

MEDICALVETT

INTEGRANTES

Mariana Mejía Ruiz

c.c. 1001011593

ASESORES

Jair Hernán Ramírez Duque

Alina María Berrio Betancur

UNIVERSIDAD CES

FACULTAD DE MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA

MEDELLÍN

2024

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO	¡Error! Marcador no definido.
1. JUSTIFICACIÓN	11
2. OBJETIVOS	12
2.1 Objetivo general	12
2.2 Objetivos específicos	12
3. ANÁLISIS DEL MERCADO	13
3.1 El Producto/Servicio.....	¡Error! Marcador no definido.3
3.1.1 Factor diferenciador	¡Error! Marcador no definido.4
3.2 Mercado objetivo	15
3.3 Dimensión o tamaño del mercado	15
3.4 El plan de Marketing	15
3.4.1 El precio	15
3.4.2 La distribución	16
3.4.3 La comunicación	16
4. ANÁLISIS DEL SECTOR ECONÓMICO	19
4.1 Situación actual, tendencias y proyecciones del sector económico.....	19
4.2 Definición e identificación de la competencia	20

4.3 Los proveedores.....	21
5. FODA DE LA NUEVA EMPRESA.....	23
5.1 Fortalezas.....	23
5.2 Debilidades	23
5.3 Oportunidades.....	23
5.4 Amenazas.....	24
6. ANÁLISIS TÉCNICO	25
6.1 Ubicación	25
6.1.1 Ventajas y desventajas de la ubicación	25
6.2 Ficha técnica del producto o servicio	26
6.3 Descripción del proceso productivo	28
6.4 Capacidad de producción o prestación de servicios mensual.....	29
6.5 Parámetros técnicos especiales	30
6.6 Distribución de la planta u oficina.....	30
6.7 Descripción de los activos fijos requeridos	31
6.8 Requerimientos de personal.....	31
7. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO Y LEGAL.....	32
7.1. Estructura Organizacional	32
7.2. Funciones y perfil de cargos	32
7.3. Tipo de Sociedad a constituir	34

7.4. Licencias y permisos necesarios para su funcionamiento	34
7.5. Pasos para constituir legalmente la empresa en Colombia.....	35
8. ANÁLISIS FINANCIERO	36
8.1 Estructura de Costos y Gastos	36
8.1.1. Costos y Gastos Fijos.....	36
8.2. Punto de Equilibrio.....	36
8.3. Margen de Contribución - Presupuesto de Ventas	37
8.4 Presupuesto de Inversión.....	37
8.4.1 Activos Fijos	37
8.4.2 Gastos Preoperativos.....	38
8.4.3 Capital de Trabajo.....	38
8.5 Fuentes y condiciones de financiación	38
9. IMPACTO SOCIAL Y ECONÓMICO DEL PROYECTO	39
10. CONCLUSIONES.....	40
11. BIBLIOGRAFÍA.....	41
12. ANEXOS	42

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Inversión requerida	9
Tabla 2. Margen de contribución y Punto de equilibrio.....	9
Tabla 3. Activos fijos requeridos.	31
Tabla 4. Costos y Gastos fijos.	36
Tabla 5. Punto de equilibrio.	36
Tabla 6. Margen de contribución	37
Tabla 7. Inversión requerida.....	37
Tabla 8. Total, activos fijos.....	37
Tabla 9. Gastos preoperativos.	38
Tabla 10. Capital de trabajo.	38
Tabla 11. Fuentes de financiación.....	3;Error! Marcador no definido.

LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Logo.	17
Ilustración 2. Distribucion de la oficina.	30
Ilustración 3. Organigrama	32

LISTA ANEXOS

Anexo 1. Consulta de nombre – RUES.....	42
Anexo 2. Valoración por expertos	42

Resumen Ejecutivo

Concepto Del Negocio

Medicalvett es una aplicación móvil que busca facilitar la conexión entre profesionales de la salud y bienestar animal con tutores de perros y gatos, satisfaciendo la constante necesidad de estos tutores de ofrecerle una mejor calidad de vida a sus mascotas y favorecer la rotación de empleo para los profesionales.

Esta aplicación estará dirigida a dos públicos:

- Todas las personas que pertenezcan a los estratos 4, 5 y 6 del Valle de Aburra y que consideren que el bienestar de sus mascotas es fundamental.
- Todos aquellos profesionales que trabajen en el área de pequeñas especies en el Valle de Aburra.

Medicalvett busca valerse de un mercado que constantemente crece, favoreciendo a dos públicos diferentes y obteniendo una comisión por esto.

Potencial Del Mercado En Cifras

La revista Semana (2022), destaca a Medellín como una de las ciudades con mayor cantidad de animales de compañía, posicionándose en el tercer lugar con un 17% de la población, lo que confirma la prosperidad del mercado en la ciudad.

Así mismo de acuerdo a un reporte de Bancolombia (2021) el mercado de las mascotas en Colombia ha crecido un 84% en los últimos 5 años, lo que refuerza la idea de que el mercado al que apunta la aplicación se mantiene en constante evolución, además la misma empresa Bancolombia (2021) reporta que según el DANE 3 millones de hogares gastan en alimentación y

cuidado de las mascotas en Colombia lo que demuestra que las nuevas generaciones cada vez están más dispuestas a invertir su dinero en el bienestar de sus animales de compañía.

Ventajas Competitivas - Propuesta De Valor

Medicalvett es una empresa que pretende superar los límites establecidos por otras aplicaciones similares, debido a que busca mejorar la variedad y utilidad de los servicios ofrecidos, teniendo inversiones justas que favorezcan tanto a los tutores como a los profesionales que quieran hacer uso de esta.

Esta aplicación no busca tener la estructura tradicional de financiamiento (basada en una suscripción anual o mensual) que manejan otras aplicaciones afines, en Medicalvett solo se cancelara el valor del servicio requerido, y se cobrará una comisión del 10% sobre el costo total del servicio, permitiendo que los propietarios aprovechen al máximo la inversión realizada.

Además, es una aplicación que busca ofrecer servicios novedosos que hasta el momento ninguna otra tiene, como consultas con médicos especialistas, métodos diagnósticos especializados y otras áreas del bienestar animal.

Resumen De Las Inversiones Requeridas

Tabla 1. Inversión requerida.

INVERSIÓN REQUERIDA		
ACTIVOS FIJOS	\$ 14.050.000	8,19%
GASTOS PREOPERATIVOS	\$ 27.200.000	15,86%
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 130.267.253	75,95%
TOTAL	\$ 171.517.253	

Margen De Contribución Y Punto De Equilibrio

Tabla 2. Margen de contribución y punto de equilibrio.

PRODUCTO/ SERVICIO	PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES MENSUAL	PRECIO DE VENTA UNITARIO	COSTO VARIABLE UNITARIO	MARGEN DE CONTRIBUCION DEL PRODUCTO EN PESOS	VENTAS DEL MES	MARGEN DE CONTRIBUCION TOTAL EN PESOS
Consulta general	163	\$ 70.000	\$ 63.000	\$ 7.000	\$ 11.405.899	\$ 1.140.590
Consulta especializada	261	\$ 250.000	\$ 225.000	\$ 25.000	\$ 65.176.568	\$ 6.517.657
Prestacion de servicios en ayudas dx	163	\$ 100.000	\$ 90.000	\$ 10.000	\$ 16.294.142	\$ 1.629.414
Grooming	163	\$ 70.000	\$ 63.000	\$ 7.000	\$ 11.405.899	\$ 1.140.590
Etología	27	\$ 150.000	\$ 135.000	\$ 15.000	\$ 4.073.535	\$ 407.354
TOTALES					\$ 108.356.044	\$ 10.835.604

Margen de Contribución Total en % =	10,00%
-------------------------------------	--------

Punto de Equilibrio en \$=	$\frac{\$ 10.835.604}{10,00\%}$	=	\$ 108.356.044	Mensual
----------------------------	---------------------------------	---	-----------------------	---------

Conclusiones Financieras Y Evaluación De Viabilidad

Debido a que Medicalvett se trata de una aplicación móvil, no se requiere una alta inversión inicial en activos fijos. La inversión principal para dar inicio al proyecto radica en la creación del software para la aplicación y teniendo en cuenta los precios establecidos junto con el porcentaje de comisión, se logra concluir que durante los primeros 4 meses se lograría recuperar la inversión inicial, esto considerando que las bases financieras se evaluaron con una cantidad mínima de profesionales y citas, y aun así las cifras demuestran que puede ser un negocio rentable.

Equipo De Trabajo

Emprendedor: Mariana Mejía Ruiz

Estudiante de octavo semestre de Medicina Veterinaria y Zootecnia de la Universidad CES.

Asesor metodológico : Jair Hernán Ramírez Duque

Zootecnista de la Universidad Nacional de Colombia sede Medellín. Magíster en Gestión

Tecnológica la Universidad UPB. Especialista en gerencia Universidad Ces. Docente

Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia de la Universidad CES.

Asesora temática: Alina María Berrío Betancur, publicista de la Universidad Pontificia

Bolivariana (UPB), MVZ de la Universidad CES, magíster en medicina veterinaria de

pequeñas especies animales de la Universidad CES, docente de la Facultad de Medicina

Veterinaria y Zootecnia de la Universidad CES.

1. Justificación

El mercado de las mascotas ha venido en crecimiento continuo desde hace algunos años en Colombia, cada vez son más las personas que se unen a la tendencia de compartir su vida con caninos y felinos, y no solo eso, también cada vez son más los tutores que quieren darle mejores condiciones de vida a sus compañeros; este aumento en la demanda de servicios que ofrezcan bienestar a las mascotas ha sido acompañado por un incremento en el número de nuevos profesionales con formación en el área de la salud animal, egresados de las diferentes universidades del país. Es a partir de esta oportunidad bilateral que ofrece el mercado que surge Medicalvett, una aplicación que busca facilitar la conexión entre tutores de mascotas convencionales con expertos en dicha área.

Por un lado, se pretende ayudar a estos profesionales a generar contacto con clientes potenciales y poder ejercer todo el conocimiento adquirido durante sus años de estudio y por el otro se busca simplificar y agilizar el enlace con dichos profesionales que necesitan los tutores para atender las necesidades de sus mascotas.

Medicalvett es una aplicación que puede tener gran futuro en el mercado, en este caso se proyecta sobre un área muy específica (Valle de Aburra), sin embargo, tiene grandes oportunidades de expansión a nivel nacional, además se trata de un proyecto que destaca por su simplicidad, debido a que para iniciar su funcionamiento no requiere demasiado personal y la inversión inicial necesaria podría llegar a ser recuperada en los 4 meses posteriores a su lanzamiento.

En conclusión, esta aplicación presenta una propuesta innovadora, que entrega una solución prometedora al mercado creciente de la salud y bienestar animal en Colombia.

2. Objetivos

2.1. Objetivo General

Valorar la posibilidad de crear la empresa Medicalvett con el fin de brindar una aplicación móvil accesible, que facilite la conexión entre profesionales de la salud y bienestar animal y tutores de perros y gatos.

2.2. Objetivos Específicos

- Identificar cual es la oferta y demanda de servicios veterinarios en el Valle de Aburrá.
- Seleccionar cuales son las especialidades veterinarias con mayor demanda en la zona definida.
- Establecer las bases financieras necesarias para lograr desarrollar la aplicación.
- Validar que tan viable es el desarrollo de Medicalvett a futuro

3. Análisis Del Mercado

3.1. El Producto/Servicio

Medicalvett será una aplicación que pretende facilitar las conexiones entre diversos profesionales del área de la salud y bienestar animal con tutores de perros y gatos que deseen contratar los servicios que dichos profesionales ofrecen.

Esta plataforma busca ser lo más sencilla posible, esto con el fin de ser asequible para cualquier persona que desee utilizarla.

La aplicación tendrá dos usos, uno para tutores y otro para quien desee ofrecer sus servicios.

En el caso de los tutores:

- La pantalla de inicio contará principalmente con un buscador el cual dará la opción de especificar qué servicio se busca, hacia que especie animal va dirigido y en que ubicación se requiere (inicialmente estará habilitado para el Valle de Aburrá).
- También tendrá una pestaña en la cual se encontrará el perfil del paciente con todos los datos de este (especie, raza, historia clínica, información del tutor e historial de profesionales contratados).

En el caso de ser un profesional el que desea afiliarse a la plataforma tendrá que enviar primero un formulario en el que se solicitará la información de interés (datos personales, hoja de vida, títulos y certificaciones.) para corroborar que cumpla con los requisitos para ofrecer sus servicios desde la aplicación Medicalvett, una vez sea aprobado se iniciará la creación del perfil

profesional (será lo que aparezca cuando alguien lo busque en la aplicación) y una vez se haya hecho esto podrá comenzar a aparecer desde el buscador.

Algunos de los servicios profesionales que desea ofertar Medicalvett son:

- Consulta con médico general.
- Consulta especializada: nefrología, cardiología, ortopedia, fisioterapia, endocrinología, dermatología, oftalmología y neurología.
- Ayudas diagnosticas: Laboratorio clínico, rayos X, ultrasonografía, ecocardiografía, electrocardiograma, endoscopía, resonancia y tomografía.
- Otros servicios: Etología.

3.1.1. Factor Diferenciador

Las principales fortalezas de Medicalvett y las cuales van a ser claves en la diferenciación con la competencia son:

- La aplicación no tendrá como requisito realizar una suscripción anual por parte del tutor que quiera acceder a los servicios veterinarios. Se realizarán los cobros solo por la asistencia requerida con una comisión del 10% sobre el valor total.
- Aquellos tutores que se encuentren inscritos a la aplicación Medicalvett tendrán acceso a descuentos por convenio de manera presencial (no solo por domicilio/pedido), además las evaluaciones o citas con profesionales se podrán realizar tanto de manera virtual como presencial (dependiendo del profesional contratado).

- Tendrá disponibles servicios que hasta el momento ninguna otra aplicación ofrece como lo son: consultas con médicos especialistas, métodos diagnósticos especializados y otros adicionales como etología y grooming.

3.2. Mercado Objetivo

La aplicación que será dirigida a dos tipos de público:

- Todas aquellas personas que pertenezcan a los estratos 4, 5 y 6, y que vivan en el Valle de Aburrá y consideren que el bienestar de sus mascotas (perros y gatos) es indispensable.
- Todos aquellos profesionales que trabajen con perros y gatos, ubicados en el Valle de Aburra que deseen dar a conocer sus servicios y ampliar su rango de acción.

3.3. Dimensión o Tamaño del Mercado

En Medellín el 63% de los hogares tienen mascotas según Gutiérrez, B. (25 de marzo de 2021). Es por esto por lo que la aplicación móvil busca llegar a la proporción de estas personas que se posicionan en una condición socioeconómica media a alta, que están entre los 20 y 60 años de edad y que consideren la salud y bienestar de sus perros y gatos como algo indispensable en su diario vivir.

3.4 Plan de Marketing

3.4.1 Precio

3.4.1.1 Precio Promedio Del Mercado. Luego de una exhaustiva búsqueda en el mercado de los servicios veterinarios, solo se logró identificar a la empresa Laika como competidor, sin

embargo, no se considera competencia directa debido a que no ofrecen el mismo tipo de servicio.

Precios de venta Laika:

- Membresía básica: 192.500
- Membresía premium: 399.000

3.4.1.2 Formas De Pago. La aplicación contará con todos los medios de pago digitales, estos son:

- Pago PSE.
- Pago con tarjeta débito.
- Pago con tarjeta de crédito.

3.4.2. *La Distribución*

Se utilizarán canales de distribución directos, es decir que no hará uso de intermediarios para que los clientes lleguen a la aplicación.

3.4.3 *La Comunicación*

3.4.3.1 Diseño De Imagen Pública De La Empresa Y Del Producto/Servicio. Nombre:

Medicalvett

Eslogan: Especialistas a un click de distancia



Ilustración 1. Logo.

3.4.3.2 Selección De Medios. Para dar a conocer la empresa se utilizarán los siguientes medios:

- Página web
- TikTok
- Instagram

3.4.3.3 Elaboración De Estrategias Y Presupuesto. Medicalvett es una aplicación que está dirigida a un público objetivo que tiene alto manejo de redes sociales, es por esto por lo que la selección de los medios para publicitar e invitar al uso de la aplicación serán los siguientes:

- **Página web:** Se utilizará como una extensión de la aplicación para aquellas personas que aún no descargan la app, sin embargo, contara con la mayoría de funciones establecidas.

Presupuesto: La creación de la página web es gratuita con la herramienta “Google workspace” y el mantenimiento tiene un costo de \$13 dólares mensuales, es decir que el presupuesto anual será de 156 dólares.

- **Tik Tok e Instagram:** La empresa tendrá un perfil en estas aplicaciones con videos tanto publicitarios como informativos para el público objetivo.

Presupuesto:

- Creación de contenido UGC: considerando que en el mercado los precios están entre 50.000 y \$70.000 por video de 15 a 20 segundos, el monto presupuestado mensualmente será de 560.000 pesos para lograr 9 a 10 videos/mes.
- Pautas publicitarias en Instagram: la misma aplicación ofrece pautar publicidad directa con ellos, en este caso se tomaría la opción de invertir 5 dólares diarios (150 dólares mensuales) para que la aplicación muestre a usuarios con gustos afines las publicaciones, esta opción ofrece un alcance estimado de 3.500 a 9.000 usuarios por día.

4. Análisis del Sector Económico al que Pertenece la Empresa

4.1 Situación Actual, Tendencias y Proyecciones del Sector Económico.

- Según Bancolombia (2021) “Bogotá (25%), Cali (18%) y Medellín (17%) son las ciudades que más se destacan en la tenencia de mascotas, según un estudio de Brandstrat y Offerwise en 8 ciudades principales en 2018”.
- Según Bancolombia (2021) “El mercado de mascotas en Colombia ha venido creciendo en los últimos años, e incluso, la relevancia que han ganado los animales de compañía para los hogares hizo que en 2019 estos productos ingresaran a la medición de la canasta familiar que realiza el DANE”.
- Según Bancolombia (2021) Colombia es el “4to país en Latinoamérica que lidera el sector de mascotas con crecimiento anual del 13%”.
- Según Bancolombia (2021) “3 millones de hogares gastan actualmente en alimentación y cuidado de las mascotas según el DANE”.
- Según Bancolombia (2021) “63% ha crecido el gasto en pet care que incluye productos (accesorios, salud y bienestar, suplementos y otros) según Euromonitor”.
- Según Bancolombia (2021) “Nestlé: 13.9% ha sido el crecimiento de este producto para hogares, y fue uno de los que tuvo mayor crecimiento y que apalancó de manera más importante el crecimiento orgánico de la compañía en el periodo entre enero y marzo de 2020”.
- Según Bancolombia (2021) “Alimentos Polar: la compañía venezolana con presencia en el país desde hace 20 años explicó que se han visto en la necesidad de ampliar la capacidad de su planta de Facatativá para satisfacer el creciente apetito por la comida para gatos y perros en el país”.

- Según Bancolombia (2021) “Laika: la plataforma colombiana de ventas de productos y servicios para mascotas afirma que los servicios que más solicitan a diario son: visitas domiciliarias, baño en casa y entrenador canino”.
- La Industria para mascotas en Latinoamérica, según expertos de Euromonitor Internacional, agencia especializada en consumo, ha tenido un crecimiento sostenido y se proyecta que siga creciendo hasta 2021. Los productos que cuentan con mayor participación son la comida para perro y gato.
- La Industria para mascotas en Latinoamérica, según expertos de Euromonitor Internacional, agencia especializada en consumo, ha tenido un crecimiento sostenido y se proyecta que siga creciendo hasta 2021. Los productos que cuentan con mayor participación son la comida para perro y gato.
- En los últimos cinco años, los colombianos invirtieron alrededor de \$3 billones en comida y artículos para mascotas, según datos de Euromonitor.
- El estudio sobre el mercado de mascotas de la Federación Nacional de Comerciantes (Fenalco) evidenció que 43% de los colombianos tiene una mascota, siendo en su mayoría perros (70%), aves o pájaros (15%) y gatos (13%).

4.2 Definición e Identificación de la Competencia

Competencia 1: Laika

Web: <https://laika.com.co/city/bog/dog>

Ubicación: No aplica.

Productos/servicios que ofrece: Intermediario de consulta médica general.

Precio promedio de cada uno:

Después de una extensa búsqueda solo se logró identificar a la empresa Laika como competidor indirecto, debido a que es una aplicación móvil que ofrece dos tipos de membresías distintas, una básica (192.500) y una premium (399.000), ambas coinciden en los beneficios en cuanto a productos, la diferencia se encuentra en los servicios veterinarios, debido a que la premium ofrece consultas virtuales ilimitadas. Sin embargo, es importante reconocer que el servicio veterinario que ofrece Laika es con médicos generales y no manejan ningún tipo de especialidad, además la dinámica de pago es por membresía anual, es por esto que no se considera competencia directa.

Fortalezas de la competencia: Lleva tiempo en el mercado, es bastante conocida y apetecida, tiene convenios con muchas tiendas del sector agropecuario.

Debilidades de la competencia: La aplicación es desordenada y difícil de usar al momento de requerir servicios, ofrece principalmente productos y solo algunos servicios.

4.3 Los Proveedores

Describa los principales proveedores del proyecto, la forma de aprovisionamiento, precios de adquisición, políticas crediticias de los proveedores, descuentos por pronto pago o por volumen, en caso afirmativo establecer las cuantías, volúmenes y/o porcentajes etc. Definir si los proveedores otorgan crédito, Establezca los plazos que se tiene para efectuar los pagos.

Proveedor: Casa de desarrollo de software.

Ubicación: Medellín

Productos/servicios que ofrece: Desarrollo de aplicaciones móviles y software.

Precio promedio de cada uno:

- Aplicación móvil → \$ 25.000.000
- Nube para almacenamiento de datos → \$ 1.000.000 anuales

Ventajas del proveedor: Tiene la capacidad de desarrollar lo que se requiere para la empresa.

Desventajas del proveedor: Puede ser algo que resulte bastante costoso.

5. DOFA de la Nueva Empresa

5.1. Fortalezas

- Debido a que se trata de una aplicación móvil, no se requiere de una localización fija de trabajo, por lo tanto, la inversión de activos fijos es mínima y permite tener accesibilidad remota sin importar el lugar.
- Medicalvett ofrece una propuesta innovadora en el mercado
- Tiene potencia de recuperar la inversión inicial en los siguientes 4 meses posteriores a su lanzamiento

5.2. Debilidades

- Debido a que la empresa es nueva y no existe ninguna que ofrezca los mismos servicios, existe la posibilidad de que algunos usuarios no sientan la confianza necesaria para utilizarla.
- Algunas de las especialidades médicas que la aplicación contempla tener a disposición son poco ofertadas por los veterinarios del Valle de Aburra, lo que podría dificultar el acceso a dichas especialidades.
- Requiere de un proceso de aceptación por parte de los profesionales para que se sientan interesados a unirse a la aplicación.

5.3. Oportunidades

- Dado a que no existe ninguna empresa que ofrezca el mismo servicio que Medicalvett, esta aplicación tiene una gran oportunidad para innovar.

- El mercado al que esta enfocado la aplicación (mascotas y la medicina veterinaria en Colombia) cada día crece más.
- Las nuevas generaciones están en búsqueda de mayor facilidad en su vida cotidiana y Medicalvett encaja perfectamente con estas nuevas tendencias, debido a que facilita la busca de diversos servicios en un área específica.

5.4. Amenazas

- Existe la posibilidad de que ante la innovadora idea que propone Medicalvett, nuevas empresas surjan con conceptos similares en el mercado.
- Existe el riesgo de recibir críticas por parte de usuarios que generen mala reputación y afecten la confianza puesta en la aplicación.
- Posibilidad de ataques cibernéticos que afecten la funcionalidad de la aplicación.

6. Análisis Técnico

6.1. Ubicación

La macro localización de la empresa estará en el municipio de Medellín y la micro localización será en el barrio Poblado de dicho municipio, esto debido a que la base de operaciones de la empresa estará ubicada en el lugar de residencia del emprendedor.

Ocasionalmente se requerirán espacios de trabajo tipo coworking para reuniones con diferentes personas que harán parte de la empresa, sin embargo, estos espacios estarán ubicados en la misma macro localización.

6.1.1 Ventajas y desventajas de la ubicación.

Ventajas:

- Se disminuyen algunos costos como arrendamiento.
- Fácil acceso debido a que será el lugar de residencia del emprendedor.

Desventajas:

- Alto costo en servicios públicos e internet por la zona.

6.2 Ficha Técnica Del Producto o Servicio

Ítem	Descripción
Producto específico:	Aplicación móvil de directorio médico veterinario y zootecnistas.
Ítem	Descripción
Nombre comercial:	MEDICALVETT
Unidad de medida:	1.680 consultas mensuales 45 profesionales en el directorio 5.000 tutores registrados 8.000 mascotas registradas 3.000 gatos registrados 5.000 perros registrados

Descripción general:	<p>Aplicación móvil que pretende facilitar la conexión entre profesional y tutor de perros y gatos en el Valle de Aburrá.</p> <p>La aplicación contara con la presencia de profesionales especializados en las siguientes áreas:</p>
----------------------	--

	<ul style="list-style-type: none"> • Consulta con médico general. • Consulta especializada: nefrología, cardiología, ortopedia, fisioterapia, endocrinología, oftalmología, dermatología y neurología. • Ayudas diagnosticas: Laboratorio clínico, rayos X, ultrasonografía, ecocardiografía, electrocardiograma, endoscopia, resonancia y tomografía • Otros servicios: etología y grooming
<p>Condiciones especiales</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La aplicación contara con 3 tipos de perfiles: <ol style="list-style-type: none"> 1. Perfil del administrador: tendrá acceso a todos los perfiles de la aplicación 2. Perfil del profesional: tendrá acceso a su propio perfil para modificar información, aceptar o rechazar citas y revisar historial 3. Perfil del tutor: tendrá acceso a su propio perfil para modificar información, buscar profesionales, solicitar citas y revisar historial • Se requiere de acceso internet para realizar

	<p>cualquier tipo de acción a en la aplicación</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se requiere de acceso a una nube para el almacenamiento de información de la aplicación • La aplicación solo tendrá información de profesionales ubicados en el Valle de Aburrá • Solo se aceptarán profesionales titulados con tarjeta profesional para prestar servicios médicos
--	---

Fuente: Guía plan de negocios del fondo emprender.

6.3 Descripción Del Proceso Productivo

- Proceso desde perfil administrativo:
 1. Definir servicios a ofertar
 2. Realizar estudio de mercado de los servicios ofertados
 3. Proceso de clasificación y selección de los prestadores de servicio
 4. Plantear propuesta de negocio a los posibles prestadores elegidos
 5. Alimentación de software con la información de cada uno de los prestadores
 6. Iniciar publicidad y prestación de servicios
 7. Definir auditorías internas (emprendimiento) y externas (prestadores de servicio)
 8. Generar retroalimentación y definir planes de acción
 9. Seguimiento a planes de acción

- Proceso desde perfil profesional
 1. Envío de hoja de vida a correo empresarial de Medicalvett
 2. Aceptación de la solicitud por parte de la empresa
 3. Creación de usuario, contraseña y perfil profesional
 4. Decidir si realizara consultas virtuales, presenciales o ambas
 5. Publicación del nuevo perfil en la aplicación
 6. Agendamiento de citas

- Proceso desde perfil tutor
 1. Descargar la aplicación móvil
 2. Crear usuario y contraseña
 3. Agregar al perfil las mascotas deseadas
 4. Decidir si prefiere consulta virtual, presencial o cualquiera
 5. Seleccionar al profesional de su preferencia
 6. Solicitar la cita para la mascota que la requiera

6.4 Capacidad De Producción O Prestación De Servicios Mensual

La aplicación contara con la presencia de al menos:

10 profesionales en medicina general

16 profesionales enfocados en diferentes especialidades (aproximadamente 2 por cada especialidad)

10 entidades prestadoras de servicios en ayudas diagnosticas

10 expertos en otros servicios (etología y grooming)

Teniendo en cuenta esto se espera que cada profesional atienda entre 1 y 3 citas diarias, por lo que el promedio de citas mensuales seria de 1.680 citas mensuales

6.5 Parámetros Técnicos Especiales

- Capacidad de almacenamiento en nube
- Velocidad de descarga
- Capacidad y velocidad de internet
- Computador de alto nivel

6.6 Distribución De La Planta U Oficina

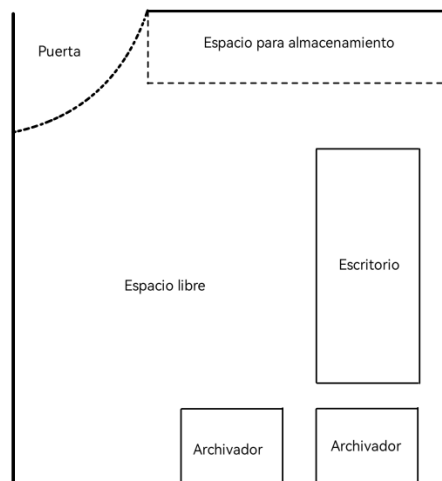


Ilustración 2. Distribución de la oficina. (fuente: creación propia)

6.7 Descripción De Los Activos Fijos Requeridos

Tabla 3. Activos fijos.

Activo	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total
Escritorio	\$ 1.000.000	1	\$ 1.000.000
Silla escritorio	\$ 500.000	1	\$ 500.000
Sofa pequeño	\$ 1.000.000	1	\$ 1.000.000
Computador	\$ 7.000.000	1	\$ 7.000.000
Impresora	\$ 350.000	1	\$ 350.000
Archivadores	\$ 300.000	2	\$ 600.000
Sillas sencillas	\$ 300.000	2	\$ 600.000
Celular	\$ 3.000.000	1	\$ 3.000.000
TOTAL ACTIVOS FIJOS			\$ 14.050.000

6.8 Requerimientos De Personal

- Contrato con empresa creadora de aplicaciones para manejo técnico de la aplicación.
- Administrador de contenido para redes sociales (prestación de servicios).
- Contador (prestación de servicios).
- Abogado (prestación de servicios).

7. Análisis Administrativo y Legal

7.1. Estructura Organizacional.

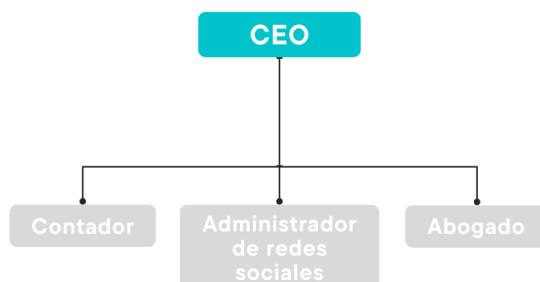


Ilustración 3. Organigrama. (Fuente: creación propia)

7.2. Funciones Y Perfil De Cargos.

Cargo: Contador

Funciones principales: Registro y control de transacciones, elaboración de estados financieros, gestión de la contabilidad, presupuesto y planificación financiera, cumplimiento fiscal, análisis financiero, asesoramiento financiero y gestión de tesorería.

Perfil:

- Profesional en contaduría pública.
- Experiencia de al menos 1 año en trabajos afines.

Competencias y/o habilidades: manejo de softwares contables, buena organización y gestión de tiempo y capacidad de trabajo en equipo.

Número de empleados por cada cargo: 1

Dedicación: tiempo parcial.

Tipo de contrato: Prestación de servicios.

Cargo: Abogado

Funciones principales: Asesoramiento legal, elaboración y revisión de contratos, gestión de riesgos legales y análisis y seguimiento de cambios legales

Perfil:

- Profesional en derecho.
- Experiencia de al menos 1 año en trabajos afines.

Competencias y/o habilidades: Capacidad de análisis de situaciones legales, habilidades de comunicación y negociación, buena gestión del tiempo, capacidad de resolución de problemas y capacidad de trabajo en equipo.

Número de empleados por cada cargo: 1

Dedicación: tiempo parcial.

Tipo de contrato: Prestación de servicios.

Cargo: Administrador de redes sociales

Funciones principales: creación y programación de contenido, análisis de métricas, investigación y seguimiento de tendencias, desarrollo de estrategias de contenido y mantenimiento de la imagen de marca.

Perfil: Creador de contenido y marketing.

- Profesional en mercadeo o comunicación social.
- Experiencia de al menos 1 año en trabajos afines.

Competencias y/o habilidades: buena gestión del tiempo, capacidad de resolución de problemas y capacidad de trabajo en equipo.

Número de empleados por cada cargo: 1

Dedicación: tiempo parcial.

Tipo de contrato: Prestación de servicios.

7.3. Tipo De Sociedad A Constituir

Sociedad por Acciones Simplificada (SAS).

La emprendedora participaría como la accionista y el abogado como el representante legal.

7.4. Licencias Y Permisos Necesarios Para Su Funcionamiento.

- Registro de la empresa ante la Cámara de Comercio de Colombia y obtener el NIT (Número de Identificación Tributaria)
- Registro ante la DIAN para cumplir con las obligaciones tributarias.
- Protección de datos personales: debido a que la aplicación recopila datos personales de los usuarios, es necesario cumplir con la norma de protección de datos personales en Colombia (Ley 1581 de 2012).
- Licencias de software
- Normativas específicas que apliquen para funciones como transacciones financieras y de salud.

7.5. Pasos Para Constituir Legalmente La Empresa En Colombia.

- 1.** Consultar en la página del registro único empresarial (RUES) si el nombre de la empresa está disponible, en este caso el nombre Medicalvett es apto para la constitución de la empresa.
- 2.** Se debe preparar y redactar los estatutos de la empresa, debido a que estos serán el contrato para regular la relación entre socios.
- 3.** Tramitar el PRE-RUT en la Cámara de Comercio antes de registrar la empresa.
- 4.** Realizar la inscripción en el registro ante la Cámara de Comercio, la cual llevará a cabo un estudio para verificar la legalidad de los estatutos.
- 5.** Es obligatorio abrir una cuenta bancaria para que la DIAN registre el RUT como definitivo (es importante que la empresa ya este registrada y con PRE-RUT).
- 6.** Para que el certificado de existencia y representación legal de la empresa ya no figure como provisional, es indispensable presentar el RUT definitivo a la Cámara de Comercio.
- 8.** Con el fin de poder contratar y cobrar por los servicios se debe solicitar una resolución de facturación a la DIAN.
- 9.** La empresa debe solicitar la inscripción de libros en la cámara de comercio; éstos serán el Libro de actas y el Libro de accionistas. Una empresa sin registros de los libros como consecuencia tendrá la pérdida de los beneficios tributarios.

8. Análisis Financiero

8.1 Estructura de Costos y Gastos

8.1.1. Costos y Gastos Fijos

Tabla 4. Costos y gastos fijos.

COSTOS Y GASTOS FIJOS MENSUALES	
Cuota Préstamo	\$ 1.777.540
Internet	\$ 150.000
Teléfono	\$ 100.000
Servicios Públicos	\$ 250.000
Honorarios abogado	\$ 1.000.000
Honorarios administrador de contenido	\$ 1.000.000
Honorarios Contador	\$ 1.000.000
Seguros	\$ 1.200.000
Publicidad	\$ 1.200.000
Mantenimiento	\$ 80.000
Arrendamiento	\$ 1.500.000
Depreciaciones	\$ 462.083
Aseo y cafetería	\$ 100.000
Impuestos generales	\$ 500.000
Subtotal	\$ 10.319.623
Imprevistos (5% del subtotal)	\$ 515.981
Total Costos y Gastos Fijos	\$ 10.835.604

8.2. Punto De Equilibrio

Tabla 5. Punto de equilibrio.

Punto de Equilibrio en \$=	$\frac{\$ 10.835.604}{10,00\%}$	=	\$ 108.356.044	Mensual
----------------------------	---------------------------------	---	----------------	---------

8.3. Margen De Contribución - Presupuesto De Ventas

Tabla 6. Margen de contribución.

PRODUCTO/ SERVICIO	PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES MENSUAL	PRECIO DE VENTA UNITARIO	COSTO VARIABLE UNITARIO	MARGEN DE CONTRIBUCION DEL PRODUCTO EN PESOS	VENTAS DEL MES	MARGEN DE CONTRIBUCION TOTAL EN PESOS
Consulta general	163	\$ 70.000	\$ 63.000	\$ 7.000	\$ 11.405.899	\$ 1.140.590
Consulta especializada	261	\$ 250.000	\$ 225.000	\$ 25.000	\$ 65.176.568	\$ 6.517.657
Prestacion de servicios en ayudas dx	163	\$ 100.000	\$ 90.000	\$ 10.000	\$ 16.294.142	\$ 1.629.414
Grooming	163	\$ 70.000	\$ 63.000	\$ 7.000	\$ 11.405.899	\$ 1.140.590
Etologia	27	\$ 150.000	\$ 135.000	\$ 15.000	\$ 4.073.535	\$ 407.354
TOTALES					\$ 108.356.044	\$ 10.835.604

Margen de Contribución Total en % =	10,00%
-------------------------------------	--------

8.4 Presupuesto De Inversión

Tabla 7. Inversión requerida.

INVERSIÓN REQUERIDA		
ACTIVOS FIJOS	\$ 14.050.000	8,19%
GASTOS PREOPERATIVOS	\$ 27.200.000	15,86%
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 130.267.253	75,95%
TOTAL	\$ 171.517.253	

8.4.1 Activos Fijos

Tabla 8. Total, activos fijos.

Activo	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total
Escritorio	\$ 1.000.000	1	\$ 1.000.000
Silla escritorio	\$ 500.000	1	\$ 500.000
Sofa pequeño	\$ 1.000.000	1	\$ 1.000.000
Computador	\$ 7.000.000	1	\$ 7.000.000
Impresora	\$ 350.000	1	\$ 350.000
Archivadores	\$ 300.000	2	\$ 600.000
Sillas sencillas	\$ 300.000	2	\$ 600.000
Celular	\$ 3.000.000	1	\$ 3.000.000
TOTAL ACTIVOS FIJOS			\$ 14.050.000

8.4.2 Gastos Preoperativos

Tabla 9. Gastos preoperativos.

Gastos de constitución, marcas y p	\$ 1.000.000
Software y app	\$ 25.000.000
Mercadeo y publicidad	\$ 1.200.000
TOTAL	\$ 27.200.000

8.4.3 Capital De Trabajo

Tabla 10. Capital de trabajo.

Costos y gastos fijos mes	*	3 meses	=	+	Inventario
\$10.835.604	*	3	=	+	\$97.760.440
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO=	\$130.267.253				

8.5 Fuentes Y Condiciones De Financiación

Tabla 11. Fuentes de financiación.

Fuentes de financiación:		
Valor del crédito=	\$ 70.000.000	40,81%
Aporte de los emprendedores=	\$ 101.517.253	59,19%

Crédito=	\$ 70.000.000
Plazo=	60
Tasa mes=	1,5%
Cuota mes=	\$ 1.777.540

9. Impacto Social y Económico Del Proyecto.

Impacto Social:

- Medicalvett podría fomentar entre el público general el respeto y el cuidado por las mascotas.
- Reduciría las barreras de acceso a servicios especializados.
- Sería posible generar empleo entre los profesionales de la salud animal.
- Se fomentaría la utilización de diversas áreas de la medicina veterinaria que aun no tienen demasiado uso.

Impacto Económico:

- Sería posible generar un estímulo sobre el emprendimiento y la innovación en el sector de la salud animal.
- Se podría favorecer las inversiones relacionadas a las mascotas, favoreciendo el crecimiento de dicho mercado.
- Es factible potenciar el mercado de las mascotas por medio del planteamiento de nuevas herramientas tecnológicas.
- Existiría la potencial asociación de Medicalvett con otras empresas del mismo sector o sectores afines, lo que mejoraría el desarrollo económico en dichas áreas.

10. Conclusiones

- La principal bondad financiera de Medicalvett está en que requiere un bajo número de profesionales vinculados y pocas citas mensuales y para ser rentable, permitiendo recuperar la inversión inicial en aproximadamente 4 meses
- Es una aplicación que tiene alta viabilidad comercial, debido a que está enfocada a un mercado que crece constantemente en el país.
- Tiene la capacidad de generar excelentes impactos sociales como mejorar la empleabilidad de los profesionales enfocados en el área, e impactos económicos como estimular el desarrollo del sector.
- Requiere de poco personal para iniciar lo que potencia su capacidad operativa

11. Bibliografía

- Cámara de Comercio de Medellín, (28 de abril, 2020) Registro mercantil.
<http://www.rues.org.co/RM>
- Corporación CRES, (29 de enero,2018) 10 pasos para formar empresa en Colombia.
<https://corpocres.edu.co/informate/2018/01/29/10-pasos-formar-empresa-colombia/>
- Revista Empresarial & Laboral. (2016). El mercado de las mascotas en Colombia crece un 13%. <https://revistaempresarial.com/industria/grafica/el-mercado-de-las-mascotas-en-colombia-crece-un-13/>
- Stephania Aldana Cabas. Los productos para mascotas, un mercado que ha movido \$3 billones en cinco años. (agosto 2023). La República.
<https://www.larepublica.co/empresas/los-productos-para-mascotas-un-mercado-que-ha-movido-3-billones-en-cinco-anos-3682778#:~:text=El%20mercado%20de%20los%20peluditos,con%20el%20informe%20de%20ProColombia.>

- Grupo Bancolombia. Mercado de mascotas en Colombia: crecimiento durante 2021. (abril 2021).

<https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/negocios/actualizate/tendencias/mercado-mascotas-2021>

- Berta Gutiérrez. Vida de mascotas, con pelos y señales. (25 de marzo 2021). *Vivir en el Poblado*. <https://vivirenel poblado.com/las-mascotas-han-ido-ocupando-un-lugar-esencial-en-los-hogares-colombianos/>

12. ANEXOS

Anexo 1. Consulta de nombre

Realice su consulta empresarial o social

<input type="text" value="medicavetll"/>  	<input type="text" value="Número de Identificació"/> 
<small>Recomendaciones de uso</small>	<small>Digite el número de identificación sin puntos, guiones ni dígito de verificación.</small>

Info La consulta por Nombre no ha retornado resultados

Anexo 2. Validación con expertos de la oportunidad de negocio

Experto 1

Nombre: Sebastián Osorio

Profesión: Médico Veterinario de pequeñas especies

Opinión:

- Muy interesante la idea, está bien planteada y los aspectos técnicos generales están bien claros.
- Me queda duda con los competidores, aunque son competidores cercanos no son directos, por ser algo novedoso.
- Mejorar los canales de distribución, para que la plataforma crezca necesitará de muchos usuarios (más fáciles de conseguir) y muchos profesionales (un poco más difíciles de conseguir, ya que hay que convencerlos de que sus servicios son bien promocionados en la plataforma).

Experto 2

Nombre: Silvana Julieth Peña Baena

Profesión: Médico Veterinario de pequeñas especies (énfasis en medicina biorreguladora)

Opinión:

- Excelente la propuesta considerando que en algunas ocasiones puede ser difícil conseguir trabajo como profesional recién egresado
- Puede ser una buena opción para personas que tengan trabajos estables, pero quieran tener ingresos extras
- Podría mejorar el eslogan para que sea más “pegadizo” y llamativo
- Sería interesante que la aplicación contara con un sistema de pago con crédito propio de la aplicación, esto normalmente suele ser llamativo para los clientes