

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA CLINICA
VETERINARIA EN EL MUNICIPIO DE GIRARDOT**



LYNDA ROCIO MONROY SILVA

OSCAR JULIAN RADA BARRAGAN

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONOMICAS Y
CONTABLES**

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

GIRARDOT CUNDINAMARCA

2019

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA CLINICA
VETERINARIA EN EL MUNICIPIO DE GIRARDOT**

LYNDA ROCIO MONROY SILVA

Código:310215167

OSCAR JULIAN RADA BARRAGAN

Código:310215168

**Trabajo de grado presentado como requisito
PARA OPTAR POR EL TITULO DE ADMINISTRADOR DE EMPRESAS**

ASESOR

Profesor, Mg ARTURO SERRANO MENDOZA

Administrador de Empresas U.J.T.L

**UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONOMICAS Y
CONTABLES**

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

GIRARDOT CUNDINAMARCA

2019

DEDICATORIA

Dedico de manera especial este proyecto a mi mama María Yanet Barragán y a mi papa José William Rada, quienes han sido un pilar fundamental y han contribuido con su dedicación a mi desarrollo personal y profesional.

Oscar Julián Rada Barragán

Dedico este triunfo a mis hijos Julián Santiago Y Andrés Felipe Rodríguez Monroy, a mis padres Trinidad Silva Acuña Y William Darío Monroy y a mi esposo Edgar Lozano Rodríguez, ya que sin su apoyo, amor, entrega y sacrificio hubiera imposible sacar adelante este proyecto de superación.

Lynda Roció Monroy Silva

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos principalmente a Dios, porque sin su presencia y bendiciones en cada proceso, no hubiera sido posible alcanzar este logro. La realización de este proyecto no hubiera sido posible sin el apoyo incondicional de nuestros padres y familiares quienes, con su comprensión hicieron posible este logro en nuestras vidas, siempre confiaron en nuestro potencial, cada día nuestras habilidades y talentos se fueron fortaleciendo al pasar de cada semestre. Los conocimientos adquiridos en cada una de las clases del pregrado, fue la pauta para plasmar nuestra idea de negocio con bases sólidas y reales. Agradecemos a todos los profesores de la Universidad CUNDINAMARCA que estuvieron a lo largo de nuestra carrera, proporcionándonos herramientas para que nuestro desempeño laboral sea más eficiente; a nuestro director de trabajo de grado Especialista, ARTURO SERRANO MENDOZA, quien con sus conocimientos nos encamino para poder lograr este objetivo.

NOTA DE ACEPTACION

JURADO

JURADO

RESUMEN

El presente plan de negocios estudia el proyecto de creación de una clínica veterinaria, así como el diseño de una estrategia de negocios que maximice las posibilidades de un desarrollo sustentable y sostenido del proyecto.

Dicho proyecto nace como iniciativa personal, que pretende aprovechar una tendencia manifiesta de la sociedad en especial la región del alto magdalena, que por su ubicación, clima y espacio permite a más familias tener mascotas de especies animales. Las cuales hacen parte de los hogares colombianos viendo así una fortaleza para emprender una oportunidad de negocio para GIRAVET CLINICA VETERINARIA.

De esta manera y con la referencia bibliográfica y la observación realizada, se pudo concluir que el mercado es amplio y la competencia es mínima para la prestación de servicios de salud veterinarios y que la puesta en marcha del proyecto es importante para llegar con un servicio de calidad dirigido a propietarios de mascotas, donde se trabaje por la salud, protección y recreación de los mismos, brindando, además, conocimientos sobre los derechos legales, que tienen los animales.

INTRODUCCION

Pretendemos poner en marcha este proyecto empresarial, como iniciativa la cual se viene gestando desde tiempo atrás, donde se concreta y plasman todos los lineamientos para crear una, Clínica veterinaria moderna en la ciudad de Girardot, que prestará servicios avanzados de consultas, cirugías para animales domésticos, medicina preventiva y peluquería, a la que se quiere adicionar una sección de tienda de productos para mascotas (alimentos concentrados, accesorios o productos complementarios), con un servicio diferencial consiste en la personalización con los clientes, o dueños de las mascotas, dependiendo del segmento de mascotas el cual se atiende, los dividimos en tipos de animales comunes y exóticos, se dividen según su segmento de edad mayores y cachorros, ubicado en el municipio de Girardot.

Esta clínica prestará el servicio de cirugía, de diagnósticos por imágenes, ecografías, laboratorio paraclínicos y emergencias las 24 horas. Con ello, haremos que nuestro negocio sea apasionante y sostenible, tanto social, medioambiental y económicamente.

¹Los animales son el tercer reino de la naturaleza y al igual que los humanos poseen facultades emocionales y sentimientos, es decir, desarrollan afectividades y una gran sensibilidad, mereciendo respeto y cariño. El hombre debe mitigar su sufrimiento, cuidarlos y protegerlos; ellos pueden ser agresivos, celosos, tristes, inquietos, indiferentes, apáticos, dominantes, orgullosos, independientes, solitarios, posesivos y dependientes, de acuerdo al trato que reciban de sus cuidadores o de algunos aspectos que pueden ser genéticos.

¹ Recuperado de: Estampilla de productos laboratorio natural fresal
<http://www.naturalfreshly.com/?AspxAutoDetectCookieSupport=1>

Las actividades esenciales de la clínica veterinaria, se relacionan con: Consultas con o sin cita previa, cirugías de alto o bajo riesgo, medicina preventiva para cachorros o geriátricos, tramitación de documentación clínica, análisis de paraclínicos urinarios, cultivos y cuadros hemáticos, radiología y diagnóstico por imágenes, peluquería e higiene, venta de productos farmacológicos, complementos y alimentación, inseminación y controles de gestación.

Se dice que en seis de cada 10 hogares en Colombia hay mascotas, En el país existen alrededor de 2.700 establecimientos de comercio dedicados a la venta de productos para mascotas, según evidencia una reciente encuesta auspiciada por Fenalco.

Vemos una buena oportunidad de negocio con la creación de la clínica veterinaria, dada la importancia que tienen las mascotas en los hogares de hoy, nuestra empresa contará con grandes índices de competitividad, que aporte tanto económico, social y ambientalmente a los Girándoteños y a la región en general y en especial a las personas que tengan al cuidado animales domésticos, en los ámbitos de servicio al cliente.

²De hecho, solo en Estados Unidos la población de mascotas, tales como perros y gatos, está por encima de los 143 millones, lo que significa casi que un animal por cada dos personas.

Este país se constituye en el mercado más grande del mundo en productos para mascotas, con ventas que superan los US\$46.000 millones. La comida para perros es la categoría que mayor participación tiene en las ventas de productos, abarcando 45% del mercado en 2017, seguido por artículos para el cuidado (33%) y alimento para gatos (19%).

² Recuperado de: revista dinero. <https://www.dinero.com/economia/articulo/exportaciones-de-alimentos-para-animales-en-colombia-2018/262185>

Las investigaciones internaciones del crecimiento paulatino y cuidado e importancia económica, que determina el concepto de tener una macota en la familia, lo que conlleva a una atención especializada por parte de una clínica con la suficiente capacidad instalada, tecnológica y profesionales capacitados para atender cualquier caso que afecte la calidad de vida de las mascotas.

Cabe resaltar el trabajo que hacen las asociaciones protectoras de animales y medio ambiente en el municipio de Girardot y sus alrededores, en este caso ³ADAG (Asociación defensora de animales y el medio ambiente de Girardot). Actividades de la asociación, Sosténimiento de un albergue para perros y gatos, campañas de esterilización de perros y gatos, atiende y asesora las denuncias por maltrato animal, proporciona hogar de paso para animales desamparados, promoción y aprobación de leyes y decretos de protección animal, educación y sensibilización a la comunidad y da en adopción animales rescatados.

La metodología por la cual se desarrolla el proyecto será cualitativa y cuantitativa, prima la revisión bibliográfica de diferentes fuentes de investigación con el fin de recoger experiencias, se realizará también, encuestas implementando estrategias de marketing diferenciado “pensando en el consumidor”, debemos lograr que el cliente sea el centro de la cultura organizacional de la compañía, en todos los departamentos y todos los puestos, y asegurándose de que cada empleado vea cualquier intercambio con un cliente, como parte de una relación con el cliente, y no como una simple transacción, en la recolección de información, la cual será evaluada.

³ Recuperado de: página oficial ADAG <http://www.adagirardot.com/que-hacemos>

TABLA DE CONTENIDO

1	TITULO	14
2	AREA, LINEA, PROGRAMA Y TEMA DE INVESTIGACION	15
2.1	AREA DE INVESTIGACION	15
2.2	LINEA DE INVESTIGACION	15
2.3	PROGRAMA	15
2.4	TEMA DE INVESTIGACION	15
3	definicion DEL PROBLEMA	16
3.1	FORMULACION DEL PROBLEMA.....	16
4	. OBJETIVOS	17
4.1	OBJETIVO GENERAL.....	17
4.2	OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	17
5	JUSTIFICACION.....	18
6	IMPACTO DEL PROYECTO	20
7	MARCO REFERENCIAL.....	21
7.1	MARCO TEÓRICO.....	21
7.2	MARCO HISTORICO	31
7.3	MARCO CONCEPTUAL	32
7.4	MARCO GEOGRÁFICO.....	34
8	DISEÑO metodológico	36
8.1	Diseño de Investigación	36
8.2	Población y Muestra.....	36
8.3	Instrumento.....	37
8.4	Procedimiento.....	38
9	ESQUEMA TEMÁTICO	39
9.1	ESTUDIO DE MERCADO	39
9.2	FICHA TECNICA PARA LA INVESTIGACION DE MERCADOS.....	40
9.3	ANALISIS DE LA ENCUESTA.....	41
9.4	ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	55

9.5	ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	56
9.6	ANÁLISIS DE OFERTA	58
9.7	ANÁLISIS DEL MERCADO PROVEEDOR	62
9.8	MIX MARKETING	64
10	ESTUDIO TÉCNICO	66
10.1	VIAS DE ACCESO	67
10.2	Selección y descripción de máquinas.....	67
10.3	Descripción de muebles y encerres	69
10.4	Descripción de los insumos:	70
10.5	Proceso productivo	71
10.6	Servicios primarios:	71
10.7	Servicios especializados:	73
10.8	Tareas de especialistas:.....	73
10.9	Peluquería canina.....	75
11	estudio legal y administrativo	76
11.1	MARCO LEGAL DEL PROYECTO.....	76
11.1.1	Ventajas y beneficios:	77
11.1.2	Requisitos:	77
11.1.3	Secretaria de salud	78
11.1.4	Bomberos	78
11.1.5	ICA	78
11.2	NOMBRE.....	79
11.2	LOGO	79
11.3	MISION	79
11.4	VISION	80
11.5	PRINCIPIOS	80
11.6	ORGANIGRAMA.....	81
11.7	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	82
11.8	DEFINICIÓN DE PUESTO DE TRABAJO	82
10.8.1	Médico veterinario y zootecnista.....	82
10.8.2	Administración	83
10.8.3	Secretaria auxiliar contable.....	83

10.8.4	Auxiliar de veterinaria	84
10.8.5	Peluquero	84
10.8.6	Oficios varios	85
11.9	INSTALACIONES	86
12	plan de gestion integral de residuos HOSPITALARIOS PGIRH	87
13	ESTUDIO FINANCIERO	109
13.1	PLAN DE FINANCIACION	110
13.2	AMORTIZACION DE PRESTAMO	111
13.3	NOMINA	112
13.4	INGRESOS OPERACIONALES	113
13.5	VENTAS.....	114
13.6	ESTADO DE RESULTADOS	115
13.7	FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO	116
14	CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	117
15	conclusiones.....	118
16	recomendaciones.....	119
17	Bibliografia	120
18	ANEXOS	122

INDICE DE TABLAS

Tabla 1	POBLACION MUESTRA Y SEGMENTACION	41
Tabla 2	ANALISIS DE LA COMPETENCIA.....	56
Tabla 3	PRECIOS.....	58
Tabla 4	TABLA DE PROVEEDORES	62
Tabla 5	DESCRIPCION DE EQUIPOS Y MAQUINARIA	68
Tabla 6	MUEBLES Y ENCERES	69
Tabla 7	MATERIALES	70
Tabla 8	CLASIFICACION DE RESIDUOS	91
Tabla 9	SEGREGACION DE RESIDUOS	94
Tabla 10	BASE DE INFORMACION	109
Tabla 11	PLAN FINANCIERO.....	110
Tabla 12	AMORTIZACION DEL PRESTAMO	111
Tabla 13	NOMINA GIRAVET	112
Tabla 14	INGRESOS OPERACIONALES.....	113
Tabla 15	VENTAS	114
Tabla 16	ESTADO DE RESULTADOS	115

Tabla 17 FLUJO DE FONDOS DEL PROYECTO.....	116
Tabla 18 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	117

TABLA DE FIGURAS

Figure 1 LOGO GIRAVET	79
Figure 2 ORGANIGRAMA.....	81
Figure 3 PLANO INSTALACIONES	86
Figure 4 GUARDIAN DE RESIDUOS CORTOPUNZANTES	98
Figure 5 TABLA BRIGADA DE EMRGENCIA	105

TABLA DE GARFICOS

Grafico 1 CANTIDAD DE MASCOTAS	41
Grafico 2 TIPO DE MASCOTA	42
Grafico 3 FRECUENCIA DE ASISTENCIA MEDICA.....	43
Grafico 4 QUE SEERVICIOS REQUIERE	44
Grafico 5 VETERINARIO DE CABECERA.....	45
Grafico 6 ACEPTACION DE ATENCION DOMICILIARIA	46
Grafico 7 TRANSPORTE PARA TRASLADP	47
Grafico 8 CUIDADO EN SALUD DE MASCOTAS	48
Grafico 9 QUE VALOR ESTARIA DISPUESTO A PAGAR	49
Grafico 10 RAZONES PARA CUDIR AL VETERINARIO	50
Grafico 11SERVICIO DE GUARDERIA	51
Grafico 12 NUEVOS PROVEEDORES	52
Grafico 13ESTADO LABORAL	53
Grafico 14INGRESOS	53
Grafico 15SEXO	54
Grafico 16 ANTIGUEDAD DE AMSCOTA.....	54
Grafico 17EDAD	55

1 TITULO

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA CLINICA VETERINARIA EN EL MUNICIPIO DE GIRARDOT 2019

2 AREA, LINEA, PROGRAMA Y TEMA DE INVESTIGACION

2.1 AREA DE INVESTIGACION

Gestión de las organizaciones y sociedad

2.2 LINEA DE INVESTIGACION

Desarrollo organizacional

2.3 PROGRAMA

La investigación está contenida dentro del programa Administración de Empresas

2.4 TEMA DE INVESTIGACION

El proyecto consiste en la creación de una CLINICA VETERINARIA, empresa dedicada a la atención medica primaria y de urgencias de mascotas de todo tipo en Girardot, la clínica veterinaria se encargará de atender hospitalización y atención de emergencias desde el nivel I hasta nivel III, se espera que con el transcurrir del tiempo, la evolución del proyecto genere recursos para la construcción de un hospital más amplio y nuevas sedes en los municipios aledaños.

3 DEFINICION DEL PROBLEMA

En la actualidad los animales se han convertido en parte importante de la familia, por esta razón, a la hora de ofrecer diferentes servicios, las grandes industrias dedican gran parte de su tiempo a mejorar la calidad de vida de las mascotas, la infraestructura, los materiales y recursos utilizados en el área de la salud se ha hecho necesaria, por ello la importancia de crear una clínica veterinaria, que brinde a los usuarios garantías para la atención teniendo como finalidad la calidad de vida a través de protocolos de servicio que se ofrecerán y de esta manera se pueden establecer parámetros o indicadores que puedan reflejar el estado real del sistema hospitalario.

⁴El proceso de búsqueda de oportunidades de inversión se ve facilitado cuando es posible identificar las fortalezas específicas propias: ventajas diferenciadoras del producto, de los recursos y de las disponibilidades de insumos; cobertura diferenciada del mercado; organización de ventas o distribución más sólida; ventajas geográficas; desarrollo de aplicaciones innovadoras; capacidad para detectar anticipadamente cambios en el entorno, en los estilos de vida y en las necesidades de los consumidores; problemas en la competencia por calidad del producto, escasez de recursos, limitaciones de producción, insatisfacción del cliente, etcétera(Chain, Proyectos de inversión, Formulación y evaluación , 2011)

3.1 FORMULACION DEL PROBLEMA

Girardot, es una ciudad donde su desarrollo está en continuo crecimiento, reflejándose en sus aspectos económico, comercial, social entre otros, requiere estudios permanentes sobre oferta de servicios para satisfacer necesidades que pueden ser materia de estudio y por ello nace el interrogante ¿La ciudad de Girardot

⁴ Recuperado de: Libro guía clase formulación de proyectos (Chain, Proyectos de inversión, Formulación y evaluación , 2011)

necesita una clínica veterinaria especializada que brinde servicios de calidad a los habitantes de la ciudad que tengan mascotas de todas las especies?

4 . OBJETIVOS

4.1 OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un estudio de factibilidad, para la creación de una clínica veterinaria especializada en animales domésticos, para aprovechar el incremento poblacional de mascotas en Girardot.

4.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Elaborar un estudio de mercados, que nos permita conocer e identificar el potencial determinante de los servicios veterinarios en la región.
- Efectuar el estudio técnico que nos permita conocer la maquinaria, equipo, instalaciones etc. necesario para el correcto funcionamiento en la prestación del servicio.
- Establecer el estudio organizacional y legal de la empresa, mediante la cual se relacione el personal requerido y su cualificación, la estructura y la escala salarial.
- Elaborar un estudio financiero para describir la inversión, las fuentes de financiamiento, los flujos de efectivo y la aplicación de los diferentes indicadores financieros que me indiquen si el proyecto es viable.
- Conocer todo los requerimientos y exigencias sanitarias y ambientales que se requieran para el proyecto.

5 JUSTIFICACION

El presente estudio sustenta la idea del trabajo productivo, de la creación de una clínica veterinaria en el municipio de Girardot, así como el diseño de estrategias de negocio que maximice las utilidades, para un ciclo de vida razonable y sostenible de una idea de negocio innovadora que garantice y permita el crecimiento económico de la región.

El porqué de crear de una clínica veterinaria en Girardot, nace de la necesidad para las personas de brindar un alto nivel de calidad de vida para las mascotas comunes o exóticas y se basa en la innovación, creatividad y enfoque de marketing estructurado en relaciones sólidas con los clientes, de esta misma manera sentimos que el sector agropecuario esta evolucionado constantemente, logrando una mayor responsabilidad ciudadana en cuanto se refiere al cuidado de las mascotas, tema que se ha convertido en una necesidad diaria pues estos se han llegado a ser un miembro más de la familia.

Con el fin de aprovechar los cambios socio-culturales que expresan las personas con respecto al trato, manutención y apego hacia sus mascotas, tal y como lo indican los estudios “el comportamiento de compra del cliente se ve afectado por factores culturales, sociales y personales, los factores culturales son los que ejercen mayor influencia; se crean nuevas ideas innovadoras que, en el proceso de búsqueda de soluciones, llegan a lograr tener casos de éxito empresarial.

⁵De acuerdo con Rafael España, director de la oficina de Asuntos Económicos de Fenalco, el sector de mascotas en Colombia ha tenido un “crecimiento exponencial en los últimos años. Por ejemplo, nuestras estadísticas muestran que en el año 2.000 el mercado de alimentos de esta industria equivalía a US\$60 millones. En 2018, ese mercado se ha multiplicado por 5 al pasar a los US\$300 millones en el país”; Además, en un estudio de Kantar Worldpanel, se determinó que en el país

⁵ Recuperado de: Gerente.com <http://gerente.com/co/mercado-mascotas-colombia-crecera-2019/>

3,5 millones de hogares tienen animales de compañía, de los cuales el 67% son perros, 18% gatos y 16% tiene ambos. Esto muestra cómo las necesidades del consumidor están cambiando.

Con lo anterior se puede evidenciar que la creación de una clínica veterinaria, que cuente con altos índices de calidad y atención especializada para los animales de compañía, en todos los niveles clínicos, será de gran ayuda para la región, puesto que brindara un crecimiento económico y cultural, tratando de solucionar la necesidad que implica atender sus mascotas dando un valor agregado, el cual es ofrecer tranquilidad a los clientes teniendo como clave el valor sentimental, que las personas desarrollan por sus mascotas.

Colombia es un país diverso en fauna y flora, de variedad en culturas, comportamiento socio-económico estable, segmentado en pequeños grupos, los cuales tienen la misma necesidad, el mismo servicio de formas diferentes, nosotros buscamos entender esta variabilidad; La creación de la clínica veterinaria, la cual espera prestar servicios básicos y especializados para el cuidado de animales domésticos, (consultas general y especializadas, cirugías, radiología, laboratorios, ecografía y estética canina como: cortes de pelo, baño, peinado, cepillado, corte de uñas,) y que puede incluir también una sección de tienda de productos para mascotas (productos de alimentación). De esta manera suplir desde las necesidades mínimas hasta las complejas.

Para que Girardot sea un municipio reconocido en tendencias especializadas en atención de mascotas, y proporcionado ideas para cubrir las necesidades insatisfechas de los clientes, beneficiando las familias Girardoteñas, las cuales requieren de nuestros servicios y a la vez se genera empleo en el municipio, en lo concerniente al cuidado de las mascotas con estilos innovadores que es el objetivo central de la creación de esta empresa.

Con base en la problemática y la justificación descrita, es importante la realización del presente estudio, pues permitirá la creación de empresas que generan frutos económicos a la región, permitiendo aumentar la inversión y el crecimiento en el desarrollo progresivo, no solo de la ciudad de Girardot sino también de los municipios aledaños.

6 IMPACTO DEL PROYECTO

SOCIAL

El principal propósito de la Clínica Veterinaria GIRAVET es generar conciencia en la comunidad sobre las responsabilidades que se adquiere al tener una mascota, lo cual se realizara mediante educación al cliente por medio de diferentes proyectos y estrategias de distribución, promociones y comunicación; La Clínica Veterinaria GIRAVET buscara impactar el sector del Alto Magdalena en aspectos fundamentales que son: Manejo adecuado de heces, control sanitario con el plan de vacunación, Control de natalidad, incentivar para chequeo periódico de la mascota.

Empresarial

GIRAVET como organización busca establecer parámetros de liderazgo en clínica moderna en Girardot, creciendo como empresa solidad auto sostenible, con posibles alianzas estratégicas con otras clínicas y asociaciones protectoras de animales y el medio ambiente, con el fin de obtener beneficios mutuos, haciendo de la empresa una necesidad para los clientes.

Académico

En aspectos educativos se busca para este proyecto, trabajar aspectos internos y externos en la organización de la empresa, internamente se propone formar un equipo de talento humano profesional, motivando a realizar sus labores a la

perfección, donde abra fe y ética al momento de que los clientes entreguen sus mascotas para ser debidamente revisados.

En cuanto a lo externo, concientizar a las personas de lo importante que es cuidar a los animales, pues ellos no tienen como defenderse, trabajando de la mano de personas animalistas o protectores de mascotas de la ciudad de Girardot,

De este modo este trabajo podrá ser objeto de estudio para otros estudiantes de la misma universidad, o estudiantes que lo requieran.

7 MARCO REFERENCIAL

7.1 MARCO TEÓRICO

De las principales teorías que enmarcan el siguiente estudio, está la creación de empresa lo cual tiene como referente una serie de conceptos los cuales deben guiar al emprendedor en su etapa inicial. Así mismo es importante conocer como primera medida que es un plan de negocio.

La persona que tiene la visión de crear empresa sabe que debe tener una guía clara, donde explique de una manera ordenada todo su proceso el cual espera llevar a la realidad, es por esto que el plan de negocio según Pallares, lo definen como:

Un documento donde el emprendedor detalla información relacionada con su idea de crear una empresa. Este documento puede adoptar distintas formas. Los hay extensos y detallados. Los hay concisos y breves. No existe un modelo concreto de plan de empresa. Cada emprendedor debe crear su propio plan, no solo en el sentido de poner por escrito sus propias ideas, sino incluso en decidir qué forma va a tener⁶.

⁶ Pallares, Romero y Herrera "hacer empresa un reto" 2005 Bogotá Nueva empresa pág. 143

Es por esto que el emprendedor debe concretar sus ideas y la forma de llegar a ellas ya que un “plan de negocios puede servirle como guía u orientación en el desarrollo de su empresa o como un instrumento para conseguir financiamiento⁷, esto hace necesario su elaboración y concreta una visión clara dentro de la factibilidad de la idea.

Antes de hablar de crear empresa se tiene que resaltar la persona que hace empresa, este es el emprendedor, el cual es el que “posee esa capacidad de ver oportunidades que mejoren la calidad de vida y generan valor para el conjunto de la sociedad, es decir, es capaz de transformar las actividades en cuestión, a un coste menor, que el valor que generan”⁸, es decir el emprendedor hace empresa, con miras al desarrollo de toda una sociedad.

Según Gámez en el marco empresarial el emprendedor se entiende como: Aquella persona que organiza y gestiona cualquier empresa, especialmente un negocio, con iniciativa y riesgo; un emprendedor que crea empresa tiene visión de negocio, compromiso, motivación y pasión para orientar a un grupo de personas, empleados y convencer a inversionistas, proveedores y clientes. Es el emprendedor empresarial aquel que asume la creación de empresas, aprovecha un hueco en un mercado, usa los resultados de una investigación, utiliza los avances de la investigación y el desarrollo (I + D) como ventaja competitiva y tiene capacidad de acción⁹.

Es por eso que el emprendedor es generador de ideas, el cual no solo las escribe en el papel, sino que va más allá de su aplicación, donde es “apasionado, tiene fuerte motivación, se orienta al logro de resultados, corre riesgos, le gusta la

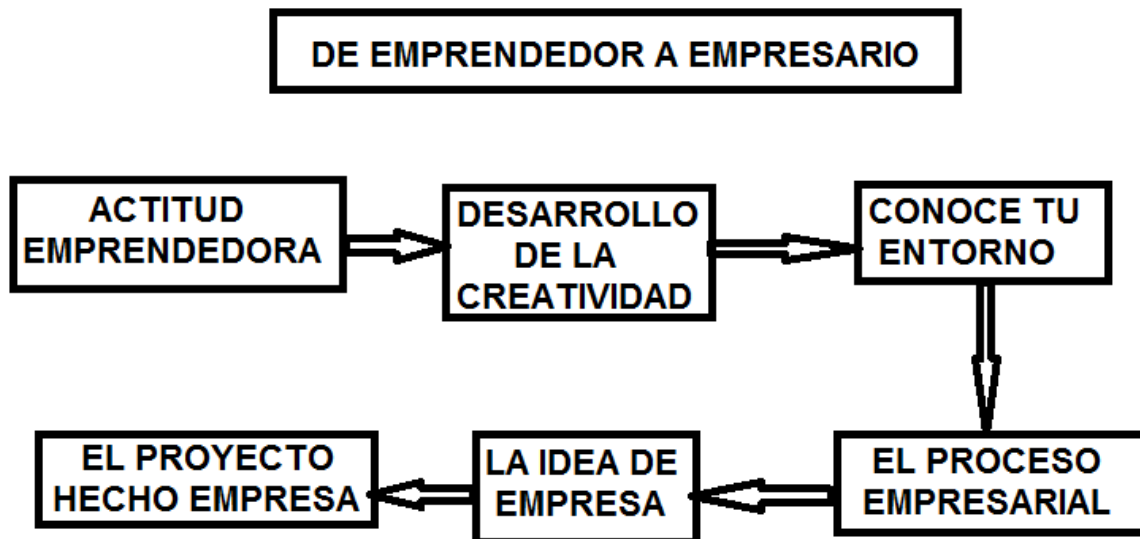
⁷ Pallares, Romero y Herrera “hacer empresa un reto” 2005 Bogotá Nueva empresa pág. 144

⁸ Mateo R, y Sagarra “Creación de empresas Teoría y Práctica” 2004, Mc Graw Hill pág. 3

⁹ Gámez, “El emprendedor Hacia una Caracterización en Colombia” 2008, Management pág. 19

competencia, le gusta asumir responsabilidades, es agresivo, no se conforma, y tiene influencia de su familia y entorno”¹⁰, esto hace que un mercado crezca en el ámbito laboral. A continuación, se presenta la metodología de emprender a empresario:

Ilustración 1 DESARROLLO EMPRESARIAL



Fuente: Guía metodológica para la idea y el proyecto de empresa

Después de conocer un plan de negocio, sus implicaciones dentro del desarrollo de ideas empresariales y saber con claridad quien hace empresa.

Conociéndose lo anteriormente mencionado, se hace necesario emprender nuevas formas de crear empresa como oportunidad laboral y de crecimiento a nivel de empleo en el país. “Para que una economía prospere correctamente, cualquier agente económico desea que la misma sea capaz de crear y distribuir riqueza, lo que conlleva al mismo tiempo, nuevos empleos y nuevas rentas”¹¹

¹⁰ Gámez, “El emprendedor Hacia una Caracterización en Colombia” 2008, Management pág. 20,21

La creación de empresa es la opción más rentable tanto para el empresario como para el estudiante de administración de empresas.

Según ¹²Sanchis J y Ramón, la creación de empresa se ha convertido en un campo de estudio destacado. Desde los consultores hasta las asociaciones empresariales muestran una preocupación especial por la (creación de empresa), que se traduce en la realización de numerosos cursos, seminarios, charlas, etc., sobre cómo elaborar un proyecto empresarial. La propia universidad muestra también un gran interés por el tema, tanto por parte de los estudiantes, que a través de sus organizaciones desarrollan diferentes cursos sobre proyectos empresariales.

Con la exposición de estos argumentos, se puede afirmar que crear empresa, es verdaderamente una opción tanto para estudiantes, docentes y empresarios, con visión de un mejoramiento continuo de todo un país.

Se conoce que para crear empresa en este país se debe hacer una serie de pasos, para su constitución bajo los márgenes de la ley y que ésta se encuentra regida bajo diversos fenómenos en su desarrollo por consiguiente existen “cuatro clases de fenómenos empresariales; esto es, los técnico - económicos, los financieros, los socio-políticos y los jurídico - contractuales”¹³, estos diversos factores influyen en las empresas en diversos espacios de tiempo y dependiendo de qué empresa se trate, asimismo estará influida por algunos de los fenómenos anteriormente mencionados.

Después de conocer sustentos basados en la creación de empresa es indispensable conocer que la empresa es definida en conceptos macroeconómicos como “un agente fundamental en el desarrollo de todo sistema económico,

¹² Sanchis, J, y Ramón, “Creación y Dirección de PYMES” 2007 Ediciones Díaz de santos.

¹³ Sanchis, J y Ramón, “Creación y Dirección de PYMES” 2007 Ediciones Díaz de Santos, pág. 22

desempeñando una serie de funciones sociales y económicas que contribuyen al crecimiento de dicho sistema”¹⁴ como se ha argumentado anteriormente.

Diversos autores afirman que el funcionamiento de una empresa se realiza de una forma cerrada y dado esto, el sistema económico de un país se compone de tres agentes los cuales son:

- ❖ La empresa
- ❖ El estado
- ❖ Las economías domésticas.

Para la ciudad de Girardot su economía se basa en el comercio y el turismo. En la actualidad, Girardot cuenta con 3474 empresas registradas ante la cámara de comercio, las cuales generan empleo y la creación de nuevas oportunidades de negocio será de gran impacto en la economía, puesto que generarán empleos y mejorarán la calidad de vida y de adquisición de los habitantes.

En la actualidad Girardot cuenta con una población de 106.283 habitantes, de los cuales aproximadamente el 50%, tienen mascotas, convirtiéndose en un importante renglón económico por la cantidad de animales que requieren del servicio médico veterinario y complementarios.

¹⁵(Chain & Reinaldo Sapag Chain, 2008) Existen cambios socioculturales que traen como consecuencia que los hábitos o costumbres de los consumidores tiendan a modificarse con el paso del tiempo, por lo que los gustos y preferencias generan demandas por nuevos productos o simplemente el abandono de otros que normalmente se consumían. En toda empresa en funcionamiento los cambios que puedan producirse afectarán, de una manera u otra, los flujos futuros, por lo que la

¹⁴ Sanchis, J y Ramón, “Creación y Dirección de PYMES” 2007 Ediciones Díaz de Santos pág. 23

¹⁵ Recuperado de: Libro Preparación y evaluación de proyectos quinta edición, clase formulación de proyectos (Chain & Reinaldo Sapag Chain, 2008)

aplicación de las técnicas de evaluación y preparación de proyectos adquiere una gran importancia para el análisis de los cambios que necesariamente todo proyecto conlleva.

Es importante resaltar las experiencias de algunos autores, en este caso citamos a Chain y Reinaldo, permitiéndonos tener una perspectiva más amplia de lo que conlleva, la investigación del mercado, enfatizando en los cambios de hábitos que experimentan los clientes potenciales, en nuestro caso las familias que cuentan con animales de compañía.

¹⁶Según cifras de la consultora Raddar, existe una población de al menos cinco millones de mascotas en el país y al menos 30% de los hogares tienen una. La Federación Nacional de Comerciantes (Fenalco) habla de 43% y en todo caso resultan ser cifras reveladoras sobre el crecimiento del negocio.

El promedio mensual de gasto en concentrado asciende a \$177.000. Además, la categoría de alimentos para mascotas viene creciendo 5% en volumen y la facturación promedio crece en 13%, de acuerdo con esta compañía. Y, para ser más concretos, estos productos tienen un peso de 3% en la canasta familiar.

“En lo que va del año, 97.000 hogares nuevos tienen mascota y esto se va incrementando porque los hogares tienden a tener menos hijos y están volteando su gasto a tener mascota”, afirma Miguel de la Torre, director de nuevos negocios de Kantar World Panel.

Estas cifras contrastan con un menor interés por tener familias grandes, como en los viejos tiempos. La agitada vida diaria, los compromisos profesionales y las dificultades de traer al mundo a un hijo en entornos más complejos están llevando a que las familias aplacen o decidan no multiplicarse: de hecho, los hogares unipersonales representaban 11% en el censo poblacional de 2005 y hoy se ubican

¹⁶ Recuperado de: <https://www.dinero.com/edicion-impres/negocios/articulo/mascotas-en-los-hogares-de-colombia-en-2018/264423>

en 18%, de acuerdo con el último reporte del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane).

¹⁷El negocio de los animales de compañía crece en la Unión Europea. En 2017 el sector del cuidado de mascotas, facturó 36.500 millones de euros, un 2,8% más. El mercado español, que ocupa la quinta posición europea, alcanzó los 1.300 millones de euros. La alimentación y los servicios veterinarios representan el 80% del gasto, mientras que el segmento de las incineraciones es uno de los que más crece y se ha multiplicado por cinco.

Las mascotas son un lujo, y como tal inciden en el gasto familiar. Según la Federación Europea de la Industria de Alimentación para Mascotas (Fediaf) en Europa el gasto medio mensual por hogar en perros y gatos es de 217 euros. El Ministerio de Agricultura cifra el gasto medio mensual en España en 130 euros para perros y 91 euros para gatos.

La salud es el otro gran negocio del sector de las mascotas y aumenta año tras año sus beneficios. Ha aumentado la gama de servicios, que incluyen desde la medicina alternativa (acupuntura) hasta la odontología con endodoncia y ortodoncia incluida.

La creación de una clínica veterinaria generar por lo menos unos 10 empleos directos y otros 15 indirectos pues la prestación del servicio requiere de personal: técnicos, tecnólogos o profesionales de la región.

Teoría financiera de la empresa. Proporciona las herramientas tendientes a interpretar los hechos que ocurren en el mundo financiero y su incidencia en la empresa, como así también reconocer situaciones que antes eran irrelevantes y pueden traer aparejado consecuencias graves, en una época de cambios constantes en el mundo.

¹⁷ Recuperado de: <http://www.expansion.com/directivos/estilo-vida/2018/10/06/5bb7603522601de9538b45ef.html>

Teoría del valor. ¹⁸ Para Marx y otros autores que le anteceden como Smith y Ricardo, el trabajo es el único que produce el valor. La teoría del valor está compuesta por principios que describen las relaciones que se presentan en un sistema económico y que se manifiestan exclusivamente en magnitudes, es decir, que se pueden expresar de manera cuantitativa. Así, con la condición de la existencia de un conjunto de individuos en relación con una lista de bienes dados a priori, la teoría del valor busca asociar valores o precios a estos bienes conocidos. Para La creación de la fábrica de estribos para la construcción de edificaciones y obras civiles la teoría del valor resulta muy importante y aplicativa, sin embargo, la teoría económica y administrativa también sirve de base para el desarrollo del proyecto.

Decisiones de inversión. Implican planificar el destino de los ingresos netos de la empresa flujos netos de fondos a fin de generar utilidades futuras.¹⁹

Decisiones de financiación. Persiguen encontrar la forma menos onerosa de obtener el dinero necesario, tanto para iniciar un proyecto de inversión, como para afrontar una dificultad coyuntural.

Decisiones de distribución de utilidades. Tienden a repartir los beneficios en una proporción tal que origine un beneficio importante para los propietarios de la empresa, y a la vez, la valoración de la misma. Una combinación óptima de las tres decisiones genera el mayor valor de la empresa para sus dueños.

Estudio de Factibilidad

Antes de emprender una inversión es necesario analizar los objetivos de la organización para determinar la aplicabilidad de un proyecto que permita el alcance de las metas, ²⁰es por ello que este estudio permite la preparación, evaluación y

¹⁸ Benetti, Carlo. "El problema de la tradición clásica y marxista" en: lecturas Económica N.34 enero-julio 1999 pag 5

¹⁹ Valentín Azofra, Ana. Nociones de economía y empresa. David de Matías Batalla. 2013 p7

²⁰ Sapag, N. (2011), Proyecto de inversión, Formulación y evaluación México: Pretice Hall Hispanoamericana, S.A

utilización de diversas herramientas que ayuden a determinar la infraestructura tecnológica y la capacidad técnica que implica la implantación de dicho proyecto.

Para realizar esta búsqueda es necesario tomar en cuenta los recursos que disponen la organización o aquellos materiales como muebles y equipos que la empresa puede proporcionar. ²¹“Se entiende por Factibilidad las posibilidades que tiene de lograrse un determinado proyecto”. El estudio de factibilidad o viabilidad, es el análisis que realiza una empresa para contestar a la interrogante de si es o no conveniente realizar la determinada inversión y cuáles serán las estrategias que se deben desarrollar para que sea exitoso.

Clasificación de los estudios de Factibilidad (Viabilidad)

Para el estudio de la factibilidad de un proyecto, se debe considerar realizar un estudio de viabilidad, el cual determinará si es viable su constitución o no. En este estudio estará involucrada la valoración técnica considerando los recursos que permitan el desarrollo operativo, la valoración legal, la económica, la de gestión, la política que se ven afectados por la situación en general.

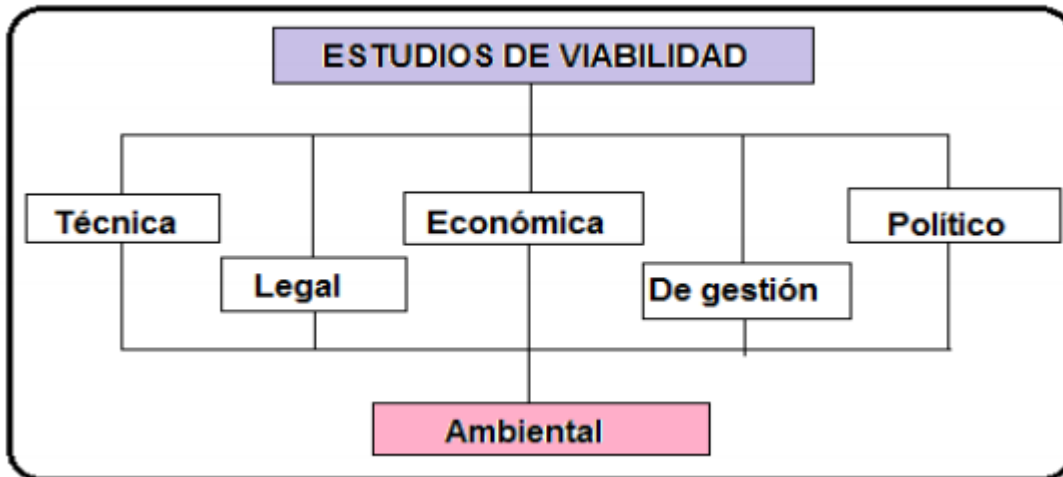
Para la aprobación de cualquier proyecto, se requiere un estudio mínimo de tres viabilidades que condicionarán el éxito o fracaso de una inversión: la viabilidad técnica, la legal y la económica. Otras viabilidades que generalmente no se incluyen en un proyecto, son la de gestión y política²².

La viabilidad técnica busca determinar si es posible, física o materialmente, hacer un proyecto, generalmente es realizada por los expertos propios del área en la que se sitúa el proyecto.²³ El estudio de esta viabilidad puede llegar a evaluar la capacidad técnica y el nivel de motivación del personal de que la empresa está funcionando.

²¹ Ramírez, E & Cajigas, M (2004). Proyecto de Inversión Competitivos.

²² Besley, S. (2008) Fundamentos de Administración Financiera Florida: Cengage Learning.

²³ Sapag, N (2011) Proyecto de inversión, Formulación y evaluación



Fuente: (Sapag, 2011, p.27)

PLAN DE MARKETING

²⁴ Según Kotler & Armstrong Señalan que todo mercadólogo en la elaboración de todo proyecto, necesitará un buen plan de marketing con el cual se busca dar un excelente enfoque y dirección a la marca, producto o empresa que se desea. El mismo debe contar con un plan detallado, cualquier negocio estará mejor preparado para lanzar un producto nuevo o vender sus productos existentes.

El plan de marketing a diferencia del plan de negocios, sirve para documentar la forma en que se alcanzarán los objetivos de la organización mediante estrategias y tácticas de marketing específicas, partiendo del cliente. También está vinculado con los planes de otros departamentos dentro de la organización los cuales deben estar alineados para buscar llegar a más clientes.

²⁴ Kotler, P, & Armstrong G (2012) Marketing. México: Pearson Educación.

7.2 MARCO HISTORICO

Desde edades muy antiguas, como la edad de piedra (13.000 A.C), existen evidencia de la domesticación de animales y el estrecho lazo que tienen las personas con animales de compañía, donde tenemos procesos de producción, de animales grandes, pequeños y exóticos, características de los 4 tipos de animales.

Para el año 2007, la población de animales domésticos superaba, los 1.460.000 individuos, de los cuales 882.441 son caninos, es decir, un promedio de un perro por cada 4 personas, de la población total de animales en Colombia, el 60% de ellos asiste al médico veterinario al menos una vez al año. Y el 40% restante asiste con una constancia de 2 a 6 veces al año ya sea por controles, urgencias y vacunación, lo cual indica que el 100% de los animales asisten en alguna ocasión al veterinario para un chequeo periódico²⁵.

Con lo anterior, se ha podido apreciar en el mercado nacional la atención veterinaria como a la venta de accesorios y animales, se encuentra en plena etapa de crecimiento y permite crecimiento económico en el país.

La motivación para la domesticación de animales no es exacta, pero se cree que comenzó cuando el ser humano se dio cuenta de que necesitaba establecer lazos con la naturaleza para su supervivencia y desarrollo. Se estima que los perros, una de las primeras especies animales domesticadas, han sido criados como animales de compañía por alrededor de 10.000 años, mientras que alrededor del año 3500 a. C. comenzó la domesticación de gatos en Egipto²⁶.

²⁵Recuperado de: Asociación Defensora De Animales Y Del Ambiente Ada [Www.Adacolombia. Org](http://www.Adacolombia.Org)

²⁶ Recuperado de: <https://infoguia.com/infotip.asp?t=las-mascotas-en-la-historia-del-hombre-y-su-origen&a=728>

7.3 MARCO CONCEPTUAL

Animales destinados a la producción

Nos referimos a los animales de tipo industrial, donde se crían en masa, entre ellos nos referimos principalmente a la industria de pollo, ovinos, bovinos, y porcinos.

Apuntamos al asesoramiento de los protocolos de bioseguridad para este tipo de empresas de la región, asegurando la calidad de producción y detección temprana de plagas y enfermedades de efecto contagiosas o hereditarias que puedan afectar la salud de los animales como la rentabilidad de las empresas.

²⁷Según el ICA, la población bovina en el país en 2017 es de 23.5 millones de cabezas, distribuidas en 514 mil 794 predios.

Los departamentos con mayor hato bovino son: Antioquia (11,75 %), Córdoba (8,74 %), Casanare (7,93 %), Meta (7,38 %), Caquetá (6,33 %), Santander (6,14 %) Cesar (5,56 %), Magdalena (5,13 %) y Cundinamarca (4,88 %). Estos 8 departamentos agrupan el 63,84 % de la población total nacional.

En 2016 el inventario bovino sumaba 22 millones 689 mil 420 animales, distribuidos en 494 mil 402 predios. Lo anterior indica que el hato bovino colombiano aumentó en 785 mil 602 animales, es decir, 3,5 %.

²⁷ Recuperado de: <http://www.contextoganadero.com/economia/conozca-el-censo-pecuario-nacional-del-ica-2017>

Animales grandes

Esta determinado al control de enfermedades y plagas en mamíferos de gran tamaño, como equinos, bovinos y caprinos. La orientación casi exclusiva de estos animales a la producción esta clasificación casi únicamente a los equinos.

En este ámbito se incluyen asesorías médicas realizadas por veterinarios de forma esporádica como también el trabajo clínico en establecimientos de dedicación exclusiva a esta clasificación.

²⁸Respecto a los equinos, Colombia cuenta con reconocimiento internacional por sus especies caballar, mular y asnal, de exposición, deporte y trabajo, equino de paso fino, trote, trocha o galope, ejemplar de coleo, carreras o tiro y mular y asnal de labor, con una población de 1.4 millones, asentadas principalmente en los departamentos de Antioquia (11,42 %), Tolima (8,19 %), Cundinamarca (7,53 %), Córdoba (7,50 %), Casanare (6,85 %) y Cauca (5,70 %). En estas regiones en donde se concentra el 47,19 % del censo equino nacional.

Animales pequeños

Comprende el control de enfermedades, plagas y otros tipos de servicios clínicos en caninos y felinos.

La constante caída de la tasa de natalidad de la mujer colombiana, sugiere que el mercado debería seguir creciendo en número, cantidad de consultas veterinarias requeridas y lujo demandado por parte de los clientes.

²⁸ Recuperado de: <http://www.contextoganadero.com/economia/conozca-el-censo-pecuario-nacional-del-ica-2017>

Animales exóticos

Son aquellos animales de compañía no incluidos en la clasificación anterior, como reptiles, roedores, cerdos y aves, además de animales silvestres como ciervos, camélidos y grandes felinos, entre muchos otros.

Los servicios que se ofrecen, en el caso de los animales de compañía no difieren de los abarcados en la clasificación anterior, pudiendo ofrecerse en muchos casos atención para ambas clasificaciones por una misma empresa.

7.4 MARCO GEOGRÁFICO

Girardot es un municipio del departamento de Cundinamarca (Colombia) ubicado en la Provincia del Alto Magdalena, de la cual es capital. Limita al norte con los municipios de Nariño y Tocaima, al sur con el municipio de Flandes y el Río Magdalena, al oeste con el municipio de Nariño, el Río Magdalena y el municipio de Coello y al este con el municipio de Ricaurte y el Río Bogotá. Está ubicado a 134 km al suroeste de Bogotá. La temperatura media anual es de 27.8 °C.

Girardot es una de las ciudades más importantes de Cundinamarca por su población, centros de educación superior, economía y extensión urbana. También es una de las ciudades con más afluencia de turistas y población flotante del país. Girardot conforma una conurbación junto con los municipios de Flandes y Ricaurte, que suman una población de 144.248 habitantes.²⁹

La universidad de Cundinamarca cuenta con una gran extensión y oportunidades en varios municipios de Cundinamarca; su sede principal Fusagasugá, En la Ciudad Jardín de Colombia tuvo su origen el Instituto Técnico Universitario de

²⁹Ubicación geográfica Girardot Cundinamarca: <https://es.wikipedia.org/wiki/Girardot>

Cundinamarca. El primero de agosto de 1970 se iniciaron las labores académicas en Fusagasugá con los programas de Tecnología Agropecuaria, Tecnología Administrativa y Secretariado Ejecutivo. Actualmente, la Sede cuenta con una oferta académica de diez programas de pregrado, cinco especializaciones y dos maestrías presenciales. En 2016, se abrió el primer posgrado virtual de la institución, que puede ser cursado desde cualquier lugar del mundo. Ubicada en la Diagonal 18 No.20-29³⁰

La Universidad de Cundinamarca, cuenta con 2 seccionales

Seccional Girardot En 1972, la ordenanza 014 crea en Girardot, "Ciudad de las Acacias", la primera Seccional del ITUC (hoy U Cundinamarca). Actualmente, nuestra institución se ha consolidado como una de las mejores en el área de la Enfermería en el país, así como ha contribuido al desarrollo turístico de la región a través de programas académicos referentes a este campo. La Seccional Girardot, además, le apuesta a ser una sede sostenible ambientalmente, en la que se ofertan cinco programas de pregrado y dos especializaciones presenciales ubicada en la carrera 19 No. 24-209 barrio Gaitán

GIRARDOT

Girardot es una ciudad perteneciente al departamento de Cundinamarca, ubicado en la provincia del alto magdalena. Situada en el centro del país aproximadamente a 120 KM de Bogotá capital colombiana fundada en 1840 por terrenos donados gracias a Ramón Bueno y José Triana y recibe su nombre en honor al general Atanasio Girardot. Una pequeña ciudad en la cual su desarrollo principal se generó en medio de la plaza de mercado ubicada en el centro de la ciudad en donde llegaban cada día cientos de personas y comerciantes a intercambiar los productos cultivados en fincas cercanas a la región.

Otro factor importante en la región es su río Magdalena ya que gracias a la excelente ubicación de su puerto pasaban todas las mercancías que salían de las fincas que

³⁰ Ubicación Universidad de Cundinamarca: <https://www.ucundinamarca.edu.co/index.php/sedes/>

trabajaban la tierra como su principal fuente de ingresos y que llegó a convertirse en el puerto con mayor reconocimiento de nuestro país.

Aunque hoy en día sus principales actividades económicas se basan en el turismo y el comercio tanto formal e informal, Girardot ha venido creciendo y expandiéndose de manera prospera gracias a la llegada de nuevas empresas como supermercados de cadena, hoteles, centros vacacionales, hospitales, clínicas y centros recreativos³¹.

8 DISEÑO METODOLOGICO

Este es un estudio de tipo cuantitativo, desarrollado en el marco del paradigma empírico analítico, lo que permite plantear el tema de investigación de manera, concreta y objetiva. Las características y requerimientos de este método en cuanto a la recolección y análisis de datos fueron tenidos en cuenta para dar cumplimiento a los fines investigativos de manera cualitativa.

8.1 Diseño de Investigación

Por su alcance este estudio se define a través de un diseño no experimental, cuantitativo. Sus resultados permitirán caracterizar una situación particular a partir de los datos recolectados en un momento único en el tiempo.

8.2 Población y Muestra

La población o universo poblacional objeto de estudio serán los habitantes de la ciudad de Girardot que tengan mascotas, y que voluntariamente acepten participar en el estudio. Para la selección de la muestra se ha determinado la población finita, de acuerdo a los estudios realizados por el DANE el 60% de la población colombiana tiene mascotas, por lo que tendremos como población objeto de estudio

³¹ Desarrollo económico Girardot: <https://es.wikipedia.org/wiki/Girardot>

el 60% de la población de Girardot, con base en estos criterios se determina la muestra a través de métodos atencional o probabilístico.

CALCULO TAMAÑO DE MUESTRA FINITA																											
Parametro	Valores	TAMAÑO DE LA MUESTRA PARA POBLACION																									
		140																									
N	106118																										
Z	1,420	n= Tamaño de muestra a hallar																									
P	50%	N= Tamaño de la poblacion o universo																									
Q	50%	Z= Parámetro estadístico que depende																									
e	6%	e= Error de estimación																									
		P= Probabilidad de que ocurra el evento																									
n=	53494,084	Q= Probabilidad de que no ocurra el evento.																									
	382,5253	Confianza= 94 %																									
		FORMULA																									
		$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$																									
		<table border="1"> <thead> <tr> <th>NIVEL DE CONFIANZA</th> <th>Z alfa</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>99,7%</td><td>3</td></tr> <tr><td>99%</td><td>2,58</td></tr> <tr><td>98%</td><td>2,33</td></tr> <tr><td>96%</td><td>2,05</td></tr> <tr><td>95%</td><td>1,96</td></tr> <tr><td>94%</td><td>1,88</td></tr> <tr><td>93%</td><td>1,81</td></tr> <tr><td>92%</td><td>1,75</td></tr> <tr><td>90%</td><td>1,65</td></tr> <tr><td>80%</td><td>1,28</td></tr> <tr><td>50%</td><td>0,674</td></tr> </tbody> </table>		NIVEL DE CONFIANZA	Z alfa	99,7%	3	99%	2,58	98%	2,33	96%	2,05	95%	1,96	94%	1,88	93%	1,81	92%	1,75	90%	1,65	80%	1,28	50%	0,674
NIVEL DE CONFIANZA	Z alfa																										
99,7%	3																										
99%	2,58																										
98%	2,33																										
96%	2,05																										
95%	1,96																										
94%	1,88																										
93%	1,81																										
92%	1,75																										
90%	1,65																										
80%	1,28																										
50%	0,674																										

FUENTE: Profesor Arturo Serrano Mendoza. Programa de Administracion de Empresas. Universidad de Cundinamarca

Por lo anterior se puede concluir que la población muestra para este estudio corresponde a 245 habitantes que cumplan con las características del estudio como tener mascota.

8.3 Instrumento

Para la recolección de los datos se utilizará un formato de encuesta semi-estructurada, Este instrumento permitirá recoger información sobre diagnóstico de

infraestructura y nivel de capacitación de los empleados, en cuanto a las políticas de inclusión social.

8.4 Procedimiento

- Comprender el análisis de las características del problema escogido, se delimitó el tema de investigación y se seleccionó la información bibliográfica pertinente.
- Se establecieron los alcances de la investigación, las estrategias y técnicas para la recolección de los datos.
- Se realizará la recolección de los datos a fin de clasificarlos en categorías precisas.
- Descripción, análisis e interpretación los datos obtenidos, para su presentación.

9 ESQUEMA TEMÁTICO

9.1 ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado, es una eficaz herramienta para llegar a obtener información sobre el cliente, el producto o servicio, la atención o la aceptación de todos los consumidores consiguiendo de esta manera verificar si es factible la creación de una clínica veterinaria en la ciudad de Girardot.

La clínica se enfoca en atender especialmente caninos pertenecientes a personas de estratos socio económico, medio y alto. El enfoque es proporcionar servicios de peluquería, canina, guardería y boutique innovando en nuevas tendencias. La relación con el cliente será cercana brindándole una atención de excelente calidad, valor agregado y diseño; durante la consulta se dará claridad sobre los procedimientos y se hará ofrecimiento de los productos que se requieren. Después con la satisfacción final, de igual forma se crea un vínculo con nuestros clientes al brindarle asesorías de manejo canino a través de nuestras redes sociales que serán activas las 24 horas (plan de marketing)

Los **veterinarios** diagnostican y tratan los animales enfermos y heridos. También previenen las enfermedades, mediante vacunaciones y prestando asesoramiento a los propietarios. Algunos veterinarios se especializan, por ejemplo, en animales domésticos, ganado, caballos y animales de zoológico, servicios de peluquería canina

9.2 FICHA TECNICA PARA LA INVESTIGACION DE MERCADOS

Tabla 1 FICHA TECNICA INVESTIGACION DE MERCADOS

FICHA TECNICA DE INVESTIGACION PROYECTO GIRAVET CLINICA VETERINARIA	
<p><u>GRUPO OBJETIVO:</u> Hombres y mujeres, entre los 25 y 65 años, de los niveles socioeconómicos del 2 al 5. Que habitan la ciudad de Girardot.</p>	<p><u>TIPO DE INVESTIGACION:</u> Concluyente. Comprueba hipótesis y Pronostica</p>
<p><u>METODOLOGIA DE INVESTIGACION:</u> Cuantitativa. Involucra el uso de herramientas informáticas, estadísticas, y matemáticas para obtener resultados</p>	<p><u>TECNICA DE INVESTIGACION:</u> Cuantitativa, entrevista (encuesta) persona a persona.</p>
<p><u>UNIVERSO:</u> 106.818 habitantes</p>	<p><u>MUESTRA:</u> 140</p>
<p><u>MARGEN DE ERROR:</u> 6 %</p>	<p><u>NIVEL DE CONFIANZA:</u> 94 %</p>
<p><u>DISEÑO MUESTRAL:</u> Muestreo aleatorio simple</p>	<p><u>COBERTURA GEOGRAFICA:</u> Girardot y los municipios conurbados de Flandes y Ricaurte.</p>
<p>FECHA DE CAMPO: Julio a agosto de 2019.</p>	

Fuente: Arturo Serrano Mendoza; docente administración de empresas Universidad de Cundinamarca

Tabla 1 POBLACION MUESTRA Y SEGMENTACION

POBLACION MUESTRA	SEGMENTO DE MERCADO	EDAD	NIVEL SOCIO ECONOMICO	Poseen mascota	Frecuencia de compra	Una vez al mes	Participación en el 10% mercado
106818” POBLACION	Mujeres 56%	De 25 a 65 años 80% 47854	Estrato 2 a 6 70% 33498	40% 13399	7%	937	94
	Hombres 44%	De 25 a 65 años 75% 32044	Estrato 2 a 6 80% 25636	30% 7690	6%	461	46

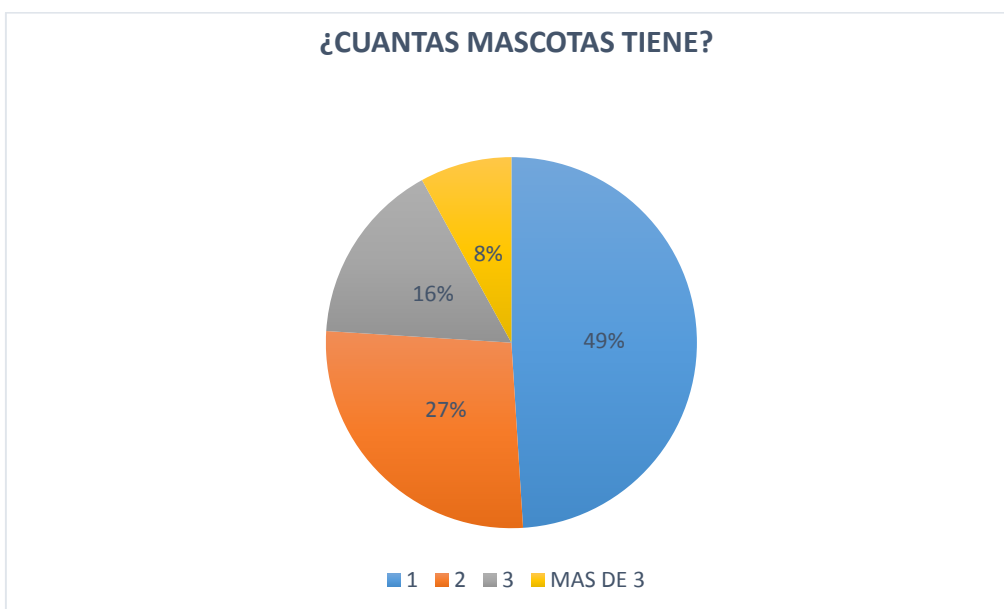
FUENTE: “DANE encuesta realizada 2018”

Tabla: autores del estudio.

9.3 ANALISIS DE LA ENCUESTA

CUANTAS MASCOTAS TIENE

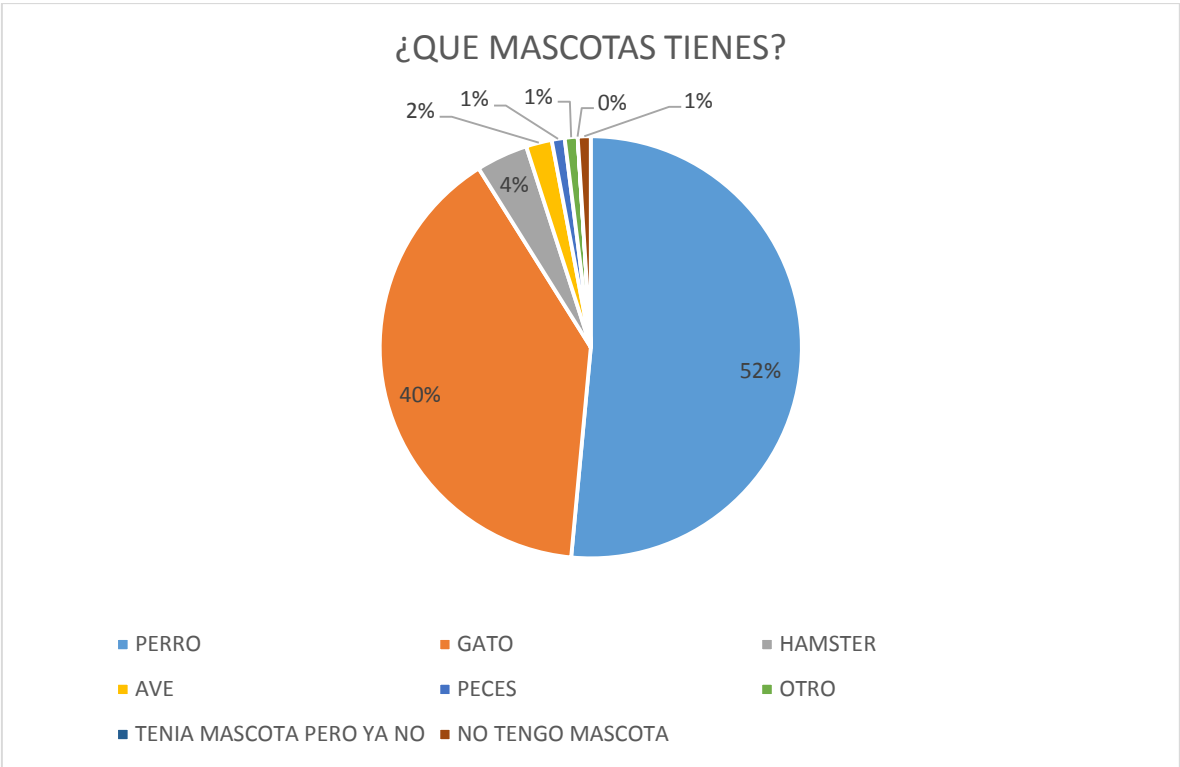
Grafico 1 CANTIDAD DE MASCOTAS



La ciudad de Girardot cuenta con una gran cantidad de hogares que tienen mascota a los cuales se les realizó una encuesta tomando una muestra de 199 ciudadanos, como resultado del presente se puede evidenciar que el 49% de los encuestados tienen 1 mascota, el 27% tienen 2, el 16% tiene 3 y el restante 8% tienen más de tres mascotas en sus hogares, con lo anterior se puede observar que casi la mitad de los encuestados tienen un solo animal en casa.

POR FAVOR CONFIRMANOS QUE MASCOTAS TIENES

Grafico 2 TIPO DE MASCOTA

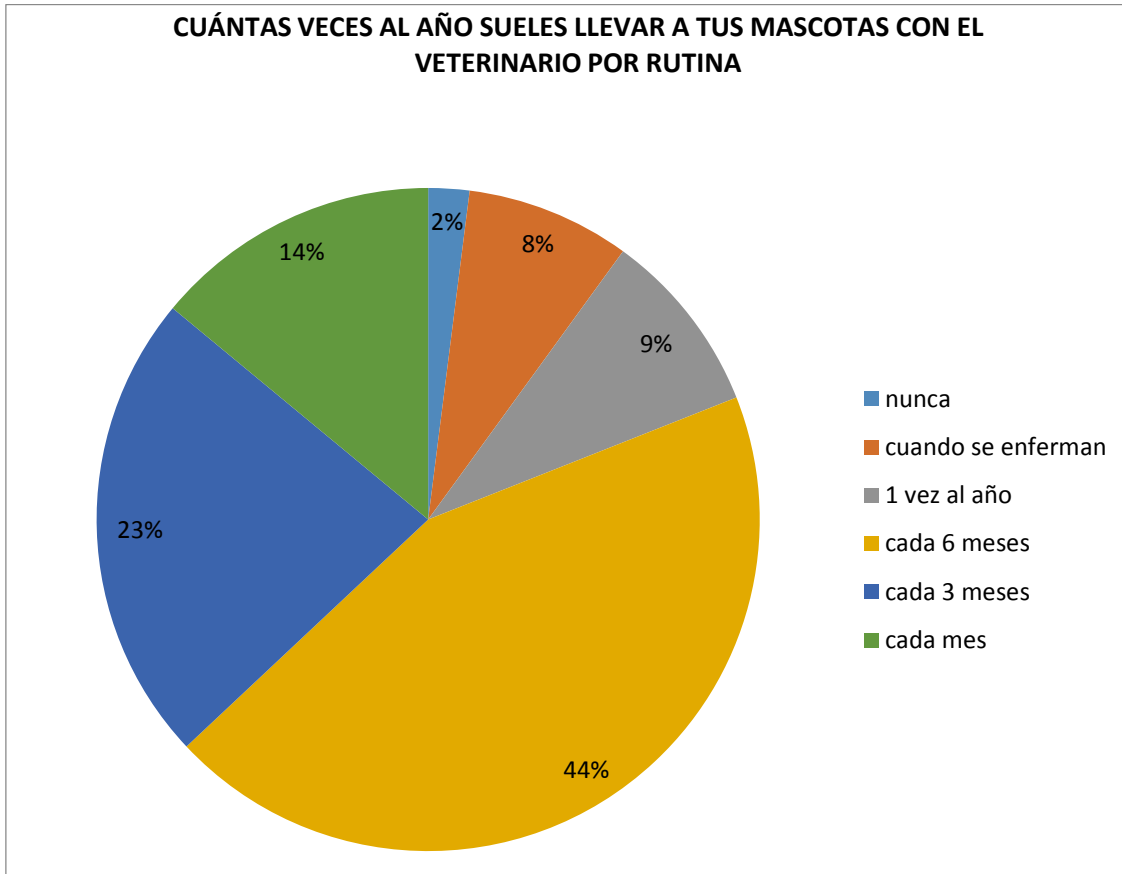


De acuerdo a la información obtenida en el presente estudio podemos evidenciar que un poco más de la mitad de la población encuestada cuenta con un perro como mascota siendo el 52%, el 40% tiene gatos y el restante 8% son mascotas poco

comunes como aves, roedores o peces. Por lo cual podemos concluir que la mayoría de nuestros posibles clientes tienen felinos o caninos.

CUÁNTAS VECES AL AÑO SUELES LLEVAR A TUS MASCOTAS CON EL VETERINARIO POR RUTINA

Grafico 3 FRECUENCIA DE ASISTENCIA MEDICA

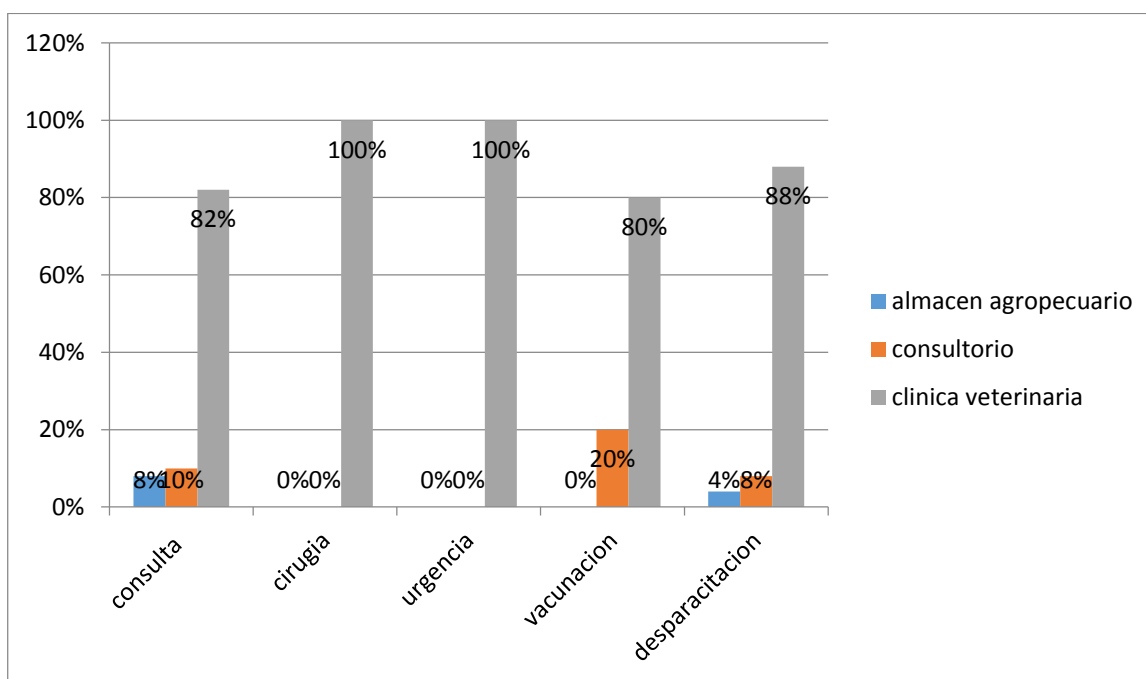


Por lo general las personas como costumbre, llevan su mascota al veterinario entre 1 y 6 meses pues se evidencia que el 81% de la población encuestada asiste al veterinario con esta frecuencia, el resto de los encuestados no suelen llevar su mascota al veterinario.

SI SU MASCOTA NECESITA UNO DE LOS SIGUIENTES SERVICIOS. ¿DÓNDE ACUDE?

	Almacén agropecuario	consultorio	Clínica veterinaria
Consulta	8%	10%	82%
Cirugía	0%	0%	100%
Urgencia	0%	0%	100%
Vacunación	0%	20%	80%
desparasitación	4%	8%	88%

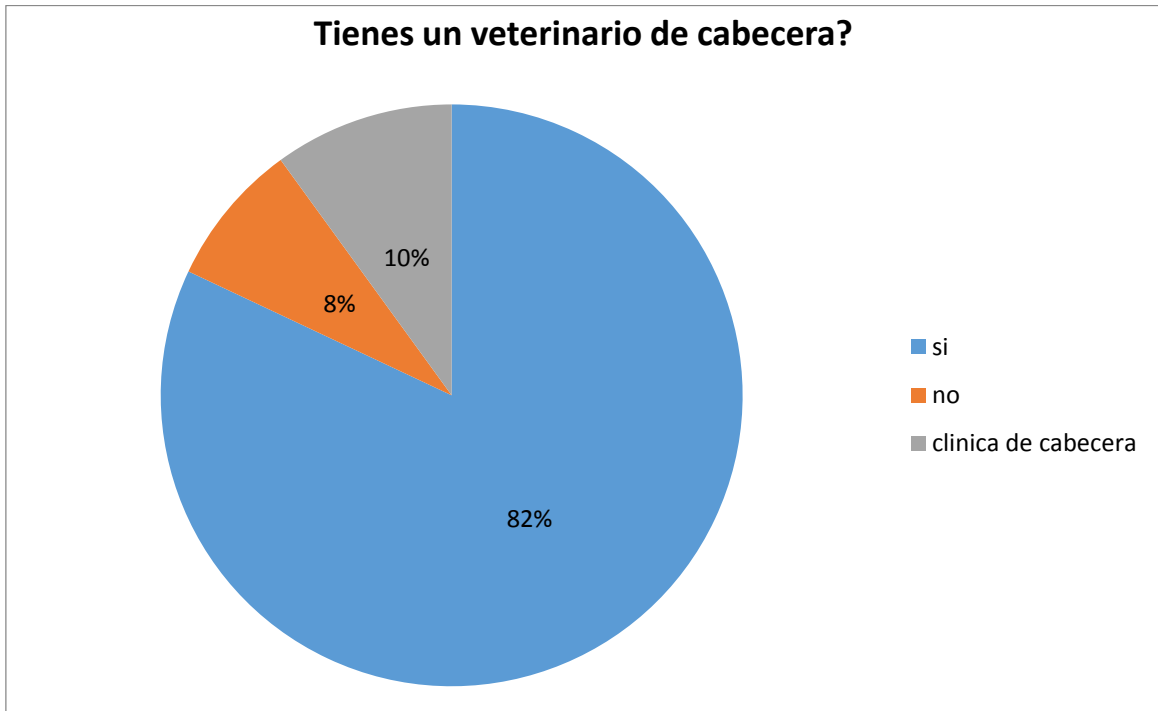
Grafico 4 QUE SEERVICIOS REQUIERE



Como resultado a la encuesta se puede evidenciar que las clínicas veterinarias son la primera opción en el momento en que las mascotas requieran cualquier servicio por lo que es importante que las clínicas veterinarias cuenten con un sistema integral en salud animal, en el que logren captar y solucionar a cabalidad las necesidades de sus clientes.

¿TIENES UN VETERINARIO DE CABECERA?

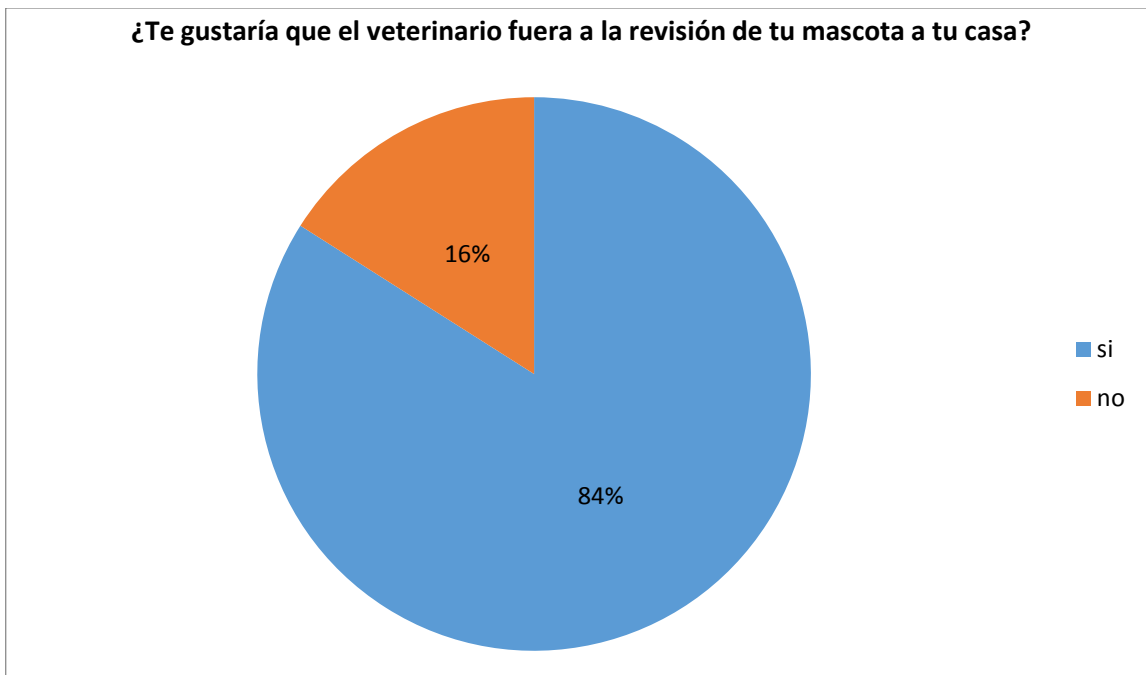
Grafico 5 VETERINARIO DE CABECERA



Según estudio el 82% de los encuestados cuentan con un veterinario que atiende las necesidades de las mascotas, el 8 % no cuenta con un médico de cabecera y se puede evidenciar que son quienes por lo general no acuden a un veterinario con frecuencia, y el restante 10% tienen una clínica que suele prestarle todos los servicios necesarios a sus mascotas y donde pueden acudir con seguridad que encontrarán todos los servicios necesarios.

¿TE GUSTARÍA QUE EL VETERINARIO FUERA A LA REVISIÓN DE TU MASCOTA A TU CASA?

Grafico 6 ACEPTACION DE ATENCION DOMICILIARIA



Para el 84% de los encuestados es de gran importancia que se preste un servicio domiciliario por comodidad. Para el restante de los encuestados 16%, no es relevante una atención en casa, pero sí que el lugar donde asistan cuenten con el servicio que se necesita.

¿NECESITARÍA USTED TRANSPORTE PARA LLEVAR SU MASCOTA A LA CLÍNICA VETERINARIA?

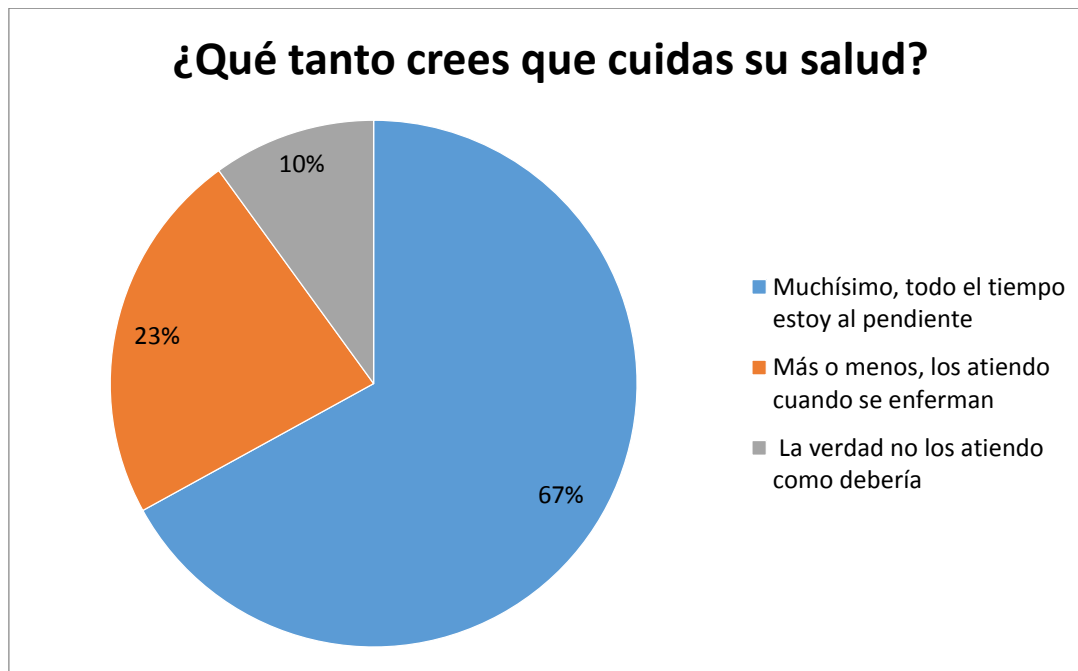
Grafico 7 TRANSPORTE PARA TRASLADP



A la hora de llevar su mascota al veterinario el 68% de los encuestados ven la necesidad de utilización un medio de transporte para trasladar a sus animales, con lo anterior se puede evidenciar que los usuarios preferirían que la clínica veterinaria prestara un servicio de transporte que les facilite la atención; mientras que el 32% no ven la necesidad pues para ellos el transporte no es un impedimento.

¿QUÉ TANTO CREES QUE CUIDAS SU SALUD?

Grafico 8 CUIDADO EN SALUD DE MASCOTAS

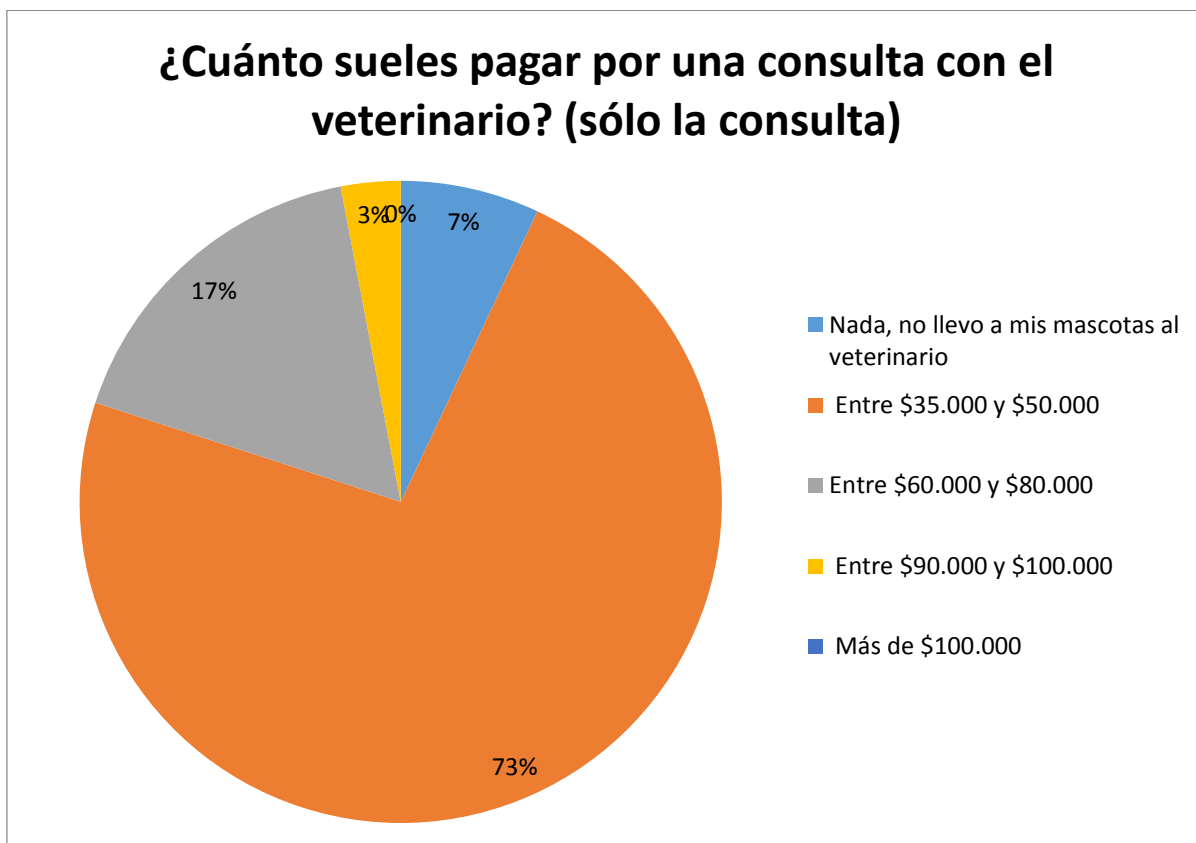


Hoy en día las mascotas se han convertido en una parte fundamental en el ambiente familiar y han pasado a ser un miembro más del núcleo familiar, por ende, para los dueños es muy importante la salud de estos seres lo cual se ve evidenciado en que el 67% de los participantes del estudio actúan de esta manera frente a la salud de sus mascotas, mientras que el restante 33% considera que no les prestan la suficiente atención a los detalles de salud.

El interés generado por los amos deja entrever que hay grandes oportunidades en el campo pues las mascotas son una parte importante en la vida de los seres humanos y en una forma de vida para la sociedad.

¿CUÁNTO SUELES PAGAR POR UNA CONSULTA CON EL VETERINARIO? (SÓLO LA CONSULTA)

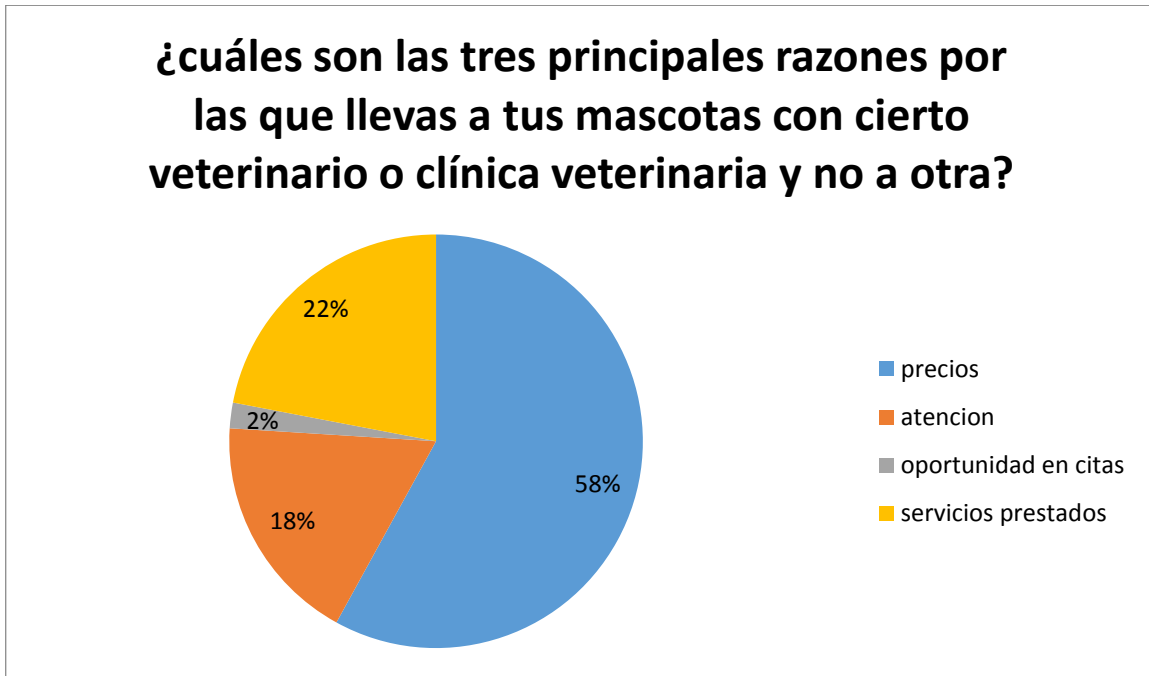
Grafico 9 QUE VALOR ESTARIA DISPUESTO A PAGAR



Como resultado del estudio se puede evidenciar que el 73% de los encuestados estaría dispuesto a pagar por una consulta un valor de entre \$35.000 y \$50.000 que corresponden a una atención única por enfermedad o control, el restante estaría dispuesto a pagar entre \$60.000 y \$100.000.

¿CUÁLES SON LAS TRES PRINCIPALES RAZONES POR LAS QUE LLEVAS A TUS MASCOTAS CON CIERTO VETERINARIO O CLÍNICA VETERINARIA Y NO A OTRA?

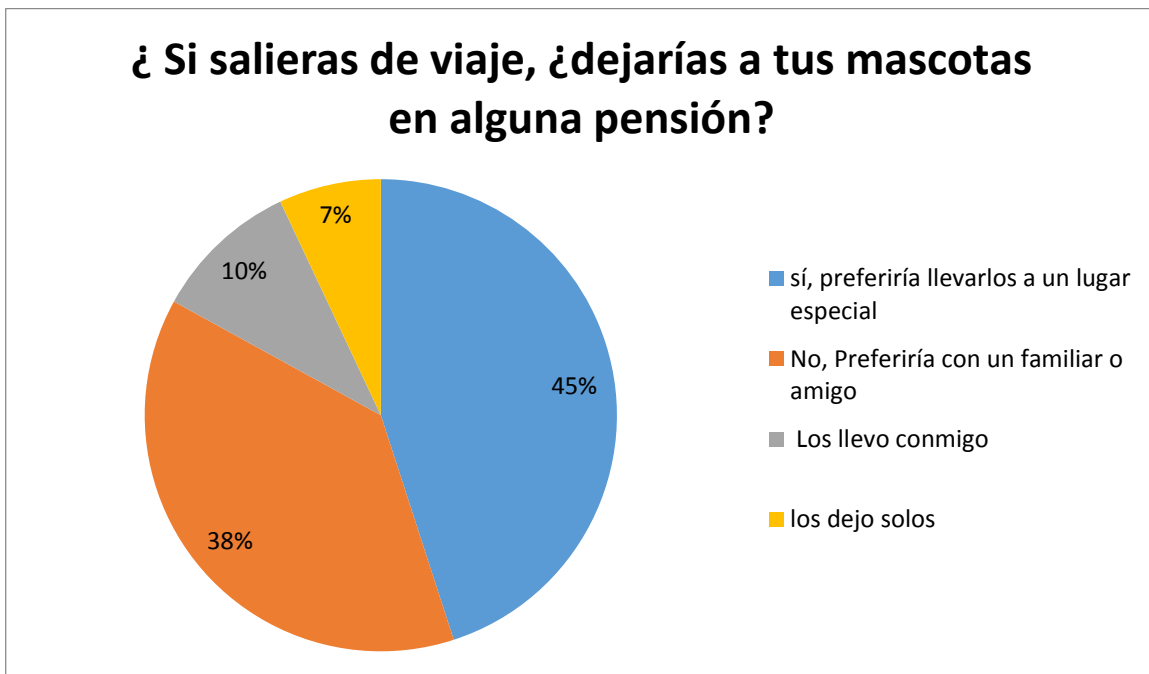
Grafico 10 RAZONES PARA CUDIR AL VETERINARIO



Para el 58 % de los encuestados el valor de la consulta o atención es bastante relevante a la hora de tomar la decisión de llevar la mascota a un centro médico veterinario. En segundo lugar, un 22% de la población objeto de estudio asisten a consulta medicas por los servicios que pueda prestar la clínica veterinaria pues es ellos es más cómodo ir a un lugar donde se encuentre todo lo necesario.

SI SALIERAS DE VIAJE, ¿DEJARÍAS A TUS MASCOTAS EN ALGUNA PENSIÓN?

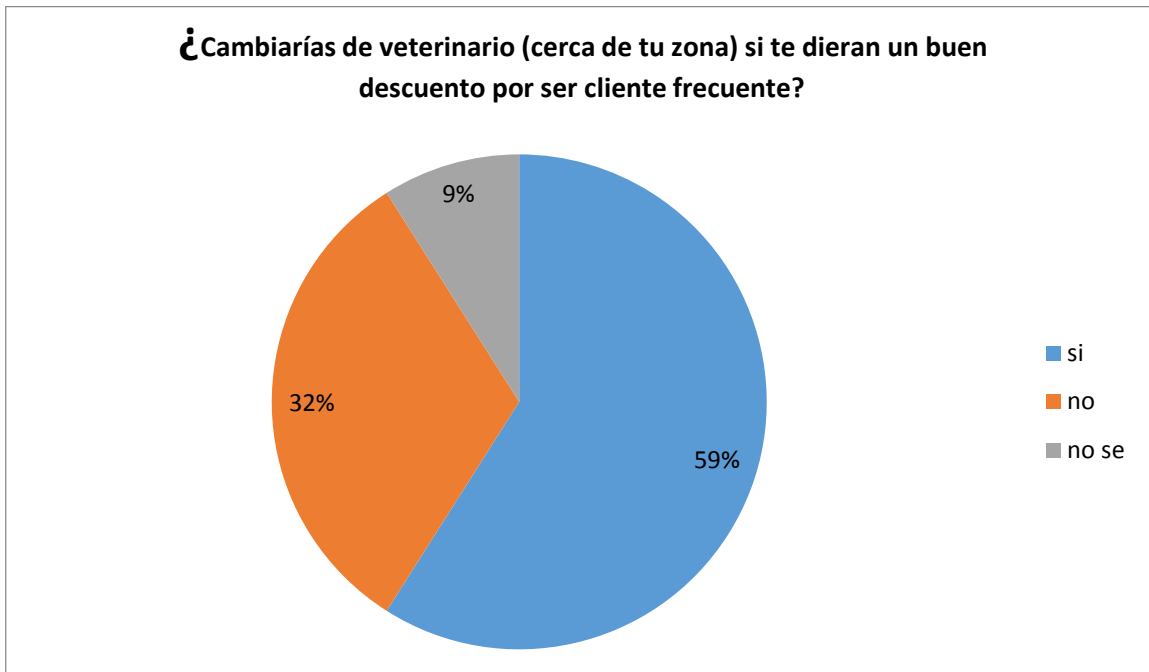
Grafico 11SERVICIO DE GUARDERIA



Para los amos sus mascotas son seres preciados que necesitan atención en su ausencia, por lo tanto, el 45% de los encuestados está de acuerdo en que deben estar en un lugar especializado mientras que el 38% prefiere dejarlos con un familiar. Para lo cual se concluye que la guardería es otro espacio en el que hay una gran oportunidad.

¿CAMBIARÍAS DE VETERINARIO (CERCA DE TU ZONA) SI TE DIERAN UN BUEN DESCUENTO POR SER CLIENTE FRECUENTE?

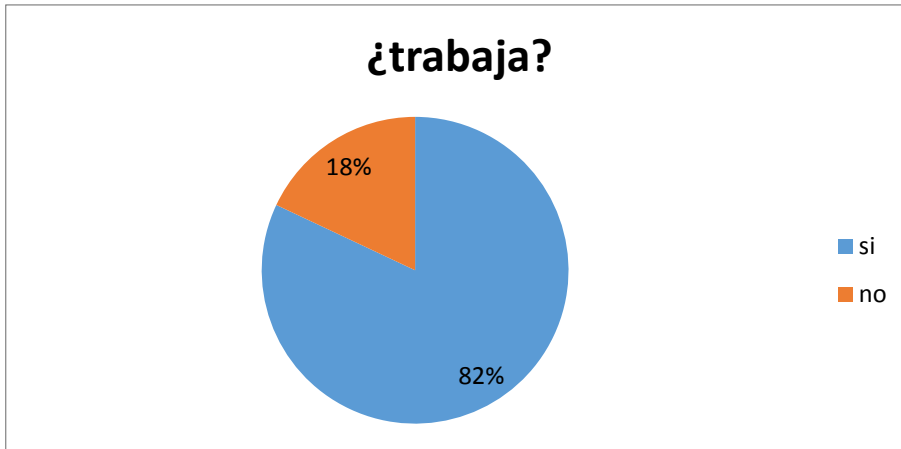
Grafico 12 NUEVOS PROVEEDORES



Para los usuarios la importancia de un valor económico es evidente pues el 59% de los encuestados prefiere cambiar de medico si le presta un valor económico en la atención. Para el 32% restante prefieren pagar un poco más, pero tiene importancia la confiabilidad que le da la prestación de servicios por un profesional de su entera confianza.

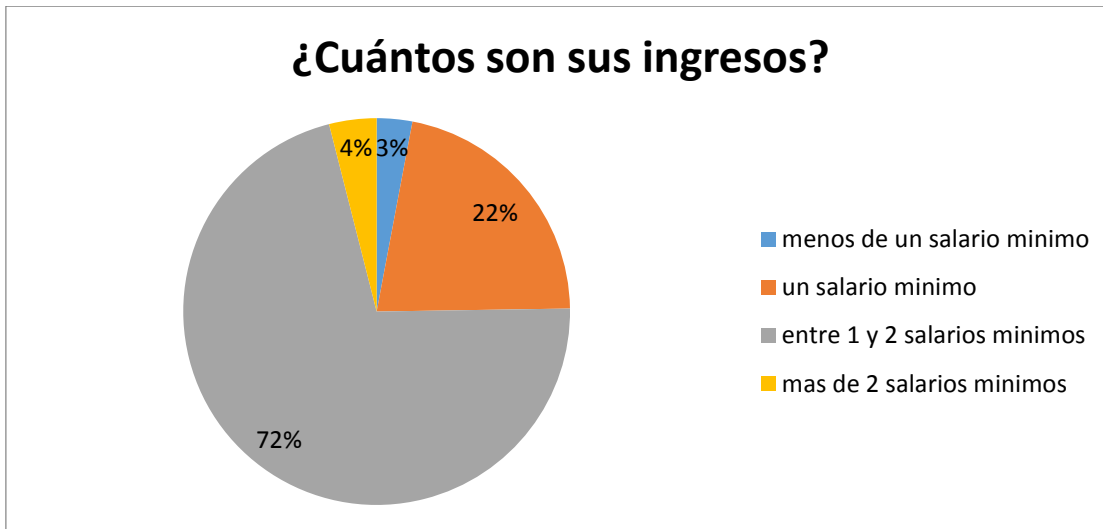
¿TRABAJA?

Grafico 13 ESTADO LABORAL



¿CUÁNTOS SON SUS INGRESOS?

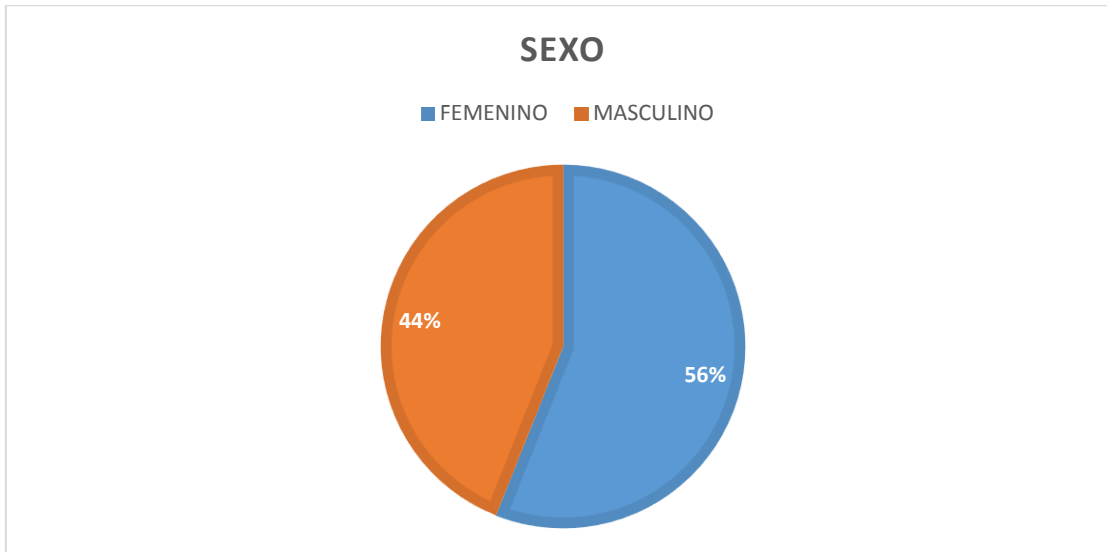
Grafico 14 INGRESOS



El 82% de los encuestados cuenta con un trabajo estable que le brinda capacidades económicas para la manutención de su núcleo familiar y está en condición de obtener servicios adicionales para sus mascotas, pues la mayoría de los encuestados están en un estrato medio, el cual le permite invertir en lujos y nuevos proyectos y porque no en sus mascotas.

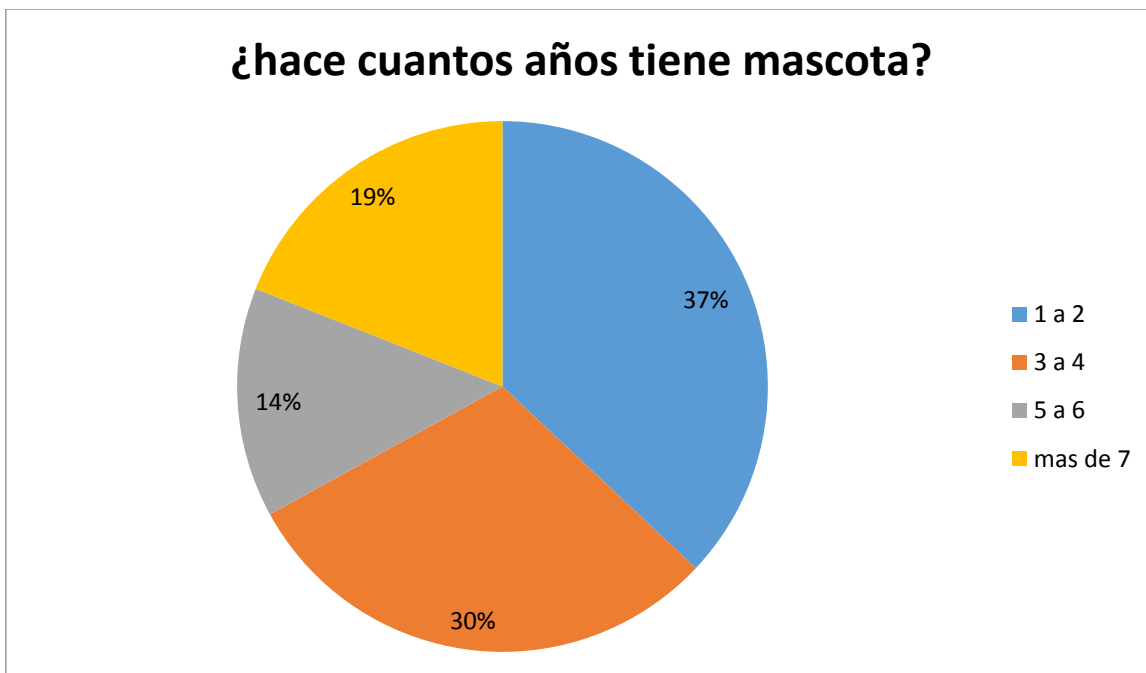
¿SEXO?

Grafico 15SEXO



¿HACE CUANTOS AÑOS TIENE MASCOTA?

Grafico 16 ANTIGUEDAD DE AMSCOTA



El 67% de los encuestados tiene su mascota entre 1 y 4 años tiempo en el cual los amos han creado un lazo de amor con sus mascotas que genera que dentro de sus prioridades este el cuidado de la salud de los mismos

¿QUE EDAD TIENE?

Grafico 17EDAD



El 77% de los encuestados son adultos entre los 26 y 47 años de edad, en los cuales tiene ya un proyecto de vida definido y sus mascotas son prioridad en su núcleo familiar

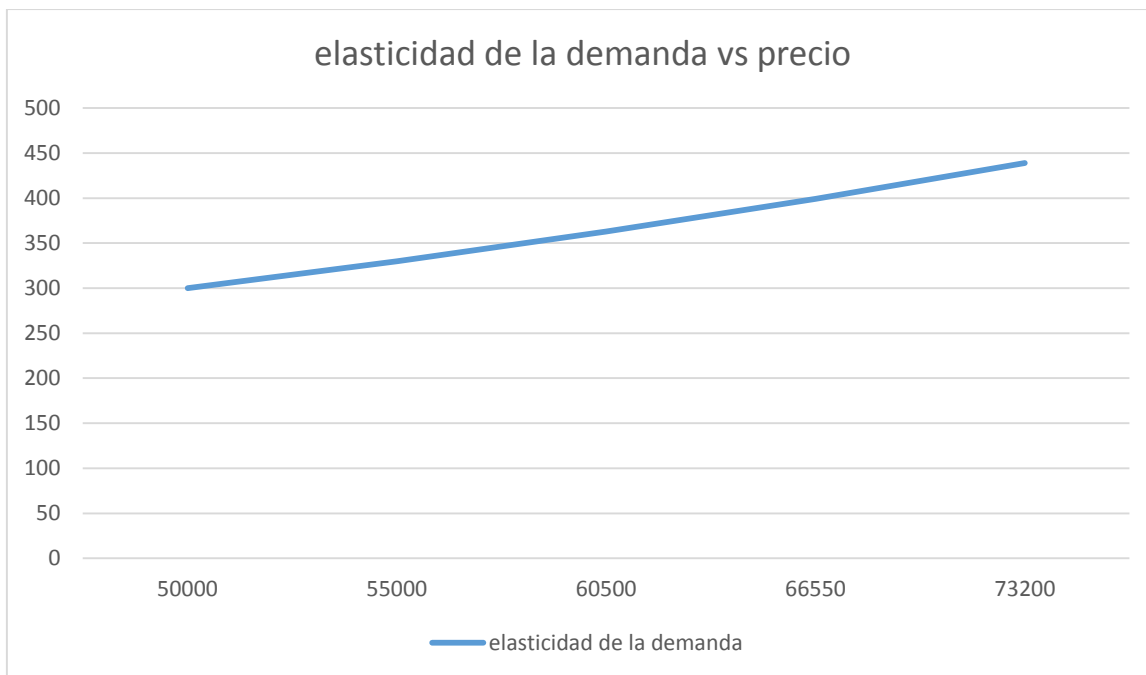
9.4 ANÁLISIS DE LA DEMANDA.

Demanda: Es la calidad de bienes y servicios que los consumidores están dispuestos y en condiciones de adquirir, en función de los diferentes niveles de precios posibles en determinado periodo de tiempo.

La demanda que determinamos para la realización del proyecto será aquella que descifra las incógnitas establecidas por los consumidores y de acuerdo a sus necesidades, considerando la situación económica del país y de la región y los ingresos mensuales de cada uno de ellos y que constituirán la demanda efectiva.

Es la cantidad de demanda que se desea abarcar durante 5 años. Para el primer año se le asigna una participación del 60%, los siguientes con un aumento del 8%

más 2% por cada año, partiendo de las estrategias de marketing que se implementarán y del aprovechamiento de la poca oferta de agencias de la ciudad.



9.5 ANALISIS DE LA COMPETENCIA

Girardot cuenta con 52 veterinarias registradas según la cámara de comercio de Girardot. Podemos concluir que la Clínica veterinaria ZOO CENTER sería nuestro principal competidor.

Tabla 2 ANALISIS DE LA COMPETENCIA

*Otras veterinarias y tiendas de macotas		
CENTRO VETERINARIO ANIMAL HEALTH	2018	MANZANA 19 CASA 14 B/ KENNEDY
RAMIREZ PEÑA MARCOS EDINSON	2018	MANZANA 19 CASA 14 B/ KENNEDY
EL MUNDO DE RINGO	2018	CALLE 12 NO 8-36 B/ SAN MIGUEL
RUBIO RAMIREZ RUSBEL YOVANY	2018	CALLE 12 NO 8-36 B/ SAN MIGUEL
PEREZ DURAN ANGY FERNANDA	2018	CRA 12 NO 19-71 BARRIO SUCRE

CENTRO VETERINARIO DOGAT-HEALTH	2018	CARRERA 17A NO 19-16 B/ GAITAN
GOMEZ ARRIERO DANIEL ALEJANDRO	2018	CARRERA 17A NO 19-16 B/ GAITAN
DISTRIBUIDOR VETERINARIO GOLD	2018	CONDOMINIO PARQUE CENTRAL MZ M CASA 12
BAUTISTA CRUZ EDWARD ANDERS	2018	CONDOMINIO PARQUE CENTRAL MZ M CASA 12
ANIMALHIJOS	2018	MZ G CASA 6 CONJUNTO RESIDENCIAL ALICANTE 1
ARROYAVE RAMIREZ SILVIA ALEJANDRA	2018	MZ G CASA 6 CONJUNTO RESIDENCIAL ALICANTE 1
VARIEDADES PET SHOP MELAZA	2018	CASA 20 MANZANA 22 BRR KENNEDY
RIVEROS RAMIREZ RAQUEL LUCIA	2018	CASA 20 MANZANA 22 BRR KENNEDY
AGROVETERINARIA LA ONCE LD	2018	CALLE 11 No 8-28 B/ SAN MIGUEL
DUSSAN CASILIMAS DAYANA LORENA	2018	CALLE 11 No 8-28 B/ SAN MIGUEL
MEDIVET G & S	2018	CRA 5 NRO. 16 21 LC 1 BRR ALTO DEL ROSARIO
GAMA CALDERON MARIO ALEJANDRO	2018	CRA 5 NRO. 16 21 LC 1 BRR ALTO DEL ROSARIO
SERVI AGROPECUARIA SAN LUIS	2016	CALLE 4A No 19-21 B/ EL RECREO
ANIMAL`S HOUSE	2017	AVENIDA 30 NRO. 7 B - 61 BRR LA MAGDALENA
RODRIGUEZ NIÑO CLAUDIA ALEXANDRA	2017	AVENIDA 30 NRO. 7 B - 61 BRR LA MAGDALENA
CATS & DOGS PET SHOP	2018	MANZ 2 CASA 2 BRR SANTA ISABEL
MARTINEZ LUQUE KELLY MADELAINE	2018	MANZ 2 CASA 2 BRR SANTA ISABEL
MEDINA PARGA FELIX	2018	CALLE 20 N 4-57 PISO 2 BRR ALTO DEL ROSARIO
REGINA PETSHOP	2018	CRA 12 NRO. 19-71 B/SUCRE
NUTRIMASCOTAS GIRARDOT	2018	CALLE 12 NO 10-37 B/SAN MIGUEL
NUTRIMASCOTAS GIRARDOT SAS	2018	CALLE 12 NO 10-37 BRR SAN MIGUEL
CLINICA VETERINARIA LA PRADERA	2017	CRA 16 NO. 18-66 B.LA ESTACION
MOLINA PEREZ DIANA ALEXANDRA	2017	CRA 16 NO. 18-66 B.LA ESTACION
VARIEDADES ABREU GIRARDOT	2016	CRA 11 NRO 22-14/16 BRR SUCRE
RONDON YOLANDA	2016	CRA 11 NRO 22-14/16 BRR SUCRE
VARON YASSO HELIODORO	2018	CALLE 18 NO 16-26 LOCAL 1 B/ESTACION
CLINICA VETERINARIA CUELLAR	2018	CALLE 19 NO. 5-17 B/ALTO DEL ROSARIO
CUELLAR AVILES DIEGO MAURICIO	2018	CALLE 19 NO. 5-17 B/ALTO DEL ROSARIO
PET SHOP HUELLITANIMAL	2018	CARRERA 20 NO. 7-33 B/ BUENOS AIRES
CONDE DIAZ JESUS NORBERTO	2018	CARRERA 20 NO. 7-33 B/ BUENOS AIRES
CLINICA VETERINARIA ZOO CENTER	2018	CALLE 18 N° 9-26 BRR CENTRO
ROJAS HUEJE DIANA CAROLINA	2018	CALLE 18 NO 9-26 BRR CENTRO
CLINICA VETERINARIA SPEI DOMUS	2018	CALLE 31 NO 7C-64 B/ BLANCO
PARRA MORENO NATALI ANDREA	2018	CLL 31 NO. 7C-64 B/BLANCO

VETERINARIA LA GRANJA DEL KENNEDY	2018	MANZANA 10 CASA 13 B/ KENNEDY
MEJIA GONZALEZ JESUS AUGUSTO	2018	MANZANA 10 CASA 13 B/ KENNEDY
CLINICA VETERINARIA ANNIMAL`S	2018	CALLE 18 NO 16-26 B/ ESTACION
DAKTARY AGROVETERINARIOS TODOTERRENO	2018	CL 20 NO 12-48 B/ SUCRE
GOMEZ CASTANEDA ALEJANDRA	2018	CL 20 NO 12-48 B/ SUCRE
TIENDA VETERINARIA MASCOTAS	2018	CL 14 NO 7-09 B/SAN MIGUEL
RAMIREZ RAMIREZ JAIME ALFONSO	2018	CL 14 NO 7-09 B/SAN MIGUEL
DANIEL BERMUDEZ IVAN FERNANDO	2018	CONJUNTO BELLO HORIZONTE ETAPA 2A CASA 21
CENTRO MEDICO VETERINARIO ANIMALANDIA	2018	CR 7 A NO. 32-29 BRR LA MAGDALENA
RAMIREZ ORTIZ LUZ STELLA	2018	CR 7 A NO. 32-29 BRR LA MAGDALENA
VIDA DE PERROS - CENTRO VETERINARIO	2018	CARRERA 9 N° 19-28/30 B/ GRANADA
MARTIN ABAUNZA GONZALO	2018	CARRERA 9 N° 19-28/30 B/ GRANADA

Fuente: presente estudio

***Fuente: Cámara de comercio Girardot**

9.6 ANÁLISIS DE OFERTA

A. Variable de precio del producto

De acuerdo con los insumos médicos a utilizar y la mano de obra requerida, se establece un valor para cada servicio. Se toman como base el precio que tienen estos servicios en la competencia, los cuales fueron consultados por medio de encuestas a veterinarios e información proporcionada por los propietarios de las mascotas acerca de cuánto estarían dispuestos a pagar. Los precios de los servicios son los siguientes:

Tabla 3 PRECIOS






servicio	Valor
Consulta	\$ 35.000
Radiografía	\$ 70.000
Ecografía	\$ 60.000
Nebulización	\$ 25.000
Examen de laboratorio	\$ 22.000
OVH	\$ 120.000
Regresión de glándulas mamarias	\$ 100.000
Profilaxis	\$ 55.000
Orquiectomia	\$ 60.000
Hospitalización	\$ 70.000
Hermiorrafia	\$ 70.000
Peluquería	\$ 25.000
Quimioterapia	\$ 45.000

Fuente: elaboración propia, según comparación con las veterinarias de la zona

B. Variable de comunicación

Estrategias de comunicación

La publicidad es un componente de la mercadotecnia porque es uno de los elementos que conforma el mix de promoción cuya importancia y prioridad dependen de los productos, servicios, ideas u otros que promueven las empresas y de los objetivos que se pretenden lograr.

- ✓ Instagram 
- ✓ WhatsApp 
- ✓ Snapchat 
- ✓ Facebook 
- ✓ Twitter 

El servicio a brindar es clínica veterinaria los cuales se describirán de forma general, aunque la calidad de un producto está dada por detalles minuciosos que serán propios y únicos en su especie, en nuestro caso los perros tendrán un toque esencial para determinar su acogida.

- Servicios de ecografía, rayo x
- Consulta general
- Laboratorios
- Guardería
- Cortes de pelo de alta peluquería, con excelente calidad
- Materiales de peluquería a la vanguardia para evaluar el servicio

Para segmentar el mercado y de acuerdo al tipo de servicio, hemos considerado los siguientes criterios:

Estrategias publicitarias de lanzamiento

- ✓ Como estrategia publicitaria se hará el lanzamiento un descuento especial, anchetas para incentivar la participación, con las mascotas
- ✓ Se dará a conocer el portafolio de servicios.

El **marketing digital** es la aplicación de las estrategias de comercialización

Llevadas a cabo en los **medios digitales**. Todas las técnicas del mundo off-line son imitadas y traducidas a un nuevo mundo, el **mundo online**. (MD Marketing Digital, 2018).

- ✓ Otra estrategia es el SEO pues este busca posicionar una empresa/producto/servicio, su **objetivo** es aumentar el volumen de usuarios a sus sitios de Facebook, por lo tanto, en esta era casi completamente digital es más fácil y factible darse a conocer no solo porque será vista por personas residentes en Girardot, sino que también será conocida por quienes desean visitar la ciudad,

. C. Variable de distribución

Costos: Corresponde a la estrategia de precios asequibles, lograda mediante la estandarización de las actividades, y maximización de eficiencia de la cadena de suministros.

Para esto es necesaria el conjunto de otras áreas, como las destinadas a la investigación e implementación de innovaciones de nuevos servicios para el crecimiento de la empresa.

Diferenciación: La estrategia de diferenciación se basa en la continua implementación de servicios y productos, con este objetivo se inyectan recursos en las partes responsables de este proceso.

Esta estrategia busca una entrada anticipada en el ciclo de vida de cada uno de los nuevos productos o servicios y aprovechar su período de crecimiento para hacerlos más sólidos y necesarios para los clientes.

Focalización: Corresponde a la explotación de nichos: el productor está directamente relacionado con un segmento objetivo diferenciado del resto de los clientes, en el cual se posiciona fuertemente.

Integración de Costos / Diferenciación: Es una estrategia intermedia a la de precios bajos y a la de diferenciación, pretende suplir las debilidades de cada una

de ellas estableciendo innovación y buscando aprovechar su condición, mover para avanzar por la curva de aprendizaje y bajar de esta manera los precios.

Los riesgos asociados a esta estrategia son los asociados a las dos estrategias que se pretende potenciar, y es que la empresa resulta no ser la más eficiente, por lo que puede quedar fuera de una competencia por costo, ni tampoco es la más innovadora, por lo que generalmente no será la que aproveche la etapa de crecimiento del ciclo de vida del producto

9.7 ANÁLISIS DEL MERCADO PROVEEDOR

Se tendrán en cuenta los siguientes proveedores, para suplir las necesidades en cuanto a insumos y equipos médicos:

Tabla 4 TABLA DE PROVEEDORES

Proveedores	Productos
Medishop	Equipo de órganos
	Fonendoscopio
	Atril
Price Smart	Nebulizador
Distrimedica Dirección: Cl. 41 #13-21, Bogotá Horario: Cerrado · Horario de apertura: .8:00am - 6:00pm Teléfono: 318 2626107	Termómetro digita
	Vicryl
	Instrumental quirúrgico
	Jeringas
	Agujas
	Catéteres
	Gazas
	Equipo de macro y micro goteo
	Guantes
	Tapabocas
	Hojas de bisturí
	Guardianes
	Torniquetes
Aplicadores	
Torniquetes	

	Baja lenguas
	Tubos recolector de sangre
	Portaobjeto
	Envases estériles de orina y coprológico
	Bolsas rojas y verdes
	Papel crepado
	Papeleras rojas,
	Papeleras rojas, verdes y grises
	Riñonera en acero inoxidable
	Gel para ecografías Venocclisis
	Venocclisis
Ultramédica de Colombia S.A.S Int 101 Local 3, Cl. 82 #95B 14, Bogotá	Equipo de rayos X
Implementos Ganaderos Carrera 27A #71B 74 Bogotá DC, Colombia	Equipo de hematología y química sanguínea
	Ecógrafo
Drogas la Rebaja Girardot	Algodón en rollo y Esparadrapo
Central Pecuaria Ibagué	Guacales
	Sondas Foley
	Sondas Nélaton
	Buretrol
	Yodopovidona
	Clorhexidina Dextrosa al 5%
	Cloruro de sodio al 0.9%
	Polipropileno
	Lactato de Ringer
	Peróxido de hidrogeno al 10%
	Test rápido de parvovirus,
	Distemper canino, Erhlichia y VILEF, VIF
	Gorbazoo
	Amoxicilina
	Doxican
Rondel Puppy	
Rondel adultos	

	Vacunas parvo, triple canina, L5
	Puppy, hexadog, vanguard plus,
	canigen, felovax, leucemia felina, triple felina.
	Rilexine
	Stomorgyl
	Compleland
	Oxitetraciclina MK
	Medroxiprogesterona
	Sultrax

Fuente: elaboración propia

9.8 MIX MARKETING



Fuente: Figura, plan Marketing elaborado por Diego castro Munar y Diana Núñez López

Las estrategias de marketing mix o mezcla de mercadotecnia es una herramienta de apoyo para el plan de marketing porque a través de ellas permite llegar a un

alcance de objetivos propuesto para la creación de la clínica veterinaria y la venta del servicio y productos que se va a ofrecer en la ciudad de Girardot los negocios.

El presente proyecto pretende desarrollar las siguientes ventajas en cuanto al posicionamiento de la clínica veterinaria dentro del mercado, como la mejor de la región en cuanto a servicios con altos niveles de calidad en atención y ofrecimiento de productos.

Ventaja Comparativa: Es una empresa que espera ofrecer cuidado, bienestar y salud para las mascotas y confianza a sus amos, ofreciendo un lugar propicio para las mismas, siendo atendidos por personal capacitado.

Ventaja Competitiva: Las instalaciones de la clínica están diseñadas para todo tipo de mascotas, esta idea de negocio es un proyecto poco explorado en la región, por lo cual no está posicionado aún en el mercado, actualmente existen muchas veterinarias, peluquerías y guarderías que ofrecen servicios básicos de cuidado, que hoy en día se están rediseñando respondiendo a las expectativas de los dueños de mascotas, que buscan bienestar, salud e incluso lujo y status.

De esta manera se propone establecer un estudio de mercadotecnia que permita complacer a toda la población:

PRODUCTO: La clínica veterinaria ofrece producto tangible complementario pero no será su fuerte principal de ingresos, sino servicios; por lo cual las estrategias a desarrollar serán: -Diferenciación del servicio. -Generación de valor para los clientes.

PRECIO: Para fijar los precios es importante tener en consideración la competencia en el mercado, la demanda, variables económica generales descritas en el estudio de mercados, para lo cual se tendrá en cuenta, los resultados de las encuestas aplicadas, sobre el monto que estarían dispuestos a pagar por cada uno de los servicios, de esta manera las estrategias a desarrollar serán: - portafolio de servicios

con precios bajos y establecer un sistema de afiliación para prestar un servicio más económico.

DISTRIBUCIÓN: El canal de distribución será directo, con el fin de brindar la mejor experiencia para clientes y consumidores finales, no se contarán con intermediarios para disminuir los trámites. -Establecer alianzas con clubes de mascotas, -Trabajar conjuntamente con los proveedores para facilitar el movimiento de los insumos.

COMUNICACIÓN: Para la comunicación de los servicios ofrecidos por parte de la clínica se planea posicionar como una marca, comprometida con el bienestar de las mascotas, ofreciendo servicios de calidad, con personal idóneo, procesos adecuados, e infraestructura pensada para las mascotas. La combinación con el cliente se establecerá por medio de las redes sociales e internet por lo cual será pertinente el desarrollo de una página web. Estrategia: • Posicionar la marca como una clínica comprometida con el bienestar de los animales en general que trabaja con respeto y responsabilidad

ESTRATEGIAS DE PUBLICIDAD Las estrategias de publicidad serán las siguientes: Persuadir a los posibles clientes para que actúen favorablemente frente al servicio de la clínica, crear lealtad hacia la marca y propiciar el posicionamiento en la ciudad de Girardot, aumentar las ventas del servicio de cuidado especializado y peluquería para mascotas

10 ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico se realiza con base en las teorías elaboradas por los diferentes autores teniendo en cuenta las más prácticas, en la presente investigación.

10.1 VIAS DE ACCESO

Aéreas: Por su ubicación geográfica, Girardot cuenta con diversas vías de comunicación y se ha convertido en uno de los polos turísticos del centro del país. Por vía aérea, por el Aeropuerto Santiago Vila ubicado en el municipio de Flandes (Tolima), a 3,1 Km. del municipio.

Terrestres: Girardot es un nodo por donde cruza la vía Panamericana que comunica la población con el territorio nacional. Cuenta con dos vías desde la capital del país, de la cual la separan 122 kilómetros por la vía Silvania, y 103 kilómetros por la vía La Mesa - Tocaima.

Hacia el norte, la carretera Troncal del río Magdalena, que corre paralela al mismo río, conduce al municipio de Nariño (20 Km.), a Guataquí (40 Km.), con una derivación hacia el municipio de Jerusalén (12 Km.) y Tocaima (32 Km.); Beltrán (78 Km.) y Cambao (90 Km.), con cruce de puente sobre este mismo río, conectándose así con el norte del Departamento del Tolima y la ciudad de Manizales.

Por la carretera Panamericana, en Ricaurte, se desprenden ramales a los municipios de Agua de Dios, Nilo y Carmen de Apicalá, este último perteneciente al Departamento del Tolima. El puente Ospina Pérez, ubicado sobre la carretera Panamericana, comunica a Girardot con el municipio de Flandes en el Departamento del Tolima.

Fluviales: Aunque no se cuenta con este medio como transporte comercial o de pasajeros, existe un servicio de embarcaciones para el cubrimiento de algunos lugares turísticos a través del Río Magdalena y por vía férrea se conectaba al Puerto de Girardot con Bogotá mediante el tren de la sabana, aunque ahora se encuentra restringida a usos turísticos³².

10.2 Selección y descripción de máquinas

Se describirá las áreas y maquinaria de la cual se va a implementar en la clínica.

³²ALCALDIA DE GIRARDOT, vías de comunicación, artículo en línea, consultado en 26 de agosto de 2019, <http://www.girardot-cundinamarca.gov.co/MiMunicipio/Paginas/Vias-de-Comunicacion.aspx>

La bodega de almacenamiento, estantería donde se colocarán, productos complementarios, al igual que las neveras para almacenar vacunas (virus atenuados) y disposición de cadáveres.

Tabla 5 DESCRIPCIÓN DE EQUIPOS Y MAQUINARIA

AREA	MAQUINARIA, IMPLEMENTOS, ARTICULOS
Recepción	Computador, modulo, archivador, teléfono, basurero, silla, vitrina, registradora.
Sala de espera	Televisor, mueble, mesa de centro, dispensador de agua
Consultorio 1	Mesa acero inoxidable, escritorio, silla, computador, basureros (rojo y verde), guardián, equipo de órganos, balanza, medicamentos, implementos médicos, cajonero.
Consultorio 2	Mesa acero inoxidable, escritorio, silla, nevera vacunas, implementos médicos, basureros (rojo y verde), guardián
Sala de líquidos	Sillas, atril, basurero verde, televisor
Laboratorio clínico	Equipo de hematología, equipo de química sanguínea, microscopio, centrifuga, implementos para procesar muestras, computador, escritorio, silla, basureros (rojo y verde), guardián.
Imágenes diagnósticas	Equipo de radiografía, ecógrafo, chalecos para rayos X, basurero verde.
Quirófano	Mesa acero inoxidable, instrumental quirúrgico, cavitron, atril, implementos médicos, guardián
Hospitalización infecto-contagiosos	Jaulas o guacales
Hospitalización	Jaulas acero inoxidable, cajonero, cobijas, toallas, comederos y bebederos
Almacenamiento de residuos biológicos	Canecas color rojo, verde y gris tamaño grande
Peluquería canina	Mesa, soplador, maquina, bañera, implementos de aseo, basureros (rojo, verde).
Sala de trabajadores	Cama, sofá.
Cocina	Cafetera, autoclave, nevera, nevera portátil

Fuente: **elaboración propia**

10.3 Descripción de muebles y enseres

Tabla 6 MUEBLES Y ENSERES

MUEBLES Y ENSERES						
Nombre	Características	N°	Precio	C.T	Vida útil	Proveedor
Silla de oficina	Centro de trabajo en L con archivador	2	350.000	700.000	6 Años	Homcenter
Escritorio	Silla de cuero con respaldar a media espalda	2	550.000	1.100.000	5 Años	Homcenter
Sillas y escritorio consultorio	Silla asentí escritorio ruedas con brazo 4/ escritorio Notting hills metálico 3	2	850.000	1.700.000	5 Años	Homcenter
Modulo laboratorio clínico	Practimac mueble inferior 1,8 metros con cajoneros	2	410.000	820.000	5 Años	Homcenter
Vitrinas recepción	Vitrina en vidrio	4	300.000	1.200.000	8 Años	Industrias Metalicas GYD
Sillas sala de sueros	Silla tándem plástico 4 puestos	2	500.000	1.000.000	8 Años	Homcenter
Papelera pedal gris * 10 litros	Papelera con pedal	2	32.000	64.000	5 Años	Distrimedica
Papelera pedal verde * 10 litros	Papelera con pedal	7	32.000	224.000	5 Años	Distrimedica
Papelera pedal roja * 10 litros	Papelera con pedal	7	32.000	224.000	5 Años	Distrimedica
Riñonera acero inoxidable	Riñonera acero	4	30.000	120.000	5 Años	Distrimedica
Silla sala de espera	Sofá esquinero espumado	2	650.000	1.300.000	7 Años	Éxito
Televisor	Televisor Tv Led Kalley 32"	1	569.000	980.000	7 Años	Éxito
Dispensador de agua	Dispensador Kalley gris	1	350.000	350.000	7 Años	cocacola
Computador	Acer portátil pantalla 13.3" 4 GB.	2	890.000	1.780.000	5 Años	Casa del computador
Impresora	Impresora multifuncional HP	2	200.000	400.000	5 Años	Exito
Teléfono y celular	Teléfono inalámbrico VTECH 1/celular 4G LG 1	1	380.000	380.000	5 Años	Claro
Implementos oficina (resma, sello, AZ	Resma papel hoja carta 2/ sello 1/ AZ 5	1	250.000	250.000	2 Meses	Homcenter
Mesa sala de espera	Mesa de sala 42*80*60	1	350.000	350.000	7 Años	Homcenter
Total				12.942.000		

10.4 Descripción de los insumos:

Tabla 7 MATERIALES

MATERIALES, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS					
DESCRIPCION	CARACTERISTICAS TECNICAS	UNI	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL
Equipo de órganos	Bombillos Led con tecnología sure color. Oftalmoscopio y otoscopio	1	780.000	780.000	5 años
Nebulizado	Nebulizador portátil	1	110.000	110.000	5 años
Autoclave	En lamina pintada 12 litro	1	1.000.000	1.000.000	4 años
Fonendoscopio	En acero inoxidable HS30-J Lord	3	70.000	210.000	5 años
Termómetro	Termómetro digital	3	30.000	90.000	5 años
Balanza	Balanza digital 150kg mx	1	650.000	650.000	2 años
Instrumental Quirúrgico	Estuche de cirugía 12 piezas	1	150.000	150.000	1 año
Nevera(vacunas)	Am-1 Vaccine Premium 7 pies cúbicos vacuna	1	16.550.000	16.550.000	10 año
Mesa acero inoxidable	Mesa de acero inoxidable	3	890.000	2.670.000	8 años
Equipo de rayos X	Samil DM 100P unidad portátil/ 3 DISCFIRE CR FLASH/ Mesa radiológica	1	74.000.000	74.000.000	10 años
Ecógrafo	Ecógrafo Emperoc 2000 Vet segunda mano	1	5.000.000	5.000.000	6 años
Equipo hematología	Analizador de hematología	1	18.000.000	18.000.000	5 años
Equipo de química sanguínea	Analizador de química sanguínea FC168	1	6.880.000	6.880.000	2 años
Atril	Soporte para suero pintado o cromado altura máxima 200 cm mínima 120 cm	4	300.000	1.200.000	1 año
Guacales de diferente tamaño	Kit guacales económicos en plástico	1	750.000	750.000	5 años
Bozales y collares de ahogo	Bozales 5/ collares 5 (diferente tamaño)	10	12.000	120.000	2 meses
Cobijas y toallas	Cobijas 5/toallas 5 (tamaño grande)	10	7.000	70.000	2 meses

Comederos y bebederos	Comederos dobles	8	8.000	64.000	3 años
Cajoneros, nevera portátil.	Armario plástico mediano 2 puertas 1/ nevera icopor 10 litros 1	2	215.000	215.000	3 años
Jaulas hospitalización	Jaulas acero inoxidable 6 piezas	2	1.000.000	2.000.000	5 años
Soplador peluquería	Soplador peluquería canina shpethome Cs-2400w	1	820.000	820.000	5 años
Maquina peluquería y cuchillas	Máquina de peluquería canina Andis ultra edge 1/ cuchillas 2	2	550.000	1.100.000	5 años
TOTAL	132.429.000				

Fuente: Elaboración propia

10.5 Proceso productivo

Actividades de una clínica veterinaria

Las actividades que se realizan en una clínica son de dos índoles administrativas y de servicios, donde pueden ser agrupadas de acuerdo a las formas.

10.6 Servicios primarios:

Estos son, las consultas, vacunaciones, test, remoción de puntos quirúrgicos y curaciones, las cuales no requieren mayor entrenamiento por parte de los médicos veterinario

Para la realización de estas actividades es necesaria una sala de atención que no requiere mayor asepsia, a excepción de las muestras radiológicas, solamente, requiere implementos básicos de bajo costo como son jeringas, pinzas, termómetros y gasa, por citar algunos.

Consulta general:

Descripción: Es una valoración clínica del estado de salud del paciente por medio de anamnesis, auscultación, examen físico general y revisión, para poder diagnosticar al paciente.

Anamnesis: La historia clínica de cada paciente se realizará en el software veterinario iniciando con la identificación del paciente, se realizarán preguntas al propietario como nombre, sexo, edad, estado vacunas, estado antiparasitario, si es entero o esterilizado, se tendrá en cuenta el entorno en que vive y el tipo de alimentación.

Examen físico:

Se tomarán las constantes fisiológicas como frecuencia cardíaca, frecuencia respiratoria, se revisará al paciente iniciando desde la cabeza hasta llegar a la cola, se palparán ganglios linfáticos, se examinará cavidad bucal, oídos, ojos, por último, se auscultará abdomen, pulmones y corazón. Como prioridad se hará un examen físico general razón por la que el paciente llegó a consulta.

Toma de muestras:

Para un diagnóstico preciso se hace necesario, la toma de muestras correspondientes para ser enviadas al laboratorio. Para tomar muestras de sangre, se depila el área donde se encuentra la vena cefálica, se hace el torniquete, se limpia con alcohol, se extrae la sangre con una jeringa o con un catéter.

Lectura de resultados: Al momento de tener los resultados serán analizados por el médico veterinario de turno, se hará la lectura en compañía del dueño y se le explicará la causa de la patología del paciente.

Controles: Se realizarán llamadas a los pacientes semanalmente para saber si el manejo de los medicamentos en el hogar por parte del propietario ha sido el correcto y conocer la evolución del paciente. Se destinan 3 citas dependiendo el caso.

10.7 Servicios especializados:

Abarca principalmente las cirugías, procedimientos de urgencia en general y ecografías.

Estos procedimientos requieren de entrenamiento por parte del médico veterinario para su correcta realización además, de constante actualización en innovación de materiales y métodos usados.

Descripción: Se realizará un examen físico y exámenes de laboratorio para evaluar el estado del paciente y estar seguros que sea apto para cualquier procedimiento a realizar, se preparará el paciente (ayuno respectivo, medicación pre quirúrgica, etc.)

Personal requerido: Médico veterinario y auxiliar veterinario.

Insumos y equipos requeridos:

Instrumental quirúrgico, mesa acero inoxidable, insumos para fluido, terapia, alcohol, gasas, jeringas, agujas, bozal, caviaron, amonio cuaternario, autoclave, atril, yodo, material de sutura

Tiempo de servicio: Cada procedimiento puede durar entre 40 minutos a 3 horas.

10.8 Tareas de especialistas:

Este es el ámbito donde ha existido en el último tiempo un mayor dinamismo. Sin embargo, podemos agruparlas en dos familias.

El primer grupo corresponde a las especialidades clásicas, como son los procedimientos neurológicos, como los mielogramas¹⁶ y las radiografías neurológicas de contraste; el análisis de muestras histológicas, el entrenamiento y la peluquería canina y felina.

Descripción: Se realiza la toma de imágenes diagnósticas a pacientes que lo requieran. Se contará con equipos de rayos X, así como ecógrafo. Los resultados serán entregados al dueño de la mascota y se actualizarán en su historia clínica, para su posterior consulta.

Personal requerido: Médico veterinario.

Insumos y equipos requeridos: Equipo de radiografía, ecógrafo, CD, memoria extraíble, camilla, guantes, computador.

Laboratorio clínico

Descripción: Se realizarán exámenes que generalmente solicite el médico veterinario encargado del paciente, comprenden exámenes coprológicos, parcial de orina y los exámenes de sangre como hemograma y bioquímica sanguínea.

Personal requerido: Médico veterinario.

Insumos y equipos requeridos: Analizador hematológico, analizador automático, química sanguínea, centrifuga, microscopio, placas de vidrio, recipiente estéril para coprológicos y parcial de orina, aplicadores, jeringas, guantes, tubos recolectores.

Área requerida: 3,6 metros por 3,1 metros.

Tiempo de servicio: Cada toma de muestra puede durar de 5 a 10 minutos, dependiendo del manejo del paciente.

Dirigido a: Pacientes que requieran de exámenes de laboratorio para un diagnóstico adecuado, exámenes para evaluar el estado del paciente para una intervención quirúrgica.

Imágenes diagnósticas

Descripción: Se realiza la toma de imágenes diagnósticas a pacientes que lo requieran. Se contará con equipos de rayos X, así como ecógrafo. Los

resultados serán entregados al dueño de la mascota y se actualizarán en su historia clínica, para su posterior consulta.

Personal requerido: Médico veterinario.

Insumos y equipos requeridos: Equipo de radiografía, ecógrafo, CD, memoria extraíble, camilla, guantes, computador.

Área requerida: 3,6 metros por 3,1 metros.

Tiempo de servicio: La toma de imágenes diagnosticas tiene una duración de 20 a 30 minutos.

Dirigido a: Pacientes con presencia de dolor articular, poli traumatizados, pacientes con posibles fracturas, sospecha de tumores, preñez, sospecha de cuerpos extraños en intestino, presencia de cristales en vejiga.

10.9 Peluquería canina

Descripción: El servicio de peluquería que se ofrecerá será personalizado, atendiendo las necesidades de cada mascota haciendo que su paso por el área de peluquería sea una experiencia agradable, positiva y sin estrés para cada mascota.

Se destinarán turnos para cada mascota según el orden de llegada, se trabaja durante una hora con cada animal, tiempo necesario para prestar un servicio idóneo, donde el propietario quede satisfecho por los resultados obtenidos, el servicio de peluquería incluye:

- Lavado (champú específico para el tipo de pelo).
- Baño medicado (si la mascota lo requiere)
- Baño insecticida (depende de la existencia de parásitos externos)
- Corte de uñas
- Corte de pelo
- Revisión, limpieza de oídos y extracción de pelo.
- Higiene y cuidado de la zona anal y ventral.

Personal requerido: Peluquero

Insumos y equipos requeridos: Soplador, máquina de peluquería, cuchillas para máquina, bañera, tijeras, peines, mesa, toallas, champú medicado, cortaúñas

Tiempo de servicio: Cada servicio tendrá una duración de 1 hora dependiendo del manejo y docilidad del animal.

Dirigido a: Mascotas de especie canina y felina que necesiten de un baño y corte específico.

11 ESTUDIO LEGAL Y ADMINISTRATIVO

11.1 MARCO LEGAL DEL PROYECTO

La clínica veterinaria será constituida como sociedad por acciones simplificadas, bajo la ley 1258 de diciembre del 2008, que permite que todas las personas naturales o jurídicas desarrollen actividades comerciales y civiles. Sin importar que sea micro, pequeños, medianos o grandes empresarios. Además es adaptada a empresas familiares y pequeñas empresas. (3)

La creación de la SAS se hace por medio de un documento privado, que debe autenticarse por quienes participan en su suscripción e inscribirse en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio. En solo tres pasos:

1. Redactar el contrato o acto unilateral constitutivo de la SAS. Este documento debe incluir:

- Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas.
- Razón social o denominación de la sociedad (seguida de la palabra Sociedad por Acciones Simplificada) o de las Letras S.A.S.
- El domicilio principal de la sociedad.

- El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones.
- La forma de administración y el nombre de sus administradores, especificando sus facultades; Al menos un Representante Legal

2. Autenticar las firmas de las personas que suscriben el documento de constitución. La autenticación podrá hacerse directamente o a través de apoderado en la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio Principal.

3. Inscribir el documento privado en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio. Adicionalmente, ante la Cámara de Comercio se diligencian los formularios del Registro único Empresarial (RUE), el Formulario de inscripción en el RUT y el pago de la Matrícula Mercantil, el Impuesto de registro y los Derechos de Inscripción.

Ventajas y beneficios:

- La creación de la empresa es más fácil. Una SAS se puede crear mediante documento privado, lo cual le ahorra a la empresa tiempo y dinero.
- La responsabilidad de sus socios se limita a sus aportes.
- La empresa puede beneficiarse de la limitación de la responsabilidad de sus socios, sin tener la pesada estructura de una sociedad anónima.
- No se requiere establecer una duración determinada. La empresa reduce costos, ya que no tiene que hacer reformas estatutarias cada vez que el término de duración societaria esté próximo a caducar.
- Por regla general no exige revisor fiscal. La SAS solo estará obligada a tener revisor fiscal cuando los activos brutos a 31 de diciembre del año inmediatamente anterior, sean o excedan el equivalente a tres mil salarios mínimos. (1.848.000.000).
- De acuerdo con la ley 1429 del 2010 se excluye a las nuevas S.A.S del pago de impuestos por 5 años.

Requisitos:

Paso 1: Consulte que sea posible registrar el nombre su nueva empresa, es decir, que está disponible al no utilizarlo otra empresa.

Paso 2: Prepare, redacte y suscriba los estatutos de la compañía. Éstos son el contrato que regulará la relación entre los socios; y entre ellos y la sociedad.

Pasó 3: PRE-RUT. En la Cámara de Comercio, puede tramitar el PRE-RUT antes de proceder al registro. Es necesario presentar estatutos, formularios diligenciados, la cédula del representante legal y la de su suplente.

Pasó 4: Inscripción en el Registro. En la Cámara de Comercio llevarán a cabo un estudio de legalidad de los estatutos; debe tener en cuenta que es necesario cancelar el impuesto de registro, el cual tiene un valor del 0.7% del monto del capital asignado.

Paso 5: Es obligatorio que con la empresa registrada y el PRE-RUT, se proceda a abrir una cuenta bancaria. Sin la certificación de apertura de la cuenta, la DIAN no procederá a registrar el RUT como definitivo.

Paso 6: Con el certificado bancario se debe tramitar en la DIAN el RUT definitivo.

Paso 7: Llevar el RUT definitivo aportado por la DIAN a la Cámara de Comercio para que en el Certificado de existencia y representación legal de la compañía, ya no figure como provisional. Paso

8: En la DIAN, se debe solicitar una resolución de facturación, en principio manual. Sin facturas es posible contratar, pero no se pueden cobrar los servicios.

Paso 9: Toda compañía debe solicitar la Inscripción de Libros en la Cámara de Comercio; éstos serán el Libro de actas y el Libro de accionistas. La falta de registro de los libros acarrea la pérdida de los beneficios tributarios

Paso 10: Se debe registrar a la empresa en el sistema de Seguridad Social, para poder contratar empleados. (4)

Secretaría de salud

Teniendo en cuenta el Decreto 2676 de 2000, La Clínica Veterinaria realizara la formulación del Plan de Gestión Integral de Residuos Hospitalarios dando cumplimiento a lo establecido y así lograr una adecuada planeación y ejecución, que permita mitigar los impactos al ambiente y a la salud pública. (5)

Bomberos

El certificado de seguridad es expedido por el respectivo departamento de bomberos, y busca que el establecimiento de comercio cumpla con las normas de seguridad en lo concerniente a extintores, salidas de emergencia, botiquín de primeros auxilios, y demás mecanismos y herramientas de seguridad que permitan en un momento dado atender una emergencia que se presente dentro del establecimiento.(6)

ICA

Para que un almacén adquiriera el registro ICA, el interesado deberá presentar la solicitud ante la Gerencia Seccional de su departamento, acompañada de los documentos que señala la norma, entre los cuales se destacan el certificado de existencia y representación

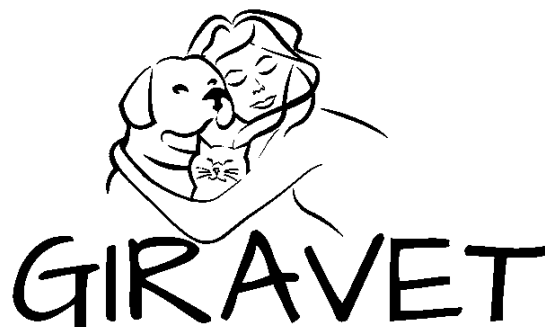
legal para personas jurídicas o registro mercantil para personas naturales, concepto de funcionamiento sanitario expedido por el organismo de salud pública correspondiente y certificado del uso del suelo emitido por la autoridad de Planeación Municipal, entre otros. Una vez los documentos presentados sean aprobados, funcionarios del ICA realizarán una visita técnica al establecimiento para verificar que las instalaciones cumplan con las condiciones requeridas para posteriormente proceder a expedir el registro el cual tiene con vigencia indefinida

11.2 NOMBRE

La clínica veterinaria llevara el nombre de **GIRAVET VETERINARIA**, clínica veterinaria Girardot

11.2 LOGO

Figure 1LOGO GIRAVET



11.3 MISION

Proporcionar un servicio integral de salud y estética a las mascotas, a través de nuestro equipo multidisciplinario de médicos veterinarios y personal capacitado con el fin de mejorar y preservar su salud y prevenir enfermedades, a través de una atención de calidad con compromiso y honradez garantizando el bienestar animal y la satisfacción humana.

11.4 VISION

Transformar la empresa en la más visitada para el año 2025, por los Girardoteños y convertirnos en un ejemplo de servicios, logrados a través de la disciplina, el trabajo, la responsabilidad, para ejercer liderazgo en cuanto a la parte médica que apoyados por un equipo interdisciplinario podamos satisfacer a los pacientes y a sus protectores y por ende a la sociedad.

2.1.3 VALORES

Responsabilidad

Ofreceremos un servicio con seriedad y profesionalismo, para que nuestros clientes se sientan satisfechos al momento de elegirnos.

Lealtad

Estaremos siempre brindando fidelidad y un profundo compromiso donde estaremos dispuestos a realizar cualquier tipo de sacrificio que redunde en el bienestar de las mascotas.

Respeto

Estaremos atentos a escuchar sugerencias y aportes que hagan de nuestro servicio la base fundamental y razón de ser de nuestra empresa.

11.5 PRINCIPIOS

Calidad

Con nuestro personal ofreceremos un servicio que genere o produzca satisfacción ya que la buena calidad es una condición para obtener mayores rendimientos.

Excelencia

Buscaremos satisfacer al cliente con los mejores procedimientos y estándares de calidad del mercado actual.

Liderazgo

Nuestros empleados tendrán la mayor disposición y compromiso para el desarrollo de sus actividades, buscando mejoramiento continuo asumiendo metas personales y en conjunto que apoyen la calidad de nuestros servicios.

11.6 ORGANIGRAMA

Figure 2 ORGANIGRAMA



Fuente: elaboración propia

11.7 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Se atenderán urgencias las 24 horas del día, teniendo siempre un médico veterinario de turno.

El salario se cancelará en quincenas, el quince y el treinta de cada mes. Si es un día no hábil se cancelará al siguiente día hábil.

Las vacaciones se otorgarán en temporadas diferentes para empleados evitando inconvenientes en la atención de nuestros pacientes y se remunerarán tal y como corresponde de acuerdo a los parámetros legales. Durante estos periodos deberá encontrarse un suplente para que asuma el cargo por el periodo de vacaciones del empleado

11.8 DEFINICIÓN DE PUESTO DE TRABAJO

10.8.1 Médico veterinario y zootecnista

Este cargo implica las siguientes responsabilidades:

- Servicios de consulta médico-veterinaria, atendiendo, examinando y controlando las diferentes especies animales de la clínica.
- Planificar, coordinar y ejecutar programas de saneamiento animal.
- Realizar diagnósticos y control de los animales
- Realizar y analizar exámenes de laboratorio
- Realizar imágenes diagnósticas como ecografías o radiografías que requieran los pacientes.
- Aplicar tratamientos recetados a los animales a su cargo.
- Realiza intervenciones quirúrgicas y curaciones en general.
- Realizar inventarios de insumos y rotación de los mismos.
- Dictar charlas y conferencias al personal de la clínica en temas que sean de su competencia.
- Elaborar y desarrollar proyectos de investigación en materia animal.

- Participar en la elaboración del presupuesto de la unidad de medicamentos.
- Asistir y participar en reuniones, congresos y otros.
- Llevar el historial clínico de todos los animales.
- Supervisar y distribuir las actividades del personal a su cargo.
- Mantener en orden el equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anormalidad.

10.8.2 Administración

Este cargo implica labores administrativas y comprende a las siguientes funciones:

- ✓ Idear y llevar a cabo las diferentes campañas de mercadeo que incrementen el flujo de clientes hacia la clínica.
- ✓ Crear y definir los manuales de funciones de cada cargo y velar por que se cumplan.
- ✓ Mantener abiertos los canales comunicación con socios y contador sobre todo en aspectos de índole administrativo.
- ✓ Realizar funciones de tele mercadeo, llevar control sobre la base de datos y agenda las citas que de esta labor resulten.
- ✓ Participar de las reuniones a las que sea citado ofreciendo los informes respectivos.
- ✓ Programación de capacitaciones y charlas dirigidas al personal de la empresa.
- ✓ Evaluaciones del cumplimiento de los reglamentos internos y circulares normativas e informativas.

10.8.3 Secretaria auxiliar contable

- ✓ Contestar con cortesía el teléfono.
- ✓ Suministrar información referente a los servicios prestados y programas desarrollados, promociones, eventos y productos.

- ✓ Tomar los datos completos del paciente, nombre, número telefónico, cédula, dirección, demás datos requeridos para el registro de la ficha y asignación de la cita.
- ✓ Manejar las presentaciones y material que se verá en el TV de la clínica con el fin de mostrar los servicios que se prestan.
- ✓ Revisión y/o elaboración de control del inventario de insumos y de tratamientos.
- ✓ Revisar y concertar las citas.

10.8.4 Auxiliar de veterinaria

- ✓ Colaboración en todos los procedimientos terapéuticos que realicen los médicos Veterinarios.
- ✓ Recepción del paciente.
- ✓ Realizar procedimientos que sean delegados por los médicos y que puedan ser realizados de forma individual.
- ✓ Manejar y atender a los pacientes de forma ordenada, llevando un cronograma y manejando prioridades.
- ✓ Atender a los propietarios y explicarles los procedimientos que se llevan a cabo.
- ✓ Llevar un seguimiento del paciente y dar un informe de su evolución a los veterinarios y si estos lo determinan, a los propietarios.

10.8.5 Peluquero

Este cargo implica las siguientes responsabilidades:

- ✓ Realizar la adecuada desinfección de su área de trabajo.
- ✓ Distribuir apropiadamente los animales puestos a su cargo.
- ✓ Informar al veterinario, las anomalías encontradas en el animal.
- ✓ Realizar minuciosamente el baño completo al animal teniendo especial cuidado en los oídos.

- ✓ Cumplir con las peticiones exigidas por los propietarios en lo relacionado con el corte.

10.8.6 Oficios varios

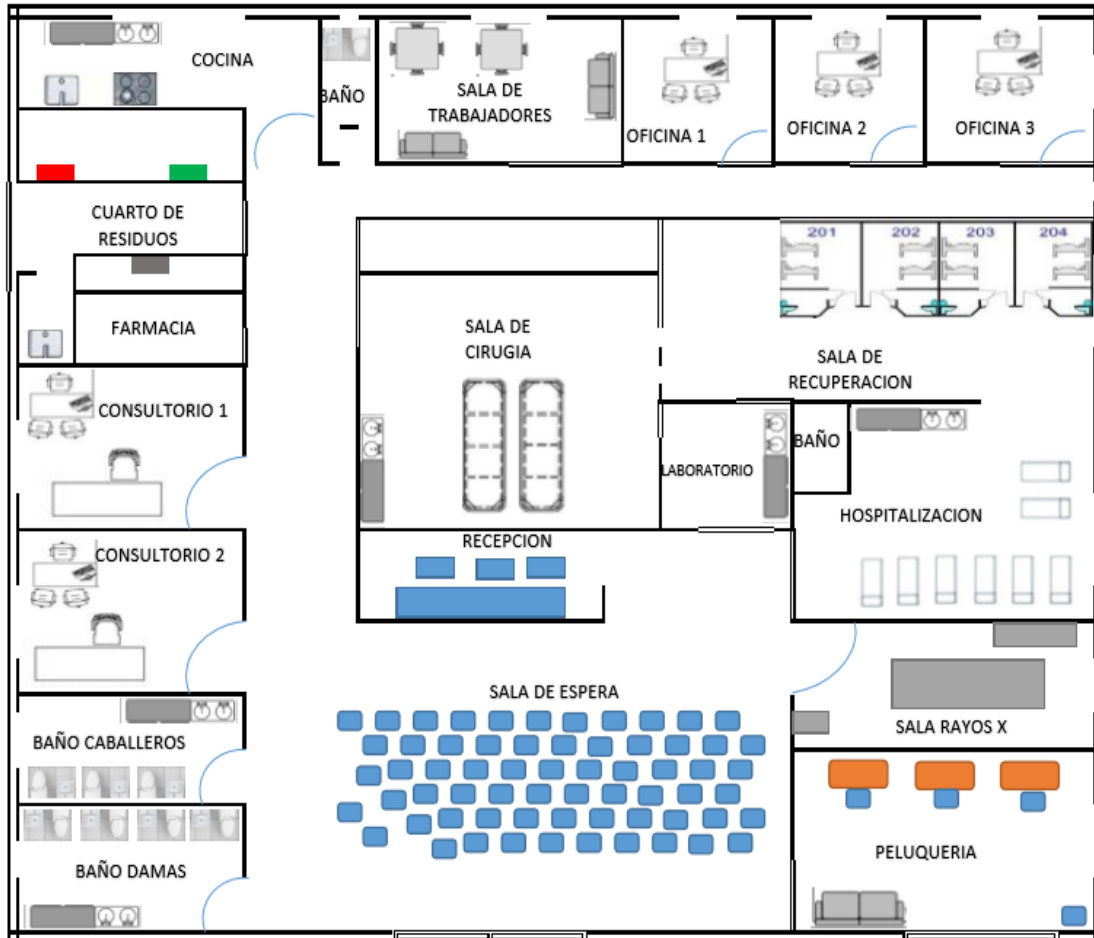
Este cargo implica las siguientes responsabilidades:

- ✓ Diseñar el plan semanal de limpieza.
- ✓ Proponer la adquisición de productos nuevos que cumplen con los requerimientos del servicio.
- ✓ Mantener cada área de la clínica perfectamente desinfectada y organizada.
- ✓ Administrar los insumos de limpieza, velar que su uso sea adecuado y llevar un control de los mismos.
- ✓ Cumplir con las normas e instrucciones recibidas por La Gerencia de la clínica.
- ✓ Efectuar revisión diaria de todas las áreas comunes de la institución, ellas son baños, patio, hospitalización, Sala de Espera, Sala de líquidos, entrada principal, pasillos, recepción, quirófanos, consultorios, laboratorio, peluquería y demás áreas de manejo general y que sean de alto tráfico:
- ✓ En todas las áreas en general debe inspeccionar el estado del aseo, que se encuentre libre de basuras, polvo, que las paredes, puertas, ventanas y muebles se encuentren limpias y ordenadas, que en ninguna zona común haya artículos personales de funcionarios de la compañía.

Horarios: Consultas de Lunes a viernes de 8:00 a.m. a 12:00 m y de 2:00 p.m. a 6:00 p.m., y los días sábado en jornada continua de 8:00 a.m. a 4:00 p.m.

11.9 INSTALACIONES

Figure 3 PLANO INSTALACIONES



Fuente: elaboración propia

12 PLAN DE GESTION INTEGRAL DE RESIDUOS HOSPITALARIOS PGIRH

PLAN DE GESTION INTEGRAL DE RESIDUOS

HOSPITALARIOS PGIRH

1. INTRODUCCION

El presente plan de gestión integral de residuos hospitalarios (PGIRH) de GIRAVET VETERINARIA (CLINICA VETERIANARIA DE GIRARDOT) contiene todos los pasos y condiciones para el correcto manejo de los residuos hospitalarios procedentes de consultorios y sala de cirugía, su clasificación, almacenamiento e inactivación de acuerdo a la clasificación de los desechos para evitar la proliferación de virus y bacterias y transmisión de enfermedades por el inadecuado manejo de dichos residuos.³³

2. OBJETIVOS

1. Adquirir conocimiento sobre la clasificación de residuos hospitalarios y su ubicación en los diferentes recipientes recolectores.
2. Hacer una adecuada inactivación de los residuos de acuerdo a la clasificación y forma de inactivar.
3. Hacer un uso adecuado del almacenamiento de los residuos en una caseta y su disposición final al carro recolector.

³³ Recuperado de:

<http://www.saludcapital.gov.co/CTDLab/Publicaciones/2015/Guia%20como%20elaborar%20PGIRH.pdf>

3. ASPECTOS GENERALES

3.1 CONSTITUCION LEGAL

No constituida

3.2 LOCALIZACION

GIRAVET VETERINARIA está ubicada en la calle 12 No. 9 – 41 en Girardot - Cundinamarca.

3.3. SERVICIOS Y COBERTURA

GIRAVET VETERINARIA comercializa medicamentos veterinarios y concentrados, además presta asistencia técnica y profesional de veterinarios.

4. GESTION INTERNA

4.1 COMPROMISO INSTITUCIONAL

Nos comprometemos a hacer un adecuado manejo de todos los residuos hospitalarios y similares generados en nuestras instalaciones, regida bajo principios de bioseguridad, gestión integral, minimización en la generación, cultura de la no basura, precaución, prevención, planificación y comunicación del riesgo, como lo determinan los Decretos 4171 de 2005 y 351 de 2014 a fin de evitar posibles contaminaciones y / o transmisión de enfermedades hacia los empleados, clientes y el medio ambiente.

OSCAR JULIAN RADA BARRAGAN

Gerente

4.2. GRUPO ADMINISTRATIVO DE GESTION SANITARIA Y AMBIENTAL

OSCAR JULIAN RADA BARRAGAN	Gerente
ADMINISTRADOR PUNTO DE VENTA	Vigilar el buen funcionamiento del PGIR
MEDICO VETERINARIO PGIR	Vigilar el buen funcionamiento del PGIR
MEDICO VETERINARIO PGIR	Vigilar el buen funcionamiento del PGIR
SECRETARIA PUNTO DE VENTA	Secretaria
AUXILIAR DE PELUQUERIA residuos	Velar por la adecuada disposición de residuos
AUXILIAR DE CAJA	Cajera
INGENIERO AGRONOMO agrícolas	Colaborar con fechas de productos agrícolas
AUXILIAR DE ENTREGAS	Entregas dos funcionarios
JEFE DE BODEGA	Colaborar con la disposición de los residuos.
AUXILIAR DE BODEGA	Auxiliar de Bodega










5. DIAGNOSTICO AMBIENTAL Y SANITARIO

ZONA 1	NO PELIGROSOS	PELIGROSOS
Consultorios	Papel	Vacunas, sangre, fluidos
Sala de Cirugía gasas,	Empaques de Papel	corporales, apósitos,
Sala de Belleza	Bolsa de Suero	drenajes, vendaje,
Baño	Telas	anamopatológicos, restos de Animales, gazas empapadas de sangre.
ZONA 2		
Sala de Espera	Papel	
Boutique	Vasos Desechables	
Cafetería	colillas	
	Residuos de Alimentos	
	Servilletas	
ZONA 3		
Almacén	Papel	
Bodega de Medicamentos	Empaque de Vidrio	
Bodega de Concentrado	Residuos de Alimento	
	Bolsas de Plástico	
	Cartón	
ZONA 4		
Oficina	Papel	
	Vasos Desechables	
	Papel Carbón	
	Periódico	

5.1. CLASIFICACION DE LOS RESIDUOS SÓLIDOS

Tabla 8 CLASIFICACION DE RESIDUOS

CLASE DE RESIDUO	CONTENIDO BASICO	COLOR	ETIQUETA
NO PELIGROSOS BIODEGRADABLES	HOJAS Y TALLOS DE ÁRBOLES. ALIMENTO NO CONTAMINADO.	 VERDE	ROTULAR CON NO PELIGROSO. BIODEGRADABLE
NO PELIGROSO RECICLABLES PLASTICO	BOLSA DE PLASTICO, VAJILLA, GARRAFAS, RECIPIENTES DE POLIPROPILENO, BOLSAS DE SUERO NO CONTAMINADAS	 GRIS	ROTULAR CON  RECICLABLE PLASTICO
NO PELIGROSOS RECICLABLES VIDRIO	TODA CLASE DE VIDRIO	 GRIS	ROTULAR CON  RECICLAJE VIDRIO
NO PELIGROSOS RECICLABLES CARTON Y SIMILARES.	CARTON, PAPEL PLEGABLES, ARCHIVO Y PERIODICO	 GRIS	ROTULAR CON  RECICLABLE CARTON PAPEL
NO PELIGROSOS RECICLABLES CHATARRA	TODA CLASE DE METALES.	 GRIS	ROTULAR CON 

			RECICLABLE CHATARRA
NO PELIGROSOS ORDINARIOS E INERTES	SERVILLETAS, EMPAQUES DE PAPEL PLASTIFICADO, BARRIDO COLILLAS, ICOPOR, VASOS DESECHABLES, PAPEL CARBON Y TELA.	 VERDE	ROTULAR CON NO PELIGROSOS ORDINARIOS Y / O INERTES.
PELIGROSOS INFECCIOSOS BIOSANITARIOS CORTOPUNZANTES Y QUIMICOS CITOTOXICOS.	MEZCLA DE MICROORGANISMOS VACUNAS VENCIDAS O INUTILIZADAS	 ROJO	ROTULAR CON  RIESGO BIOLOGICO
PELIGROSOS INFECCIOSOS ANATOMOPATOLOGICOS Y ANIMALES	AMPUTACIONES (OREJAS, COLAS, UTEROS, TESTICULOS , TUMORES) MUESTRAS PARA ANALISIS, RESIDUOS DE BIOPSIAS Y FLUIDOS ANIMALES	 ROJO	ROTULAR CON  RIESGO BIOLOGICO
QUIMICOS	RESTO DE SUSTANCIAS QUIMICAS Y SUS EMPAQUES O CUALQUIER OTRO RESIDUO CONTAMINADOS CON ESTOS	 ROJO	ROTULAR CON  RIESGO QUIMICO
QUIMICOS METALES PESADOS	TERMOMETROS Y METALES PESADOS COMO MERCURIO	 ROJO	ROTULAR CON  RIESGO QUIMICO

5.2. La autorización para la gestión de residuos peligrosos fue dada por la Corporación Autónoma Regional de Cundinamarca – **CAR**.

5.3. Caracterización cualitativa y cuantitativa de emisiones atmosférica.

5.4. Programa de formación y educación. Se hará capacitación a todo el personal que labora en GIRAVET VETERINARIA, con el fin de dar a conocer los aspectos relacionados con el manejo integral de los residuos, en especial los procedimientos, funciones, responsabilidades, mecanismos de coordinación en las diferentes áreas. Se aplicará el manual de conductos básicos en bioseguridad, manejo integral, del ministerio de salud.

TEMAS DE FORMACIÓN GENERAL

*Legislación ambiental y sanitaria vigente.

*Se hará el plan de gestión integral.

*Riesgos ambientales y sanitarios por el inadecuado manejo de residuos hospitalarios.

*Seguridad industrial y salud ocupacional charlas dictadas por Riesgos Profesionales del seguro social.

TEMAS DE FORMACION ESPECÍFICA

Son dirigidos al personal directamente involucrado con la gestión interna de residuos hospitalarios y similares.

- Aspectos de formación general.
- Manual de conducta básica integral.
- Técnicas de labores de limpieza y desinfección.
- Talleres de segregación de residuos, movimiento interno, almacenamiento.

*Desactivación de residuos, procedimientos utilizados en la formulación y aplicación de soluciones desactivadoras de materiales utilizados y su debida manipulación.

5.5. SEGREGACION EN LA FUENTE

La segregación en la fuente es la base fundamental de la adecuada gestión de residuos y consiste en separación selectiva inicial de los residuos procedentes de cada una de las fuentes determinadas, dándose inicio a una cadena de actividades y procesos cuya eficacia depende de la adecuada clasificación inicial de los residuos.

Para la correcta segregación de los residuos se ubicarán los recipientes en cada una de las áreas y servicios de central pecuaria.

Tabla 9 SEGREGACION DE RESIDUOS

ZONA DEL ALMACEN	RECIPIENTES	ROTULO
ZONA 1	VERDE GRIS ROJO	NO PELIGROSO NO PELIGROSO PELIGROSO
ZONA 2	GRIS VERDE	NO PELIGROSO
ZONA 3	GRIS VERDE	NO PELIGROSO
ZONA 4	GRIS VERDE	NO PELIGROSO

5.5.1. TIPO DE RESIDUOS

5.5.1.1 RESIDUOS NO PELIGROSOS

- **BIODEGRADABLES:** Residuos de alimentos no infectados, papel higiénico, papel periódico con materia fecal.
- **RECICLABLES:** Bolsas plásticas, vidrios, telas, radiografías.
- **INERTES:** Icopor, papel carbón.

5.5.1.2. RESIDUOS PELIGROSOS

- Residuos infecciosos de riesgo biológico: los frascos de las vacunas de parvo, moquillo y rabia.
- **BIOSANITARIOS:** Sangre, fluidos corporales de los pacientes (perros y gatos), gasas, apósitos, algodones, drenajes, vendajes, mechas, guantes, bolsas para transfusiones sanguíneas, catéteres, sondas, tubos de laboratorio, porta y cubre objetos.
- **ANAMOPATOLOGICOS:** restos de animales, biopsias, tejidos amputados, necropsias, partes de tejidos procedentes de cirugías (úteros, ovarios, orejas, colas, ojos, restos de intestinos).
- **CORTO PUNZANTES:** Hojas de bisturí, cuchillas, agujas, yelcos, restos de ampolletas.
- **MEDICAMENTOS VENCIDOS Y DETERIORADOS:** Residuos de medicamentos usados en procedimientos.
- **RESIDUOS CITOTOXICOS:** Restos de medicamentos antitumorales, jeringas, guantes, papel toalla usados en su aplicación.
- **CARACTERIZACION CUANTITATIVA DE RESIDUOS:** peso promedio de 20 kilos / DIA.

5.5.2. TIPOS DE RECIPIENTES

En todas las áreas del establecimiento se instalarán recipientes para el depósito inicial de residuos, todos estarán perfectamente identificados y marcados del color correspondiente a la clase de residuos.

El código de colores se aplica tanto para los recipientes como para las bolsas.

Los recipientes tendrán las siguientes características:

- Livianos, de tamaño que permitan almacenar entre recolecciones de forma cilíndrica, resistente a golpes sin aristas internas.
- Construidas en material rígido impermeable, de fácil limpieza y resistentes a la corrosión.
- Dotados de tapa con buen ajuste, bordes redondeados y boca ancha para facilitar el vaciado.
- Construidos en forma tal que, estando cerrados o tapados, no permitan la entrada de agua, insectos o roedores, ni el escape de líquidos por sus paredes o por el fondo.
- Ceñido al código de colores.
- También se pueden usar recipientes de cualquier color, siempre y cuando la bolsa de color estandarizada cubra la mitad del exterior del recipiente y se encuentre perfectamente señalado el tipo de residuos.

5.5.3. TIPOS DE BOLSAS

- La resistencia de las bolsas debe soportar la tensión ejercida por los residuos contenidos y su manipulación.
- El material debe ser polietileno de alta densidad.

- El peso individual de la bolsa con los residuos no debe exceder los ocho (8) kilos de peso.
- La resistencia de cada una de las bolsas no debe ser inferior a veinte (20) kilos de peso.
- Los colores de las bolsas seguirán el código establecido, deben ser de alta densidad y calibre mínimo de 1.4 milésimas de pulgada para bolsas grandes, suficiente para evitar el derrame durante su almacenamiento en el lugar de generación, recolección, movimiento interno, almacenamiento central y disposición final de los residuos que contengan.
- Las bolsas que contengan residuos radioactivos son de color púrpura semitransparente con la finalidad de evitar la apertura de las bolsas cuando se requiera hacer verificación por parte de la empresa especializada.

5.5.4. RECIPIENTES PARA RESIDUOS CORTOPUNZANTES

Los recipientes para residuos corto punzantes son desechables y deben tener las siguientes características:

- Rígidos en polipropileno de alta densidad u otro que tenga **P.V.C.**
- Resistente a ruptura y perforación por elementos corto punzantes.
- Con tapa ajustable o de rosca, de boca angosta.
- Rótulos de acuerdo a la clase de residuos.
- Livianos y de capacidad no mayor a 2 litros.
- Tener una resistencia a punción cortadura superior a 12.5 **Newton.**

Figure 4 GUARDIAN DE RESIDUOS CORTOPUNZANTES



GUARDIAN DE RESIDUOS CORTOPUNZANTES

5.6. DESACTIVACION DE LOS RESIDUOS

5.6.1. BIOSANITARIOS:

Los residuos biosanitarios como vacunas vencidas o inutilizadas serán sometidos en horno a una temperatura de hasta 200°C.

5.6.2. ANATOMOPATOLOGICOS:

Los residuos anatomopatológicos como restos de animales, biopsias, tejidos amputados, necropsias, partes de tejidos procedentes de cirugías (úteros, ovarios, orejas, colas, ojos, restos de intestinos). Serán sometidos a congelación hasta que pase el carro recolector para ser incinerados.

La sangre será recolectada en baldes e inactivada con hipoclorito de sodio y vertidos posteriormente a los desagües.

5.6.3. CORTOPUNZANTES:

Corto punzantes sin funda, espéculos metálicos y desechables.

Las agujas serán depositadas sin caperuzas en los guardianes hasta llenar las $\frac{3}{4}$ partes agregando una solución desinfectante como peróxido de hidrogeno al 20% o al 30% (mínimo 20 minutos), luego se vacía el líquido en el lavamanos, se sella el

recipiente y se introduce en bolsa roja rotulada como material corto punzante, se cierra y se almacena para su posterior recolección externa.

5.6.4. MERCURIALES

Los termómetros rotos se introducen en glicerina, aceite mineral o solución de permanganato de potasio al 2% en cantidad igual al peso de los residuos.

Se envasa en recipiente plástico, luego en bolsa roja sellada y marcada a relleno sanitario de seguridad o pueden ser devueltos al proveedor.

5.6.5. ANIMALES

Las mortalidades de las mascotas en empresa GIRAVET VETERINARIA serán congeladas y empacadas en bolsas rojas sellada hasta que pase el carro recolector.

5.6.6. QUIMICOS

Medicamentos

- Empaques, envases y etiquetas serán destruidos previa disposición en relleno sanitario y el vidrio será triturado.
- Medicamentos sólidos de bajo riesgo
Se Trituran y se mezclan con material inerte en igual proporción y se envía en bolsa al relleno sanitario.
- Medicamentos líquidos fotosensibles de bajo riesgo como tabletas, se exponen a la luz solar por 24 horas y posteriormente se diluyen con abundante agua y se vierten al alcantarillado.
- Fármacos vencidos, deteriorados o mal conservados.
Son considerados residuos peligrosos y representan un problema porque constituyen un riesgo para la salud humana y el medio ambiente.

NUNCA deben ser usados y siempre se consideran residuos químicos peligrosos.

Se encuentran en este grupo:

- Jarabes o productos estériles abiertos (estén o no vencidos).
- Productos farmacéuticos que debían almacenarse teniendo en cuenta la cadena de frío y no fue así (insulina, hormonas, gomoglobina, vacunas etc.)
- Cápsulas y tabletas en general, si no están vencidas solo podrán utilizarse si el empaque no está abierto.
- Los medicamentos que han sido usados.
- Los antineoplásicos, antibióticos, antisépticos, aerosoles y desinfectantes.

Para evitar los fármacos vencidos:

1. Se hace un chequeo de fechas de vencimiento cada 15 días.
2. Se refuerza la venta de fármacos con anterioridad a 5 meses.
3. Los productos que les queden tres meses para su vencimiento serán devueltos a los respectivos laboratorios.

Residuos de Medicamentos de Bajo Riesgo

Residuos de medicamentos líquidos serán vertidos directamente al drenaje, como son las soluciones parenterales en diferentes concentraciones, lidocaína inyectable, caolín pectina, metronidazol, sulfato ferroso, cloruro de banzalconio y soluciones yodadas.

Residuos de medicamentos sólidos o semisólidos que se pueden disponer vaciando el contenido y mezclando con material inerte para inutilizarlo y referirlo a una celda especial del relleno sanitario.

- Tabletetas: triturarlas, diluirlas en agua y se vierten al alcantarillado.

- Cremas o Ungüentos: Se retira el contenido del envase y se coloca en un papel o cartón para enviarlo al relleno sanitario.
- Cápsulas: se abren y el contenido se diluye en agua.
- Sales de hidratación oral.

Residuos de medicamentos que se pueden desactivar exponiéndolos a la luz solar.

Se colocan por un tiempo de 24 horas al sol, hasta descomponer el producto y después se procede a la disposición del medicamento diluido con abundante agua al drenaje hidrocortisona en polvo.

Residuos de medicamentos de mediano riesgo.

Residuos de medicamentos en presentación de polvo o tabletas se recomienda triturar y mezclar con material inerte hasta dejar inutilizable, después enviar a celda de seguridad del relleno sanitario.

Las ampollas con agua inyectable se deben destruir, verter el líquido directamente al drenaje con la previa autorización ambiental.

Tabletas de ácido acetilsalicílico, acetaminofén, dipirona, hidrato de aluminio, metronidazol, sulfato ferroso, la leporina, vacuna antirrábica, vacuna toxoide titánico, se deben destruir y verter el líquido con abundante agua.

Residuos de medicamentos, en los cuales se deba vaciar el líquido e inactivarlo con solución de ácido clorhídrico al 10%. Después verter al drenaje con abundante agua.

Esta la bonadoxina inyectable, vitamina B- 12 y trimetoprim.

Residuos de medicamentos de alto riesgo

Solo podrán disponerse como residuo peligroso en un confinamiento controlado o pueden ser incinerados.

Los medicamentos de control especial requieren ser dados de baja de los libros respectivos en presencia de la autoridad sanitaria, antes de ser eliminados.

Residuos de medicamentos y productos que requieren su envío a confinamiento por ser residuos peligrosos:

Ketamina, oxitócina sintética, metronidazol óvulos vaginales, penicilina g. sodica cristalina, penicilina g procaínica, benzatinica en polvo para suspensión inyectable.

RESIDUOS FARMACEUTICOS DE MANEJO ESPECIAL

Aerosoles:

Se incluyen sprays e inhaladores, podrán ser incinerados o llevados a celda de seguridad en el relleno sanitario.

Medicamentos Anti – infecciosos

Pueden ser incinerados, los anti – infecciosos líquidos pueden dejarse en agua por más de dos semanas y después hacer el vertimiento.

Antineoplásicos o Citotóxicos

Estos se incineran y se envían a la celda especial en el relleno sanitario.

Esta el encoban usado para el tratamiento del cáncer y tumor de esticker.

5.7. MOVIMIENTO INTERNO DE LOS RESIDUOS

Se harán rutas para la movilización y recolección de los residuos. En cada consultorio y en sala de cirugía habrá tres canecas con sus respectivas bolsas de color rojo, verde y gris.

El tiempo de permanencia de los residuos en los sitios de generación es el mínimo posible, especialmente en áreas donde se genera residuos peligrosos; se harán dos veces al día.

La recolección se hará en horas de menos circulación de pacientes, clientes, empleados, sin hacer derrame de residuos.

Los residuos de cirugía serán evacuados directamente al almacenamiento central. En el evento de un derrame de residuos peligrosos, se efectuará de inmediato la limpieza y desinfección del área.

Si son líquidos se utilizará el aserrín o solidificante para su recolección.

El recorrido entre los puntos de generación y el almacenamiento será el más corto.

Los residuos serán enviados directamente al almacenamiento central, si se generan menos de 65 kilos de residuos no habrá almacenamiento intermedio.

Los días LUNES y JUEVES la empresa PROYECTOS AMBIENTALES hace la recolección de los residuos.

La empresa SERAMBIENTAL recoge todas las noches la basura.

5.8 ALMACENAMIENTO DE LOS RESIDUOS

Es el sitio de central pecuaria donde se depositarán temporalmente los residuos hospitalarios y similares para su posterior entrega a la empresa prestadora del servicio público (Proyectos Ambientales).

El sitio será en el parqueadero lateral de la empresa con las siguientes características:

- Aislado del edificio

- Se dispondrán espacios por clases de residuos, de acuerdo a la clasificación.
- Permitir el acceso de vehículos recolectores
- Se dispondrá de una báscula y un registro para el control de residuos generados.

El sitio de almacenamiento intermedio y central tendrá las siguientes características:

- Área de acceso restringido.
- Cubierto para la protección de aguas lluvias.
- Bien iluminado y con ventilación adecuada
- Paredes y pisos de fácil lavado, con ligera pendiente al interior
- Además, llevara un letrero para identificar el sitio, los residuos manipulados, el código de colores, y criterios de seguridad.
- Los residuos anatomopatológicos serán almacenados a temperatura de 4° centígrado y nunca en la intemperie.

5.9 PLAN DE CONTINGENCIA

El manejo de residuos hospitalarios y similares no tendrá problema por el corte de agua, ya que se cuenta con un tanque de almacenamiento elevado.

El corte de energía se maneja con planta eléctrica con circuitos de 110 y 120 voltios.

Muchas empresas establecerán una brigada contra incendio en su etapa inicial que consiste en grupos de voluntarios que abandonan sus zonas de trabajo al sonido de la alarma, recogen el equipo de incendio y se prestan para combatirlo.

Las reglamentaciones de la OSHA, establecen dos niveles de brigadas: brigada contra incendios en su etapa inicial, que combaten incendios incipientes y brigadas contraincendios estructurales.

La organización de la brigada debe contar con un director de brigada de emergencias, un coordinador de evacuación, un coordinador de primeros auxilios y los brigadistas. De acuerdo con las necesidades de la empresa nombrarán grupos de apoyo en suministros, en transporte y en mantenimiento. El manejo de residuos hospitalarios y similares no tendrá problema por el corte de agua, ya que se cuenta con un tanque de almacenamiento subterráneo con bomba interna.

Integrantes de la brigada de emergencia

Figure 5 TABLA BRIGADA DE EMRGENCIA

NOMBRE	CARGO	TURNO	TELEFONOS

En caso de corte del servicio Proyectos Ambientales se podrá disponer de la Finca donde se puede dejar un sitio para enterrar los residuos peligrosos (animales, residuos anatomopatológicos) sin riesgo de contaminación de las vertientes de agua y habitantes de las veredas.

PROGRAMAS DE SEGURIDAD

Se dotará el personal que maneja los residuos de un equipo de protección personal para llevar a cabo el manejo de los residuos con gorro, tapabocas, peto, botas y guantes.

Debe además conocer el documento de conductas básicas de bioseguridad y manejo integral expedido por el ministerio de salud.

Las personas que manejan los residuos deberán capacitarse en procedimientos de bioseguridad en el trabajo, higiene personal y protección personal.

- Conocer sus funciones específicas, la naturaleza y responsabilidad de su trabajo y el riesgo a que está expuesto.
- Someterse a un chequeo médico general y tener el esquema completo de vacunación.
- Tener buen estado de salud, no tener heridas.
- Abstenerse de ingerir alimentos o fumar mientras desarrolla sus funciones.
- Disponer de los elementos de primeros auxilios
- Tendrán un completo estado de asepsia el equipo de protección personal

En caso de accidente de trabajo por lesión con agujas u otros elementos corto punzantes, o por contacto de partes del cuerpo humano con residuos contaminados se hará:

- Lavado de la herida con abundante agua y jabón bactericida, permitiendo que sangre libremente. Cuando son los ojos se lavarán con solución salina estéril o agua limpia.
- Se elabora el reporte de accidente de trabajo con destino a la aseguradora de riesgos.
- Se realizará la evacuación médica del accidente y los exámenes que se requieran.

5.10 MONITOREO INDICADORES DE GESTION INTERNA

Con el fin de garantizar el cumplimiento del PGIRH se establecerán mecanismos y procedimientos para evaluar el estado de ejecución del plan. Entre los instrumentos que permitan esta función se encuentran los indicadores, las auditorias y las interventoras de gestión.

FORMULARIO RH1

Diariamente se consignará en este formulario el tipo y cantidad de residuos, en peso y unidades que se entreguen a Hernández y Asociados para tratamiento y/o disposición final, especificando el tipo de desactivación y sistema de tratamiento.

Se verá en la gestión externa de los residuos el cumplimiento de las condiciones en que se presta el servicio de recolección y se reportarán las observaciones pertinentes en el formulario.

Este formulario estará a disposición de las autoridades.

Se calcularán mensualmente los siguientes indicadores:

Indicadores de Destinación

Es el cálculo de la cantidad de residuos sometida a incineración, reciclaje, disposición en rellenos sanitarios.

Se calcularán los siguientes índices expresados como porcentajes y reportados en el formulario RH1.

- **Indicadores de gestión para desactivación de alta eficiencia.**

$$\text{IDD} = \text{RD} / \text{RT} - 100$$

- **indicadores de gestión para reciclaje**

$$\text{IDR} = \text{RR} / \text{RT} > 100$$

- **Indicadores de destinación para incineración**

$$\text{IDI} = \text{RT} / \text{RT} - 100$$

- **Indicadores de destinación para relleno sanitario**

$$\text{IDRS} = \text{RRS} / \text{RT} * 100$$

5.11. ELABORACION DE INFORMES A LAS AUTORIDADES AMBIENTALES Y SANITARIAS


De la gestión interna se presentarán informes a las autoridades ambientales y sanitarias con sus respectivos indicadores de gestión. Estos informes se presentarán anualmente.

5.12 GESTION EXTERNA

Se realizará con **Proyectos Ambientales**.

13 ESTUDIO FINANCIERO

Tabla 10 BASE DE INFORMACION

 GIRAVET		DATOS INFORMATIVOS DEL PROYECTO GIRAVET					
				No semanas Año	52		
				No, Meses al Año	12		
				TASA DE OPORTUNIDAD	6,0%		
INVERSION INICIAL DEL PROYECTO \$ 166.339.800		20%	80%	Periodo Años	Interes Anual		
				5	9%		
		Depreciacion					
Inprevistos	\$ 15.121.800	9%	Produccion	Administracion	DDA PROYECTADA	5%	
10%					Incremento	10%	
INVERSIONES FIJAS O TANGIBLES				Otros Costos y Gastos 2000000 Mensuales			
				Produccion 70%			
				Administracion 30%			
Muebles y enseres	\$ 12.531.000	77%	100%				
Equipo de oficina	\$ 115.909.000		80%	20%			
Sub Total Inversiones Fijas	\$ 128.440.000						
CAPITAL DE TRABAJO				Produccion	Admon		
Compra de mercancia mo inicial	\$ 6.000.000	4%	50%				
Sub Total capital de trabajo	\$ 6.000.000						
INVERSIONES PREOPERATIVAS				Produccion	Administracion		
				Amortizacion Años	5	70% 30%	
Adecuacion local	\$ 8.793.000						
Seguridad industrial	\$ 1.877.000						
preoperativos	\$ 2.608.000	10%					
Publicidad	\$ 3.500.000						
Subtotal Activos intangibles	\$ 16.778.000						
Impuesto de Renta	33%						
Reserva Legal	10%						
Gastos Financieros							
Produccion	80%						
Administracion	20%						
Prestac y Segidad social	50%						

Costo de ventas	22%
Inflacion	3,50%

Fuente: presente estudio

13.1 PLAN DE FINANCIACION

Tabla 11 PLAN FINANCIERO

Plan de Financiamiento		
FUENTES	VALOR	%
Internas		
(Recursos Propios)	33.267.960	20%
Externas		
(Bancos)	133.071.840	80%
TOTAL	166.339.800	100%

RESUMEN PLAN FINANCIERO			
CONCEPTO	RECURSOS	OBLIGACIONES	TOTAL
	PROPIOS	BANCARIAS	
Maquinaria y Equipo	\$ 12.531.000		\$ 12.531.000
Equipo de Oficina		\$ 115.909.000	\$ 115.909.000
Gastos Pre operativos	\$ 16.778.000		\$ 16.778.000
Capital de Trabajo (Efectivo)	\$ 1.984.334	\$ 4.015.666	\$ 6.000.000
Imprevistos	\$ 1.091.179	\$ 13.629.054	\$ 14.720.233
TOTAL	\$ 32.384.513	\$ 133.553.720	\$ 165.938.233

Para el desarrollo de este proyecto se necesita una inversión inicial de \$166.339.800.00, los cuales se ejecutarán de la siguiente manera; para la inversión inicial del proyecto se contarán con un 20% del valor como capital de los socios, mientras que el restante 80% será financiado por un banco nacional que maneja una tasa de interés efectivo Anual del 9%.

13.2 AMORTIZACION DE PRESTAMO

Tabla 12 AMORTIZACION DEL PRESTAMO

Valor prestamo	\$133.071.840					
No, de periodos	5					
Tasa de Interes EA	9%					
TABLA DE AMORTIZACION PRESTAMO						
PERIODO	0	1	2	3	4	5
CUOTA		\$34.211.766	\$34.211.766	\$34.211.766	\$34.211.766	\$34.211.766
INTERES		\$11.976.466	\$9.975.289	\$7.794.006	\$5.416.407	\$2.824.825
AMORTIZACION		\$22.235.301	\$24.236.478	\$26.417.761	\$28.795.359	\$31.386.942
SALDO	\$133.071.840	\$110.836.539	\$86.600.062	\$60.182.301	\$31.386.942	\$0

Fuente: elaboración propia

El préstamo anteriormente mencionado es de un valor de \$133.071.840.00 que serán cancelados en un periodo de 5 años

13.3 NOMINA

Tabla 13 NOMINA GIRAVET

NOMINA ADMINISTRATIVA				
CARGO	No.	SALARIO BASICO	AUX DE TRNSP	TOTAL SALARIO
ADMINISTRADOR	1	\$ 1.600.000		\$ 1.600.000
SECRETARIA	1	\$ 808.000	87900	\$ 895.900
TOTAL	1	\$ 2.408.000	87900	\$ 2.495.900

NOMINA DE PRODUCCION				
CARGO	No.	SALARIO BASICO	AUX DE TRNSP	TOTAL SALARIO
MEDICO VETERINARIO	2	\$ 1.800.000		\$ 3.600.000
OFICIOS VARIOS	1	\$ 808.000	87900	\$ 895.900
PELUQUERO	1	\$ 808.000	87900	\$ 895.900
AUXILIARES	1	\$ 808.000	87900	\$ 895.900
TOTAL	5	\$ 4.224.000	263700	\$ 6.287.700

Fuente: elaboración propia

Para la elaboración del proyecto se necesitará una cantidad de 7 personas como lo expone el organigrama anterior donde se contará con 2 veterinarios, 1 auxiliar de enfermería, 1 peluquero y un auxiliar de oficios varios, para la parte operativa

En el caso de la parte administrativa se contará con un administrador y 1 secretaria.

13.4 INGRESOS OPERACIONALES

Tabla 14 INGRESOS OPERACIONALES

Descripción	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
	Ingresos por Ventas	Ingresos por Ventas	Ingresos por Ventas	Ingresos por Ventas	Ingresos por Ventas
SERVICIOS					
CONSULTA	\$ 56.000.000	\$ 67.760.000	\$ 81.989.600	\$ 99.207.416	\$ 120.040.973
HOSPITALIZACION	\$ 14.000.000	\$ 16.940.000	\$ 20.497.400	\$ 24.801.854	\$ 30.010.243
PELUQUERIA	\$ 22.500.000	\$ 27.225.000	\$ 32.942.250	\$ 39.860.123	\$ 48.230.748
RADIOGRAFIA	\$ 14.000.000	\$ 16.940.000	\$ 20.497.400	\$ 24.801.854	\$ 30.010.243
ECOGRAFIA	\$ 15.000.000	\$ 18.150.000	\$ 21.961.500	\$ 26.573.415	\$ 32.153.832
Manufacturados	\$ 121.500.000	\$ 147.015.000	\$ 177.888.150	\$ 215.244.662	\$ 260.446.040

FUENTE: elaboración propia

Giravet cuenta con 5 servicios especializados que serán prestados de manera frecuente dentro de las instalaciones.

13.5 VENTAS

Tabla 15 VENTAS

CANTIDADES VENDIDAS					
Productos No Manufacturados por la Empresa	Cantidad Vendida	Cantidad Vendida	Cantidad Vendida	Cantidad Vendida	Cantidad Vendida
AÑO	2019	2020	2021	2022	2023
CONSULTA	1600	1760	1936	2129,6	2342,56
HOSPITALIZACION	200	220	242	266,2	292,82
PELUQUERIA	900	990	1089	1197,9	1317,69
RAADIOGRAFIA	200	220	242	266,2	292,82
ECOGRAFIA	250	275	302,5	332,75	366,025
PRECIO DE VENTA					
PRODUCTOS	Precio Venta Und.	Precio Venta Und.	Precio Venta Und.	Precio Venta Und.	Precio Venta Und.
AÑO	2019	2020	2021	2022	2023
CONSULTA	35000	38500	42350	46585	51243,5
HOSPITALIZACION	70000	77000	84700	93170	102487
PELUQUERIA	25000	27500	30250	33275	36602,5
RAADIOGRAFIA	70000	77000	84700	93170	102487
ECOGRAFIA	60000	66000	72600	79860	87846
COSTO DE VENTA					
Productos	Costo Venta Und.	Costo Venta Und.	Costo Venta Und.	Costo Venta Und.	Costo Venta Und.
AÑO	2019	2020	2021	2022	2023
CONSULTA	25000	25875	26780,625	27717,94688	28688,07502
HOSPITALIZACION	55000	56925	58917,375	60979,48313	63113,76503
PELUQUERIA	14000	14490	14997,15	15522,05025	16065,32201
RAADIOGRAFIA	28000	28980	29994,3	31044,1005	32130,64402
ECOGRAFIA	28000	28980	29994,3	31044,1005	32130,64402


13.6 ESTADO DE RESULTADOS

Tabla 16 ESTADO DE RESULTADOS

ESTADO DE RESULTADOS					
CONCEPTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	\$ 121.500.000	\$ 147.015.000	\$ 177.888.150	\$ 215.244.662	\$ 260.446.040
Costos operativos	\$ 64.109.047	\$ 66.051.586	\$ 68.079.101	\$ 70.196.485	\$ 72.409.013
- Fijos	\$ 8.315.493	\$ 7.915.258	\$ 7.479.001	\$ 7.003.481	\$ 6.485.165
- Variables	\$ 55.793.554	\$ 58.136.328	\$ 60.600.100	\$ 63.193.003	\$ 65.923.848
Utilidad Bruta en Ventas	\$ 57.390.953	\$ 80.963.414	\$ 109.809.049	\$ 145.048.177	\$ 188.037.027
Costos de Admon.	\$ 34.440.224	\$ 34.801.783	\$ 35.153.982	\$ 35.494.515	\$ 35.820.813
- Fijos	\$ 34.440.224	\$ 34.801.783	\$ 35.153.982	\$ 35.494.515	\$ 35.820.813
- Variables	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Utilidad Operacional	\$ 22.950.729	\$ 46.161.631	\$ 74.655.067	\$ 109.553.662	\$ 152.216.214
Imporenta	\$ 7.573.740	\$ 15.233.338	\$ 24.636.172	\$ 36.152.708	\$ 50.231.351
Utilidad antes de reserva	\$ 15.376.988	\$ 30.928.293	\$ 50.018.895	\$ 73.400.953	\$ 101.984.864
Reserva Legal 10%	\$ 1.537.699	\$ 3.092.829	\$ 5.001.889	\$ 7.340.095	\$ 10.198.486
Utilidad del Ejercicio.	\$ 13.839.289	\$ 27.835.464	\$ 45.017.005	\$ 66.060.858	\$ 91.786.377

13.7 FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO

Tabla 17 FLUJO DE FONDOS DEL PROYECTO


Plan de Inversiones		Flujo Neto de efectivo O Flujo de fondos del proyecto				
Inversiones						
Activos Fijos	\$ 128.440.000					
Activos Diferidos	\$ 16.778.000					
Fondos Disponibles	\$ 145.218.000					
Capital de Trabajo	\$ 6.000.000					
Imprevistos	\$ 15.121.800					
Inversion Total	\$ 166.339.800					
	INICIO	1	2	3	4	5
INGRESOS						
Ingresos por Ventas		\$ 121.500.000	\$ 147.015.000	\$ 177.888.150	\$ 215.244.662	\$ 260.446.040
TOTAL ING. OPER.	\$ 0	\$ 121.500.000	\$ 147.015.000	\$ 177.888.150	\$ 215.244.662	\$ 260.446.040
COSTOS Y GASTOS						
Administrativos		-\$ 34.440.224	-\$ 34.801.783	-\$ 35.153.982	-\$ 35.494.515	-\$ 35.820.813
Operativos		-\$ 64.109.047	-\$ 66.051.586	-\$ 68.079.101	-\$ 70.196.485	-\$ 72.409.013
Intereses Financ.		\$ 11.976.466	\$ 9.975.289	\$ 7.794.006	\$ 5.416.407	\$ 2.824.825
Impuesto Renta Causada		\$ 7.573.740	\$ 15.233.338	\$ 24.636.172	\$ 36.152.708	\$ 50.231.351
Impuesto Renta pagado		\$ 0	\$ 7.573.740	\$ 15.233.338	\$ 24.636.172	\$ 36.152.708
TOTAL COSTOS Y GASTOS	\$ 0	-\$ 86.572.806	-\$ 83.304.340	-\$ 80.205.739	-\$ 75.638.420	-\$ 69.252.293
RENTA NETA		\$ 34.927.194	\$ 63.710.660	\$ 97.682.411	\$ 139.606.241	\$ 191.193.748
Depreciación		\$ 12.844.000	\$ 12.844.000	\$ 12.844.000	\$ 12.844.000	\$ 12.844.000
Amortización Diferidos		\$ 3.355.600	\$ 3.355.600	\$ 3.355.600	\$ 3.355.600	\$ 3.355.600
Amortización prestamo		\$ 22.235.301	\$ 24.236.478	\$ 26.417.761	\$ 28.795.359	\$ 31.386.942
Flujo Fondos Oper. Neto	\$ 0	\$ 28.891.494	\$ 55.673.783	\$ 87.464.250	\$ 127.010.482	\$ 176.006.406
		\$ 21.022.867	\$ 42.284.054	\$ 68.384.041	\$ 100.351.154	\$ 139.430.052
Flujo Fondos del Proyecto	-\$ 166.339.800	\$ 28.891.494	\$ 55.673.783	\$ 87.464.250	\$ 127.010.482	\$ 176.006.406
Ebitda	\$ 39.150.329	\$ 62.361.231	\$ 90.854.667	\$ 125.753.262	\$ 168.415.814	
VP de los Ingresos	\$ 352.277.818	\$ 26.652.669	\$ 47.379.685	\$ 68.666.155	\$ 91.986.148	\$ 117.593.161
VP de los Egresos	\$ 166.339.800					
VALOR PRESENTE NETO	\$185.938.018					
T.I.R.	35%	<p><i>El proyecto es viable, debido a que el VPN es mayor a 0, es decir el proyecto despues de descontar la inversion obtuvo beneficios por \$185.938.018, que es lo que arrojo el VPN. lo cual nos indica que la TIR que fue del 30%, esta por encima de la tasa minima de rentabilidad que estaba en el 8%, en la relacion benefico costo es mayor a 1, significa que por cada peso que se genera de gastos en el proyecto, este produce 2,12 de ingresos.</i></p>				
Relacion B/C	2,12					
Tasa de interes de oprtunidad	6,0%					
costo de capital Prestamo	9%					
Tasa de rentabilidad minima aceptable del proyecto	8%					

TASA DE RENTABILIDAD MINIMA ACEPTABLE				
FUENTE	MONTO	CDI	PARTICIPACI	C.P.P
INVERSIONISTA	\$ 33.267.960	6%	20%	1,20%
CREDITO	\$ 133.071.840	9%	80%	7,20%
COSTO DE CAPITAL	\$ 166.339.800		100%	8,40%

RENTABILIDAD DEL PROYECTO DE LAS UTILIDADES FRENTE A LOS INGRESOS					
UTILIDADES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad Operativa	18,9%	31,4%	42,0%	50,9%	58,4%
Utilidad Antes de Impuesto	12,7%	21,0%	28,1%	34,1%	39,2%
Utilidad Despues de Impuesto	18,9%	31,4%	42,0%	50,9%	58,4%
Utilidad Neta	23,8%	37,9%	49,2%	59,0%	67,6%
Utilidad EBITDA	32,2%	42,4%	51,1%	58,4%	64,7%
Utilidad NOPAT	17,3%	28,8%	38,4%	46,6%	53,5%

14 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Tabla 18 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

 UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONOMICAS Y CONTABLES PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS																																																	
TITULO DEL PROYECTO:	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA CLINICA VETERINARIA EN EL MUNICIPIO DE GIRARDOT EN LA CIUDAD DE GIRARDOT AÑO 2019'																																																
INTEGRANTES	OSCAR JULIAN RADA - LYNDA ROCIO MONROY																																																
		2019																																															
No.	ACTIVIDAD	ENE				FEB				MAR				ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO				AGO				SEPT				OCT				NOV				DIC			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				
1	Analisis de ideas para el proyecto																																																
2	Elaboracion del anteproyecto																																																
3	presentacion del anteproyecto																																																
4	Notificacion de correcciones																																																
5	Elaboracion de correcciones																																																
6	Elaboracion del marco teorico y conceptual																																																
8	Estudio de mercado																																																
9	Elaboracion del instrumento de recoleccion de datos(encuesta)																																																
10	Aplicación de la encuestas																																																
11	RECESO INTERSEMESTRAL																																																
12	Tabulacion y analisis de los resultados																																																
13	Estudio Tecnico																																																
14	Estudio Organizacional y legal																																																
15	Estudio Financiero																																																
16	Estudio Ambiental																																																
17	Conclusiones, recomendaciones y revision bibliograica																																																
18	Elaboracion del documento final																																																
19	Presentacion del trabajo final																																																
20	Correcciones del trabajo final																																																
21	Elaboracion de la presentacion final (Power Point)																																																
22	Sustentacion del trabajo final																																																

15 CONCLUSIONES

En el desarrollo del presente informe se dedujo que la gran variable a considerar, para aumentar las probabilidades de éxito de la empresa es la de precio y promoción, por lo que se procedió a estimar un indicador confeccionado para esta función.

Producto de lo anterior, se obtuvo que los precios en comparación con la competencia podrán ser el 2% más bajos en el mercado sin perder la calidad de los servicios, otro factor de vital importancia son los planes de promoción, que tuvieron como foco la ampliación y fidelización de la base de clientes.

Por otra parte, el estudio financiero arroja un escenario favorable con una TIR del 30%. Según la estructura de costos establecida es básica y permiten una evolución del proyecto satisfactoria.

VALOR PRESENTE NETO ECONOMICO: El proyecto es viable, porque el VPN es positivo, ya que el valor presente neto de los ingresos es mayor que el valor presente de los egresos.

RAZÓN COSTO / BENEFICIO: Es de 1.93 por lo tanto es mayor a uno lo que indica que el proyecto es bueno y nos dice que por una unidad adicional producida, el beneficio es de 1.93.

El desarrollo de la oferta y la demanda no influyen en el aumento de precios pues se evidencia la necesidad del mercado meta por adquirir el servicio.

16 RECOMENDACIONES

Realizar la difusión del presente trabajo para evidenciar la necesidad de formación administrativa en el médico veterinario que se desempeña como propietario o “administrador” de una clínica u hospital veterinario, de la misma forma hacer hincapié en los centros docentes universitarios que tienen esta especialidad acerca de esta deficiencia y que conlleva a la formación de profesionales carentes de conocimientos administrativos y gerenciales.

2. Implementar sistemas de planificación estratégica con objetivos y metas establecidas de manera lógica, en donde todas las actividades se realicen con base a procesos los cuales deben estar claramente definidos, y el personal conozca sus funciones se comprometa y se empodere en el cumplimiento de ellas para alcanzar los niveles de eficacia y eficiencia planteados por la empresa.

3. Comunicar y socializar al personal del hospital del cambio de enfoque que se pretende en la empresa previa a la implementación, buscando empoderar a todos los miembros del equipo y sus líderes.

4. Incrementar la capacitación técnica en todo el personal de la clínica, tanto en el personal del área operativa como en el personal del área administrativa, a través de la implementación de planes de educación continua los cuales pueden ejecutarse dentro y fuera de la empresa.

5. Evaluar de forma continua el desempeño del personal, así como la calidad de atención en las diferentes áreas y servicios del hospital a través del establecimiento y manejo adecuado de registros e indicadores los cuales reales y fidedignos para plasmar la situación de la empresa, apoyando de esta manera a enfocar y definir con base a índices y valores, la toma de decisiones gerenciales.

17 BIBLIOGRAFIA

- Clase de Gerencia de Mercado, orientador universidad de Cundinamarca "Juan Andrés Godoy"
https://drive.google.com/drive/folders/1Td1jD54XUNvbwVacdGCDxAD_jgUDuJ3t
- Periódico el espectador -
<https://www.elespectador.com/noticias/economia/seis-de-cada-10-hogares-colombianos-hay-mascotas-articulo-540449>
- Asociación Defensora De Animales Y Del Ambiente
[AdaWwww.Adacolombia.Org](http://www.Adacolombia.Org)
- <https://www.dinero.com/economia/articulo/exportaciones-de-alimentos-para-animales-en-colombia-2018/262185>
- Estampilla de productos laboratorio natural fresly
<http://www.naturalfreshly.com/?AspxAutoDetectCookieSupport=1>
- Infoguías, Libro Preparación y evaluación de proyectos quinta edición, clase formulación de proyectos (Chain & Reinaldo Sapag Chain, 2008)
- historia de las mascotas <https://infoguia.com/infotip.asp?t=las-mascotas-en-la-historia-del-hombre-y-su-origen&a=728>
- contexto ganadero en Colombia
<http://www.contextoganadero.com/economia/conozca-el-censo-pecuario-nacional-del-ica-2017>
- ubicación geográfica Girardot Cundinamarca:
<https://es.wikipedia.org/wiki/Girardot>
- Ubicación Universidad de Cundinamarca
ucundinamarca.edu.co/index.php/sedes/
- Gestión por Procesos. pag 45 Torres 2008

- Administración de la Producción y Operaciones para una nueva ventaja competitiva, McGraw-Hill.
- Guía Metodológica para la Administración Clínica por Procesos. pag 63.
- <http://www.adagirardot.com/que-hacemos>
- Como aplicar la planeación estratégica a la pequeña y mediana empresa. Pago 165
- Servicio de Calidad de la Atención Sanitaria invita
- Benetti, Carlo. “El problema de la tradición clásica y marxista” En: Lecturas de Economía n. 34 enero –Julio 1999. p 345.
- Valentín Azofra, Ana. Nociones de economía y empresa. David de Matías Batalla. 2013. P
- Pallares, Romero y Herrera “hacer empresa un reto” 2005 Bogotá Nueva empresa.
- Sapag, N. (2011). Proyecto de Inversión, formulación y evaluación. México: Prentice Hall Hispanoamericana, S.A.
- Ramírez, E., & Cajigas, M. (2004). Proyectos de inversión competitivos. Palmira: Universidad Nacional de Colombia.
- Besley, S. (2008). Fundamentos de Administración Financiera. Florida: Cengage Learning.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). Marketing. México: Pearson Educación.



Cordial saludo

18 ANEXOS

Objetivo: Encuesta para estudio de mercado de un hospital veterinario ubicado en la ciudad de Girardot.

1. ¿Tienes mascotas?

- Si**
- No**

2. ¿Cuántas mascotas tiene?

- 1**
- 2**
- 3**
- Más de 3**

3. Por favor confirmanos, ¿qué mascota(s) tienes?

- Perro
- Gato
- Hámster
- Aves
- Peces
- Otro
- Tenía mascota pero ya no tengo
- No tengo mascota

4. ¿Cuántas veces al año sueles llevar a tus mascotas con el veterinario por rutina?

- Nunca he llevado a mis mascotas al veterinario
- Sólo los llevo cuando se enferman, pero no por rutina
- 1 vez al año
- Cada 6 meses
- Cada 3 meses
- Cada mes

5. Si su mascota necesita uno de los siguientes servicios. ¿Dónde acude? Marque con x

	Almacén agropecuario	consultorio	Clínica veterinaria
Consulta			
Cirugía			
Urgencia			
Vacunación			
desparasitación			

6. ¿Tienes un veterinario de cabecera?

- Si
- No
- Clínica de cabecera

7. ¿Te gustaría que el veterinario fuera a la revisión de tu mascota a tu casa?

- Si
- No

8. ¿Necesitaría usted transporte para llevar su mascota a la clínica veterinaria?

- Si
- No

9. ¿Qué tanto crees que cuidas la salud de su mascota?

- Muchísimo, todo el tiempo estoy al pendiente.
- Más o menos, los atiendo cuando se enferman.

La verdad no los atiendo como debería

10. ¿Cuánto sueles pagar por una consulta con el veterinario? (sólo la consulta)

- Nada, no llevo a mis mascotas al veterinario
- Entre \$35.000 y \$50.000
- Entre \$60.000 y \$80.000
- Entre \$90.000 y \$100.000
- Más de \$100.000

11. ¿cuáles son las tres principales razones por las que llevas a tus mascotas con cierto veterinario o clínica veterinaria y no a otra?

- Precios
- Atención
- Oportunidad en citas
- Servicios prestados

12. Si salieras de viaje, ¿dejarías a tus mascotas en alguna pensión?

- sí, preferiría llevarlos a un lugar especial
- No, Preferiría con un familiar o amigo
- Los llevo conmigo
- Los dejo solos

13. ¿Cambiarías de veterinario (cerca de tu zona) si te dieran un buen descuento por ser cliente frecuente?

- Si
- No
- No se

14. Trabaja

- Si
- No

15. ¿Cuánto son sus ingresos?

- Menos de un salario mínimo
- Un salario mínimo
- Entre uno y dos salarios mínimos
- Más de 2 salarios mínimos

16. ¿Hace cuantos años tiene mascotas?

- 1-2
- 3-4
- 5-6
- Más de 7 años

17. ¿Qué edad tienes?

- 18-25
- 26-37
- 38-47
- 48-65

18. SEXO

- Femenino
- Masculino

Agradecemos su colaboración





