3	16.100.00	0		
Días de existencia de inventarios	0	0			
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO		16.100.00	0		
TOTAL INVERSIÓN		89.600.00	0		

Tabla 17. Financiación

FINANCIACIÓN					
Recursos propios	89.600.000	TMRR	18,00%	CPP Proveedor	0,00%
Crédito con terceros	0	Vr. Cuota mes	0	CPP Otro pasiv	0,00%
Plazo del crédito en meses	0				
Tasa de interés proyectada crédito	0,00%		0,000%		
Tasa de interés esperada inversión	8,00%				
Tasa de impuestos	33,00%				
Días de cartera	0				
Días de inventarios	1				
Días de proveedores	0				
Saldo mínimo en caja	2.000.000				
Cuentas por cobrar		0	0	0	0
Inventario mercancías		0	0	0	0
Proveedores		0	0	0	0
Ventas de contado		71.800.000	92.352.750	109.179.421	123.339.992
Compras de contado		0	0	0	0

## Flujo de caja y estados financieros:

Tabla 18. Estados de resultados

ESTADO DE RESULTADOS					
Concepto	2015	2016	2017	2018	2019
Ventas	71.800.000	92.352.750	109.179.421	123.339.992	139.337.189
Costos	58.400.000	60.093.600	61.776.221	63.444.179	65.157.172
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>13.400.000</b>	<b>32.259.150</b>	<b>47.403.200</b>	<b>59.895.813</b>	<b>74.180.017</b>
Gastos operativos	20.700.234	22.200.958	23.326.171	24.188.846	25.137.744
<b>Utilidad antes impuestos e intereses</b>	<b>-7.300.234</b>	<b>10.058.192</b>	<b>24.077.030</b>	<b>35.706.968</b>	<b>49.042.273</b>
Gastos financieros	0	0	0	0	0
Ingresos financieros	0	1.719.981	3.838.235	6.936.513	10.787.028
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>-7.300.234</b>	<b>11.778.173</b>	<b>27.915.265</b>	<b>42.643.480</b>	<b>59.829.301</b>
Impuestos	0	3.886.797	9.212.037	14.072.348	19.743.669
<b>Utilidad neta</b>	<b>-7.300.234</b>	<b>7.891.376</b>	<b>18.703.227</b>	<b>28.571.132</b>	<b>40.085.632</b>

Tabla 19. Flujo de caja

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO					
Concepto	2015	2016	2017	2018	2019
Ventas	71.800.000	92.352.750	109.179.421	123.339.992	139.337.189
Costos	58.400.000	60.093.600	61.776.221	63.444.179	65.157.172
Gastos operativos	20.700.234	22.200.958	23.326.171	24.188.846	25.137.744
<b>Utilidad operativa</b>	<b>-7.300.234</b>	<b>10.058.192</b>	<b>24.077.030</b>	<b>35.706.968</b>	<b>49.042.273</b>
Impuesto de renta operativo		-2.409.077	3.319.203	7.945.420	11.783.299
Beneficio fiscal financiero		2.409.077	567.594	1.266.618	2.289.049
<b>Utilidad operativa despues de impuestos</b>	<b>-7.300.234</b>	<b>10.058.192</b>	<b>20.190.233</b>	<b>26.494.930</b>	<b>34.969.925</b>
Depreciación y amortización	14.700.000	14.700.000	14.700.000	14.700.000	14.700.000
<b>Flujo de caja bruto operativo</b>	<b>-89.800.000</b>	<b>7.399.766</b>	<b>24.758.192</b>	<b>34.890.233</b>	<b>49.669.925</b>

TIR DEL PROYECTO	17,47%
WACC DEL PROYECTO	16,88%
VPN DEL PROYECTO	1.562.540

Tabla 20. Balance general

BALANCE GENERAL						
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Activos corrientes</b>						
Disponible	16.100.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000
Inversiones temporales		21.499.766	47.977.939	86.706.407	134.837.850	195.294.803
Deudores (cuentas por cobrar)		0	0	0	0	0
Inventarios	0	0	0	0	0	0
Otros activos						
<b>Total activo corriente</b>	<b>16.100.000</b>	<b>23.499.766</b>	<b>49.977.939</b>	<b>88.706.407</b>	<b>136.837.850</b>	<b>197.294.803</b>
<b>Activos de largo plazo</b>						
Muebles y enseres	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y equipo	37.500.000	37.500.000	37.500.000	37.500.000	37.500.000	37.500.000
Vehículos	35.000.000	35.000.000	35.000.000	35.000.000	35.000.000	35.000.000
Terrenos	0	0	0	0	0	0
Edificaciones	0	0	0	0	0	0
Equipo de computación	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000
Depreciación acumulada	0	(14.700.000)	(29.400.000)	(44.100.000)	(58.800.000)	(73.500.000)
Software e intangibles	0	0	0	0	0	0
Amortización acumulada	0	0	0	0	0	0
<b>Total activos no corrientes</b>	<b>73.500.000</b>	<b>58.800.000</b>	<b>44.100.000</b>	<b>29.400.000</b>	<b>14.700.000</b>	<b>0</b>
<b>Total activos</b>	<b>89.600.000</b>	<b>82.299.766</b>	<b>94.077.939</b>	<b>118.106.407</b>	<b>151.537.850</b>	<b>197.294.803</b>
<b>Pasivos corrientes</b>						
Proveedores	0	0	0	0	0	0
Impuesto por pagar		0	3.886.797	9.212.037	14.072.348	19.743.669
Obligaciones financieras corrientes	0	0	0	0	0	0
<b>Total pasivos corrientes</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>3.886.797</b>	<b>9.212.037</b>	<b>14.072.348</b>	<b>19.743.669</b>
<b>Pasivos no corrientes</b>						
Obligaciones financieras no corrientes	0	0	0	0	0	0
<b>Total pasivos no corrientes</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Total pasivos</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>3.886.797</b>	<b>9.212.037</b>	<b>14.072.348</b>	<b>19.743.669</b>
<b>Patrimonio</b>						
Capital	89.600.000	89.600.000	89.600.000	89.600.000	89.600.000	89.600.000
Reserva Legal	0	0	0	789.138	2.659.460	5.516.573
Utilidades retenidas	0	0	(7.300.234)	(197.995)	16.634.909	42.348.928
Utilidad del periodo	0	(7.300.234)	7.891.376	18.703.227	28.571.132	40.085.632
<b>Total patrimonio</b>	<b>89.600.000</b>	<b>82.299.766</b>	<b>90.191.142</b>	<b>108.894.370</b>	<b>137.465.501</b>	<b>177.551.133</b>
<b>Total pasivo y patrimonio</b>	<b>89.600.000</b>	<b>82.299.766</b>	<b>94.077.939</b>	<b>118.106.407</b>	<b>151.537.850</b>	<b>197.294.803</b>

## Otros Indicadores Financieros:

Tabla 21. Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO - PRIMER AÑO			
<b>COSTOS FIJOS:</b>		<b>2015</b>	
Costos fijos		58.400.000	
Gastos operativos		20.700.234	
Gastos financieros		0	
Impuestos		0	
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>		<b>79.100.234</b>	
<b>COSTOS VARIABLES</b>		<b>2015</b>	
Costo variable promedio		0	
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>		<b>0</b>	
<b>PRECIO DE VENTA</b>		<b>2015</b>	
Precio de venta promedio		85.476	
<b>PRECIO DE VENTA UNITARIO</b>		<b>85.476</b>	
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>		<b>2015</b>	
<b>EN UNIDADES (Costos fijos / pvu - cvu) - ANUAL</b>		<b>929</b>	
<b>EN UNIDADES (Costos fijos / pvu - cvu) - MENS</b>		<b>77</b>	
<b>EN PESOS (Costos fijos / 1 - MCU) - ANUAL</b>		<b>79.100.234</b>	
<b>EN PESOS (Costos fijos / 1 - MCU) - MENSUAL</b>		<b>6.591.686</b>	

## Análisis de riesgo:

Tabla 22. Análisis de riesgo

Posible riesgo	Consecuencias	Acciones para disminuirlo
Baja demanda de los servicios	Disminución de los ingresos por la prestación de los servicios	Mantener una permanente estrategia de comunicación y promoción de los servicios y manteniendo la propuesta de valor que se le prometió al cliente
Aumento en el precio de los insumos por parte del proveedor	Aumento en los costos fijos	Búsqueda permanente de nuevos proveedores
Falta de experiencia en la administración de proyectos	Mal manejo de la iniciativa empresarial	Acompañamiento por parte de la unidad de emprendimiento y asesoría por parte de allegados expertos en el tema
Incapacidad medica de los trabajadores	Disminución en el número de servicios atendidos en el periodo de tiempo de la incapacidad	Tener un presupuesto adicional para poder contratar a una persona por prestación de servicios en ese periodo de tiempo

Robo de maquinaria	Destrucción de los activos fijos en los estados contables y esto genera una nueva inversión	Crear herramientas y protocolo de seguridad
--------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------

### **Plan de contingencia:**

Escenario 1: Asumiendo un comportamiento muy reducido de ventas de los servicios se tomará la decisión de continuar los dos socios como líderes de la iniciativa, pero se reducirá a un Médico Veterinario contratado, disminuyendo los costos fijos y dándole continuidad a la idea de negocio.

Escenario 2: Asumiendo un comportamiento similar al pronosticado en la proyección de ventas, se mantendrán las dos plazas de médicos veterinarios ocupadas con contratos a término indefinido.

Escenario 3: Asumiendo una demanda mayor a la pronosticada y que supere la capacidad de atención por parte de los dos médicos veterinarios, se contrataran por prestación de servicios nuevos profesionales con el fin de poder atender a todos los clientes. De continuar la estabilidad en la demanda del servicio se contratarán a término indefinido estos profesionales que tienen contrato por prestación de servicio.

## Resultados

Según encuestas realizadas en el sector equino en el oriente Antioqueño (LLanogrande, La Ceja, Rionegro, San Antonio de Pereira y el retiro), se logro llegar a la conclusión de que se tendría un promedio de 840 servicios prestados por años, divididos de la siguiente manera:

Consultas: 200 equinos por año

Post-Quirúrgicos: 190 equinos por año

Terapéutico: 200 equinos por año

Plan 24 horas: 50 equinos por año

Rendimiento y entrenamiento: 200 equinos por año

El TIR (tasa de interés de retorno o rentabilidad) es del 17, 47% según los estudios de mercado realizados

El WACC (Coste medio ponderado de capital (CMPC) es del 16,88%

El VPN (valor presente neto) es de \$ 1`562. 540 COP

En el primer año (2015) se calcula una utilidad neta de \$-7`300.234 COP

El punto de equilibrio se posicionaría en el quinto año laboral (2019)

### Resultados cualitativos:

Según el estudio financiera realizado se determino que la implementación de paquetes nos permite reducir los costos a cobrar por cada cliente



## Conclusiones

Después de la recolección de datos obtenida de las encuestas se determina que según el mercado y la demanda ascendente los servicios mencionados anteriormente por DEPORTEQUI S.A.S son viables y necesarios en la zona.

Las encuestas determinan que en el oriente Antioqueño se prestan estos servicios de forma separada, no a domicilio y con algunos exámenes incompletos, a diferencia de DEPORTEQUI S.A.S que los unifica para ser un centro especializado de alto rendimiento.

Debido a la falta de información, estudios de las necesidades de mercado y censos se dificulta la obtención de datos requeridos del mercado

Implementación de paquetes lleva a una fidelización de los clientes ya que lo que se busca son trabajos en el tiempo y no un solo servicio

El estudio de mercado muestra desconfianza que surge en los clientes a la implementación de nuevas tendencias, pero al mismo tiempo interés en el servicio propuesto por DEPORTEQUI S.A.S

Según estudios del mercado se determina que la tasa de rentabilidad o retorno del proyecto propuesta por DEPORTEQUI S.A.S sería del 17,47%

En el 2015 (primer año laboral) se estipula una totalidad de utilidad neta de \$-7`300.234 COP

Según el estudio financiero proyectado a cinco años, se podría determinar que el punto de equilibrio se alcanzaría en el año 2019 con un VPN del proyecto de \$ 1`562. 540 COP

### Referencias:

CELXRAY S.A.S (s.f.). Equipos de rayos x móviles y portátiles. Recuperado de <http://www.celxray.com/celxray/manuales/rayosxmoviles.pdf>

COMVEZCOL. (2013). Normatividad. Recuperado de <http://comvezcol.org/website/legislacion/>

Congreso de Colombia. (2000). Ley 576 de 2000 Por la cual se expide el Código de Ética para el ejercicio profesional de la medicina veterinaria, la medicina veterinaria y zootecnia y zootecnia. Bogotá. Mineducación.

Congreso de Colombia. (2012). Ley 1562 de 2012 Por la cual se modifica el sistema de riesgos laborales y se dictan otras disposiciones en materia de salud ocupacional. Bogotá.

Congreso de la Republica de Colombia. (1985). 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. Bogotá.

Diario La República. Recuperado de [http://issuu.com/diario\\_larepublica/docs/lr\\_agronegocios\\_enero\\_29\\_de\\_20](http://issuu.com/diario_larepublica/docs/lr_agronegocios_enero_29_de_20)

EL ALPINO. (s.f.). electroestimulación. Recuperado de <http://fisioterapiaequina.com.ar/electroestimulacion/>

Federación Ecuestre de Colombia. (s.f.). Disciplinas. Recuperado de <http://www.fedecuestre.com/>

Fedequinas. (2013). Recuperado de <http://www.fedequinas.org/>

Fundación OPTI y FENIN, (2009), Ciencias de la salud: diagnóstico por imagen, estudio de prospectiva. Recuperado de [http://www.fenin.es/pdf/diagnostico\\_imagen.pdf](http://www.fenin.es/pdf/diagnostico_imagen.pdf)

Harasambato´s. (2008). Beneficios de la fisioterapia. Costos. Recuperado de <https://harasambato.wordpress.com/category/conocimientos/page/15/>

Instituto Colombiano Agropecuario, ICA. (1996). Resolución 1056 de 1996 Por la cual se dictan disposiciones sobre el control técnico de los Insumos Pecuarios y se derogan las Resoluciones No. 710 de 1981, 2218 de 1980 y 444 de 1993. Bogotá.

Instituto Colombiano Agropecuario ICA. (2010). Resolución 1167 de 2010 Por medio de la cual se establecen los requisitos para el registro y control de las personas que se dediquen a la comercialización de insumos agropecuarios y/o semillas para siembra a través de establecimientos de comercio. Bogotá.

Instituto Colombiano Agropecuario ICA. (2012). Resolución 1562 de 2012 Por medio de la cual se actualizan los requisitos para el Registro Sanitario de Predios Pecuarios-RSPP ante el ICA. Bogotá.

Instituto Colombiano Agropecuario ICA. (2012). Resolución 1762 de 2012 Por medio de la cual se modifica el párrafo segundo del artículo segundo de la Resolución 1599 de 2007 y se dictan otras disposiciones. Bogotá.

Instituto Colombiano Agropecuario ICA. (2012). Resolución 1950 de 2012 Por medio de la cual se modifica el párrafo 3 del Artículo 13 de la Resolución 840 de 2011. Bogotá.

Instituto Colombiano Agropecuario ICA. (2012). Resolución 836 de 2012 Por medio del cual se establece el reglamento técnico para la producción y uso de biológicos autógenos (autovacunas) con fines veterinarios. Bogotá.

Instituto Colombiano Agropecuario ICA. (1996). Resolución 1056 de de 1996 Por la cual se dictan disposiciones sobre el control técnico de los Insumos Pecuarios y se derogan las Resoluciones No. 710 de 1981, 2218 de 1980 y 444 de 1993. Bogotá.

Instituto Colombiano Agropecuario ICA. (2013). Censos 2013. Recuperado de <http://www.ica.gov.co/Areas/Pecuaria/Servicios/Epidemiologia-Veterinaria/Censos-2013.aspx>

IVANAGRO. (s.f.). Productos. Recuperado de <http://www.ivanagro.com/>

Medical Equipment Supplies. (2013). Productos. Recuperado de <http://www.mescolombia.com/portalv/>

Ministerio de la Protección Social. (2006). Resolución 1478 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. Bogotá.

Presidente de la República de Colombia. (1988). 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. Bogotá.

Presidente de la República de Colombia. (1986). Decreto 2257 de 1986 Por el cual se Reglamentan Parcialmente los Títulos VII y XI de la Ley 09 de 1979, en cuanto a investigación, Prevención y Control de la Zoonosis. Bogotá.

Presidente de la República de Colombia. (2005). 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. Bogotá.

Presidente de la República de Colombia. (1991). Decreto 2742 de 1991 Por el cual se Reglamenta Parcialmente los Títulos V y VI de la Ley 9a de 1979 en lo referente a la Importación y Venta de Medicamentos, Bebidas Alcohólicas, Cosméticos y Similares. Bogotá.

VIRBAC salud animal. (2014). Equinos. Recuperado de <http://www.virbac.co/>

VISION VETERINARIA. (2014). Equipos. Recuperado de <http://visionveterinaria.com.co/>

VITAE. (s.f.). Terapia Equina. Recuperado de <http://clientesutf.grupoeido.org/webs/vitae/galerias.php?fccodigo=11012>