

Clínica Veterinaria Vet & Pet Shop del oriente S.A.S

Trabajo de grado para optar al título de Médico Veterinario

Mauricio Henao Cañas

Asesora

Natalia Uribe Corrales

Medica Veterinaria y Zootecnista

Unilasallista Corporación Universitaria

Facultad de Ciencias Agropecuarias

Medicina Veterinaria

Caldas, Antioquia

2022

Tabla de contenido

Resumen ejecutivo	7
Nombre comercial	8
Descripción del producto/servicio	8
Localización/ubicación de la empresa	8
Objetivos del proyecto/empresa	8
General.....	8
Específicos.....	8
Presentación del equipo.....	9
Potencial de mercado en cifras	9
Ventaja competitiva y propuesta de valor	9
Inversiones requeridas	10
Investigación de mercados.....	12
Análisis del sector.....	12
Análisis del mercado	13
Análisis del consumidor/cliente.....	19
Análisis de la competencia.....	19
D O F A.	24
Concepto del negocio- función empresarial.....	25
Objetivo general de la empresa	25
Objetivos Específicos de la empresa.....	25
Análisis MECA	25
Misión	26
Visión	26
ESTRATEGIA DE MERCADEO.....	27

Concepto del producto o servicio	27
MEZCLA DE MARKETING	29
Logotipo	29
Estrategia de distribución	29
Estrategia de precios	30
Estrategia de promoción	30
Estrategia de comunicación	31
Estrategia de servicio	31
Estrategia de comunicación externa.....	32
Estrategia de web y tecnologías de la información (redes sociales)	32
Estrategia de uso de redes sociales y estrategia de difusión página web.....	32
ANÁLISIS TÉCNICO – OPERATIVO	33
Ficha técnica del producto o servicio.....	33
Estado de desarrollo.....	34
Descripción del proceso	34
Distribución del proyecto.....	35
Necesidades y requerimientos.....	35
Materias primas e insumos	35
Localización y tamaño	36
Macro localización.....	36
Micro localización.....	37
Definición de las necesidades y características de personal requerido	37
..... ¡Error! Marcador no definido.	
Identificación de proveedores	38
Análisis administrativo y organizacional	42
Equipo emprendedor	42

Estructura organizacional	42
Organismos de apoyo	42
Comunicación organizacional	46
Impacto del proyecto	46
Ambiental	47
Social	47
Registros licencias y leyes regulatorias	48
Análisis financiero	52
.....	62
Cuadro 25. Indicadores financieros de endeudamiento.....	64
.....	¡Error! Marcador no definido.
Conclusiones	66
Recomendaciones	67

Lista de Tablas

Tabla 1 Inversiones requeridas	10
Tabla 2 Insumos medicos	10
Tabla 3 Productos y servicios	27
Tabla 4 Ficha Tecnica	33
Tabla 5 Materia Prima	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 6 Insumos medicos	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 7 Tecnologia requerida	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 8 Personal de trabajo	37
Tabla 9 Informacion variable	52
Tabla 10 Plan operativo	53
Tabla 11 Plan administrativo	55
Tabla 12 Informacion financiera	55
Tabla 13 Ingresos	56
Tabla 14 Egresos	57
Tabla 15 Inversion activos	58
Tabla 16 estados de resultados	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 17 Flujo de efectivo	59
Tabla 18 Balance general	60
Tabla 19 Flujo de caja	61
Tabla 20 Punto de equilibrio	61
Tabla 21 Costos promedio ponderado	62
Tabla 22 indicadores financiero de liquidez	63
Tabla 23 Indicadores de rentabilidad	63
Tabla 24 Indicadores de generacion de valor	65

Tabla de Ilustraciones

Ilustración 1 Curva de densidad de ingreso.	14
Ilustración 2 edad encuestados.	15
Ilustración 3 porcentaje entre mujeres y hombres.	15
Ilustración 4 Tendencia de mascotas.	16
Ilustración 5 Porcentaje animales en el hogar.	16
Ilustración 6 Porcentaje visita veterinario	17
Ilustración 7 Porcentaje servicios adquiridos.	17
Ilustración 8 Porcentaje productos de los clientes.	18
Ilustración 9	18
Ilustración 10 Porcentaje de favorabilidad ubicacion	19
Ilustración 11 Logo Competencia 1	20
Ilustración 12 Logo competencia 2	21
Ilustración 13 Logo competencia 4.	23
Ilustración 14 Logo Proyecto de emprendimiento.	29
Ilustración 15 Resumen del uso de redes sociales.	32
Ilustración 16 Flujograma de ingreso a la veterinaria	34
Ilustración 17 Distribucion del Proyecto.	35
Ilustración 18 Mapa satelital Rionegro.	36
Ilustración 19 Mapa satelital del proyecto.	37
Ilustración 20 Proveedor 1	38
Ilustración 21 Logo proveedor 2.	39
Ilustración 22 logo Proveedor 3.	40
Ilustración 23 Flujograma organizacional.	42

Apéndice

Apéndice A. Links de información sobre legislación para clínicas veterinarias.

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=14533>

Apéndice B. Links del proceso de registro de médicos veterinarios, médicos veterinarios zootecnista para proceso de certificación sanitaria de animales de compañía.

<https://www.ica.gov.co/getattachment/ICAComunica/Infografias/GUIA-MV-MVZ-SISPAP.pdf.aspx?lang=es-CO>

Resumen ejecutivo

Concepto de negocio

Nombre comercial

Vet & Pet Shop del Oriente S.A.S.

Descripción del producto/servicio

El enfoque principal de este proyecto es la creación de una clínica veterinaria, especializada en pequeñas especies; con servicios adicionales de pet shop y servicios de spa. Aparte contará con un portafolio amplio de diferentes servicios tales como: asesorías en planes nutricionales y venta de productos alimenticios.

Localización/ubicación de la empresa

La veterinaria Vet & Pet Shop, se encontrará ubicada en la Calle 40D #61D-12AP, barrio el Porvenir, municipio de Rionegro, Antioquia, el motivo de la ubicación de esta, es porque llevamos más de 20 años viviendo en el sector y conocemos la frecuencia y el aumento de familias en el sector con mascotas y la falta de sitios cercanos para la atención.

Objetivos del proyecto/empresa

General

El objetivo de este trabajo es evaluar la viabilidad y factibilidad de la creación de una clínica veterinaria que ofrezca servicios de consulta general, tienda veterinaria y spa en el municipio de Rionegro, departamento de Antioquia.

Específicos

Elaborar mecanismos que permitan identificar factores que causen un riesgo potencial y generar métodos que ayuden a mejorar las dificultades, para que se logre un punto de estabilidad y credibilidad para Vet & Pet Shop del oriente.

Desarrollar un plan de negocios para evaluar la viabilidad de una clínica veterinaria con todos los parámetros requeridos para ofrecer servicios de salud animal.

Realizar la viabilidad financiera que nos permitan llevar a cabo una cifra de inversión requerida y rentable para comenzar oficialmente con el funcionamiento de la clínica veterinaria Vet & Pet shop del oriente.

Diseñar e implementar un plan de comunicación que permita promover el crecimiento personal y profesional dentro de la clínica veterinaria.

Garantizar el adecuado funcionamiento de los servicios contemplando posibles mejoras de equipamiento e infraestructura de forma que se fomente la atracción de nuevos clientes.

Presentación del equipo

Mauricio Henao Cañas cedula de ciudadanía # 1017194348 de Medellín actualmente estudiante de medicina veterinaria de la Unilasallista Corporación Universitaria.

Potencial de mercado en cifras

La industria de animales de compañía continua en constante crecimiento y Colombia no se queda atrás en el tema. Para iniciar cuantificando la industria debemos hablar ya de más de 4 millones de hogares multiespecie en Colombia. En la medición que hace Brandstrat sobre las mascotas en Colombia muestra que en los hogares colombianos el 73% tienen perro, 41% gatos y otros animales 14%. Eso significa que sin duda las familias colombianas han caído en cuenta sobre el cuidado, bienestar de los animales de compañía (Republica, 2019).

Ventaja competitiva y propuesta de valor

Vet & Pet Shop ofrecerá los servicios principales de las clínicas veterinarias como: atención veterinaria, servicio de peluquería y aseo general, venta de accesorios y productos alimenticios, sin embargo, se ofrecerá un plan de afiliación para las mascotas el cual tendría un valor mensual de \$71.000 que incluye consultas inmediatas en sus instalaciones, cobertura parciales y totales de los procedimientos quirúrgicos, descuentos en medicamentos, servicios de peluquería y en accesorios para mascotas.

Inversiones requeridas

Tabla 1 Activos fijos.

Materia prima Insumos	unidades	Valor unidad	Valor total
Silla de escritorio	2	\$ 160.000	\$ 320.000
Silla genérica	4	\$ 129.000	\$ 516.000
Mesa de acero	2	\$ 550.000	\$ 1.100.000
Escritorio	2	\$ 174.000	\$ 348.000
Computador	2	\$ 1.400.000	\$ 2.800.000
Gabinetes	3	\$ 200.000	\$ 600.000
Lavamanos	1	\$ 700.000	\$ 700.000
Sofá	1	\$ 109.900	\$ 109.900
Regadera manual	1	\$ 39.000	\$ 39.000
Cámara de seguridad	3	\$ 114.900	\$ 344.700
Teléfono	1	\$ 180.000	\$ 180.000
Celular	1	\$ 750.000	\$ 750.000
Televisor	1	\$ 599.000	\$ 599.000
Horno microondas	1	\$ 312.000	\$ 312.000
Nevera	1	\$ 599.900	\$ 599.000
Congelador	1	\$ 999.900	\$ 999.900
Bascula	1	\$ 300.000	\$ 300.000
Total	27	\$ 7.317.600	\$ 10.616.899

Tabla 2 Inventario inicial.

Insumos médicos y complementarios			
Materia prima e insumos	Unidades	Valor unidad	Valor total
Fonendoscopio	2	\$180.000	\$360.000
Termómetro	2	\$23.500	\$47.000
Yodo espuma	1	\$87.000	\$87.000
Yodo solución	3	\$46.500	\$139.500
hisopos	5	\$3.320	\$16.600
Guantes estériles	3	\$59.900	\$179.700
Baja lenguas	1	\$26.000	\$26.000
Cuchillas de bisturí	1	\$35.810	\$35.810
Jabón desinfectante	1	\$29.900	\$29.900
Suturas	10	\$10.500	\$150.000
Kit instrumental	2	\$78.879	\$78.879
Sonda urinaria	30	\$830	\$24.000
Tubo endotraqueal	30	\$4.082	\$122.400
Tapabocas	3	\$16.900	\$50.700
Vendas	10	\$3.290	\$32.900
esparadrapo	5	\$14.000	\$70.000
Microporo	4	\$7.000	\$28.000
Dextrosa 5%	20	\$2.440	\$48.800
Dextrosa 50%	20	\$8.147	\$168.940

Hartman	20	\$2.730	\$54.600
Solución 90	20	\$3.500	\$70.000
Nacl 24	20	\$4.900	\$98.000
Venoclisis macro goteo	20	\$1.643	\$32.000
Venoclisis micro goteo	20	\$1.300	\$26.000
Catéter #20 x 50	2	\$84.150	\$168.300
Catéter #22 x 50	2	\$84.850	\$169.700
Catéter #24 x 50	2	\$113.750	\$227.500
Agujas 23x1 x 100	2	\$11.320	\$22.640
Agujas 20x1 100 U.	2	\$10.353	\$20.706
Agujas 18x1.5 x100 U.	2	\$9.100	\$18.200
Jeringas 10 ml x100 U.	2	\$ 13.559	\$ 27.118
Jeringas 5 ml x100 U.	2	\$ 22.526	\$42.050
Jeringas 2ml x100 U.	2	\$ 28.620	\$57.240
Jeringas 1ml x 100 U.	2	\$ 31.416	\$62.832
Algodón	5	\$13.941	\$27.882
Gasa	4	\$64.000	\$ 256.000
Agua oxigenada	2	\$41.847	\$83.694
Alcohol	2	\$37.050	\$74.100
Venda Coban	20	\$14.690	\$293.800
Total	53	\$ 581.172	\$ 1.551.762

Investigación de mercados

Análisis del sector.

Antes de hablar del primer centro veterinario en el país, hay que hablar de la historia de la medicina veterinaria en Colombia. Este inicia en el año 1882, donde el gobierno de Colombia decidió en contratar un veterinario francés para que se encargara de estudiar los problemas de salud animal (algunos de impacto en humanos) y la enseñanza de la medicina veterinaria. Después de dos años de búsqueda, el cónsul de Colombia en Francia, escogió a Claude Vericel Aimar, doctor en medicina veterinaria de la universidad de Lyon. Para que fuera el pionero de la investigación en salud animal e iniciara los servicios de consulta clínica y enseñanza de la medicina veterinaria con criterios científicos. Trajo uno de los primeros microscopios, medios de cultivo y reactivos para el laboratorio clínico. Por eso se considera como el pionero de la profesión veterinaria, la bacteriología y la parasitología en Colombia (Jiménez, 2019).

Un año después de su llegada a Colombia se creó el instituto nacional de agricultura en Bogotá, se pretendía iniciar la enseñanza agrícola y veterinaria, pero como no contaban con el personal idóneo, el instituto funcionó hasta el año 1899 ya que fue clausurada por motivo de la guerra civil, que duró hasta 1902, luego de este suceso el instituto nacional de agricultura se adscribió a la facultad de medicina y ciencias naturales de la universidad nacional, luego el gobierno nacional hizo una convocatoria para incrementar el número de alumnos de todos los departamentos, para así expandir el conocimiento en todo Colombia. Por tal motivo Vericel formó los primeros veterinarios tales como: Federico Lleras acosta, Ismael Gómez Herrán, Jorge Lleras parra, que posteriormente se convertirían en sus discípulos y ciudadanos notables por sus logros y proyecciones para Colombia (Forero, 1985).

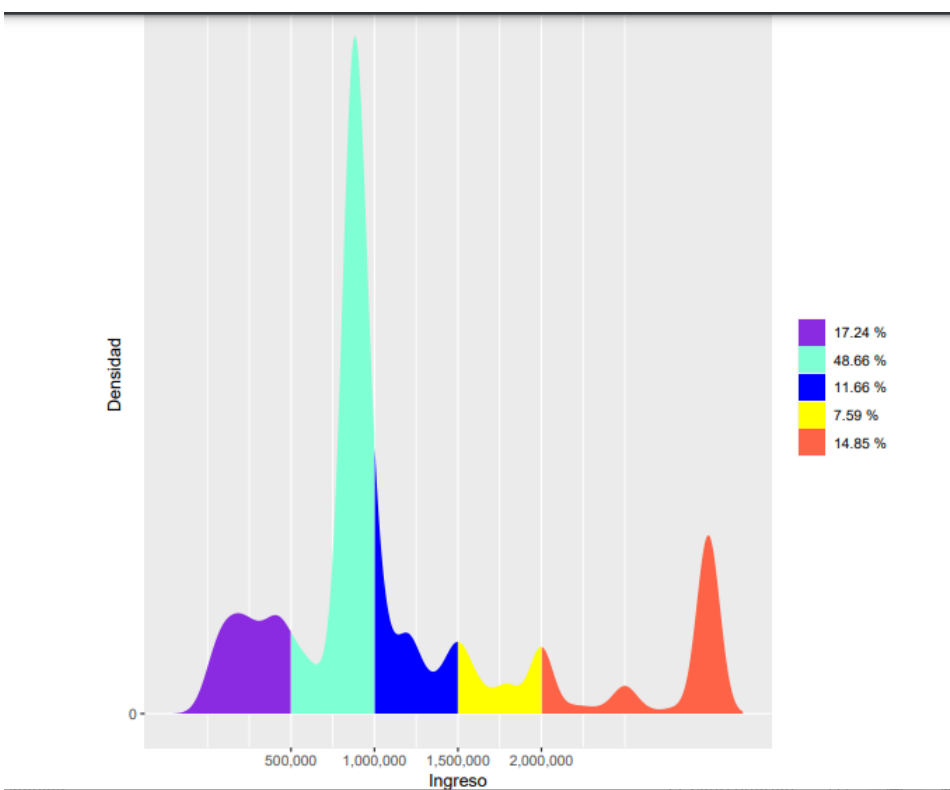
En el último año el mercado de mascotas en Colombia ha aumentado un 13, y en los últimos 5 años el mercado ha crecido un 84.9%, en la actualidad según el estudio realizado por Fenalco, los antioqueños han encontrado en las mascotas la mejor opción para pasar el tiempo en casa; en el cual de cada 10 hogares 8 de ellos tienen algún tipo de compañía animal (Fenalco, 2021). Según los últimos resultados del censo poblacional del DANE para el año 2019 el municipio de Rionegro Antioquia cuenta con 39.682 hogares, en el cual el 56.07% tiene una mascota, de esos el 41.34% que equivale a 20.187 hogares tienen perro como mascota, el 23.21% que equivale a 11.333 familias tiene gato como mascota preferida (Alcaldía Rionegro, 2020)

Los gastos básicos de las mascotas hacen parte del presupuesto mensual de los hogares colombianos, según información del proveedor de investigación de mercado (Euromonitor international), el gasto en promedio por mascota en necesidades básicas es de \$318.686 mensual (Gonzalez, 2021).

Análisis del mercado

Debido al sitio en el cual se va a establecer vet&pet shop, el mercado objetivo será enfocado a la población de dueños de mascotas de estrato 3 y 4 de los barrios Las Torres y el Porvenir del municipio de Rionegro, Antioquia, que son las personas que tienen la capacidad de adquirir los productos y servicios que la clínica va a ofrecer, se ha elegido este sector ya que según el censo del DANE el barrio el Porvenir es uno de los barrios más grandes del municipio donde residen unas 35 mil personas. Según la encuesta de calidad de vida realizada por el municipio de Rionegro en el 2020, el 40.9% de las personas declararon que reciben dinero a cambio de su trabajo. El valor del salario monetario promedio mensual es de \$1.420.612 (Alcaldía Rionegro, 2020).

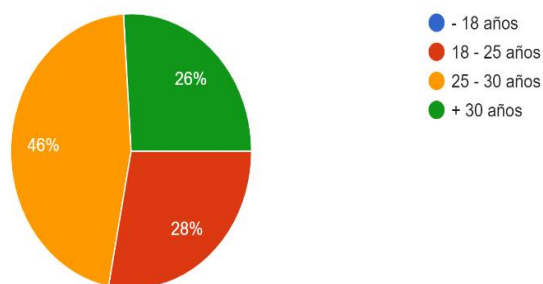
Ilustración 1 Curva de densidad de ingreso barrio Porvenir.



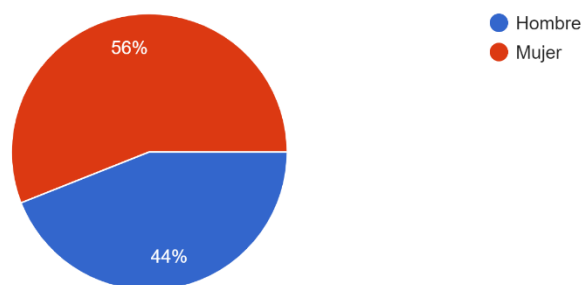
Fuente: Alcaldía Rionegro.

La figura muestra la curva de densidad del ingreso monetario laboral mensual. Se observa que el 48.66% de los empleados ganan entre \$500.000 y \$1.000.000, 17.24% ganan menos de \$500.000 y el 14.85% ganan más de \$2.000.000.

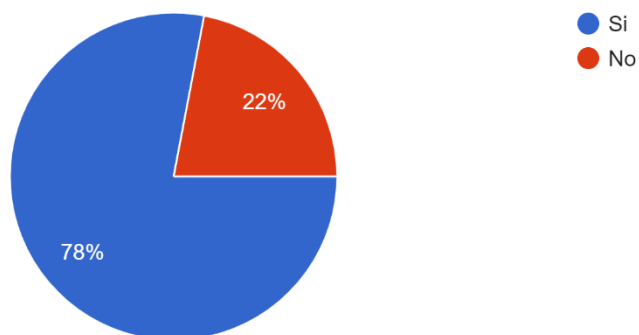
Se realizó una encuesta en el barrio las Torres, con el fin de dar a conocer el proyecto de la clínica veterinaria Vet & pet shop; donde se entrevistaron 50 personas aleatorias, basándonos en las principales necesidades de la comunidad frente al cuidado de las mascotas, los resultados fueron los siguientes:

Ilustración 2 edad encuestados.

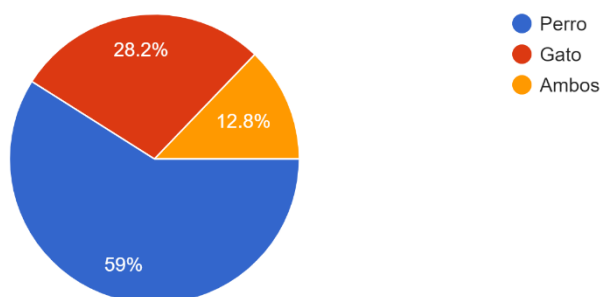
la gráfica muestra el porcentaje de la edad de las personas que fueron entrevistadas, en el cual arrojó el siguiente resultado: del total de las personas el 46% (23 personas) la edad está entre los 25 a los 30 años, 28% la edad esta entre 18-25 años (14 personas), 26% la edad está en más de 30 años (13 personas), y 0% de las personas entrevistadas tienen menos de 18 años.

Ilustración 3 porcentaje entre mujeres y hombres.

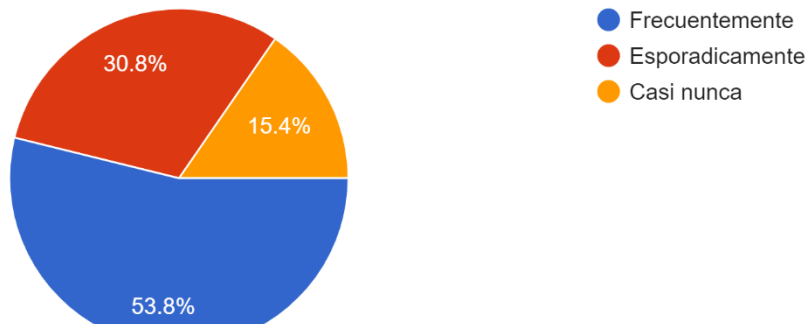
La gráfica muestra el porcentaje del sexo del total de las personas entrevistadas en el cual arrojo el siguiente resultado: el 56% del todas de las personas son mujeres (28 personas) y el 44% son hombres (22 personas).

Ilustración 4 Tendencia de mascotas.

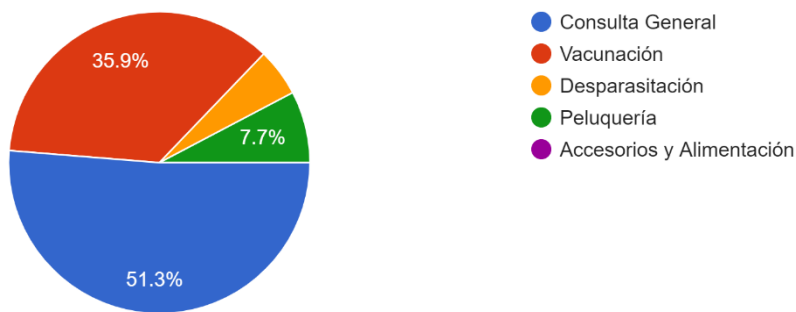
Esta gráfica muestra el porcentaje de la tenencia de mascota en el hogar, y el resultado que arrojo es el siguiente: el 78% de las personas entrevistadas (39 personas) dijo que si tenían mascota y el 22% (11 personas) no tienen mascota.

Ilustración 5 Porcentaje animales en el hogar.

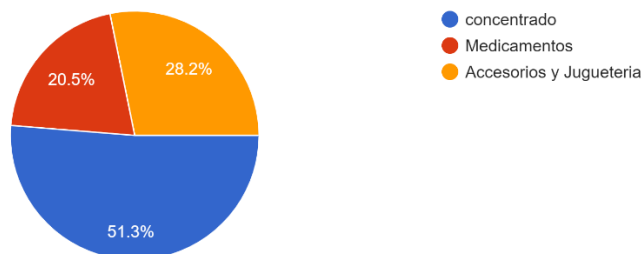
Esta gráfica muestra el porcentaje de las personas encuestadas que respondieron que si tenían al menos una mascota y el resultado fue el siguiente (cabe de aclarar que los siguientes resultados fueron con base en las respuestas de las 39 personas que respondieron que si en la pregunta anterior): el 59 % de los encuestados (23 personas) tiene perro como mascota, 28.3% (11 personas) tienen gato como mascota y el 12.8% (5 personas) tiene perro y gato como mascota.

Ilustración 6 Porcentaje visita veterinario

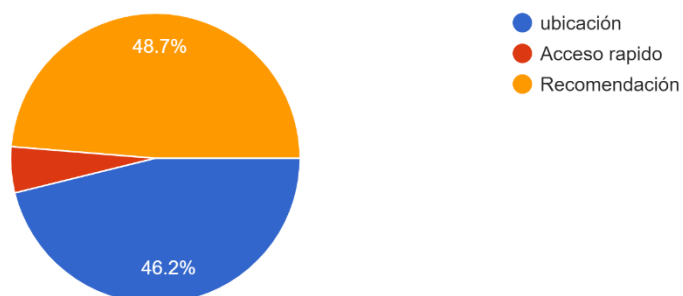
Esta gráfica muestra el porcentaje de la frecuencia de los propietarios en llevar a su mascota a una clínica veterinaria, y el resultado es el siguiente: el 53.8% de los encuestados (21 personas) visitan al veterinario frecuentemente, el 30.8% (12 personas) visitan al veterinario esporádicamente y el 15.4% (6 personas) no lo visitan frecuentemente.

Ilustración 7 Porcentaje servicios adquiridos.

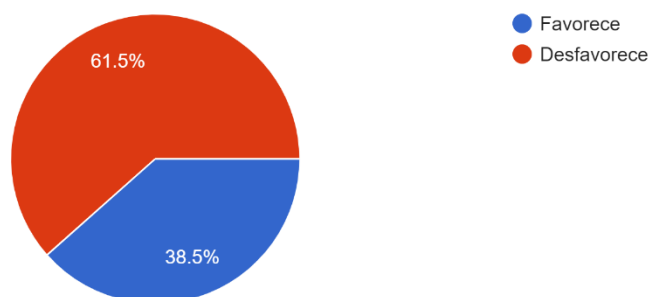
Esta gráfica muestra el porcentaje de los servicios que utilizan las personas encuestadas cuando visitan una clínica veterinaria y el resultado es el siguiente: 51.3 % (20 personas) van por consulta general, el 35.9% (14 personas) van por vacunación, el 7.7% (3 personas) van por peluquería y el 5.1% (2 personas) van por desparasitación.

Ilustración 8 Porcentaje productos de los clientes.

Esta gráfica muestra el porcentaje de los productos que las personas encuestadas esperan encontrar en un centro veterinario, y el resultado es el siguiente: el 51.3% (20 personas) esperan encontrar concentrado, el 28.2% (11 personas) espera accesorios y juguetería, y el 20.5% (8 personas) espera encontrar medicamentos.

Ilustración 9

Esta gráfica muestra el porcentaje de las personas encuestadas, sobre que los impulsa a la hora de visitar una clínica veterinaria, y el resultado es el siguiente: el 48.7% (19 personas) visitan una clínica veterinaria por recomendación, el 46.2% (18 personas) visitan una clínica veterinaria por la ubicación, y el 5.1% visitan una clínica veterinaria por el acceso rápido a las instalaciones.

Ilustración 10 Porcentaje de favorabilidad ubicación

Esta gráfica muestra el porcentaje de las personas encuestadas, con respecto a la ubicación de la clínica veterinaria y el resultado es el siguiente: el 61.5% (24 personas) desfavorece y el 38.5% (15 personas) favorece la ubicación.

Análisis del consumidor/cliente

La veterinaria Vet&pet shop está dirigida a hombres y mujeres de todas las edades propietarios de mascotas, que residan en el barrio el Porvenir y las Torres, principalmente de estrato medio (3 y 4) debido a la localización de esta. Esos servicios son identificados por petición de la comunidad, como servicio de urgencias 24 horas, disponibilidad de atención domiciliaria.

En cuanto al producto que se ofrecerá; hoy en día los gastos básicos de las mascotas hacen parte del presupuesto mensual de los hogares colombianos, según información del proveedor de investigación de mercado (Euromonitor international), el gasto en promedio por mascota en necesidades básicas es de \$318.686 mensual. Por eso mismo, aparte de servicios de salud, también contará con servicio de pet shop.

Análisis de la competencia

En el municipio de Rionegro existen distintas clínicas veterinarias, que se consideran como mercado potencial y competencia directa. A continuación, mostramos las clínicas veterinarias del sector.

Clínica Veterinaria san Antonio

Ubicación: Calle 19 AB # 55AD-104 Rionegro- Antioquia.

Ilustración 11 Logo Competencia 1.



Productos/servicio que ofrece: la clínica veterinaria ofrece servicios como: consulta general, consulta con especialistas, cirugías, servicios de ayudas diagnosticas (ecografía, radiología y exámenes de laboratorio).

Precios:

Consulta general: \$47.000

Consulta con especialista: \$140.000 - \$200.000

Examen de laboratorio (perfil básico): \$40.000 - \$60.000

Hospitalización: \$45.000

Fortalezas de la competencia: la clínica veterinaria san Antonio cuenta con su propio laboratorio, lo que le favorece para el análisis de inmediato. Cuenta con buen personal de profesionales.

Debilidades de la competencia: la ubicación de la clínica veterinaria no es favorable para la tranquilidad de los pacientes, ya que se encuentra en un sector comercial en el cual abarca muchos negocios nocturnos como bares, discotecas y el ruido puede afectar a los animales que están en consulta y/o en hospitalización.

No presta el servicio de guardería, farmacia, y pet shop.

CV PETS

Ilustración 12 Logo competencia 2



ubicación: calle 43 # 56-72, Rionegro-Antioquia.

Productos/servicio que ofrece: ofrece servicios de consulta general y especializada, cirugías, hospitalización, ecografía, radiografía, exámenes de laboratorio, microchip, venta de alimentos.

Precios:

Consulta general: \$50.000 - \$60.000

Consulta especialista: \$140.000

Cirugías: \$140.000 - \$1.200.000

Hospitalización: \$45.000

Ayudas diagnosticas (radiografía, ecografía): \$110.000 - \$150.000

Exámenes de laboratorio: \$17.000 - \$300.000

Microship: \$75.000

Alimentos: \$20.000 – \$135.000

Fortalezas de la competencia: ofrecen servicios de cirugías especializadas, tiene una buena ubicación geográfica ya que en el sector transita muchas personas y el sector es tranquilo para los animales.

Debilidades de la competencia: el espacio es muy reducido para atender la demanda de pacientes a diario, no siempre cuenta con disponibilidad de médicos veterinarios, los costos de los procedimientos son elevados en comparación con otros centros veterinarios, no cuenta con servicio de pet shop.

La granjita clínica veterinaria

ubicación: carrera 56 #39-160, Rionegro-Antioquia.

Productos/servicio que ofrece: servicios de consulta general, peluquería, ayudas diagnosticas, servicio de pet shop.

Precios:

Consulta general: \$50.000

Peluquería: \$ 20.000 - \$50.000

Ayudas diagnosticas: \$110.000

Alimentos: \$25.000 - \$120.000

Pet shop (juguetería, accesorios): \$7.000 - \$360.000

Fortalezas de la competencia: cuenta con personal calificado para ofrecer servicios veterinarios, el sector es muy transitado, buena variedad de accesorios para mascotas.

Debilidades de la competencia: cuenta con un espacio muy recudido, no cuenta con servicio de consulta 24 horas, es un sector muy comercial y ruidosa, muy transitada de vehículos que pueden alterar el estado del animal.

Makropets veterinaria

Ilustración 13 Logo competencia 4.



ubicación: carrera 56 #39-214 Rionegro-Antioquia.

Productos/servicio que ofrece: ofrece servicio de consulta general, horas, peluquería, pet shop, ayudas diagnosticas (ecografía, radiografía, pruebas de laboratorio).

Precios:

Consulta general: \$50.000

Consulta especialista: \$130.000

Procedimientos quirúrgicos: \$90.000 – \$140.000

Peluquería: \$35.000- \$50.000

Pet shop: \$ 8.500 - \$450.000

Ayudas diagnosticas: \$120.000

Fortalezas de la competencia: cuenta con un gran personal profesional, el espacio es amplio para abarcar la frecuencia de pacientes que visitan el sitio, tiene buena variedad de parafernalia y accesorios para las mascotas.

Debilidades de la competencia: está ubicada en un sitio donde transita muchos vehículos en el cual puede generar ruido para el bienestar de los animales.

D O F A.

Fortalezas

Es una de las veterinarias que tiene una amplia base de datos de los mejores médicos veterinarios de la ciudad de la cual estarán disponible frente a cualquier emergencia presentada.

Oportunidades

Abrir un centro veterinario en el municipio de Rionegro, facilita la atención de los animales de compañía por parte de un equipo capacitado sin tener que movilizarse a la ciudad de Medellín, por lo que les ahorra economía y tiempo a los propietarios.

Debilidades

La más importante es la alta inversión económica que requiere la empresa para poder desarrollarse como un centro idóneo para el cuidado de las mascotas, por lo que en un inicio no se verá reflejado ganancias.

Amenazas

Actualmente sin duda la principal amenaza es la competencia con otros centros veterinarios que se ubican en el sector que cuentan con mejor ubicación y reconocimiento en el sector.

Plataforma estratégica

Concepto del negocio- función empresarial

Vet & Pet Shop del Oriente S.A.S. será una empresa encargada de ofrecer servicios veterinarios, como la venta de productos: alimentación, accesorios y juguetería.

Objetivo general de la empresa

Vet & pet shop prestara servicios a la comunidad apoyándose en la experiencia, formación de su equipo profesional con sentido de pertenencia con los pacientes.

Contribuir al control y prevención de las principales enfermedades de animales domésticos.

Objetivos Específicos de la empresa

Proyectar el resultado de investigaciones en el área de sanidad animal mediante implementación de cursos de capacitación a la comunidad en general.

Desarrollar e implementar a corto y mediano plazo retroalimentación de temas de interés veterinario al personal de trabajo.

Análisis MECA

Mantener

Conservar el flujo de clientes habituales, calidad en el servicio prestado a los clientes, tener un personal totalmente calificado y actualizado.

Explorar

Tendencias en nuevas tecnologías en veterinaria, tendencias de consumo de los clientes, nuevos servicios especializados.

Corregir

Difusión de publicidad de la clínica veterinaria, mayor presencia en redes sociales.

Afrontar

La competencia que ofrece los mismos servicios, la falta de conocimiento de los ciudadanos a los cuidados de los animales, estados en los que llegan los pacientes.

Misión

Brindar salud a las mascotas, bienestar y confianza a los propietarios de los pacientes, ofreciendo servicios profesionales dirigidos para prevenir, tratar y curar las enfermedades presentadas en las mascotas de compañía con nuestro personal altamente calificado.

Visión

Posicionarse en el mercado como un centro veterinario de calidad en el municipio de Rionegro, y ser un punto de referencia para la atención oportuna de los pacientes, excelencia en el servicio y en la formación de nuevos profesionales.

ESTRATEGIA DE MERCADEO

Concepto del producto o servicio

Vet & pet Shop del oriente será una empresa creada con el fin de prestar un servicio de atención veterinario, que no solo busca solucionar los problemas emergentes en la salud de los pacientes, sino que también ofrecer el servicio de corte de cabello, baño y aseo general, venta de accesorios y productos alimenticios. Sin embargo, a mediano y largo plazo se pretende ampliar el local y mejores servicios como atención 24 horas y farmacia.

Tabla 3 Productos y servicios

PRODUCTOS Y SERVICIOS	
Producto/Servicio	Descripción
Consulta general	Este procedimiento deberá de tardar aproximadamente +/- 25 minutos, esto consiste en un proceso de revisión detallado y de análisis del estado de la mascota por parte de nuestros profesionales, apoyándose de la información administrada por el propietario y posteriormente se procede a la anamnesis del paciente, y examinando su estado físico. Con base en esto, se empieza a crear un Diagnóstico y luego un plan terapéutico.
Atención de Urgencias	Lo más importante en este proceso, es tratar de estabilizar al paciente, y a su vez darle confianza al propietario sobre la situación actual. En este momento el profesional debe ser consciente que en cualquier momento el paciente puede entrar en crisis y complicar su estado. Ser conscientes de los procesos a seguir y establecer prioridades de atención y atenderlas una por una.
Hospitalización	Este servicio será para aquellos pacientes que de cierta manera tiene que estar bajo observación de un profesional, en el cual esté disponible frente a cualquier situación que requiera el animal.
Procedimientos quirúrgicos	La clínica veterinaria contara con un servicio de cirugías básico en el cual prestara el servicio ya sea procedimientos menores (suturas de herida) y

	procedimientos mayores (esterilización, castración).
Spa canino	Este procedimiento es con el fin de darle confort a la mascota, hay que tener en cuenta que este procedimiento dura mínimo una hora, el costo puede variar dependiendo de la raza, tamaño, características físicas de la mascota.
Tienda	Contará con servicio de "pet shop" dentro de la clínica veterinaria, donde contará con diferentes productos como juguetes, concentrado y productos de aseo para el bienestar del animal, así facilitando al cliente la libertad de comprar todos los productos necesarios para el cuidado de las mascotas.

MEZCLA DE MARKETING

Estrategia de producto

Marca

Logotipo

Ilustración 14 Logo Proyecto de emprendimiento.



Fuente: Jimdo.com

Este será el logotipo legal de la clínica veterinaria y se pretende dar a conocer el objetivo principal al cliente potencial y es el cuidado de los animales de compañía, demostrando el mensaje visual que sus mascotas se van a sentir como en casa bajo nuestro cuidado, se eligió el color azul y gris puesto que estos colores están relacionados comúnmente con temas de la salud.

Estrategia de distribución

La estrategia de distribución es un punto de partida muy importante a la hora crear una empresa, ya que es la manera en el cual el servicio y/o producto llegue al cliente. Ya sea de manera directa (en la clínica veterinaria) o indirectamente (redes sociales, alianzas con otros centros veterinarios, proveedores) haciendo encuentros para la comunidad, con el fin que este medio permita llevar nuestros servicios y/o productos a más clientes para así promocionar y dar a conocer nuestro centro veterinario. El presupuesto para la estrategia de distribución será

establecido de acuerdo con tipo de evento que se desee realizar y al número de participantes y alianzas con el fin de establecer los gastos necesarios.

Estrategia de precios

La forma de pago de los servicios que ofrecerá la clínica veterinaria deberá de ser cancelados de contado, ya sea en efectivo, transferencia bancaria, los precios de los servicios y/o productos depende de las necesidades del cliente, si es una consulta general tiene un costo de \$70.000 pesos, peluquería y baño tiene un costo de \$60.000, la juguetería oscila el precio entre \$ 7.500-\$20.000, aparte contará con un plan de afiliación para mascotas con un costo de \$71.000. de manera que, aplicando la fórmula para conocer el punto de equilibrio en unidades:

$$PE= CF/PVq-CVq$$

$$PE= 9.288.000/70.000-44.375 = 362.48$$

En donde Cf son los costos fijos, PVq el precio de venta unitario y CVq el costo de venta unitario, tomando en cuenta esta fórmula y reemplazando los valores requeridos, podemos pensar que, logrando 363 consultas, se logrará recuperar lo invertido.

Estrategia de promoción

La estrategia de promoción de la clínica veterinaria será por medio de uso de volantes en sitios estratégicos donde la afluencia de personas es constante, tales como: supermercados, centros comerciales y parques principales con el fin de incentivar al futuro cliente potencial en visitar la clínica veterinaria y obtener un descuento a la hora de utilizar nuestros servicios y/o productos ya que el volante tendrá un valor monetario. Los clientes especiales serán aquellos propietarios que acudan a nuestros servicios constantemente ya que al ser clientes frecuentes

obtendrán mejores descuentos y beneficios por la fidelidad, aparte también se busca establecer alianzas y conexiones estratégicas con otros medios alternativos relacionados con el cuidado animal, para así hacer un intercambio en productos y/o servicios con el fin de que ambas partes obtengan beneficios.

Estrategia de comunicación

La comunicación es un punto de partida demasiado importante a la hora de iniciar un proyecto de emprendimiento, ya que es la manera más directa de hacer contacto con el cliente. Además, la tendencia de redes sociales cada vez aumenta más los usuarios que disponen de estos medios para adquirir un producto, por eso se ha pensado en acudir a las principales redes sociales como: Instagram, Facebook, y WhatsApp para así mantener una comunicación constante con el público, además por este medio se darán a conocer los diferentes productos y servicios que dispondremos, así como, información importante en cuanto al cuidado de las mascotas, promociones y eventos.

Estrategia de servicio

La estrategia de servicio de Vet & Pet Shop se centrará primeramente en los canales de comunicación, como se mencionó anteriormente, sobre las tendencias de las redes sociales se establecerá un contacto constante con los clientes, y aquellas personas que deseen recibir cualquier duda, inquietud, sugerencias y reclamos, también mantendrá una línea única directamente a la clínica veterinaria, para así establecer un seguimiento constante con el paciente, para que el cliente se sienta acompañado en el proceso de recuperación en caso de enfermedad, o asignación de citas.

Estrategia de comunicación externa

Estrategia de web y tecnologías de la información (redes sociales)

Como se mencionó anteriormente de la importancia de las redes sociales en estos tiempos, que inclusive el éxito de un negocio en su parte depende mucho de la presencia en las plataformas digitales, por eso se buscara tener presencia en dichas redes sociales mencionadas, de la cual los clientes puedan estar al tanto de información actualizada, tips, consejos, promociones y contenido sobre el bienestar, cuidado de las mascotas.

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

La estrategia es mantener constantemente activas todas las redes sociales anteriormente nombradas, con contenido relacionado con el mundo animal, ya sea ofreciendo contenido de carácter informativo o lúdico, como también información de eventos y promociones, para así mantener la actividad contaste con la era digital y la audiencia que abarca estos medios. Ya que el más reciente estudio de Hootsuite y We are social, Colombia es el cuarto país en el mundo con índices más alto en el ingreso a internet y manejo de redes sociales (Wearesocial, 2022).

Ilustración 15 Resumen del uso de redes sociales.



Fuente: We are social.co

ANÁLISIS TÉCNICO – OPERATIVO

Ficha técnica del producto o servicio

Tabla 4.

CLÍNICA VETERINARIA VET & PET SHOP DEL ORIENTE S.A.S	
Nombre del proyecto	Clínica veterinaria vet & pet shop del oriente
Denominación del Servicio	Cuidado integral del bienestar animal
Descripción general	Vet & Pet shop del oriente será una empresa que se desempeñará como proveedora de servicios veterinarios de la mejor calidad, desde procedimientos básicos como la desparasitación, vacunación, peluquería, hasta aquellos procesos que requieran de atención directa del médico, como tratamiento de enfermedad y procedimientos quirúrgicos
Personal Requerido	Veterinario, auxiliar veterinario, auxiliar administrativo, peluquero
SERVICIOS	
Consulta general	Proceso para valorar el estado del paciente por medio de la auscultación medica con el fin de detectar posibles anomalías y/o enfermedades.
Vacunación y Desparasitación	Suministro y seguimiento del plan de vacunación de las mascotas, así como cuidado tendiente a la eliminación de parásitos y la prevención de su presencia y reproducción en el organismo de las mascotas.
Procedimientos ambulatorios	Entra todos aquellos procedimientos que no requieren la hospitalización de los pacientes como el cambio de vendajes, curaciones, retiro de puntos, entre otros.
Peluquería	Procedimiento en el cual el objetivo es preservar la salud del animal, por procedimientos de higiene y estéticos.
Pet Shop	Venta de todo tipo de accesorios, juguetes alimentación destinados a las mascotas.

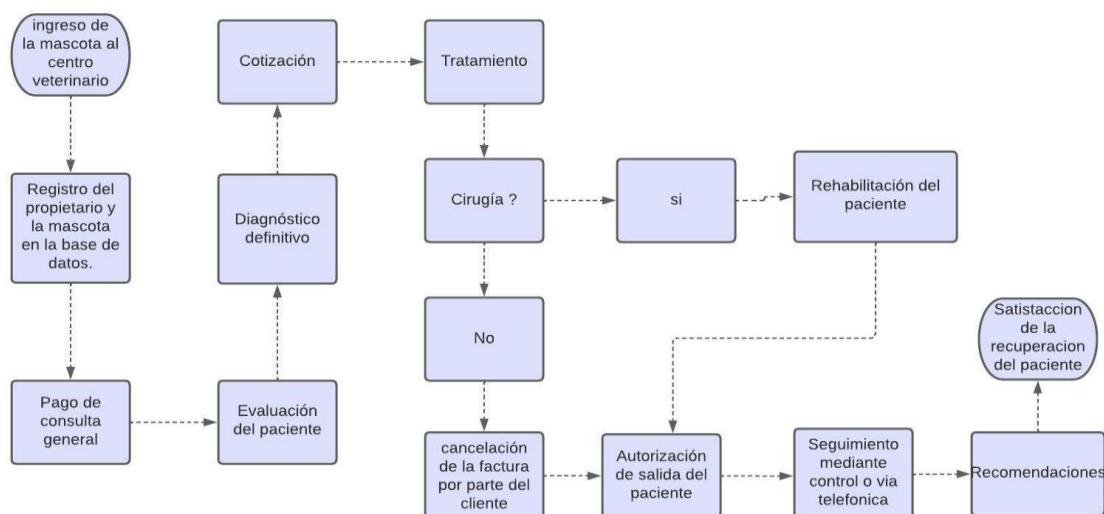
Estado de desarrollo

Como se dijo antes, Vet & Pet shop está en etapa de desarrollo, Actualmente está en proceso de construcción de las instalaciones, inicialmente contará con solo el primer piso en funcionamiento, sin embargo, se desea ampliar los espacios para así brindar mejores servicios habilitando un segundo nivel en las instalaciones.

Descripción del proceso

Debido a que las instalaciones todavía están en proceso de construcción y que solo contará con los servicios anteriormente mencionados, a continuación, se describirá el proceso del ingreso de una mascota a las instalaciones.

Ilustración 16 Flujograma de ingreso a la veterinaria



Distribución del proyecto

Ilustración 17 Distribución del Proyecto.

Vet&Pet shop del oriente



fuente: HomeByMe.

Necesidades y requerimientos

Materias primas e insumos

Como se ha dicho anteriormente, se pretende crear una clínica veterinaria de alto prestigio y reconocimiento en la comunidad, en ese orden de ideas las materias primas e insumos serán los básicos requeridos para atender servicios veterinarios.

Localización y tamaño

La clínica veterinaria Vet & Pet shop del oriente como mencione anteriormente se ubicará en la calle 40D #61D-12AP en el barrio las Torres, municipio de Rionegro, Antioquia, específicamente en el barrio las Torres. La ubicación de esta obedece a que el emprendedor conoce la zona, ya que reside en el sector desde varios años, el tamaño de la misma cuenta con dos locales continuos cada uno de un área de 67 m². Se decidió este lugar debido a la falta de clínicas veterinarias cerca que pudieran ofrecer servicios de salud animal.

Macro localización

Ilustración 18 Mapa satelital Rionegro.



Fuente: Google Maps

Micro localización

Ilustración 19 Mapa satelital del proyecto.



Fuente: Google Maps

Definición de las necesidades y características de personal requerido

El personal que hará parte de la clínica veterinaria estará constituido por 5 personas, que desempeñaran actividades propias según su rol dentro del centro veterinario, el personal requerido es el siguiente:

Tabla 5 Personal de trabajo.

PERSONAL REQUERIDO				
Puesto	Función	Requerimiento	Salario mensual	Salario total año
Veterinario Jefe	Funge como el líder del personal médico. Encargado de determinar y tomar diferentes decisiones.	Título de médico veterinario	\$2.900.000	\$34.800.000
Administrador/ Auxiliar administrativo	Sus funciones son de llevar a cabo todo lo relacionado con el aspecto administrativo de la clínica, encargarse de las relaciones con los clientes, así como funciones contables y financieras de la clínica	Conocimientos en administración y contabilidad, mínimamente técnicos.	\$1.750.000	\$21.000.000
Auxiliares de veterinaria	Prestar apoyo necesario al veterinario.	Título de auxiliar de veterinaria	\$1.750.000	\$21.000.000
Peluquero	Es el encargado del área de peluquería y aseo, dentro de la cual sus funciones son del corte de pelo de las mascotas, así como: peinado, corte de uñas, baños entre otros.	Conocimientos en cuanto a tratamientos estéticos de mascotas.	\$1.750.000	\$21.000.000
Total			\$9.900.000	\$97.800.000

Identificación de proveedores

Proveedor 1

Ilustración 20 Proveedor 1



Nombre: Importaciones veterinarias

Contacto: 322 642 6086

Ubicación: No tienen punto físico, manejan página de Instagram (@importacionsveterinarias).

Productos/servicio que ofrece: Equipos y medicamentos veterinarios importados como monitores multiparámetros, suturas quirúrgicas, anestésicos, oxímetro, guantes, gasas, entre otros.

Precios de los productos/servicios: Los productos manejan un rango desde \$ 40.000 - \$ 3.000.000, dependiendo del producto que se necesite.

Ventajas del proveedor: Publican los productos en la página con foto y su respectivo precio.

Manejan descuentos y precios muy accesibles. Son productos económicos de buena calidad.

Desventajas del proveedor: No tienen página web, es complicado a la hora de hacer las compras ya que la comunicación por WhatsApp es demorada.

Proveedor 2

Ilustración 21 Logo proveedor 2.

The logo for DoctorPet.co features the word "Doctor" in a bold, black, sans-serif font, followed by "Pet" in a larger, bold, black font where the 'P' is significantly larger than the 'e' and 't'. The ".co" is in a smaller, black, sans-serif font. The letters "Pet" are colored: 'P' is blue, 'e' is red, and 't' is yellow.

Nombre: DoctorPet.co

Contacto: 4802420

Ubicación: Calle 44 # 70 – 87, Medellín, Antioquia.

Productos/Servicio que ofrece: Farmacia, Snacks, concentrado, Juguetes, Accesorios, entre otros.

Precio de los productos/servicios: Los precios de los productos que ofrecen varían dependiendo de lo que se necesite. Productos con precios desde \$ 5.000 - \$400.000. los juguetes y accesorios para mascotas oscilan entre \$ 20.000 - \$80.000.

Ventajas del proveedor: Cuenta con página web con precios.

La sede principal queda en la ciudad de Medellín, sin embargo, cuenta con más sucursales por el territorio nacional, incluso en el municipio de Marinilla, lo que facilita la compra de los productos por la cercanía con el municipio de Rionegro. Funcionan como tienda y proveedores, les da descuento a los veterinarios cuando se muestra la tarjeta profesional.

Desventajas del proveedor: Algunos precios son costosos para lo que son, no tienen siempre buena atención por los medios de comunicación.

Ilustración 22 logo Proveedor 3.

Proveedor 3



Nombre: Equipos vet

Ubicación: Cra 78 # 64 – 42 Medellín, Antioquia.

Contacto: 319 655 4047

Productos/Servicios que ofrece: Tienen una gran variedad de productos veterinarios, como: insumos médicos, equipos portables de Rx, fonendoscopio, termómetros, monitores multiparámetros, microscopios, entre otros.

Precio de los productos/servicios: Los precios de los productos tienen un margen bastante alto, van desde \$ 2.300 - \$ 50.000.000 ya que venden desde una aguja, hasta equipos de alta tecnología.

Ventajas del proveedor: Tienen muchos productos y muy variados, el precio en su mayoría es accesible, aparte cuenta con página web y catalogo digital, lo que facilita ver los productos de una manera fácil y rápida.

Desventajas del proveedor: No ofrecen muchos medicamentos veterinarios ni alimentos, solo ofrecen prácticamente la venta de equipos.

Control de calidad

Con el control de calidad del servicio que ofrecerá la clínica veterinaria Vet & Pet shop del oriente, se demostrará de una manera que se verá reflejado en la satisfacción de los clientes, por la manera que el personal trata a las mascotas y la amabilidad que se maneja en el entorno laboral.

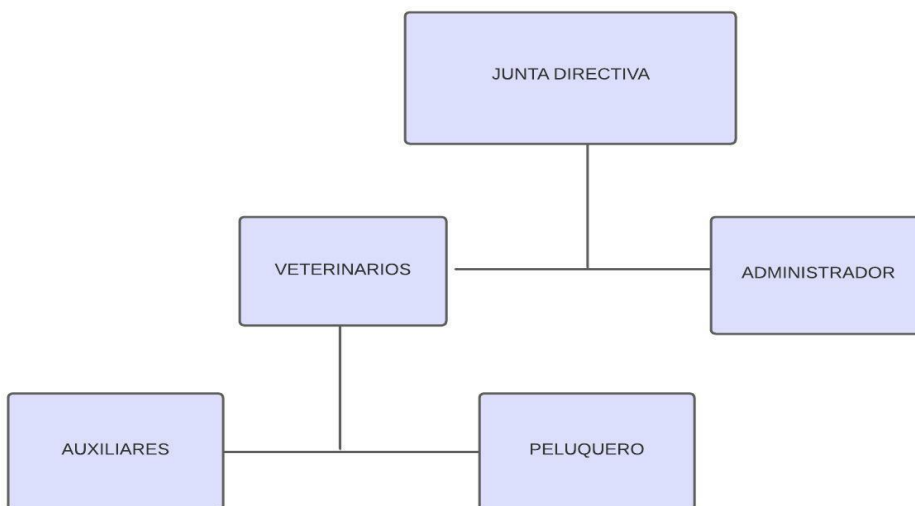
Análisis administrativo y organizacional

Equipo emprendedor

Mauricio Henao Cañas 20131393. Estudiante de medicina veterinaria de la Unilasallista Corporación Universitaria en proceso de graduación.

Estructura organizacional

Ilustración 23 Flujograma organizacional.



Organismos de apoyo

La clínica veterinaria Vet & Pet shop del oriente será una empresa con una gran responsabilidad social, por lo que pretende a mediano y largo plazo, conseguir alianzas estratégicas con entidades y grupos organizacionales tanto civiles como del gobierno y públicas, ya sea con campañas de salud, promoviendo la adopción y/o apadrinamiento, dando conferencias. A continuación, explicaremos las principales entidades encargadas del control.

Comvezcol (Consejo profesional de Medicina Veterinaria y Zootecnia de Colombia).

Funciones

Registrar e identificar a los profesionales graduados en instituciones autorizadas, Informar públicamente el universo de profesionales registrados, Velar por el cumplimiento de la ley, promover el mejoramiento de la calidad de la formación profesional.

Instituto Colombiano Agropecuario (ICA).

Es una entidad pública del orden nacional con personería jurídica, autonomía administrativa y patrimonio independiente, perteneciente al sistema nacional de ciencia y tecnología, adscrita al ministerio de agricultura y desarrollo rural.

Diseña y ejecuta estrategias para prevenir, controlar y reducir riesgos sanitarios, biológicos y químicos para las especies animales y vegetales, que puedan afectar la producción agropecuaria, forestal, pesquera y acuícola de Colombia.

Dirección seccional de salud de Antioquia

Funciones

Vigila el uso y comercialización de medicamentos de control especial (franja morada) de todo centro de salud (incluyendo centros veterinarios).

Secretaría de medio ambiente

Funciones

Vigilancia y control de la generación de residuos sólidos y biológicos y su adecuada disposición (Sanipets, 2021) .

Constitución empresa

La clínica se constituirá como Sociedad Por Acciones Simplificada (SAS), Conformado por un solo propietario.

En la actualidad la ley colombiana provee mecanismos para encaminar el emprendimiento y la formación de nuevas empresas, en el caso de Vet & Pet shop del oriente S.A.S, como se mencionó anteriormente será una Sociedad Por Acciones Simplificada, es un tipo societario creado por la ley 1258 de 2008, caracterizado por ser una estructura sociedad de capital. Puede ser constituida por una o varias personas, bien sean naturales o jurídicas. El cual debe ser inscrito en el registro mercantil de la cámara de comercio correspondiente a su domicilio (Artículo 5 y 6).

Aspectos legales

Pasos para construir legalmente una empresa en Colombia

1. El primer paso para comenzar un negocio en Colombia es redactar y firmar el documento de poder notarial (POA) para su representante legal.
2. A través de la base de datos publica del gobierno, en el registro único de empresa o RUE, debe confirmar que el nombre deseado para su empresa este disponible.
3. Debe elegir el tipo de estructura social que se ajuste a las necesidades y la actividad económica de su negocio.
4. Debe redactar los estatutos de la empresa. En este documento debe proporcionar toda la información relacionada con la compañía, como funcionara, las actividades económicas que llevara a cabo la compañía, accionistas, representante legal.
5. La cámara de comercio de Colombia es responsable de regular la creación de empresas en Colombia. Para el registro, debe proporcionar un conjunto de documentos que describan las actividades de la empresa.

6. Obtención de la identificación fiscal (NIT), la DIAN es la entidad responsable de asignar un número de identificación fiscal a su empresa. Este es un número único que el que las autoridades colombianas identificaran a su empresa para todas las actividades fiscales y contables relevantes.

7. Debe abrir una cuenta bancaria corporativa para finalizar el proceso y comenzar su negocio en Colombia. Para abrir una cuenta bancaria corporativa, debe presentar el certificado de la cámara de comercio que certifique la existencia de la empresa.

Licencia de construcción

De conformidad con lo contemplado en el artículo 2.2.6.1.1.7. del decreto nacional 1017 de 2015, modificado por el artículo 4 del decreto nacional 1203 2017, es la autorización previa para desarrollar edificaciones, áreas de circulación y zonas comunales en uno o varios predios, de conformidad con lo previsto en el plan de ordenamiento territorial, los instrumentos que lo desarrollen y contemplen, los planes especiales de manejo y proyección de bienes de interés cultura y demás normatividad que regule la materia. La tarifa vigente de la licencia de construcción según decreto 1890 de 2021 para uso industrial y/o comercial tiene un valor de \$1.231.434 iva incluido.

Licencias y permisos necesarios para su funcionamiento

Ver apéndice A. Links de información sobre legislación para clínicas veterinarias.

Ver apéndice B. Links del proceso de registro de médicos veterinarios, médicos veterinarios zootecnista para proceso de certificación sanitaria de animales de compañía.

Comunicación organizacional

La comunicación dentro de una empresa es primordial, en el caso de vet & pet shop del oriente S.A.S, se capacitará al personal de trabajo con intervenciones de profesionales para el manejo de las relaciones laborales, aparte se hará uso de todos los medios de comunicación como son los mensajes de texto, WhatsApp, teléfono fijo, y celular. Aparte contara con un tablero de noticias.

Impacto del proyecto

Ambiental

Vet & Pet shop del oriente estará ubicada en una zona urbana, por lo que se comprometerá de controlar el impacto ambiental, por medio de congeladores para el manejo de cadáveres y residuos biológicos, también manejará un control de basuras, para eso se utilizarán los 4 tipos de canecas que se clasifican de la siguiente manera: rojo, verde, gris, y azul. También contará con guardianes para el manejo de instrumentos cortopunzantes.

Social

Una de las metas de la clínica veterinaria es de generar conciencia en la sociedad sobre la importancia de la responsabilidad que se obtiene a la hora de conseguir una mascota, lo cual se realizará mediante la educación a nuestros clientes y a la comunidad en general, con diferentes proyectos y estrategias de educación, por medio de conferencias, capacitaciones, foros educativos, actividades lúdicas, entre otras. Sobre el control de desechos, bienestar animal, planes de vacunación, e incentivar la visita constante al veterinario.

Registros licencias y leyes regulatorias

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 No. 1122 de 1988

“Por lo cual se reglamenta la ley 073 de 1985, sobre el ejercicio de las profesiones de medicina veterinaria, medicina veterinaria y zootecnia y zootecnia”.

Decreto 1279 de 1994

“Por el cual se reestructura el ministerio de agricultura y se dictan otras disposiciones”.

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”.

Ley 769 de 2002

“Por la cual se expide el código nacional de tránsito terrestre y se dictan otras disposiciones”.

Ley 84 de 1989

“Ley de protección animal colombiana”.

Ley 99 de 1993

“Por la cual se crea ministerio del medio ambiente”.

Ley 611 de 2000

“Por la cual se dictan normas para el manejo sostenible de especies de fauna silvestre y acuática”.

Ley 746 de 2002

“Reglamento de tenencia y registro de perros potencialmente peligrosos”.

Ley 9 de 1979

“Código sanitario nacional”.

Ley 430 de 1998

“Por el cual se dictan normas prohibitivas en materia ambiental, referentes a los desechos peligrosos y se dictan otras disposiciones”.

Ley 1252 de 2008

“Por la cual se dictan normas prohibitivas en materia ambiental, referentes a los residuos y desechos y se dictan otras disposiciones”.

Decreto 2257 de 1986

“Por el cual se reglamentan parcialmente los títulos VII y XI de la ley 9° de 1979, en cuanto a investigación, prevención y control de las zoonosis”.

Decreto 3518 de 2006

“Por el cual se crea y reglamenta el sistema de vigilancia en salud pública y se dictan otras disposiciones”.

Resolución 2400 de 1979

“Por la cual se establecen algunas disposiciones sobre vivienda, higiene y seguridad en los establecimientos de trabajo”.

Resolución 4445 de 1996

“Por el cual se dictan normas para el cumplimiento del contenido del título IV de la Ley 9 de 1979, en lo referente a las condiciones sanitarias que deben cumplir los establecimientos hospitalarios y similares”.

Decreto 4741 de 2005

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

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”.

Decreto 2981 de 2013

“Por el cual se reglamenta la prestación de servicios públicos de aseo”.

Decreto 351 de 2014

“Por el cual se reglamenta la gestión integral de los residuos generados en la atención en salud y otras actividades”

Análisis financiero

Tabla 6 Información variable.

1. INFORMACIÓN DE VARIABLES ECONÓMICAS

	AÑO 1 2023	AÑO 2 2024	AÑO 3 2025	AÑO 4 2026	AÑO 5 2027
IPC PROYECTADO	11,60%	7,50%	4,00%	3,60%	3,70%
TASA CAMBIO PROYECTADA					
TASA DE INTERÉS CRÉDITO PROYECTADA					
PIB PROYECTADO	3,00%	8,00%	12,00%	17,00%	22,00%
OTROS INDICADORES					

1. INFORMACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

NÚMERO DE PRODUCTOS O SERVICIOS	4
---------------------------------	---

1	CONSULTA GENERAL
2	PELUQUERÍA
3	PET SHOP
4	CONCENTRADO

INGRESOS OPERATIVOS (Producto o servicio)		AÑO 1 2023	AÑO 2 2024	AÑO 3 2025	AÑO 4 2026	AÑO 5 2027
FACTOR CRECIMIENTO UNIDADES		5,00%	10,00%	14,00%	18,00%	24,00%
FACTOR INCREMENTO PRECIOS		11,60%	7,50%	4,00%	3,60%	3,70%
CONSULTA GENERAL	Cantidades	960	1.056	1.204	1.421	1.761
	Precio unitario	72.000	77.400	80.496	83.394	86.479
		69.120.000	81.734.400	96.904.305	118.463.574	152.329.941
PELUQUERÍA	Cantidades	480	528	602	710	881
	Precio unitario	62.000	66.650	69.316	71.811	74.468
		29.760.000	35.191.200	41.722.687	51.005.150	65.586.502
PET SHOP	Cantidades	1.440	1.584	1.806	2.131	2.642
	Precio unitario	28.000	30.100	31.304	32.431	33.631
		40.320.000	47.678.400	56.527.511	69.103.752	88.859.132
CONCENTRADO	Cantidades	960	1.056	1.204	1.421	1.761
	Precio unitario	40.000	43.000	44.720	46.330	48.044
		38.400.000	45.408.000	53.835.725	65.813.097	84.627.745
	Cantidades	0	0	0	0	0
	Precio unitario	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0
TOTAL INGRESOS PROYECTADOS		177.600.000	210.012.000	248.990.227	304.385.573	391.403.321

ESTRATEGIAS DE MERCADEO	AÑO 1 2023	AÑO 2 2024	AÑO 3 2025	AÑO 4 2026	AÑO 5 2027
Publicidad y promoción	1.800.000	1.935.000	2.012.400	2.084.846	2.161.986
	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0
TOTAL COSTOS ESTRATEGIAS	1.800.000	1.935.000	2.012.400	2.084.846	2.161.986

Tabla 7 Plan operativo.

COSTOS VARIABLES		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
		2023	2024	2025	2026	2027	
FACTOR INCREMENTO COSTO VBLE		11,60%	7,50%	4,00%	3,60%	3,70%	
CONSULTA GENERAL	Cantidades	960	1.056	1.204	1.421	1.761	
	Costo unitario	16.000	17.200	17.888	18.532	19.218	
		15.360.000	18.163.200	21.534.290	26.325.239	33.851.098	
PELUQUERÍA	Cantidades	480	528	602	710	881	
	Costo unitario	12.000	12.900	13.416	13.839	14.413	
		5.760.000	6.811.200	8.075.353	9.871.965	12.694.162	
PET SHOP	Cantidades	1.440	1.584	1.806	2.131	2.642	
	Costo unitario	10.000	10.750	11.180	11.582	12.011	
		14.400.000	17.028.000	20.188.397	24.679.911	31.735.404	
CONCENTRADO	Cantidades	960	1.056	1.204	1.421	1.761	
	Costo unitario	20.000	21.500	22.360	23.165	24.022	
		19.200.000	22.704.000	26.917.862	32.906.548	42.313.872	
0	Cantidades	0	0	0	0	0	
	Costo unitario	0	0	0	0	0	
		0	0	0	0	0	
TOTAL COSTOS VARIABLES		54.720.000	64.706.400	76.715.908	93.783.663	120.594.537	
FACTOR INCREMENTO COSTOS FIJOS		Valor mes	11,60%	7,50%	4,00%	3,60%	3,70%
Arriendo	250.000	3.000.000	3.225.000	3.354.000	3.474.744	3.603.310	
Impuesto predial	524.000	6.288.000	6.759.600	7.029.984	7.283.063	7.552.537	
instalacion acueducto	12.030	144.360	155.187	161.394	167.205	173.391	
alcantarillado	6.918	83.016	89.242	92.812	96.153	99.711	
		0	0	0	0	0	
		0	0	0	0	0	
		0	0	0	0	0	
		0	0	0	0	0	
		0	0	0	0	0	
		0	0	0	0	0	
		0	0	0	0	0	
TOTAL COSTOS FIJOS		9.515.376	10.229.029	10.638.190	11.021.165	11.428.948	
FACTOR INCREMENTO GASTOS OPER.		Valor mes	11,60%	7,50%	4,00%	3,60%	3,70%
Papelería	100.000	1.200.000	1.290.000	1.341.600	1.389.898	1.441.324	
Telefonía celular	120.000	1.440.000	1.548.000	1.609.920	1.667.877	1.729.589	
Gastos de representación	300.000	3.600.000	3.870.000	4.024.800	4.169.693	4.323.971	
Cafetería	50.000	600.000	645.000	670.800	694.949	720.662	
Recolección de residuos	42.827	513.924	552.468	574.567	595.251	617.276	
	0	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	0	
SUBTOTAL GASTOS OPERATIVOS		7.353.924	7.905.468	8.221.687	8.517.668	8.832.821	
Gasto por depreciación		1.493.415	1.493.415	530.415	530.415	530.415	
Gasto por amortización		0	0	0	0	0	
Gasto por impuestos		286.357	3.863.364	4.582.543	5.433.035	6.651.137	
Gasto por publicidad		1.800.000	1.935.000	2.012.400	2.084.846	2.161.986	
Gasto por salarios		97.800.000	105.135.000	109.340.400	113.276.654	117.467.891	
Gastos en ventas		0	0	0	0	0	
TOTAL GASTOS OPERATIVOS		108.733.696	120.352.247	124.687.445	129.842.678	135.644.249	

ACTIVOS FIJOS

MUEBLES, ENSERES Y EQ. OFICINA

1 Celular	\$	1.000.000
1 Escritorio	\$	200.000
1 Archivador	\$	200.000
2 Sillas	\$	220.000

1.620.000

Vida útil años	5
Vr. Salvamento	162.000
Dep. Anual	291.600

MAQUINARIA Y EQUIPO

Mesa de acero	\$	550.000
Fonendoscopio	\$	180.000
Bácula	\$	300.000
Congelador	\$	1.000.000
Termómetro	\$	23.500
Nevera	\$	600.000
		0

2.653.500

Vida útil años	10
Vr. Salvamento	265.350
Dep. Anual	238.815

EQUIPO DE COMPUTO

1 portatil	1.500.000	
1 impresora multifuncional	450.000	
1 disco duro 1 tera	170.000	
1 memoria	20.000	
		0

2.140.000

Vida útil años	2
Vr. Salvamento	214.000
Dep. Anual	963.000

INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS	-1	0	0	0	0	0
Total activos fijos invertidos	6.413.500					
TOTAL INVERSIÓN	6.413.500	0	0	0	0	0
TOTAL DEPRECIACIÓN		1.493.415	1.493.415	530.415	530.415	530.415
TOTAL AMORTIZACIÓN		0	0	0	0	0
OTROS EGRESOS		0	0	0	0	0
IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO	2,00%		3.552.000	4.200.240	4.979.805	6.087.711
IMPUESTO TRANSACCION FINANCIERA	0,40%		286.357	331.364	382.303	453.290

Tabla 9 Plan administrativo.

SALARIOS		2023	2024	2025	2026	2027
FACTOR INCREMENTO SALARIOS	Valor mes	11,60%	7,50%	4,00%	3,60%	3,70%
Médico jefe	2.900.000	34.800.000	37.410.000	38.906.400	40.307.030	41.798.391
Auxiliar veterinario	1.750.000	21.000.000	22.575.000	23.478.000	24.323.208	25.223.167
Secretario	1.750.000	21.000.000	22.575.000	23.478.000	24.323.208	25.223.167
Peluquería	1.750.000	21.000.000	22.575.000	23.478.000	24.323.208	25.223.167
		0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0
TOTAL NOMINA		97.800.000	105.135.000	109.340.400	113.276.654	117.467.891

Tabla 8 Información financiera.

CAPITAL DE TRABAJO		2023	2024	2025	2026	2027	
Meses de capital de trabajo al inicio	1	9.729.638					
Días existencia de inventarios materia prima	5	2.466.667					
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO		12.196.305					
TOTAL INVERSIÓN		18.609.805					
FINANCIACIÓN							
Recursos propios	25.500.000			TMRR	20,00%	CPP Proveedor	0,00%
Crédito con terceros	-6.890.195			Vr. Cuota mes	-618.838	CPP Otro pasivo	0,00%
Plazo del crédito en meses	12						
Tasa de interés proyectada crédito	15,00%	1,171%					
Tasa de interés esperada inversión	0,00%						
Tasa de impuestos	35,00%						
Días de cartera (clientes)	1						
Días de inventarios producto terminado	0						
Días de proveedores	10						
Saldo mínimo en caja	1.000.000						
Cuentas por cobrar		493.333	583.367	691.640	845.515	1.087.231	
Inventario mercancías		0	0	0	0	0	
Proveedores		1.520.000	1.797.400	2.130.997	2.605.102	3.349.848	
Ventas de contado		177.106.667	209.428.633	248.298.588	303.540.057	390.316.089	
Compras de contado		53.200.000	62.909.000	74.584.910	91.178.561	117.244.688	

Tabla 10 Ingresos.

INGRESOS					
	2023	2024	2025	2026	2027
CONSULTA GENERAL	69.120.000	81.734.400	96.904.305	118.463.574	152.329.941
PELUQUERÍA	29.760.000	35.191.200	41.722.687	51.005.150	65.586.502
PET SHOP	40.320.000	47.678.400	56.527.511	69.103.752	88.859.132
CONCENTRADO	38.400.000	45.408.000	53.835.725	65.813.097	84.627.745
	0	0	0	0	0
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS	177.600.000	210.012.000	248.990.227	304.385.573	391.403.321
Ingresos financieros	0	0	0	0	0
TOTAL INGRESOS	177.600.000	210.012.000	248.990.227	304.385.573	391.403.321
Análisis vertical año 1					
CONSULTA GENERAL	38,92%	Distribución porcentual de los ingresos respecto al total			
PELUQUERÍA	16,76%				
PET SHOP	22,70%				
CONCENTRADO	21,62%				
	0,00%				
Análisis horizontal ingresos					
2023		Crecimiento anual			
2024	18%				
2025	19%				
2026	22%				
2027	29%				

En esta tabla podemos observar los servicios que prestara Vet & Pet shop del oriente, los servicios que representan un mayor porcentaje de ingreso en orden de importancia son: Consulta general (38,92%), concentrado (21,62%), juguetería (22,70%), y por último el servicio de peluquería (16,76%).

Tabla 11 Egresos.

EGRESOS					
	2023	2024	2025	2026	2027
Costos variables	54.720.000	64.706.400	76.715.908	93.783.663	120.594.537
Costos fijos	9.515.376	10.229.029	10.638.190	11.021.165	11.428.948
Arriendo	3.000.000	3.225.000	3.354.000	3.474.744	3.603.310
Impuesto predial	6.288.000	6.759.600	7.029.984	7.283.063	7.552.537
instalacion acueducto	144.360	155.187	161.394	167.205	173.391
alcantarillado	83.016	89.242	92.812	96.153	99.711
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0
TOTAL COSTOS	64.235.376	74.935.429	87.354.098	104.804.828	132.023.485
Gastos operativos	108.733.696	120.352.247	124.687.445	129.842.678	135.644.249
Papeleria	1.200.000	1.290.000	1.341.600	1.389.898	1.441.324
Telefonia celular	1.440.000	1.548.000	1.609.920	1.667.877	1.729.589
Gastos de representacion	3.600.000	3.870.000	4.024.800	4.169.693	4.323.971
Cafeteria	600.000	645.000	670.800	694.949	720.662
Recolección de residuos	513.924	552.468	574.567	595.251	617.276
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0
Gasto por depreciación	1.493.415	1.493.415	530.415	530.415	530.415
Gasto por amortización	0	0	0	0	0
Gasto por impuestos	286.357	3.883.364	4.582.543	5.433.095	6.651.137
Gasto por publicidad	1.800.000	1.935.000	2.012.400	2.084.846	2.161.986
Gasto por salarios	97.800.000	105.135.000	109.340.400	113.276.654	117.467.891
Gasto Distribucion y transporte	0	0	0	0	0
Gastos financieros	-899.272	-892.968	-892.968	-892.968	-892.968
TOTAL GASTOS	107.834.424	119.459.279	123.794.477	128.949.710	134.751.281
TOTAL EGRESOS	172.069.800	194.394.708	211.148.575	233.754.538	266.774.766
Análisis vertical año 1					
Costos variables	32%	Distribución del total egresos en cada concepto			
Costos fijos	6%				
Gastos administrativos	63%				
Gastos financieros	-1%				
Análisis horizontal egresos					
2023		Crecimiento anual			
2024	13%				
2025	9%				
2026	11%				
2027	14%				

En los egresos sin duda alguna el factor que genera mayor gasto dentro de la empresa, son los gastos administrativos, con un porcentaje del 63%.

Tabla 12 Inversión activos.

INVERSIÓN ACTIVOS			
	Valor total del activo	Años de vida útil	Depreciación y amortización
MUEBLES Y ENSERES Y EQUIPO DE OFICINA			
		5	291.600
1 Celular	\$ 1.000.000		
1 Escritorio	\$ 200.000		
1 Archivador	\$ 200.000		
2 Sillas	\$ 220.000		
	\$ -		
	\$ -		
	\$ -		
SUBTOTAL	1.620.000		696.600
MAQUINARIA Y EQUIPO			
		10	265.350
Mesa de acero	\$ 550.000		
Fonendoscopio	\$ 180.000		
Bácula	\$ 300.000		
Congelador	\$ 1.000.000		
Termómetro	\$ 23.500		
Nevera	\$ 600.000		
0	\$ -		
0	\$ -		
0	\$ -		
0	\$ -		
0	\$ -		
0	\$ -		
0	\$ -		
0	\$ -		
0	\$ -		
0	\$ -		
0	\$ -		
0	\$ -		
SUBTOTAL	2.653.500		265.350
EQUIPO DE COMPUTO			
1 portatil	1.500.000	2	963.000
1 impresora multifuncional	450.000		
1 disco duro 1 tera	170.000		
1 memoria	20.000		
0	0		
SUBTOTAL	2.140.000		963.000
INVERSIONES DIFERIDAS			
0	0	5	0
0	0	0	0
0	0	0	0
0	0	0	0
0	0	0	0
0	0	0	0
0	0	0	0
0	0	0	0
SUBTOTAL	0		0
TOTALES	6.413.500		1.924.950
INVERSIÓN CAPITAL DE TRABAJO			
Capital de trabajo	9.729.638		
Inventarios	2.466.667		
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	18.609.805		

Tabla 16 Estado de resultados.

ESTADO DE RESULTADOS					
Concepto	2023	2024	2025	2026	2027
Ventas	177.600.000	210.012.000	248.990.227	304.385.573	391.403.321
Costos	64.235.376	74.935.429	87.354.098	104.804.828	132.023.485
Utilidad Bruta	113.364.624	135.076.571	161.636.129	199.580.745	259.379.836
Gastos operativos	108.733.696	120.352.247	124.687.445	129.842.678	135.644.249
Utilidad antes impuestos e intereses	4.630.928	14.724.324	36.948.684	69.738.067	123.735.586
Gastos financieros	-899.272	-892.968	-892.968	-892.968	-892.968
Ingresos financieros	0	0	0	0	0
Utilidad antes de impuestos	5.530.200	15.617.292	37.841.652	70.631.035	124.628.554
Impuestos	0	546.605	3.311.145	12.360.431	32.714.996
Utilidad neta	5.530.200	15.070.687	34.530.508	58.270.604	91.913.559

Con el estado de resultado podemos observar sin duda desde el primer año un balance positivo en el primer año de \$5.530.200, sin embargo, ese balance en los años siguientes se observa unos valores positivos de manera ascendente, lo que significaría que se estaría generando buenos balances financieros.

Tabla 13 Flujo de efectivo.

FLUJO DE EFECTIVO						
	2022	2023	2024	2025	2026	2027
SALDO INICIAL	0	9.729.638	20.784.707	38.082.781	76.133.567	144.304.101
FUENTES DE EFECTIVO:						
Ventas de contado		177.106.667	209.428.633	248.298.588	303.540.057	390.316.089
Recuperación de cartera			493.333	583.367	691.640	845.515
Adquisición de préstamos	-6.890.195					
Aportes de capital	25.500.000					
Rendimientos financieros			0	0	0	0
Venta de activos fijos						
TOTAL FUENTES	18.609.805	177.106.667	209.921.967	248.881.954	304.231.697	391.161.605
USOS DE EFECTIVO						
Costos operativos		60.248.709	73.138.029	85.223.101	102.199.726	128.673.637
Gastos operativos		108.733.696	120.352.247	124.687.445	129.842.678	135.644.249
Pago de proveedores			1.520.000	1.797.400	2.130.997	2.605.102
Inversión en activos fijos e inventarios	8.880.167					
Servicio de la deuda		-538.120	0	0	0	0
Intereses		-899.272	-892.968	-892.968	-892.968	-892.968
Impuestos			0	546.605	3.311.145	12.360.431
Dividendos						
Depreciación y amortización (-)		-1.493.415	-1.493.415	-530.415	-530.415	-530.415
TOTAL USOS	8.880.167	166.051.598	192.623.893	210.831.168	236.061.163	277.860.036
EXCEDENTE O DÉFICIT EFECTIVO	9.729.638	11.055.069	17.298.074	38.050.787	68.170.534	113.301.569
SALDO FINAL DE EFECTIVO	9.729.638	20.784.707	38.082.781	76.133.567	144.304.101	257.605.670

Tabla 14 Balance general.

BALANCE GENERAL						
	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Activos corrientes						
Disponible	9.729.638	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000
Inversiones temporales		19.784.707	37.082.781	75.133.567	143.304.101	256.605.670
Deudores (cuentas por cobrar)		493.333	583.367	691.640	845.515	1.087.231
Inventarios	2.466.667	0	0	0	0	0
Otros activos						
Total activo corriente	12.196.305	21.278.040	38.666.148	76.825.207	145.149.617	258.692.902
Activos de largo plazo						
Muebles y enseres	1.620.000	1.620.000	1.620.000	1.620.000	1.620.000	1.620.000
Maquinaria y equipo	2.653.500	2.653.500	2.653.500	2.653.500	2.653.500	2.653.500
Vehículos	0	0	0	0	0	0
Terrenos	0	0	0	0	0	0
Edificaciones	0	0	0	0	0	0
Equipo de computación	2.140.000	2.140.000	2.140.000	2.140.000	2.140.000	2.140.000
Depreciación acumulada	0	(1.493.415)	(2.986.830)	(3.517.245)	(4.047.660)	(4.578.075)
inversiones Diferidas	0	0	0	0	0	0
Amortización acumulada	0	0	0	0	0	0
Total activos no corrientes	6.413.500	4.920.085	3.426.670	2.896.255	2.365.840	1.835.425
Total activos	18.609.805	26.198.125	42.092.818	79.721.462	147.515.457	260.528.327
Pasivos corrientes						
Proveedores	0	1.520.000	1.797.400	2.130.997	2.605.102	3.349.848
Impuesto por pagar		0	546.605	3.311.145	12.360.431	32.714.996
Obligaciones financieras corrientes	0	0	0	0	0	0
Total pasivos corrientes	0	1.520.000	2.344.005	5.442.142	14.965.533	36.064.844
Pasivos no corrientes						
Obligaciones financieras no corrientes	0	0	0	0	0	0
Total pasivos no corrientes	0	0	0	0	0	0
Total pasivos	0	1.520.000	2.344.005	5.442.142	14.965.533	36.064.844
Patrimonio						
Capital	25.500.000	25.500.000	25.500.000	25.500.000	25.500.000	25.500.000
Reserva Legal	0	0	553.020	2.060.089	5.513.139	11.340.200
Utilidades retenidas	0	0	4.977.180	18.540.798	49.618.255	102.061.799
Utilidad del periodo	0	5.530.200	15.070.687	34.530.508	58.270.604	91.913.559
Total patrimonio	25.500.000	31.030.200	46.100.887	80.631.395	138.901.999	230.815.558
Total pasivo y patrimonio	25.500.000	32.550.200	48.444.892	86.073.537	153.867.532	266.880.401

Tabla 15 Flujo de caja.

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO					
Concepto	2023	2024	2025	2026	2027
Ventas	177.600.000	210.012.000	248.990.227	304.385.573	391.403.321
Costos	64.235.376	74.935.429	87.354.098	104.804.828	132.023.485
Gastos operativos	108.733.696	120.352.247	124.687.445	129.842.678	135.644.249
Utilidad operativa	4.630.928	14.724.324	36.948.684	69.738.067	123.735.586
Impuesto de renta operativo	1.620.825	5.153.513	12.932.039	24.408.323	43.307.455
Beneficio fiscal financiero	-1.620.825	-4.606.908	-9.620.895	-12.047.892	-10.592.460
Utilidad operativa despues de impuestos	4.630.928	14.177.719	33.637.539	57.377.635	91.020.591
Depreciación y amortización	1.493.415	1.493.415	530.415	530.415	530.415
Flujo de caja bruto operativo	6.124.343	15.671.134	34.167.954	57.908.050	91.551.006
	-18.609.805	6.124.343	15.671.134	34.167.954	57.908.050
TIR DEL PROYECTO	97%				
VPN DEL PROYECTO	87.013.641				
Servicio de la deuda	-538.120	0	0	0	0
Gastos financieros	-899.272	-892.968	-892.968	-892.968	-892.968
Flujo de caja libre del inversionista	7.561.736	16.564.102	35.060.923	58.801.019	92.443.974
	-25.500.000	7.561.736	16.564.102	35.060.923	58.801.019
TIR DEL INVERSIONISTA	81%				
VPN	78.102.313				

De acuerdo con los datos arrojados (TIR y VPN positivos) se asume que, durante la realización de la parte financiera del proyecto, se determinó que desde el primer año tendrá ganancias, inclusive, los años siguientes esos valores aumentan lo que determina que es viable la inversión en el proyecto.

Tabla 16 Punto de equilibrio.

PUNTO DE EQUILIBRIO - PRIMER AÑO			
COSTOS FIJOS:	2023	PRECIO DE VENTA	2023
Costos fijos	9.515.376	Precio de venta promedio	46.250
Gastos operativos	108.733.696	PRECIO DE VENTA UNITARIO	46.250
Gastos financieros	-899.272	PUNTO DE EQUILIBRIO	2023
Impuestos	0	EN UNIDADES (Costos fijos / pvu - cvu) - ANUAL	3.667
TOTAL COSTOS FIJOS	117.349.800	EN UNIDADES (Costos fijos / pvu - cvu) - MENSUAL	306
COSTOS VARIABLES	2023	EN PESOS (Costos fijos / 1 - MCU) - ANUAL	169.607.133
Costo variable promedio	14.250	EN PESOS (Costos fijos / 1 - MCU) - MENSUAL	14.133.928
TOTAL COSTOS VARIABLES	14.250		

De acuerdo con el precio de venta promedio unitario (\$46.250), la clínica veterinaria Vet & Pet shop del oriente, en promedio debe vender 327 unidades al mes, lo que da un total de \$14.133.928 pesos mensuales.

Tabla 17 Costos promedio ponderado.

COSTO PROMEDIO PONDERADO DE LOS RECURSOS (WACC)						
	2023	2024	2025	2026	2027	CP
Proveedores	1.520.000	1.797.400	2.130.997	2.605.102	3.349.848	Tasa 0%
Impuesto por pagar	0	546.605	3.311.145	12.360.431	32.714.996	Tasa 0%
Obligaciones financieras corrientes	0	0	0	0	0	Tasa 15%
Obligaciones financieras no corrientes	0	0	0	0	0	Tasa 15%
Patrimonio	31.030.200	46.100.887	80.631.395	138.901.999	230.815.558	Tasa 20%
Total pasivo y patrimonio	32.550.200	48.444.892	86.073.537	153.867.532	266.880.401	
	Participación	Participación				
Proveedores	4,67%	3,71%	2,48%	1,69%	1,26%	
Impuesto por pagar	0,00%	1,13%	3,85%	8,03%	12,26%	
Obligaciones financieras corrientes	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
Obligaciones financieras no corrientes	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
Patrimonio	95,33%	95,16%	93,68%	90,27%	86,49%	
Costo promedio ponderado	19,07%	19,03%	18,74%	18,05%	17,30%	18,44%

Tabla 18 Proyección de indicadores financieros de liquidez.

INDICADORES FINANCIEROS DE LIQUIDEZ Y ACTIVIDAD						
LIQUIDEZ	FORMULA DE CALCULO	2023	2024	2025	2026	2027
RAZON CORRIENTE	$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	14,00	16,50	14,12	9,70	7,17
PRUEBA ACIDA Aplica para empresas con inventarios	$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	14,00	16,50	14,12	9,70	7,17
SOLIDEZ	$\frac{\text{ACTIVO TOTAL}}{\text{PASIVO TOTAL}}$	17,24	17,96	14,65	9,86	7,22
CAPITAL DE TRABAJO	ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CTE	19.758.040	36.322.142	71.383.065	130.184.084	222.628.058

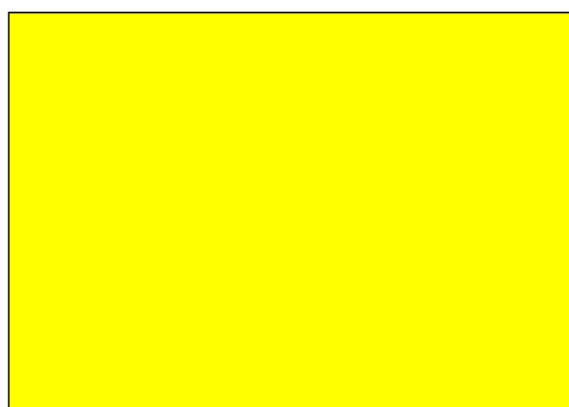
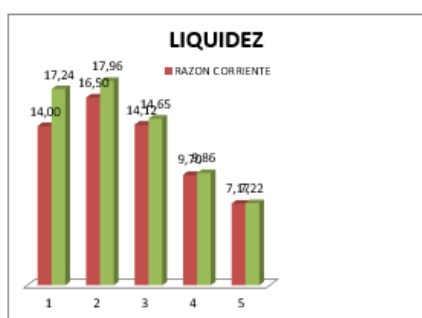
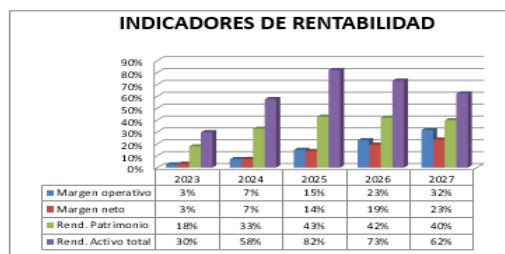


Tabla 19 Proyección de Indicadores de rentabilidad

INDICADORES DE RENTABILIDAD						
INDICADORES DE RENTABILIDAD	FORMULA DE CALCULO	2023	2024	2025	2026	2027
MARGEN BRUTO	$\frac{\text{RESULTADO BRUTO}}{\text{VENTAS}}$	64%	64%	65%	66%	66%
MARGEN OPERACIONAL	$\frac{\text{RESULTADO OPERACIONAL}}{\text{VENTAS}}$	3%	7%	15%	23%	32%
MARGEN NETO DE UTILIDAD	$\frac{\text{RESULTADO DEL EJERCICIO}}{\text{VENTAS}}$	3%	7%	14%	19%	23%
RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO	$\frac{\text{RESULTADO DEL EJERCICIO}}{\text{PATRIMONIO}}$	18%	33%	43%	42%	40%
RENDIMIENTO DEL ACTIVO	$\frac{\text{RESULTADO DEL EJERCICIO}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$	30%	58%	82%	73%	62%



Cuadro 25. Indicadores financieros de endeudamiento.

INDICADORES FINANCIEROS DE ENDEUDAMIENTO						
ENDEUDAMIENTO	FORMULA DE CALCULO	2023	2024	2025	2026	2027
INDICE DE ENDEUDAMIENTO	$\frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$	5,80%	5,57%	6,83%	10,15%	13,84%
ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO	$\frac{\text{PASIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO TOTAL (o Activo Total)}}$	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
PATRIMONIO A PASIVOS	$\frac{\text{PATRIMONIO}}{\text{PASIVO TOTAL}}$	20,41	19,67	14,82	9,28	6,40

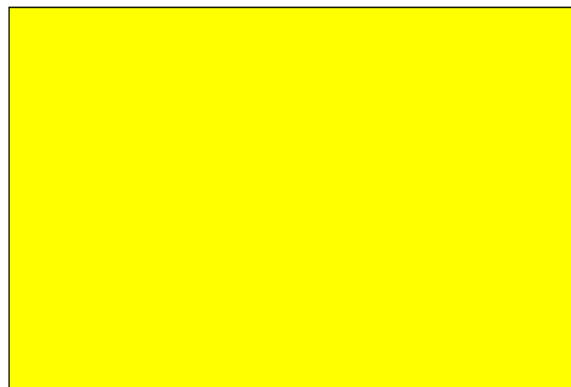
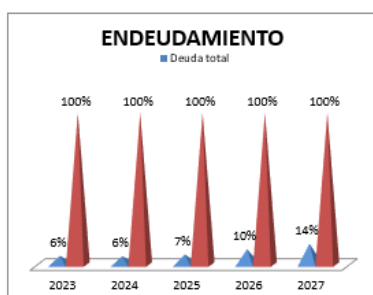
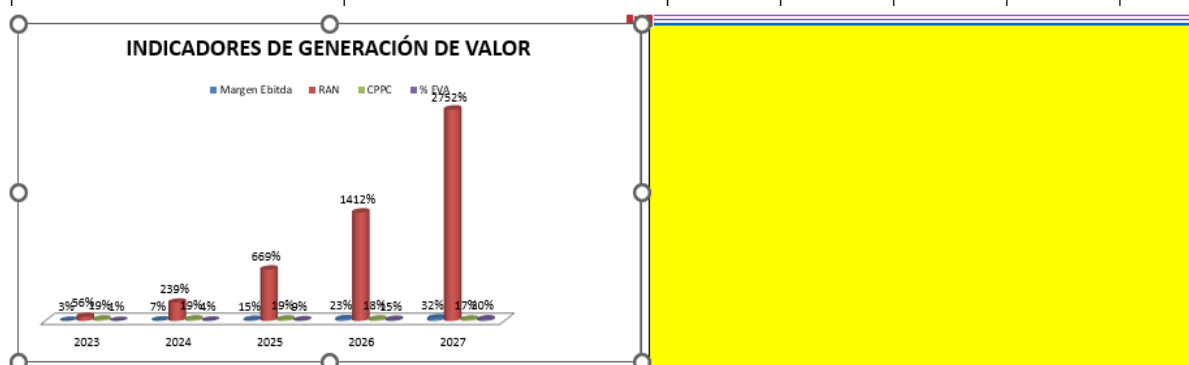


Tabla 20 Indicadores de generación de valor.

INDICADORES DE GENERACIÓN DE VALOR						
INDICADORES DE VALOR	FORMULA DE CALCULO	2023	2024	2025	2026	2027
KTNO	$C \times C + \text{Inventarios} - C \times P$	-1.026.667	-1.214.033	-1.439.358	-1.759.586	-2.262.617
PKT	$KTNO / \text{INGRESOS}$	-0,58%	-0,58%	-0,58%	-0,58%	-0,58%
ROA (RENDIMIENTO ACTIVO)	$\frac{UAI}{\text{ACTIVOS NETOS OPERATIVOS}}$	85,55%	367,19%	1029,82%	2171,61%	4233,67%
ROI (RENDIMIENTO PATRIMONIO)	$\frac{UAI}{\text{PATRIMONIO}}$	17,82%	33,88%	46,93%	50,85%	53,99%
MARGEN EBITDA	$\frac{\text{EBITDA}}{\text{INGRESOS}}$	2,61%	7,01%	14,94%	22,91%	31,61%
PALANCA DE CRECIMIENTO	$\frac{\text{MARGEN EBITDA}}{\text{PKT}}$	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
COSTO PROMEDIO PONDERADO		19,07%	19,03%	18,74%	18,05%	17,30%
RAN	$\frac{UODI}{\text{ACTIVOS OPERACION}}$	55,60%	238,67%	669,38%	1411,55%	2751,88%
EVA	$UODI - \text{ACTIVOS} \times CK$	1.977.978	8.807.608	23.344.436	44.749.941	79.922.590
EVA	$\text{ACTIVOS} \times (\text{RAN} - CK)$	1.977.978	8.807.608	23.344.436	44.749.941	79.922.590
% EVA	$\text{EVA} / \text{VENTAS}$	1,1%	4,19%	9,38%	14,70%	20,42%



Conclusiones

De acuerdo con los análisis y estudios realizados durante la creación de este proyecto, Vet&Pet shop del oriente S.A.S, es una empresa que sin duda puede sobresalir frente a las diferentes competencias, la veterinaria sin duda con su ideología y calidad, puede ser un competidor potencial en la prestación de servicios, y entre en el mercado como uno de los centros veterinarios con los precios más razonables del sector.

Con relación al importante incremento que se ha evidenciado en la tenencia de mascotas en los últimos años, y su aumento en los hogares colombianos, nace la necesidad de brindar de manera accesible, servicios veterinarios en esas zonas urbanas donde la afluencia de personas con mascotas es alta.

Al contar un terreno propio donde se va a establecer el centro veterinario, se ahorró esa primera inversión que sin duda es la más costosas, en el cual disminuyo esa inversión requerida a la hora de iniciar el proyecto de emprendimiento, disminuyendo así el endeudamiento con entidades bancarias.

De acuerdo con la información administrada en el estudio mercadeo y los datos arrojados en el análisis financiero, se puede concluir que el emprendimiento es costoso sin duda y que el primer año van a ver pérdidas, sin embargo, fueron positivos los resultados del análisis lo que determina que el proyecto es viable.

Recomendaciones

Seguir los pasos escritos en el trabajo de grado para alcanzar el éxito y estabilidad del centro veterinario en el comercio.

Referencias

- Alcaldía de Rionegro. (2020). Informe de análisis de datos para la toma de decisiones 2020. Obtenido de <https://rionegro.gov.co>
- Alcaldía de Rionegro. (2020). Resultados de la encuesta de calidad de vida 2020. Obtenido de <https://rionegro.gov.co/es/noticias/la-alcaldia-de-rionegro-presenta-los-resultados-de-la-encuesta-de-calidad-de-vida-2020/>
- Arús. (2022). En cuanto quedo el salario mínimo en Colombia para el 2022. Obtenido de <https://www.arus.com.co/blog/aumento-salario-minimo-2022>
- Ballestas; Laura Nathalia. (2018). Tres billones de pesos, el gasto de las familias en sus mascotas. Obtenido de: <https://www.eltiempo.com/economia/finanzas-personales/dinero-que-invierten-las-familias-colombianas-en-el-cuidado-de-sus-mascotas-228908>.
- Bernal Peña; Alexander. (2022). Proyecciones Pet Industry 2022. Obtenido de <https://petindustry.co/gerencia/proyecciones-pet-industry-2022/>
- Bizlatinhub; (2022). Comenzar un negocio en Colombia: Requisitos legales. Obtenido de: <https://www.bizlatinhub.com/es/requisitos-legales-comenzar-negocio-colombia/>.
- Blueradio. (2021). Salario mínimo 2022 en Colombia quedo en \$1.000.000 + auxilio de transporte. Obtenido de <https://www.bluradio.com/economia/salario-minimo-en-colombia-2022>
- Cámara de comercio de Bogotá. (2019). Constitución de una sociedad de acciones simplificada (SAS). Obtenido de <https://www.ccb.org.co>
- Diario oriente. (2019). El Oriente Antioqueño tiene 582.424 habitantes, según censo del DANE. Obtenido de <https://diarioriente.com/altiplano/el-oriente-antioqueno-tiene-582-424-habitantes-segun-censo-del-dane.html>
- Fenalco. (2021). La pandemia incremento un 15% las mascotas en los hogares antioqueños. Obtenido de <https://www.fenalcoantioquia.com/blog/la-pandemia-incremento-un-15-las-mascotas-en-los-hogares-antioquenos/>

- Forero Luque; Gonzalo. (1985). Historia de la medicina veterinaria en Colombia. Obtenido de <https://agris.fao.org/agris-search/search.do?recordID=CO2021400490>
- González; Ximena. (2021). Mascotas un gasto que se debe tener en cuenta en el presupuesto de los hogares. Obtenido de <https://www.agronegocios.co/mascotas/mascotas-un-gasto-que-se-debe-tener-en-cuenta-en-el-presupuesto-de-los-hogares-3116134#>
- Jiménez Villamil; Luis Carlos. (2019). La institución de la medicina veterinaria en Colombia, una aventura por la innovación y la investigación Apuntes de una vida: Claude Vericel Aimar. Obtenido de <https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=2252&context=ruls>
- Medina; Rosgaby. (2022). Estadísticas de la situación digital de Colombia en el 2021-2022. Obtenido de <https://branch.com.co/marketing-digital/estadisticas-de-la-situacion-digital-de-colombia-en-el-2021-2022/>
- Palacio; Daniel. (2019). El porvenir, epicentro de la transformación de Rionegro. Obtenido de <https://vivirenelpoblado.com/el-porvenir-epicentro-de-la-transformacion-de-rionegro/>
- Portafolio. (2021). El PIB de Colombia no crecería menos de 3,3 % en los próximos 5 años. Obtenido de <https://www.portafolio.co/economia/finanzas/pronosticos-del-fmi-sobre-pib-de-colombia-en-proximos-5-anos-557408>
- Portafolio. (2022). Colombia, uno de los países donde mas utilizan redes sociales. Obtenido de <https://www.portafolio.co/tendencias/colombia-uno-de-los-paises-donde-mas-utilizan-redes-sociales-561100>
- Sanipets. (s.f). Entidades de control. Obtenido de <http://www.sanipets.com/entidades-de-control/>
- Semana. (2021). El FMI mejoro la proyección del PIB de Colombia y ahora espera que crezca 7,6% este año. Obtenido de <https://www.semana.com/economia/macroeconomia/articulo/el-fmi-mejoro-la-proyeccion-del-pib-de-colombia-y-ahora-espera-que-crezca-76-este-ano/202114/>