

2015

## Estudio de factibilidad en el montaje de un colegio y hotel canino campestre en el municipio de Tabio. Cundinamarca

Oscar Julian Peña Rodriguez  
*Universidad de La Salle, Bogotá*

Follow this and additional works at: [https://ciencia.lasalle.edu.co/medicina\\_veterinaria](https://ciencia.lasalle.edu.co/medicina_veterinaria)



Part of the [Small or Companion Animal Medicine Commons](#)

---

### Citación recomendada

Peña Rodriguez, O. J. (2015). Estudio de factibilidad en el montaje de un colegio y hotel canino campestre en el municipio de Tabio. Cundinamarca. Retrieved from [https://ciencia.lasalle.edu.co/medicina\\_veterinaria/51](https://ciencia.lasalle.edu.co/medicina_veterinaria/51)

This Trabajo de grado - Pregrado is brought to you for free and open access by the Facultad de Ciencias Agropecuarias at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Medicina Veterinaria by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact [ciencia@lasalle.edu.co](mailto:ciencia@lasalle.edu.co).

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN EL MONTAJE DE UN COLEGIO Y HOTEL CANINO  
CAMPESTRE EN EL MUNICIPIO DE TABIO. CUNDINAMARCA

UNIVERSIDAD DE LA SALLE

OSCAR JULIAN PEÑA RODRIGUEZ  
COD.14011089

UNIVERSIDAD DE LA SALLE  
FACULTAD DE CIENCIAS AGROPECUARIAS  
PROGRAMA DE MEDICINA VETERINARIA  
BOGOTA  
2015

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD EN EL MONTAJE DE UN COLEGIO Y HOTEL CANINO CAMPESTRE  
EN EL MUNICIPIO DE TABIO. CUNDINAMARCA

Preparado por:

OSCAR JULIAN PEÑA RODRIGUEZ

COD. 14011089

PROYECTO DE GRADO PARA OPTAR TITULO DE MÉDICO VETERINARIO

DIRECTOR: Dr. Wilson Vergara,  
Zootecnista, Magister en Económica

UNIVERSIDAD DE LA SALLE  
FACULTAD DE CIENCIAS AGROPECUARIAS  
PROGRAMA DE MEDICINA VETERINARIA  
BOGOTA  
2015

HOJA DE APROBACION

---

DIRECTOR  
WILSON VERGARA

---

JURADO  
JUAN FERNANDO VELA

---

JURADO  
CARLOS ANDRES TRUJILLO

## DIRECTIVAS

RECTOR Hno. Carlos Gabriel Gómez Restrepo

VICERRECTOR ACADÉMICO Hno. Carlos Enrique Carvajal Costa

VICERRECTOR DE PROMOCIÓN Y DESARROLLO HUMANO Hno. Frank Leonardo Ramos Baquero

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO Dr. Eduardo Ángel Reyes

VICERRECTOR DE INVESTIGACIÓN Y TRANSFERENCIA Dr. Luis Fernando Ramírez Hernández

DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS AGROPECUARIAS Dra. Claudia Aixa Mutis Barreto

DIRECTOR PROGRAMA MEDICINA VETERINARIA Dr. Fernando Nassar Montoya

## COMPROMISO

El presente trabajo no contiene ideas que sean contrarias a la doctrina católica en asuntos de dogma y moral.

Ni la Universidad, ni el director, ni el jurado calificador son responsables de las ideas expuestas en el trabajo.

## AGRADECIMIENTOS

## RESUMEN

- El presente estudio se realizó en el municipio de Tabio, durante el 2015, cuyo principal objetivo fue determinar la viabilidad y factibilidad en el montaje de un Colegio y Hotel Canino Campestre en este municipio, ubicado en el departamento de Cundinamarca y a una distancia de 45 Km de Bogotá, para crear un espacio pensando en el desarrollo óptimo de la mascota involucrando su estado mental y físico. Para alcanzar el objetivo general fue necesario realizar el estudio técnico, el estudio de mercado, definir la estructura organizacional y administrativa y finalmente evaluar la factibilidad financiera y económica, por medio de los indicadores financieros como VPN (Valor presente Neto) y TIR (Tasa interna de retorno). La metodología implementada incluyó la realización de encuestas, censos y estudio de base de datos entre los cuales se incluyeron los aspectos económicos para tener una visión del sector en el cual se actuara, de acuerdo a los resultados del estudio de mercado se establece el equipo humano y la estructura organizacional de la empresa mediante el análisis administrativo, y por último en el análisis administrativo se realizó el estatus legal de la empresa, además de incluir materia prima e infraestructura además del análisis tecnológico en el cual se innova para mejorar los servicios y aumentar la competitividad en el mercado y finalmente, se realizó el análisis de factibilidad y estructura financiera que tuvo como objetivo determinar los recursos monetarios necesarios y cuantificar el capital disponible para poner en marcha la empresa y observar su viabilidad. Se concluye que es viable y factible el proyecto del Colegio Y Hotel Canino Campestre en el Municipio de Tabio, arrojando números favorables en el estudio Financiero teniendo en cuenta los indicadores de rentabilidad y el flujo neto de caja, agregándole los servicios de alta calidad para las mascotas.



## ABSTRACT

The present study was conducted in the municipality of Tabio, during 2015, whose principle objective was to determine the viability and feasibility of establishing a Canine Hotel and Training countryside facility located in the department of Cundinamarca, 45km from Bogotá in efforts to create a space dedicated for the optimal development of one's pet by engaging their physical and mental state.

To achieve the objective, it was necessary to: implement a technical study, a study of the potential market, define the organizational and administrative structure, and lastly evaluate the financial and economic feasibility by way of indicative mediums such as Net Present Value (NPV) and the Internal Rate of Return (IRR). The implemented methodology included surveys, censuses and database studies which took into consideration the economic aspect of the objective so to construct a vision of the region where it would be best established according to the market results found. By administrative analysis, the work team, organizational structure, and the legal status of the company would be established including the required raw materials and technological infrastructure to support innovations in improving services and increasing the market competitiveness. The final extent aimed to determine, analyze and quantify the feasibility and financial structure of monetary resources required to build the capital to launch the business.

In conclusion, it was found that the Canine Hotel and Training countryside facility in the municipality of Tabio, providing high-quality services of the care and development of pets, in accordance to favorable supportive data in the form of indicators of profitability and net cash flow would be a viable and feasible project.

## TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN	iii
ABSTRACT	iv
INTRODUCCION	9
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	10
2. OBJETIVOS	11
2.1 General	11
2.2 Específicos	11
3. JUSTIFICACION	12
4. MARCO TEORICO	13
4.1 El Perros, primer animal domesticado	13
4.2 El perro en la sociedad	15
4.3 Iniciación de Clases	16
4.4 Plan de Negocios	17
5. ESTUDIO TECNICO	19
5.1 Localización	19
5.2 Aspectos Geográficos	20
5.3 Aspectos Socioeconómicos	20
5.4 Microlocalización	21
5.5 Tamaño	22
5.5.1 Capacidad del Proyecto	22
5.5.1.1 Capacidad diseñada	22
5.5.1.2 Capacidad Instalada	22
5.5.1.3 Capacidad Utilizada	23
6. INGENIERÍA DEL PROYECTO	25
6.1 Descripción del proyecto	25
6.2 Descripción del proceso de servicio	26
6.3 Inventario	29
6.4 La organización	31
6.5 Cronograma de Realización	31
7. ESTUDIO ADMINISTRATIVO	32
7.1 Nombre de la empresa	32
7.2 Misión	32
7.3 Visión	32
7.4 Políticas	33
7.4.1 Políticas de Servicio	33
7.4.2 Políticas de Recursos Humanos	33
7.5 Análisis DOFA	34

7.6 Organigrama	37
7.6.1 Definición de Cargos	38
7.7 Gerencia del Proyecto	42
8. ESTUDIO DE MERCADO	43
8.1 Identificación del Servicio	43
8.1.1 Descripción del Servicio	44
8.1.2 Servicios sustitutos	52
8.2 Demanda	52
8.2.1 Análisis del Sector	45
8.2.2 Investigación de Mercado	46
8.2.3 Área de Mercado	47
8.2.4 Tabulación, Presentación y análisis de resultados	51
8.3. La Oferta	51
8.3.1 Lista Proveedores	58
9. EL PRECIO	59
9.1 Análisis del Precio	59
10. COMERCIALIZACION	60
10.1 Promoción y Publicidad	60
10.1.1 Objetivos	60
11. MARCO LEGAL Y CONSTITUCION	62
11.1 Marco Legal	62
11.2 Constitución de la Empresa	63
12. ESTRUCTURA Y EVALUACION FINANCIERA	64
12.1 Inversiones	64
12.1.1 Inversión Total	64
12.1.2 Financiación	68
12.1.3 Gasto del Personal	69
12.1.4 Venta de servicios y otros ingresos	70
12.1.5 Activos Fijos y depreciaciones	70
12.1.6 Presupuesto de ingresos y egresos	71
12.1.7 Flujo de Caja	72
12.1.8 Balance General	73
12.1.9 VAN y TIR	74
13. CONCLUSIONES	74
14. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	75

## LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Caracterización General	20
Tabla 2. Descripción de labores	25
Tabla 3. Implementos de Oficina	29
Tabla 4. Implementos de Colegio	30
Tabla 5. Implementos de Hotel	30
Tabla 6. Implementos Peluquería	30
Tabla 7. Implementos Para Profilaxis	31
Tabla 8. Cronograma de Actividades	31
Tabla 9. Análisis DOFA (Debilidades y Oportunidades)	34
Tabla 10. Fortalezas Y Amenazas	34
Tabla 11. Debilidades Y Amenazas – Objetivo – Estrategia	35
Tabla 12. Definición de Cargos	38
Tabla 13. Población Canina	44
Tabla 14. Población Usaquén	48
Tabla 15. Clasificación Por Estrato y Distribución (Localidad de Usaquén)	49
Tabla 16. Población Por Estrato socioeconómico	50
Tabla 17. Tenencia de Mascotas (localidad de Usaquén)	51
Tabla 18. Constancia Física	52
Tabla 19. Servicios que utilizan frecuentemente con las mascotas	53
Tabla 20. Días en que los perros están solos en casa	54
Tabla 21. Horas al día en que las mascotas están solas en casa	55
Tabla 22. Disposición a utilizar el servicio de colegio	56
Tabla 23. Inversión Total	67
Tabla 24. Inversiones	68
Tabla 25. Financiación	68
Tabla 26. Gastos	69
Tabla 27. Gastos (5 Años)	69
Tabla 28. Venta de servicios y otros Ingresos	70
Tabla 29. Ingresos y Egresos	71

Tabla 30. Ingresos y Egresos (5 Años)	71
Tabla 31. Flujo de Caja	72
Tabla 32. Balance General	73
Tabla 33. VPN y TIR	74

## LISTA DE FIGURAS Y GRAFICAS

Figura 1. Perro domesticado	13
Figura 2. Evolución	14
Figura 3. Libertad	15
Figura 4. Socialización	15
Figura 5. Adiestramiento	16
Figura 6. Conducta Juvenil	17
Figura 7. Localización Tabio	19
Figura 8. Microlocalización del Predio	21
Figura 9. Ruta	23
Figura 10. Plano Infraestructura Diseñada	23
Figura 11. Plano Infraestructura Diseñada	24
Figura 12. Organigrama de la Empresa	37
Figura 13. Localidad Usaquén	47
Figura 14. Zona de Acción	49
Grafica 1. Población Total	48
Grafica 2. Frecuencia de Actividad Física	52
Grafica 3. Servicios que utilizan con frecuencia en la Mascota	53
Grafica 4. Días en la semana que la mascota permanece sola	55
Grafica 5. Horas al día que permanece la mascota sola	56

## INTRODUCCION

El presente trabajo tiene como propósito estudiar la factibilidad en el montaje de un colegio y hotel canino campestre que operara en el municipio de Tabio (Cundinamarca) ubicada a 45 kilómetros del norte de Bogotá, que tendrá su mayor actividad e impacto en la localidad de Usaquén (Barrios la Uribe, Toberin y Santa teresa) y la presentación de la empresa por medio de un Plan de negocios que involucra un diseño estratégico y operativo como etapa inicial y una segunda etapa que involucrara la factibilidad económica y financiera del proyecto.

De acuerdo con Lázaro, 2005, los beneficios que se pueden esperar de un plan de negocios escrito son:

- Los negocios con proyectos planificados y estudios técnicamente escritos tienen más éxito. Este hecho solamente justifica el gasto y el trabajo de realizar un plan de negocios.
- Ayuda a clarificar, enfocar e investigar el negocio sin dejar “zonas erróneas”.
- Ayuda a coordinar los diferentes factores de un negocio que son necesarios para el éxito.
- Permite confrontar ideas con la realidad porque la dinámica del plan fuerza a considerar todos los factores relevantes del negocio, sin olvidarse de ninguno.
- Es un cronograma de actividades y acciones que permite lanzar las tareas de acuerdo con un calendario establecido.
- Es un sistema de referencia para evaluar el progreso del proyecto y ajustar el plan en función de resultados parciales.

## 1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En el campo de la veterinaria, la importancia del bienestar animal y las necesidades que se presentan a diario con sus mascotas, han creado en los propietarios una prioridad en buscar espacios propicios y adecuados que ofrezcan los servicios que ellos requieren, de ahí que parte la necesidad de crear un espacio adecuado con esos servicios de buena calidad que necesitan las mascotas además de sus dueños, y la oportunidad de proyectar una empresa. Hay que señalar que la situación económica en el País siempre ha sido preocupante, sin embargo uno de los sectores más favorecidos ha sido el de las mascotas presentando balances muy favorables año tras año, sin duda después de analizar todas estas situaciones hacen que surja la idea de realizar un estudio para la creación de un Colegio Y Hotel Canino a las afueras de Bogotá.

Una de las responsabilidades que tienen los Médicos veterinarios en pequeñas especies es brindar herramientas e información de la tenencia responsable de una mascota, no solo es adquirir una mascota, ofrecerle alimento y un techo, aparte de esas necesidades básicas, la mascota también requiere mucho ejercicio, socialización temprana y un seguimiento comportamental, todo esto para relacionar el estado mental con el físico. Cuando los problemas de conducta se originan porque los propietarios no tienen unos conocimientos adecuados sobre la conducta normal y los principios de aprendizaje, o tienen expectativas inadecuadas sobre sus nuevas mascotas se debe ofrecer un asesoramiento adecuado y responsable. En otros espacios proporcionar un entorno controlado para la socialización y el adiestramiento temprano.

De acuerdo con Landsberg (2008) citando a Bennet y Rohlf, 2007 se observó que la combinación de asistencias diarias a colegios para cachorros y perros adultos se asoció con una disminución de los abandonos. Los perros que no han recibido clases de obediencia-adiestramiento tienen una posibilidad de un 68,1% superior de ser abandonados. Desde un punto de vista positivo, observaron que los cachorros que acudían a clases de socialización, y que respondían a las órdenes básicas y los que se habían manejado de manera adecuada con frecuencia cuando eran cachorros tenían menos probabilidad de ser abandonados.



Todas esas necesidades que tienen las mascotas, educación, ejercicio, socialización, el poco tiempo de los propietarios y al aumento anual de adquisición de mascotas, nos lleva al compromiso de buscar soluciones responsables, creando un Hotel y Colegio Canino donde se podrá integrar todos estos indicadores, además de encontrar una oportunidad de empresa.

## 2. OBJETIVOS

### a. General

Determinar la viabilidad y factibilidad en el montaje de un colegio y hotel canino campestre en el municipio de Tabio (Cundinamarca).

### b. Específicos

- Determinar el estudio técnico, que consiste en identificar las necesidades de los servicios a prestar.
- Estudiar el plan de mercadeo en la recopilación de información para afrontar la comercialización. Además de analizar el sector económico, análisis de la competencia, análisis del mercado y análisis del entorno.
- Definir la estructura organizacional y el análisis administrativo.
- Evaluar la factibilidad financiera y económica, por medio de los indicadores financieros como VPN (Valor presente Neto) y TIR (Tasa interna de retorno), para establecer su viabilidad.

### 3. JUSTIFICACION

La creación del Colegio y Hotel Canino Campestre como primera medida solucionara en una buena parte la demanda que tiene el sector de Usaquén contribuyendo a ofrecer más opciones para los propietarios de las mascotas, favoreciendo en que si aumenta la competencia, ayuda a que el servicio sea cada vez más eficiente y de mejor calidad.

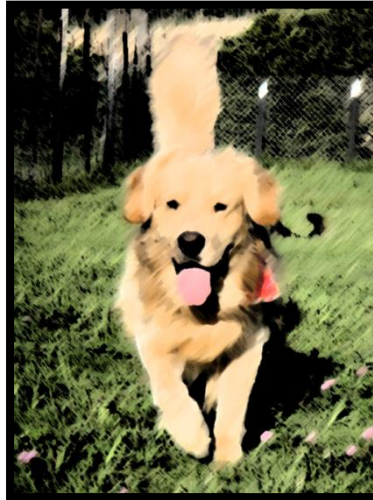
El propósito del proyecto es crear empresa y promocionar estos servicios. Los principales servicios son el colegio diario y el hotel campestre para mascota que han surgido con fuerza desde hace aproximadamente 8 años. Antes de que surgieran estos lugares, las primeras opciones para los propietarios era dejarlos en Veterinarias o en casa de los familiares, sin embargo ya existiendo estos lugares, un porcentaje alto aún desconoce cómo funcionan y qué tipo de servicios ofrecen los Colegios Y Hoteles Caninos Campestres.

El impacto a corto y mediano plazo es la concientización de los propietarios en la tenencia de sus mascotas, aun teniendo su alimento y agua a disposición ellos también requieren de más elementos para su desarrollo físico y mental, estos elementos se adquieren por medio de la socialización, prevención y recreación.

Finalmente el impacto a largo plazo es ofrecer un servicio de alta calidad el cual garantizara la sobrevivencia del proyecto y su proyección a largo plazo, de igual manera todo esto nos beneficiara con un aumento paulatino de clientes mes a mes, en la medida que todo se realice con compromiso y dedicación

## 4. MARCO TEORICO

### 4.1 El Perro, primer animal domesticado



*Fuente: Figura 1 Autor 2014. Perro Domesticado*

De acuerdo con Miranda (2010), respecto a los efectos de la domesticación, se puede señalar un estudio que se inició a finales de la década de 1950 con zorros; citando el estudio que realizó un científico ruso, Dmitri Belyaev que comenzó a domesticar zorros; en cada generación elegía los cachorros más manejables y amistosos respecto al hombre y así, generación tras generación, consiguió zorros que habían perdido el retraimiento y comportamiento huidizo hacia el hombre, alcanzando comportamientos similares a los de los caninos por ende mejorando la interacción con el hombre (Véase. Figura 2). En la actualidad se evidencia que las pautas de conducta del perro han ido modificando progresivamente para adaptarse a las continuas variaciones de la civilización, por lo tanto, independientemente de que se considere al perro como una subespecie de lobo o como a una etoespecie y de que mantengan en sus genes pautas de comportamiento heredadas a las de los lobos, los perros actuales se caracterizan por su sociabilidad con el hombre y al desarrollo de su capacidad emocional.

Continuando con Miranda, 2010 los aspectos anteriormente nombrados son lógicos, puesto que, los hombres y los perros han convivido de forma individual o en pequeños grupos y evolucionado de forma simultánea, desarrollándose una relación muy estrecha con el hombre, en la que el hombre dicta las normas de conducta; esto ha ido produciendo un cambio progresivo respecto al uso de las

pautas de comportamiento heredadas en el perro y un progresivo desarrollo de las conductas relativas a la relación con el hombre, esto se ha ido desarrollando junto al hombre al menos 14.000 años acompañándose de forma benéfica para ambas especies siendo el humano un proveedor de recursos para el perro y, a su vez, el hombre se relacionó de forma estrecha y encontró en el perro compañía, seguridad como también varios usos de trabajo como lo es, el pastoreo, casa, terapia. De otro modo, algunos estudios mencionan que hay efectos positivos en ambas especies a nivel fisiológico y endocrinológico por su vínculo que han desarrollado entre ellos.



*Fuente: autor, 2014. Figura 2 Evolución*

Jacovcevic, (2009) encontró que la capacidad psíquica del perro ha tenido un cambio debido a un proceso de evolución a medida que su medio ambiente ha ido cambiando durante el transcurso del tiempo, el cual también ha modificado sus capacidades. Sin embargo, la convivencia entre el perro y el hombre puede sufrir alteraciones en respuesta a problemas comportamentales de los animales, que llevan a que el dueño tome una aptitud molesta ante el perro y así resulte una ruptura en la relación. A veces son características normales de la raza, que por alguna razón externa o interna se presentan de forma excesiva y cotidiana, como puede ser la agresión o algún comportamiento no deseado, esto conlleva a que el dueño busque soluciones poco convenientes para la mascota, como el abandono, refugios caninos o inclusive la eutanasia.

Por consiguiente a lo largo del tiempo y que ha intervenido el perro en la sociedad, sea ha estudiado el comportamiento canino en cada una de las razas y se han planteado varias alternativas para modificar alguna conducta anómala que involucran procedimientos basados en el condicionamiento clásico e instrumental, tales como la de sensibilización sistemática, el contra condicionamiento y el reforzamiento diferencial de otras conductas. También se puede involucrar con tratamientos farmacológicos o solos. Aunque durante mucho tiempo se ha venido estudiando cada una de las conductas y tratamientos en los perros, existen pocos estudios que ofrezcan resultados eficaces. (Jacovcevic, 2009)

En la actualidad la relación hacia los perros son muy variables, en el mundo occidental donde se han presentado más investigaciones en cuanto a la relación entre el hombre y el perro. Se cuestiona los dos tipos de relaciones extrema, desde un estrecho vínculo que lleva a la humanización del perro hasta un total desprecio por la vida de estos seres. (Gerzovich, 1998)

#### 4.2 El perro en la sociedad

Según Miranda, 2010 el perro ha venido cambiando su función en la sociedad, en estos momentos la principal característica que buscan las personas son perros de compañía partiendo de que el entorno también se ha modificado tanto para la sociedad como para los animales así mismo sus hábitos. Las principales modificaciones se relacionan con:

- Libertad: La libertad para los perros (Véase. Figura 3) es fundamental debido a sus instintos de estar descubriendo nuevos horizontes, pero esa libertad se ha limitado considerablemente por el entorno en que vivimos ahora. Esto conlleva a una serie de alteraciones en su conducta elevando su estrés y ansiedad.
- Relación con otros perros: Ahora la socialización (véase figura 4) es poca debido a que no existen espacios adecuados para tal actividad y por desconocimiento de sus propios dueños al negarles el contacto con otros perros y sus beneficios que esto trae a la mascota.
- Ejercicio: En este caso se presenta una de la principales modificaciones, en efecto de que los perros genéticamente y morfológicamente están hechos para realizar grandes recorridos



Fuente; autor 2014. Figura 3 Libertad



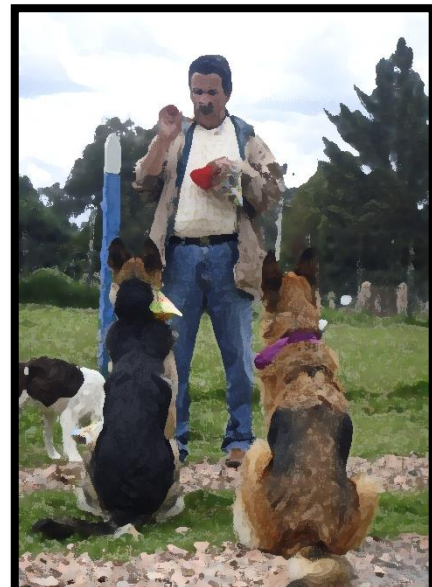
Fuente: Autor2014.Figura4. Socialización

tanto en resistencia como velocidad diariamente, esos espacios que se necesita para llevar a cabo ese ejercicio se han ido perdiendo en el mundo moderno, además del poco tiempo que tiene sus dueños para los paseos diarios que deberían tener, esto lleva a que esa energía no liberada se convierta en la principal causa de mala conducta en el perro. Según reporta Landsberg, 2008, aumenta las concentraciones cerebrales de noradrenalina y de 5-HT y la producción de endorfinas endógenas, lo que le trae bienestar al perro.

De acuerdo a Jacovcevic, 2009 otro factor determinante que influye en el desarrollo del comportamiento del perro durante su vida es el hecho de que las personas no se asesoran para elegir la raza adecuada para ellos. Al no pasar esto, las expectativas cambian a medida que crece el cachorro. La principal recomendación para que no esto no sucede y evitar una incompatibilidad entre el perro y su propietario con el tiempo, es que tenga un mayor conocimiento sobre las necesidades y características de la raza que desea tener y así poder crear un mejor entorno para la mascota evitando malas conductas.

#### 4.3 Iniciación de Clases

En el 2008 reporto Landsberg, que la iniciación oportuna sobre el cachorro hacia su comportamiento natural será un beneficio para el animal y su propietario consiguiendo tener las herramientas necesarias para cuando surjan problemas en su conducta. Los Cachorros deben tener entre 7 y 16 semanas de edad para dirigirse a sus primeras clases con el objetivo de que los propietarios aprendan a socializar a sus cachorros, así mismo tener la información adecuada para lograr llevar de la mano el adiestramiento (Véase. Figura 5) y correcciones de su cachorro. Todo esto será útil si se le suma el conocimiento del lenguaje corporal canino y las técnicas de modificación de conducta cuando se necesite, y su correcta aplicación. Esto demuestra que la oportuna intervención del veterinario es fundamental para disminuir el porcentaje de



Fuente: Autor 2014. Figura 5. Adiestramiento

abandono y eutanasia que existe en los animales de compañía. Normalmente el veterinario se ubica únicamente en la parte sanitaria del perro, sin embargo en la actualidad se debe complementar con un análisis de la conducta y asesorar a las personas con un animal adecuado.

- Neotenia

De acuerdo a López, 2006. La evolución del perro ha hecho que la permanencia de conductas juveniles permanezca toda la vida (Figura 4), esto quiere decir que la madurez en el perro no existe dejando una dominancia permanente de su dueño y un nivel de aprendizaje constante. El grado de neotenia es variable en todas las razas e individuos, esto se tiene en cuenta a la hora de abordar problemas de conducta.



Fuente: autor 2014. Figura 6 Conducta Juvenil

#### 4.4 Plan de Negocios

Según Borello, 2010 el plan de negocios, o también plan económico y financiero, es una herramienta eficaz para determinar un buen proceso de planificación sistemático.

“El proceso de planificación operativa, asociado de una manera práctica a una metodología a una actividad de control, se constituye en el fundamento de una sólida concepción gerencial que reacciona a los estímulos del entorno circundante de toda actividad. Serán, entonces, la naturaleza y la estructura del negocio, las que determinen el grado de profundidad y complejidad del análisis requerido de la actividad de planeación o planificación. Además, factores como el nivel de experiencia adquirido por el empresario inciden en la necesidad de un mayor o menor nivel de formalización del plan. La falta

de experiencia, sea gerencial o técnica, requiere de las actividades con las cuales el empresario se encuentra menos familiarizado. Un plan de negocios (Business plan) debe entenderse como un estudio que, de una parte, incluye un análisis del mercado, del sector y de la competencia, y de otra, el plan desarrollado por la empresa para incursionar en el mercado con un producto/servicio, una estrategia, y un tipo de organización, proyectando esta visión en conjunto a corto plazo, a través de la cuantificación de las cifras que permitan determinar el nivel de atractivo económico del negocio, y la factibilidad financiera de la iniciativa; y a largo plazo, mediante la definición de una visión empresarial clara y coherente". (Borello, 2010)



## 5. ESTUDIO TECNICO

### 5.1 Localización

El proyecto requiere de características puntuales como: cercanía a Bogotá que no superara una hora de recorrido una vez que se saliera del perímetro de la Ciudad; facilidad de llegada y acceso; en zona rural del municipio; que genere el menor impacto posible sobre la población vecina y un área mínima de 15.000 m<sup>2</sup> con una pequeña casa para la parte administrativa. De acuerdo a estas características, se logró ubicar un predio en el Municipio de Tabio, que logro satisfacer nuestras necesidades mencionadas anteriormente, este municipio perteneciente al departamento de Cundinamarca, se ubica a 45 Km de Bogotá, con varias vías de acceso. 1. Por el occidente de Bogotá, por Siberia Vía Tenjo. 2. Por el Norte de Bogotá, pasando por Chía, Vía Cajicá. 3. Por Noroccidente de Bogotá, Calle 170 saliendo por la Vía a Cota, Chía, Vía Cajicá. Con unas vías que se encuentran en su mayoría en buen estado.

Medios de Transporte, encontramos 2 empresas intermunicipales con unas frecuencias de tiempo que oscilan entre 10-20 minutos en las salidas de Bogotá, ubicadas en el portal de la 80 y en el Portal de la 170. Esto favorece el desarrollo de la empresa ya que parte del equipo de la empresa residirán en la ciudad de Bogotá, y para todos nuestros clientes.

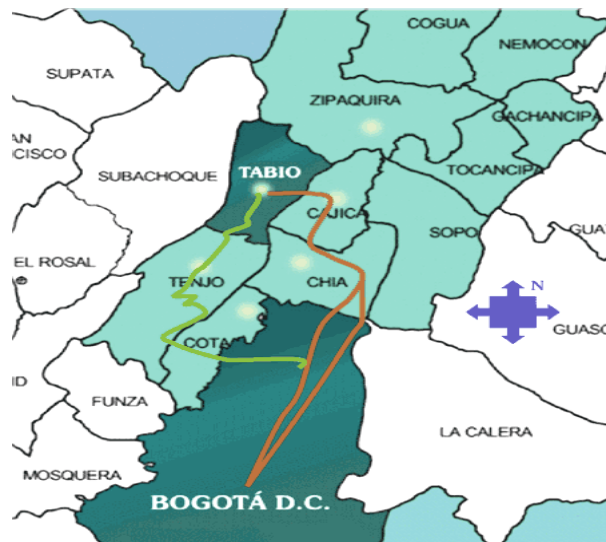


Figura 7. Localización Tabio (Cundinamarca) (oocities.org)

## 5.2 Aspectos Geográficos.

El Municipio de Tabio cuenta con una extensión de 74,5 Km<sup>2</sup>, la altitud en su cabecera del Municipio alcanza los 2569 MSNM con una temperatura media de 14°C y una distancia de 45Km de Bogotá. Colinda al norte con el Municipio de Zipaquirá, al oriente con el Municipio de Cajicá, al occidente con el Municipio de Subachoque y al sur con el Municipio de Tenjo. (Tabio-cundinamarca.gov.co)

TABLA. 1 Caracterización General

Código Dane	785	
Categoría Municipio	6	
Año de fundación	1.603	
Distancia de Bogotá	45KM	
Temperatura Promedio	14°C	
Extensión total Ha	10099.5	
Extensión Urbana Ha	76.5	0.8% de la extensión total
Extensión Rural Ha	10023	99.2% de la extensión total
Numero de predios año 2007	5.703	
Numero de predios urbanos 2007	1.554	27.24% del total de predios
Numero de predios rurales 2007	4.149	72.76% del total de predios

Fuente: Gobernación de Cundinamarca, Departamento administrativo de planeación. Secretaria de hacienda municipal. 2008

## 5.3 Aspectos Socioeconómicos

El municipio cuenta con una población de aproximadamente 22.500 habitantes. La economía del municipio es dependiente del mercado externo, con una vocación agrícola, especialmente en el área de la floricultura; la producción agrícola es casi exclusiva de los cultivos transitorios (papa, maíz, arveja y zanahoria) obligando a la importación de artículos de consumo cotidiano.

Tabio es un municipio que propende por ser Verde, albergando varias iniciativas que apoyan el comercio justo, la permacultura, el cuidado del aire, del agua y del suelo, y aunque gran parte de su territorio es víctima de la explotación minera, los esfuerzos de la comunidad se han encaminado a cambiar esta situación.

El municipio de Tabio también es reconocido por la belleza de su artesanía contemporánea, que da cuenta de una cultura maravillosa, diversa; una artesanía que rescata los oficios tradicionales, al tiempo que experimenta con nuevos materiales y técnicas, obteniendo piezas únicas que se ubican en el medio entre el diseño y el arte.

#### 5.4 Microlocalización

A un Kilómetro del casco urbano de Tabio-Vía Tenjo en la vereda el Santuario, se localiza el terreno destinado para el montaje del Colegio y Hotel Canino Campestre, que dispone de un terreno de 20.000 M<sup>2</sup>.



Fuente: [www.oocities.org](http://www.oocities.org) Figura 8. Microlocalización del Predio

- Servicios Públicos: El predio a utilizar cuenta con energía eléctrica, agua y gas natural, el predio es estrato 3, siendo los costos de los servicios públicos relativamente económicos para el desarrollo diario del proyecto.
- Seguridad: La zona donde quedara ubicado el Colegio y Hotel Canino, es segura, además de estar ubicada sobre la carretera principal de acceso al municipio. Los equipos que se tendrá en la empresa para la prestación de los servicios, no son de alto costo, por consiguiente con unas medidas de seguridad básicas se podrá operar con un nivel de confianza óptimo de seguridad.

## 5.5 Tamaño

### 5.5.1 Capacidad del Proyecto

#### 5.5.1.1 Capacidad diseñada

El área disponible para la prestación de servicios será de 20.000 Mts<sup>2</sup>.

- Con una capacidad de 100 Perros Diarios en Temporada de Colegio y 100 Diarios en Temporada de Vacaciones (Semana Santa, Junio-Julio, Semana de Receso, Y Fin de Año).
- Peluquería de 10 Perros Diarios y 4 Profilaxis semanal.

Con una jornada laboral que oscila entre 4-6-8 y 12 horas diarias dependiendo de la función de cada trabajador.

#### 5.5.1.2 Capacidad instalada

- Área disponible de 20.000 Mts<sup>2</sup>, donde se construirá una zona de peluquería con una capacidad de 10 perros diarios, 50 perros semanales (Lunes a Viernes) y 200 perros mensuales.
- Una área de cirugía donde se realizaran las profilaxis con una capacidad de 3 perros diarios, 15 perros semanales (Lunes a Viernes), y 90 perros mensuales.
- La zona de Hotel donde se hospedarán los perros, se construirán 3 casas prefabricadas de Madera, donde se alojarán 100 perros diarios, 700 perros semanales (Lunes a Domingo), y 2800 perros mensuales (Temporada de Vacaciones/alta) y 35 perros diarios, 245 perros semanales (Lunes a Domingo) 980 perros mensuales (Temporada baja).
- La zona de Colegio se construirán 4 zonas para alojar 40 perros diarios, 200 perros semanales (Lunes a Viernes), 800 perros mensuales.
- Medio de Transporte. 2 Rutas, con 20 divisiones cada ruta, donde se podrán transportar en cada una de ellas 20 perros de diferente tamaño diariamente para el traslado desde su hogar hasta el Colegio y Hotel campestre.



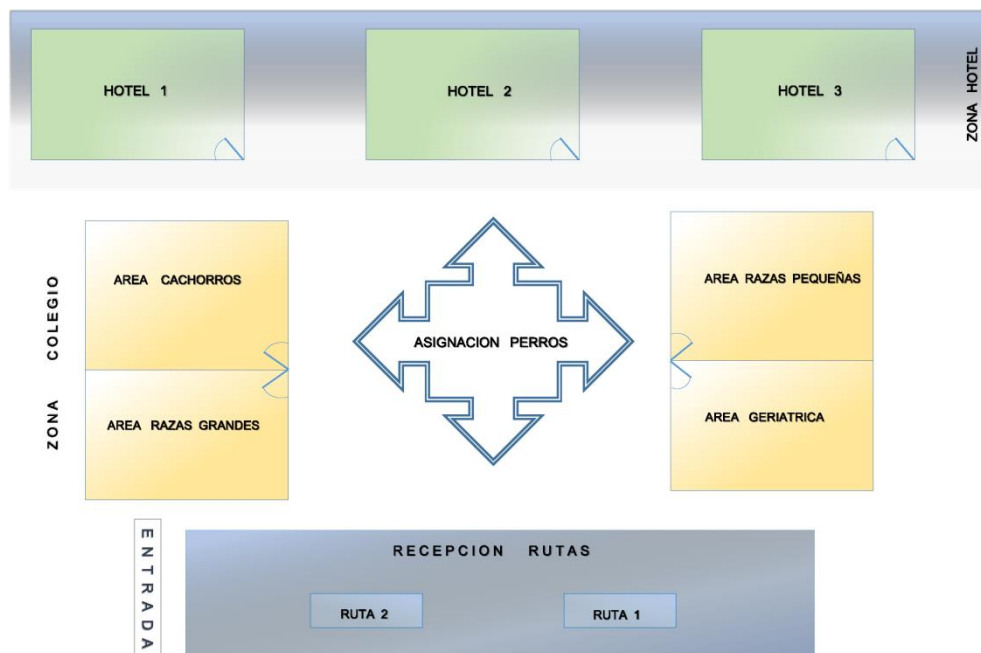
Fuente: Autor 2014. Figura 9 Ruta

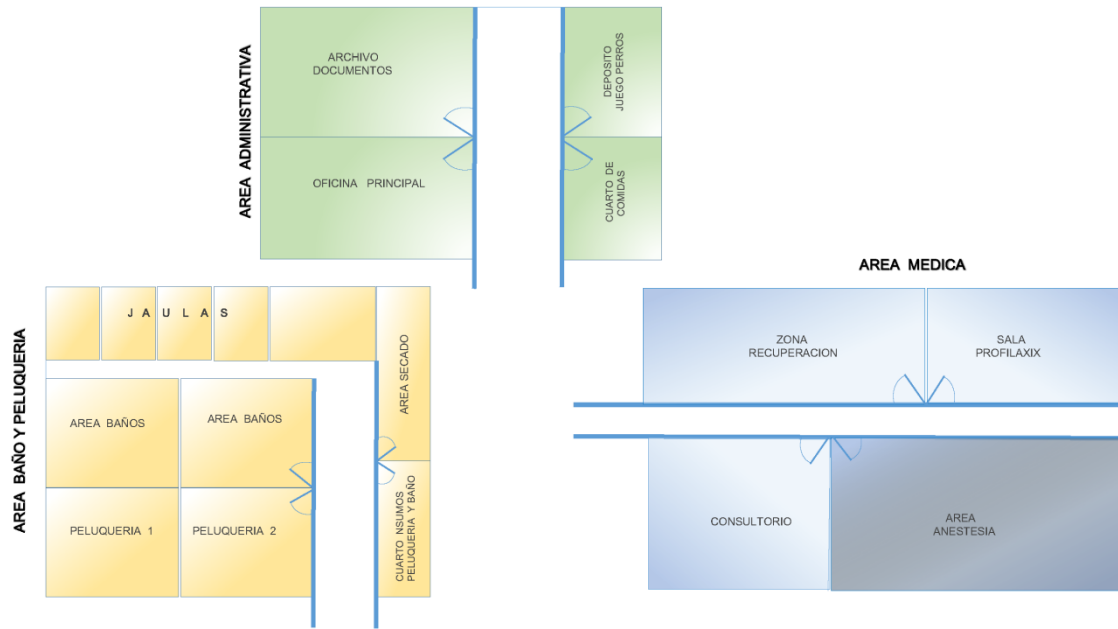
- La jornada laboral empezara desde las 5.00 AM hasta las 7.00 PM, en donde intervendrán 13 personas en turnos que oscilaran entre 4 y 8 horas diarias, de Lunes a Domingo y Festivos.

### 5.5.1.3 Capacidad Utilizada

La capacidad a utilizar en el principio del proyecto está determinada:

- Un 25% de la capacidad diseñada, empezando con un total de 22 perros de colegio/diario, una demanda de 3 perros/diario para peluquería y 1 perro semanal para profilaxis. Entendiendo que se pueda lograr llegar en 1 año a una capacidad utilizada del 50%, en 2 años a un 80% y en 5 años al 100% de la capacidad diseñada.





Figuras 10 y 11. Planos de la Infraestructura diseñada

## 6. INGENIERIA DEL PROYECTO

El estudio de ingeniería es básicamente llevar los recursos disponibles por un camino óptimo para la elaboración de un producto o en la prestación de un servicio. (Miranda, 2005)

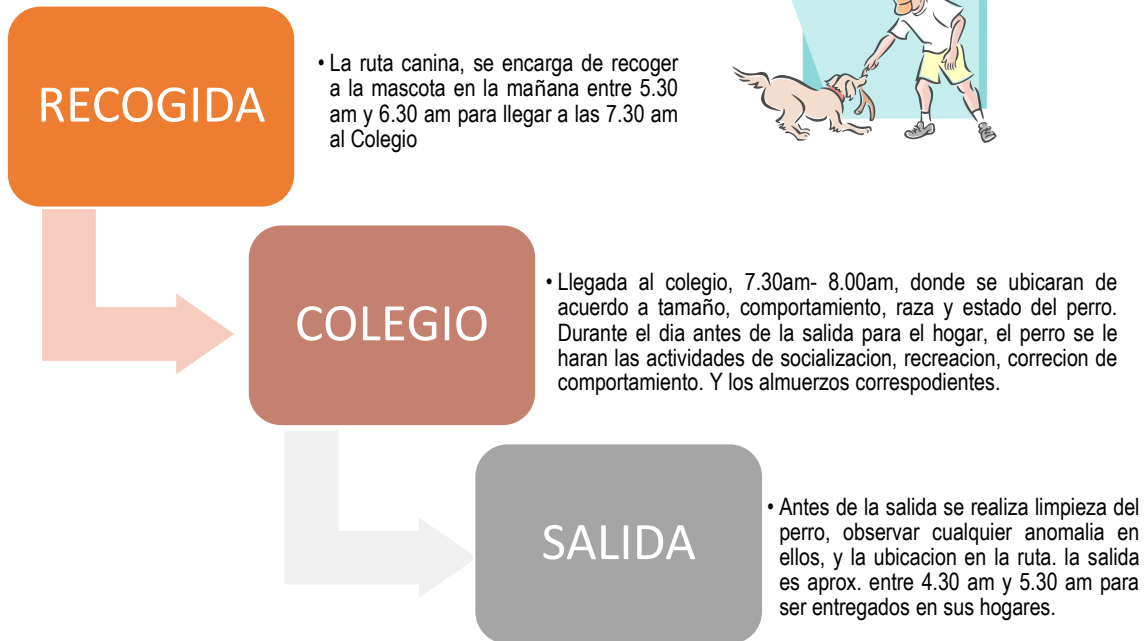
## 6.1 Descripción del Producto.

TABLA. No. 2 Descripción de Labores

COLEGIO	HOTEL	PELUQUERIA	PROFILAXIS
Un servicio diario, el cual consiste en recoger en la mañana al perro y regresarlo en la tarde-noche a su hogar.	Es el servicio de hospedaje del perro en nuestras instalaciones, casi siempre cuando su propietario se ausenta.	Es la zona donde se hace corte de pelo, y belleza de la mascota.	Es el servicio de limpieza dental de la mascota, ya sea para control o para tratar una enfermedad periodontal.
Zona dotada de obstáculos y amplias, artículos para el juego con ellos, y seguros donde no se vayan a lastimar.	Zona dotada con mantas limpias, espacios suficientes para su descanso y una temperatura adecuada. Casas de madera.	Zona dotada con bañeras, cepillos de diferentes tipos, champú para diferentes pelos y medicados. Maquinas eléctricas para el pelo y secador	Zona dotada de un equipo especial para profilaxis dental, que se ubicara en el área de cirugía. (Mesa quirúrgica, mesa para instrumental) y área de lavado.
Personal: M. Veterinarios. Recreacionistas	Personal: M. Veterinarios Alimentadores/Hotel	Personal; Peluquero	Personal: M. Veterinario
Servicio Adicional: Vacunación KC. Tos de las perreras	Servicio Adicional: Vacunación KC. Tos de las perreras		

## 6.2 Descripción del Proceso de servicio

### • COLEGIO

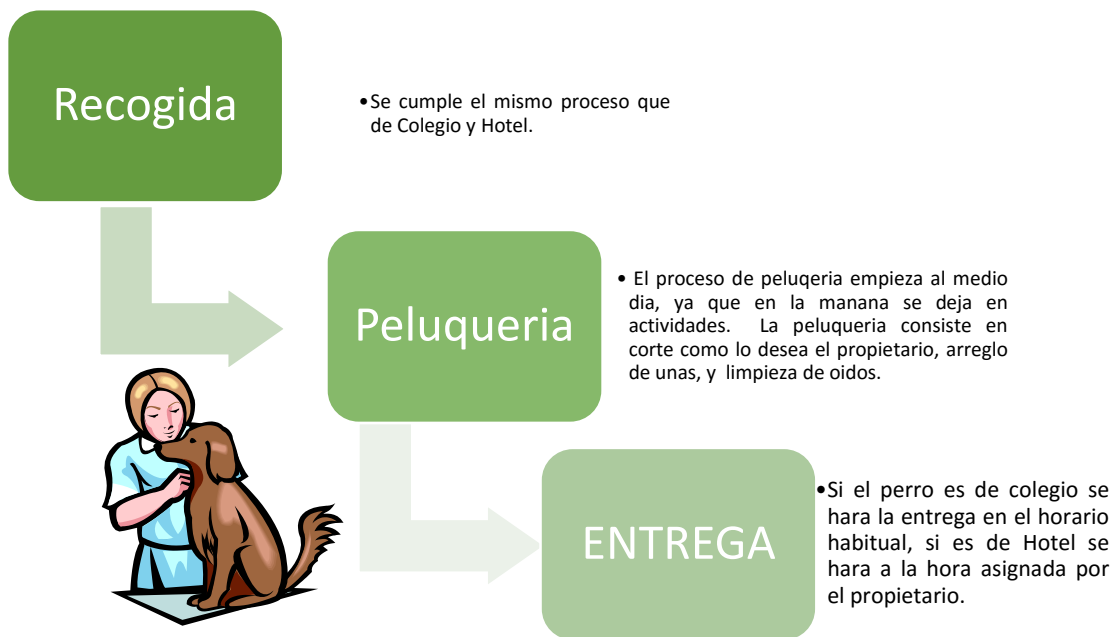


### • HOTEL

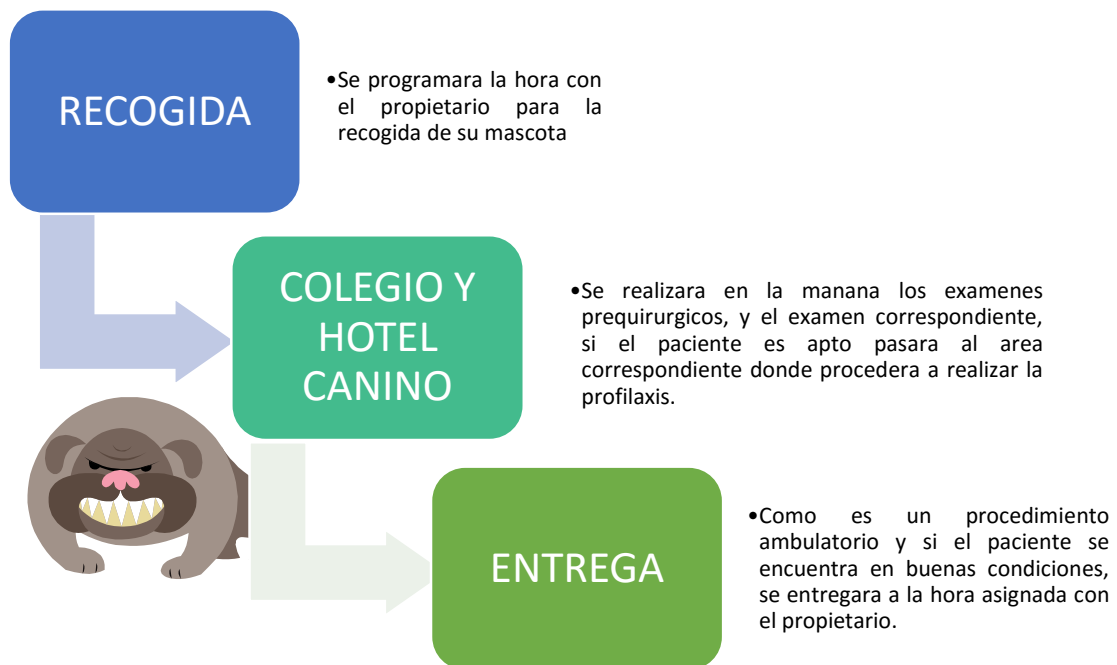




- PELUQUERÍA (Hotel y Colegio)



- PROFILAXIS Y VACUNACION



- Los procesos de los diferentes servicios se describen de manera detallada a continuación:

Colegio: Con el interés del propietario empieza todo el proceso de servicio del Colegio Canino, el perro debe tener unos requisitos para empezar el Colegio el número de días que requiera el propietario que puede ser desde un día hasta los 5 días de la semana. Los requisitos son: Tener el plan Vacunal completo incluyendo la vacuna KC, o "Tos de las perreras", con lo que evitamos un contagio entre los perros, no ser agresivo, ni tener alguna enfermedad contagiosa, estar desparasitado, habersele aplicado recientemente un anti pulgas, al tener todos estos requisitos el propietario programa hora de recogida y de entrega de la mascota. Al ser recogido la primera vez el propietario deberá firmar una Acta de Consentimiento donde se le explica todo lo que podría sucederle al perro cuando se encuentre en el Colegio Canino, también en ese momento el propietario deberá cancelar la mitad de la mensualidad, y a los 15 días cancelar la totalidad.

#### **ACTA DE CONSENTIMIENTO**

**PLAY DOG** en la prestación de sus servicios se compromete a manejar a cada mascota de manera cuidadosa y responsable, proporcionándole bienestar, cariño y seguridad; además de facilitar transporte, adecuadas zonas de entretenimiento, personal profesional encargado del cuidado de la mascota, atención veterinaria, jardín y hotel con adecuadas camas, limpieza e higiene, educación y adiestramiento específico si es deseado, así como recreación, entretenimiento y mucho cariño.

**PLAY DOG** se reserva el derecho de admisión al no aceptar animales agresivos y que comprometan la integridad y el funcionamiento normal del jardín. Se hace hincapié en dar a conocer que ya que el 100% del tiempo las mascotas se encuentran en libertad, al aire libre, puedan suceder que en el diario de nuestras labores se presenten accidentes; sin embargo, en existencia de casos extremos, llámese lesión, agresión, enfermedad, embarazo, pérdida, muerte o cualquier tipo de incidente durante la estadía de la mascota o en el funcionamiento regular de las labores diarias, **PLAY DOG** se exime de toda responsabilidad ante dichos casos ajenos a nuestra voluntad, por ende los gastos incurridos ante tal eventualidad serán asumidos por los propietarios de la mascota.

La solidaridad y el apoyo de nuestros clientes (propietarios) son parte fundamental para el éxito en el desarrollo normal de nuestras labores habituales.

**NOMBRE:**

\_\_\_\_\_

**Firma**

Al ser recogido la mascota, es llevado al Colegio Canino al llegar es bajado de la ruta, y dependiendo de su temperamento, tamaño, y sexo es ubicado en alguno de los corrales con agua fresca, ellos en ese momento empiezan a correr, y socializar con los demás perros. Inmediatamente entra el Médico Veterinario a observarlo y luego de unos minutos lo retira para realizar el respectivo examen físico.

Cuando el perro regresa al corral lo recibe el Recreacionista que estará todo el día haciendo las actividades de socialización y juego, si aplica se le ofrecerá el almuerzo, hasta la hora de subirlo a la ruta. Luego de eso el recreacionista escribirá un informe individual de cada perro, el cual queda archivado para el Médico Veterinario responsable de hablar con cada propietario. Este mismo proceso lo tienen los que se hospedan en el Hotel Canino, cambiando la rutina en las horas de la tarde donde queda en los corrales mientras los de Colegio se van en la ruta, los de hotel quedan a cargo de los alimentadores, que son los que le ofrecen la comida y los hospedan en las casas de maderas con sus respectivas camas.

### 6.3 LISTADO DE EQUIPOS

- OFICINA

Tabla 3. Implementos de oficina

TIPO	MARCA	VIDA UTIL	COSTO
Computadora	Samsung	3-4 anos	1.200.000
Escritorio	Nacional	6 anos	280.000
Impresora Multifuncional	Samsung	4-5 anos	650.000
Sillas Auxiliares	Nacional	4-5 Años	160.000
Calculadora	Sony	8 anos	5.000
Teléfono	Alcatel	5 anos	85.000
Silla ergonómica	Nacional	5 anos	115.000
Archivador madera	Nacional	6 Años	450.000

- COLEGIO

Tabla 4. Implementos de colegio

TIPO	MARCA	VIDA UTIL	COSTO
Ruta canina	DFM	10 años	25.000.000
Equipo Agility	Importado	4 años	500.000
30 pelotas	Importado	2 años	210.000
40 Frisbee	Importado	2 años	150.000

- HOTEL

Tabla 5. Implementos de Hotel

TIPO	MARCA	VIDA UTIL	COSTO
3 Casas de madera	Nacional	10-15 Años	24.000.000
60 Mantas	Nacional	5 Años	600.000
50 Platos	Nacional	4-5 Años	200.000
30 Collares de Ahogo (Grandes)	Nacional	3-4 Años	210.000
30 Collares de Ahogo (Pequeños)	Nacional	3-4 Años	210.000

- PELUQUERIA

Tabla 7. Implementos de Peluquería

TIPO	MARCA	VITA UTIL	COSTO
2 Secadores	Air Forcé	3-4 Años	550.000
Mesa para secado	Pet Club	5 Años	180.000
2 Maquinas Eléctricas corte	Oster Professional Animal	4-5 Años	600.000
2 Tijeras	Conair Pro Dog	3 Años	150.000
2 Cortadores de Unas	Simply Pets	3 Años	130.000
Ducha completa	Zoe Indrusties	3 Años	230.000
Armario zona peluquería	Nacional	5 Años	220.000

- PROFILAXIS

Tabla 7. Implementos para profilaxis

TIPO	MARCA	VIDA UTIL	COSTO
Mesa cirugía simple	Importada	6-7 Anos	1.500.000
Luz operatoria	CLX-110	7 Anos	950.000
Silla	Nacional	5 Anos	180.000
Sistema de Monitoreo	UT100VC	4-5 Anos	2.250.000
Equipo profilaxis	MGF- S-OF090-003-SXH	3-4 Anos	900.000

#### 6.4 La Organización

De acuerdo a Miranda, 2005, la organización empieza por realizar un modelo administrativo que se pueda acoplar con el propósito del proyecto y hacer funcionar en cada una de las etapas que se establezcan para lograr tal objetivo.

#### 6.5 Cronograma de Realización

Tabla 8. Cronograma de Actividades

Mes	MES 1				MES 2				MES 3				MES 4				MES 5					
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4		
Estudios Técnicos y Económicos	■	■	■	■																		
Constitución de la Empresa					■	■																
Permisos a las autoridades							■	■														
Arrendamiento Terrenos									■													
Compra de Equipos										■	■											
Instalación y Montaje											■	■	■	■								
Puesta en Marcha																	■	■	■	■		

## 7. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

### 7.1 Nombre de la Empresa (Marca por Registrar)

PLAYDOG COLEGIO Y HOTEL CANINO

LOGO



### 7.2 Misión

- Prestar un servicio de calidad a los propietarios de mascotas para el cuidado y salud de estos a través del Colegio y Hotel canino que contara con una zona donde se les brindara hospedaje y cuidados en ausencia de sus dueños y un colegio donde se les educaran con correcciones de comportamiento y desarrollo de destrezas, además se ofrecerán servicios de Medicina veterinaria, Peluquería, Profilaxis y vacunación, proporcionando un servicio integral para la comodidad de las mascotas y sus propietarios.

### 7.3 Visión

- Crear una empresa con un recurso humano comprometido con nuestros clientes y con los valores de la empresa, prestando unos servicios de primera calidad. Y teniendo como base la comunicación constante con nuestros clientes, y así atender eficientemente cualquier necesidad que requiera la mascota. Con todo esto esperamos estar en continuo crecimiento, y ser una empresa reconocida por su dinamismo, y satisfacción de sus Clientes.

## 7.4 Políticas

### 7.4.1 Políticas de Servicios

- El bienestar animal se aplicara en su totalidad en cada uno de los servicios que presta la empresa.
- Los productos y equipos a utilizar en las mascotas tanto en la peluquería, profilaxis, vacunación, hotel y el Colegio, deben ser de primera calidad, en buen estado, limpios y lo más importante, deben ser los adecuados para ellos.
- La atención al cliente, será la más amable y clara, siendo eficiente y en el menor tiempo posible en dar respuesta a cualquier inquietud o necesidad que solicite nuestros clientes.
- La empresa se compromete a cumplir con todo el portafolio de servicios que se ofrece.

### 7.4.2 Políticas de Recursos Humanos

- El empleado deberá tener una relación buena y respetuosa en todo momento con sus compañeros de trabajo y así propiciar un buen ambiente de trabajo.
- Fortalecer la capacitación de los empleados cada mes en sus funciones, disminuyendo así los errores y mejorando el servicio ofrecido.
- La transparencia y honestidad con los superiores o compañeros son los valores para crear la empresa que todos queremos, si en algún momento se altera dichos valores, será un motivo de descontento y separación de la empresa.
- La empresa ofrecerá unos contratos justos y equitativos, en todo momento en que estén laborando con la opción siempre de mejorarlos sin discriminación alguna.
- El uso de aparatos electrónicos que no sean para el funcionamiento normal de la empresa, deben ser utilizados en tiempos de descanso o en horas no laborales.

## 7.5 Análisis DOFA

Tabla 9. Análisis DOFA (Debilidades y Oportunidades)

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• No poseer terrenos propios</li> <li>• Empresa nueva en el sector de las mascotas</li> <li>• La destinación de pocos recursos para la publicidad y la comercialización de nuestros servicios, además de la poca experiencia que tenemos al respecto.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Potenciar el sector de las mascotas aprovechando su crecimiento acelerado en el país.</li> <li>• Ser el mayor prestador de servicios en el sector donde tendremos mayor impacto, debido a la poca competencia y el aumento de construcciones de zonas residenciales sumando más mascotas a las que se encuentran ya en el sector.</li> <li>• La cultura del país que ha venido cambiado en pro del bienestar animal, haciendo cambiar la actitud de la sociedad hacia los perros.</li> </ul>

Tabla 10. Fortalezas y amenazas

FORTALEZAS	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fácil acceso a nuestra sede, con varias vías y rutas intermunicipales por medio de carreteras en buen estado.</li> <li>• Tarifas aceptables con la que podemos abordar una clientela subestimada por el mercado.</li> <li>• El lugar de nuestra sede es un lugar campestre y agradable tanto para las mascotas como para los que nos visitan.</li> <li>• Mano de obra traída de la misma comunidad donde se ubicara el Colegio y Hotel Canino.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La competencia existente en el mercado</li> <li>• La intensidad de lluvias en varios meses del año.</li> </ul>



Tabla 11. Debilidades y Amenazas – Objetivo – Estrategia

DEBILIDADES Y AMENAZAS	OBJETIVO	ESTRATEGIA
No poseer terrenos propios	Efectuar desde el principio del proyecto negociaciones a futuro con el fin de lograr en 2 años realizar la compra total de los predios.	Lograr buscar otros predios donde podamos tener nuestra empresa.
Empresa nueva en el sector de las mascotas	Superar mes a mes las ventas en el sector, y así darnos a conocer como una empresa competitiva.	Buscar los mejores canales de comercialización
La destinación de pocos recursos para la publicidad y la comercialización de nuestros servicios, además de la poca experiencia que tenemos al respecto	Conseguir que parte de las ganancias se destine un porcentaje importante para la publicidad de nuestra empresa.	Capacitar a nuestro personal mes a mes en el tema del mercadeo y la atención al cliente.
La competencia existente en el mercado.	Lograr que con nuestro trabajo y desempeño con las mascotas, seamos una empresa reconocida.	Adquirir y capacitar de la mejor manera posible a nuestro personal para que con su esmero y trabajo colectivo lleguemos a hacer una empresa eficiente y con

		servicios de primera calidad.
La intensidad de lluvias en algunos meses del año.	Lograr tener a los perros en zonas cubiertas y de buen espacio para correr.	Adquirir unas carpas suficientemente amplias que les dé a ellos espacios cubiertos y también para correr, además de adquirir un par de trotadoras.

## 7.6 Organigrama

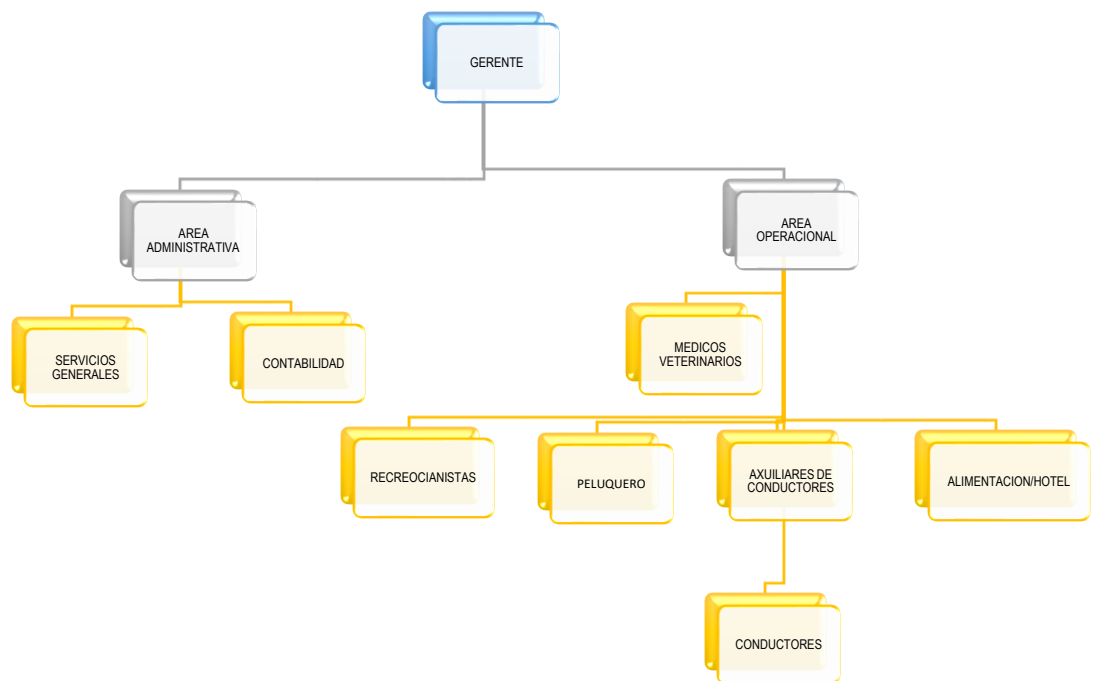


Figura 12. Organigrama de la Empresa

## 7.6.1 Definición de Cargos

Tabla 12. Definición de Cargos

<b>Gerente</b>		
Supervisa a: Servicios Generales Contador Médicos Veterinarios	No. De Cargos Iguales: Ninguno	Cargo de jefe Inmediato: No aplica
<b>Función Principal:</b> Ser la persona encargada de todo el funcionamiento del Colegio Y Hotel Canino, la coordinación y evaluación del área administrativa como en el área operacional.		
<b>Funciones Específicas:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar todos los contratos laborales de la empresa</li> <li>• Ser el representante legal</li> <li>• Proporcionar todos los implementos necesarios para el aseo general, cocina y mantenimiento de las instalaciones.</li> <li>• Manejar la caja menor, y los respectivos gastos e ingresos de la empresa.</li> <li>• Analizar las cuentas contables.</li> </ul>		

Médico veterinario	Perfil. Médico Veterinario	
Supervisa a: Recreacionistas Alimentadores/Hotel Auxiliares de Conductores	No cargos Iguales: 1	Cargo de jefe inmediato: Gerente
<b>Función Principal:</b> Ser el principal responsable del área operacional de la empresa, del mismo modo evaluar cada uno de los servicios que presta el Colegio y Hotel Canino.		
<b>Funciones Específicas:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Verificar el estado de salud de los perros en cada momento, tanto en el momento de la llegada a nuestra sede como a la hora de salida de todas las mascotas.</li> <li>• Analizar día a día el trabajo de las personas que están a su cargo.</li> </ul>		

- Realizar reuniones periódicas donde se felicitara el desempeño de las personas y las debidas correcciones.
- Sera el encargado de realizar las profilaxis programadas y de colocar las vacunas.
- Hacer informes semanales con destino a gerencia donde deberá quedar plasmado las observaciones de todo lo realizado en la semana, en cuanto al desempeño de los trabajadores, las novedades con los perros, y las necesidades que se tienen para mejorar el funcionamiento del Colegio y Hotel canino en su área.

Contador	Perfil. Contador Publico	Estudios. Universitario
Supervisa a: Ninguno	No. Cargos iguales: 0	Cargo jefe Inmediato: Gerente
Función Principal: Analizar e interpretar la información contable y financiera de la empresa con el implementar instrumentos para toma de decisiones.		
Funciones Especificas: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dar las asesorías correspondientes al Gerente para el avance positivo de la empresa, y en contratación o liquidación de los trabajadores.</li> <li>• Revisar y verificar todo el movimiento contable.</li> <li>• Suministrar todos los informes y firmas necesarias o requeridas por entidades públicas, privadas o bancos.</li> </ul>		

Peluquero	Perfil. Conocimientos Peluquería Canina	Estudios. Bachiller
Supervisa a : Ninguno	No. Cargos Igual: 0	Cargo Jefe Inmediato: Médico Veterinario
Función Principal: Hacer el baño y corte como lo indico el propietario.		
Funciones Especificas: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Corte de unas y perlo</li> <li>• Limpieza profunda de los oídos.</li> <li>• Secado del perro.</li> <li>• Informar al Médico Veterinario sobre algún inconveniente que presente el perro.</li> <li>• Mantener en perfecto estado todos los equipos e implementos que están a su disposición.</li> <li>• Mantener aseado su lugar de trabajo.</li> </ul>		

Mantenimiento General	Perfil. Conocimientos en arreglos	Estudios. Ninguno
Supervisa a : Ninguno	No. Cargos Igual: 0	Cargo Jefe Inmediato: Gerente
Función Principal: Tener en buen estado toda la sede.		
Funciones Específicas: <ul style="list-style-type: none"> <li>Realizar arreglos de las zonas donde se encuentran los perros, como mallas, puertas y equipo de agility.</li> <li>Hacer recogida de las heces de los perros en la mañana y la tarde, hacer el depósito de las mismas con las medidas respectivas en los lugares ya establecidos.</li> <li>Mantener en perfecto estado todos los equipos e implementos que están a su disposición.</li> <li>Tener toda la sede limpia.</li> <li>Sacar todas las basuras el día en que pasa el camión de recolección de basuras.</li> </ul>		

Aseadora/Cocina	Perfil. Experiencia en aseo y Cocina	Estudios. Ninguno
Supervisa a : Ninguno	No. Cargos Igual: 0	Cargo Jefe Inmediato: Gerente
Función Principal: Aseo General del Hotel y parte administrativa.		
Funciones Específicas: <ul style="list-style-type: none"> <li>Preparar los almuerzos para los empleados.</li> <li>Hacer el aseo de los hoteles donde se hospedan los perros.</li> <li>Sacar las basuras de la cocina y las oficinas.</li> <li>Realizar en las tardes el aseo de las oficinas.</li> </ul>		

Auxiliar de Conductor	Perfil. Experiencia en trato con perros	Estudios. Bachiller
Supervisa a : Conductor	No. Cargos Igual: 1	Cargo Jefe Inmediato: Médico Veterinario
Función Principal: Recoger y entregar los perros en sus hogares.		
Funciones Específicas: <ul style="list-style-type: none"> <li>Recoger al perro en su casa, recibir alguna observación del propietario y subirlo a la ruta en el espacio adecuado para el perro.</li> <li>Tener la plata que se le ha asignado el gerente para el recorrido de la ruta para suplir los gastos de la misma como lo es; el combustible, el peaje y cualquier otro gasto que se requiera.</li> </ul>		

- Ubicar a los perros de acuerdo a su comportamiento, tamaño en la zonas de actividades al llegar a nuestra sede, y hacer entrega de su turno a los Recreacionistas
- En la tarde retomar su turno, y subir los perros a la ruta.
- Hacer entrega de los perros, y recibir pagos en efectivo de los clientes.

Recreacionistas	Perfil. Auxiliares Veterinarios	Estudios. Técnicos.
Supervisa a : Ninguno	No. Cargos Igual: 1	Cargo Jefe Inmediato: Médico Veterinario
Función Principal: Realizar las actividades diarias con los perros e inspección de los mismos		
Funciones Específicas: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hacer correcciones de comportamiento a los perros</li> <li>• Lanzamiento de pelotas, frisbee para la recreación de los perros.</li> <li>• Tener a disposición siempre agua para los perros.</li> <li>• Observar a los perros en la actividad de socialización e informar al Médico Veterinario para que tome las medidas correspondientes.</li> <li>• Hacer paso de obstáculos.</li> <li>• Ofrecer los almuerzos a los respectivos perros.</li> </ul>		

Alimentador/Hotel	Perfil. Auxiliar Veterinario	Estudios: Técnico
Supervisa a : Ninguno	No. Cargos Igual: 1	Cargo Jefe Inmediato: Médico Veterinario
Función Principal: Proveer las raciones de comida en la tarde y en la mañana para los perros que se hospedaran.		
Funciones Específicas: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Alistar las casas de madera con camas para los perros.</li> <li>• Levantar las mantas utilizadas para las camas en la mañana y extenderlas en la zona asignada.</li> <li>• Acostar y sacar a los perros entre las 6.00 PM a 6.30 PM y 6.00 AM a 6.15 AM respectivamente.</li> <li>• Son los encargados de residir en nuestra sede para atender cualquier situación con los perros hospedados.</li> </ul>		

- PERFIL

Según Olle, 2009, el primer paso antes de elegir las personas que trabajaran para la empresa, es definir el perfil idóneo para cada una de las tareas que se realizarán día a día, incluyendo cada uno de los departamentos que estarán involucrados en la prestación del servicio y su comercialización. Como también es importante tener previsto el perfil de la personas que ayudaran a al empresario en aspectos de dirección desconocidos para él.

### 7.7 Gerencia del Proyecto

Miranda (2005) dijo que la realización del proyecto debe estar basado desde la cumbre de la organización, es decir empezar con el nombramiento del Gerente, porque es el que tiene como objetivo llevar la dirección y ejecución del producto con base en las especificaciones previamente establecidas o en el caso de la prestación del servicio obtener de sus subalternos la mejor respuesta en su labor. Para poder realizar de la mejor manera su objetivo deberá tener autonomía y autoridad para la realización del proyecto. Dentro de sus funciones estas las siguientes:

- La supervisión
- La coordinación
- Funciones de planeación y su control
- El diseño de proceso
- El diseño detallado
- La construcción de la infraestructura
- La puesta en marcha de las operaciones.
- En general toda la dirección técnica y administrativa que requiera el proyecto desde su concepción hasta su puesta en marcha.



## 8. ESTUDIO MERCADO

### 8.1 Identificación del Servicio

#### 8.1.1 Descripción del servicio

Nuestro Colegio y Hotel Canino es un servicio integral para la mascota que ofrecerá en primera medida unas instalaciones apropiadas para perros, en el servicio de Colegio Diario que consistirá en la recogida por la mañana y la entrega en la tarde-noche de su mascota, y de Hotel cuando su amo se tiene que ausentar de su hogar, siempre supervisado por Médicos Veterinarios. Ya dentro de nuestra sede el cliente tiene a su disposición el servicio de peluquería, profilaxis, y vacunación.

- Colegio: Este servicio cumple con la necesidad diaria que tiene el cliente de dejar su mascota en un lugar por distintos motivos, para que hagan ejercicio, socialice con otros perros y el cuidado de ellos, este servicio empieza bien temprano con la recogida de los perros, y durante el día se realizan diferentes actividades, y en la tarde-noche regresando a su hogar, todo esto sirve para que la mascota tenga un espacio dedicado solo a ellos y se les cumplan con todo el bienestar que ellos requieren.
- Hotel: Este servicio es dado para las personas que se ausentan de sus hogares sea desde un día hasta los días que necesite, la infraestructura instalada está dada para la comodidad de los que se hospedaran en nuestro Hotel Canino, este servicio incluirá como en el Colegio la ruta puerta a puerta, y asistencia permanente de los Médicos Veterinarios durante la estadía.
- Peluquería: Este servicio se ofrecerá tanto a nuestros clientes habituales de Colegio y Hotel, como a los que requieran únicamente este servicio, estos cuidados son primordiales en todas las mascotas para su salud y la de sus propietarios. Estos cuidados incluye la limpieza de ojos, oído, corte pelo, corte de unas, baño, cepillado de dientes y control de sarro mediante informe al Médico Veterinario.
- Profilaxis: Es el servicio mediante el cual se hace una limpieza profunda de los dientes, retirando todo el sarro dental, que se origina por los residuos de comida y bacterias que se acumulan. Esta profilaxis evita complicaciones en el futuro para nuestra mascota.

### 8.1.2 Servicio Sustitutos

1. Las Veterinarias: Era la primera opción antes de que empezaran a crear las guarderías campestres, donde la persona se dirigía con su mascota y la dejaba con la persona encargada. La mascota permanece dentro de un guacal con disposición de agua en algunos casos y la sacan 3 a 2 veces al día al parque no más de 10-15 minutos (Información Recolectada por propietarios)
2. Paseadores de perros: Ha tenido casi el mismo tiempo de surgimiento que las guarderías campestres, la principal función de este servicio es recoger al perro en su casa, y como su nombre lo dice los pasean por las calles o parques dentro de la misma zona aproximadamente 2 horas y luego los regresan a las casas, normalmente llevan de 3 a 5 perros. En las horas de la mañana o en las horas de la tarde, o dependiendo de la necesidad que tenga los propietarios, siempre y cuando este dentro de las horas que tienen este servicio. Los precios son más accesibles que una guardería o una veterinaria.
3. Familiares o Conocidos: Algunas personas frecuentemente dejan sus mascotas con familiares o personas conocidas, por confianza y también los pocos recursos para dejarla en alguna guardería.

### 8.2 La Demanda

TABLA 13. POBLACION CANINA (SALUD PÚBLICA)

LOCALIDADES	POBLACION CANINA
Engativá	89.388
Suba	80.323
Kennedy	77.209
<b>Usaquén</b>	<b>67.440</b>
Ciudad Bolívar	53.801
Bosa	42.324
San Cristóbal	38.235
Rafael Uribe	31.572
Fontibón	31.005
Puente Aranda	19.295

Barrios Unidos	17.720
Teusaquillo	16.172
Tunjuelito	10.858
Chapinero	9.294
Los Mártires	6.917
Santa Fe	6.725
Antonio Nariño	5.644
Usme	4.281
Sumapaz	1.375
La Candelaria	601

### 8.2.1 Análisis del Sector

La Revista semana (1999) hizo un análisis del sector teniendo como base información el DANE.

En los últimos años el sector económico del país ha tenido dificultades teniendo un descenso en el Producto Interno Bruto según el DANE (1996). Sin embargo la buena noticia es que algunos sectores siguen en su crecimiento a buenos pasos, con balance más que positivos, dentro de esas excepciones esta la industria de alimentos para animales de compañía y demás relacionadas con el sector de las mascotas, con unos movimientos que rondan los 100.000 mil millones de pesos al año. Esto se debe al hecho de que muchas personas están adquiriendo mascotas de compañía y el interés en su bienestar hace que busque un sin número de opciones en el mercado, empezando por la comida hasta accesorios y belleza. La tendencia en tener mascotas de compañía ha producido un acelerado crecimiento en este sector dejando ver un futuro favorable y más aún comprobado, cuando los estudios de mercado señala que en Colombia hay cerca de 2,7 millones perros, cerca del 5 por ciento tiene un cuidado cinco estrellas, esto vale anualmente alrededor de los 150.000 mil millones de pesos, cifra que supera al sector alimenticio. Por consiguiente las industrias que intervienen en este sector se favorecen cuando las familias integran animales de compañía a su hogar.

De acuerdo a la Revista Dinero, 2012, según un estudio realizado en cinco países latinoamericanos por parte de la firma GFK, el perro es la primera opción para las personas para su hogar después del gato con un 83% y 22% respectivamente. Dentro de nuestro país las ciudades como Medellín y

Barranquilla el 86% que tiene una mascota, dice tener un perro, mientras en Bogotá se registra el 80%.

El estilo de vida de los ciudadanos actualmente hace que se presente situaciones en los que, bien por cuestiones de trabajo o vacaciones, estas mascotas tienen que ser dejadas al cuidado de otras personas. Siendo esto una oportunidad de empresa como lo propone este proyecto.

### 8.2.2 Investigación de Mercados

#### Planteamiento del Problema

En la actualidad el mundo ha venido cambiando aceleradamente llevando a las personas a tener un cambio en su pensamiento, anteriormente existían familias con muchos hijos siendo costumbre en varias generaciones, ahora las personas prefieren ser un poco más solitarias o en muchos casos tener una pequeña compañía como lo es un perro, trayendo esto algunos beneficios ya estudiados y verídicos en cuanto al estrés y la depresión.

Las personas que tienen mascota están “obligadas” a responder por sus necesidades, algunas de ellas son la buena alimentación, medicina preventiva, y un espacio para realizar ejercicio. Sin pasar de alto la socialización con su especie es muy importante.

En Colombia, la tendencia de que las personas busquen y se acerquen a conocer los colegios y hoteles caninos es cada día más usual, así mismo la cultura sobre el trato, cuidado y la importancia que tienen dentro de la sociedad. La zona en que se decide trabajar es la localidad de Usaquén en donde los estratos socioeconómicos 4, 5 y 6 tiene un poder adquisitivo mayor, donde se puede ofrecer un portafolio amplio con muchas opciones para sus mascotas. Y se quiere crear una empresa que integre todos los servicios que necesiten los dueños de las mascotas, puesto que en esta ciudad a veces sin querer se deja de lado un poco las necesidades que tiene cada mascota, pero existe la voluntad y agrado de tenerla y darle lo mejor, con el fin de disminuir los niveles de estrés que puede manejar un animal que está encerrado y que pasa mucho tiempo solo.

Las perspectivas crecen con la llegada de las mascotas a los hogares, por consiguiente la oportunidad para la creación de un colegio y hotel canino campestre, por esto mismo se pone en marcha una metodología para tener la mayor información posible para abordar con gran impacto el mercado.

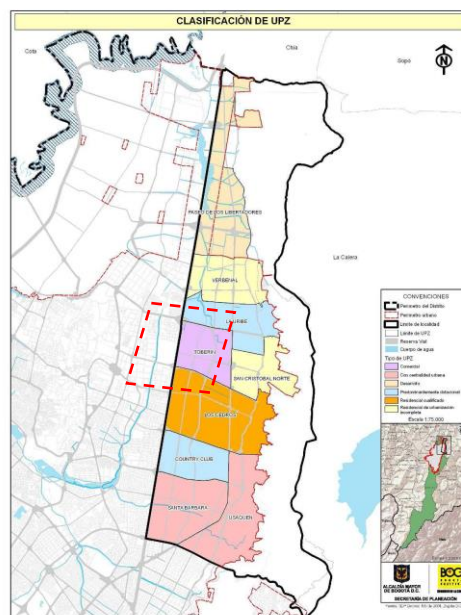
### 8.2.3 Área de Mercado

En el sector donde vamos a tener presencia y más impacto será en la Localidad de Usaquéen más específicamente en los Barrios La Uribe, Toberin y Verbenal. Por ser barrios de gran tamaño se puede observar varios estratos socio-económicos.

Localidad de Usaquéen, limita al norte con el municipio de Chía; al oriente con el municipio de La Calera; al sur con la localidad de chapinero, con la Avenida Carlos Lleras Restrepo o Avenida Calle 100; al occidente con la localidad de Suba, y de por medio la Autopista Norte. (Usaquéen, 2011).

Nos da una ventaja en las posibles salidas que podemos tomar para Tabio, sea carrera 7, Autopista Norte, la 80 o Suba Vía Cota por algún problema que cause cierre de alguna de las vías tenemos varias opciones para llegar con los perros a Tabio.

Fuente: Monografías Usaquéen. Figura 13. Localidad de Usaquéen



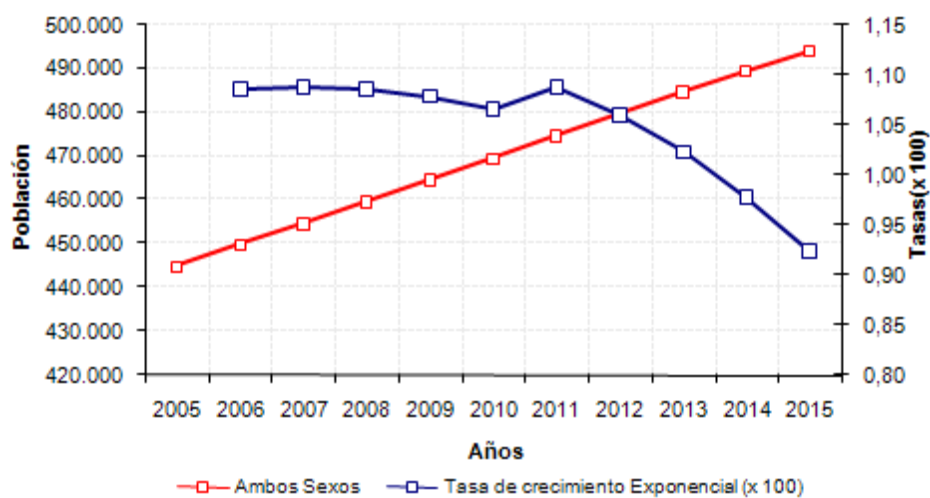
## a. La población. Usaquén. Proyecciones de población por sexo y Tasa de crecimiento

Tabla 14. Población Usaquén

Años	Hombres	Mujeres	Ambos Sexos	Tasa de crecimiento Exponencial (x 100)
2005	204.202	240.722	444.924	
2006	206.706	243.075	449.781	1,09
2007	209.261	245.442	454.703	1,09
2008	211.846	247.823	459.669	1,09
2009	214.436	250.220	464.656	1,08
2010	217.002	252.633	469.635	1,07
2011	219.717	255.056	474.773	1,09
2012	222.331	257.499	479.830	1,06
2013	224.799	259.965	484.764	1,02
2014	227.071	262.455	489.526	0,98
2015	229.094	264.972	494.066	0,92

Fuente. Monografías Usaquén

- Población Total. Con su Tasa de Crecimiento



Gráfica 1. Población Total. Con su Tasa de Crecimiento Fuente: Monografías Usaquén 2011

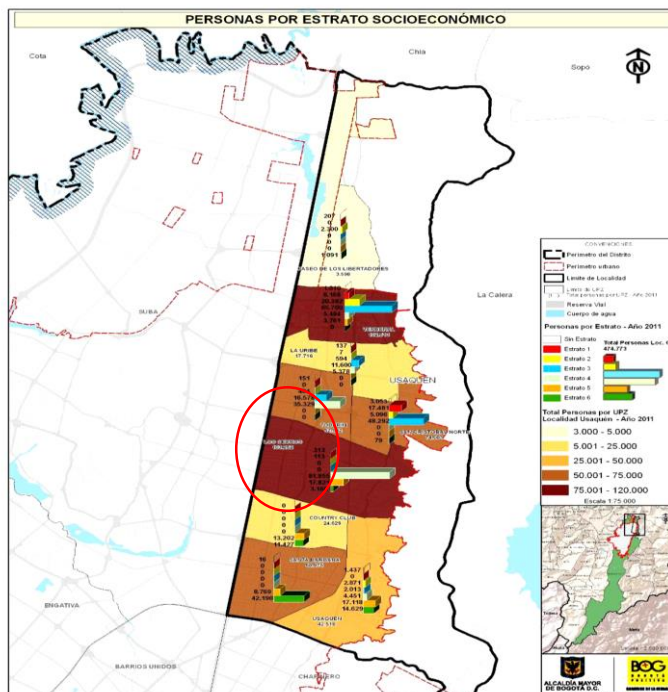
b. Ingreso. Clasificación por estratos y su distribución.

Tabla16. Clasificación por estrato y distribución (Localidad de Usaquén)

Localidad	Estratos							Total
	Sin estrato	Bajo - bajo	Bajo	Medio - bajo	Medio	Medio - alto	Alto	
<b>1 Usaquén</b>	<b>6.324</b>	<b>24.938</b>	<b>32.134</b>	<b>144.523</b>	<b>132.790</b>	<b>60.766</b>	<b>73.298</b>	<b>474.773</b>
2 Chapinero	1.069	4.893	19.087	6.711	42.379	12.879	46.760	133.778
3 Santa Fe	1.595	9.903	70.020	19.543	7.630	642	660	109.993
4 San Cristóbal	2.449	31.885	315.539	59.897	-	4	25	409.799
5 Usme	8.783	177.765	196.298	23	3	2	2	382.876
6 Tunjuelito	2.555	-	116.068	83.220	-	-	-	201.843
7 Bosa	27.150	29.764	509.372	16.770	-	-	-	583.056
8 Kennedy	7.237	7.465	539.222	444.872	21.153	-	-	1.019.949
9 Fontibón	5.758	8	70.094	169.962	96.793	3.294	-	345.909
10 Engativá	9.858	6.920	213.995	582.996	29.953	-	-	843.722
11 Suba	18.023	2.748	403.049	380.699	152.745	102.468	9.382	1.069.114
12 Barrios Unidos	3.636	-	-	126.069	96.434	7.642	-	233.781
13 Teusaquillo	640	-	-	18.747	119.123	8.073	-	146.583
14 Los Mártires	402	-	8.117	82.448	6.959	-	-	97.926
15 Antonio Nariño	2.553	-	5.014	100.740	-	-	-	108.307
16 Puente Aranda	8.785	-	617	249.039	-	-	-	258.441
17 La Candelaria	1.234	102	12.354	10.454	-	-	-	24.144
18 Rafael Uribe Uribe	6.370	34.810	189.871	146.564	-	-	-	377.615
19 Ciudad Bolívar	8.105	370.900	236.356	24.572	2	1	1	639.937
20 Sumapaz	-	3.435	1.755	606	227	102	133	6.258
<b>Total</b>	<b>122.526</b>	<b>705.536</b>	<b>2.938.962</b>	<b>2.668.455</b>	<b>706.191</b>	<b>195.873</b>	<b>130.261</b>	<b>7.467.804</b>

Fuentes. Monografías Usaquén 2011

- Zona de Impacto



Fuente: Monografías Usaquén 2011. Figura 14. Campo de Acción

Como no es un servicio de primera necesidad, o por lo menos así se mantiene en estos momentos, la viabilidad de mercado está destinada en mayor proporción hacia los estratos 4 y 5 quienes son los que más solicitan de este servicio. Nuestro Cliente se puede posicionar mediante los bienes o servicios que necesita: Bienes de Especialidad: específicamente, lo que el cliente necesita para resolver asuntos muy concretos y Bienes no buscados: son aquellos que el cliente no piensa comprar pero que una vez los ve, le interesan. Esta posición del cliente nos permite hacer un plan de mercadeo óptimo.

Tabla 16. Población por estrato socioeconómico

NOM_LOC	COD_UPZ	NOM_UPZ	Población por estrato socioeconómico							
			Personas Sin estrato *	Personas 1. Bajo - bajo	Personas 2. Bajo	Personas 3. Medio - bajo	Personas 4. Medio	Personas 5. Medio - Alto	Personas 6. Alto	Total Personas
Usaquén	1	Paseo de los Libertadores	207	0	2.300	0	0	0	1.091	3.598
Usaquén	9	Verbenal	1.010	6.166	20.382	65.700	5.494	3.761	0	102.513
Usaquén	10	La Uribe	137	7	594	11.600	5.378	0	0	17.716
Usaquén	11	San Cristóbal Norte	3.053	17.481	5.096	48.292	0	0	79	74.001
Usaquén	12	Toberin	151	0	484	16.578	35.329	0	0	52.542

Fuente: Secretaria Distrital de Planeación. 2011

Esta zona de Bogotá, está en crecimiento, y tienen un poder adquisitivo importante. La desventaja del cliente es que poseen viviendas que no superan los 110 m<sup>2</sup>, siendo en algunos casos casas de 3 pisos (Town House) y apartamentos dúplex todos ubicados en conjuntos cerrados que no poseen de espacios amplios para la diversión de las mascotas.



## 8.3.1 Tabulación, presentación y análisis de los resultados

- Encuesta

<p>PROYECTO-GUARDERIA Y HOTEL CANINO CAMPESTRE          Encuesta realizada por: OSCAR JULIAN PENA RODRIGUEZ</p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificación</li> </ul>	
Nombre Completo _____	No. _____
CC _____	
<p><b><u>1. Su perro tiene actividad física</u></b></p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Si</li> <li>• No</li> <li>• Casual</li> </ul>	
<p><b><u>2. Que servicios utiliza frecuentemente para su mascota</u></b></p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Veterinario</li> <li>• Peluquería</li> <li>• Ejercicio y Juego</li> <li>• Paseo</li> <li>• Adiestramiento</li> </ul>	
<p><b><u>3. Días en que las mascotas están solas en casa</u></b></p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1</li> <li>• 2</li> <li>• 3</li> <li>• 4</li> <li>• 5</li> <li>• 6</li> <li>• 7</li> </ul>	
<p><b><u>4. Horas al día en que las mascotas se quedan solas en casa</u></b></p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 0-2 hr</li> <li>• 2-4 hr</li> <li>• 4-6 hr</li> </ul>	

A continuación se muestran los resultados de la encuesta aplicada a las personas que se encontraban en diferentes parques de la localidad de Usaqué y que tuvieran mascota directamente.

Tabla 17. Tenencia de Mascotas (localidad de Usaqué)

Tenencia de Perros	Respuesta
<b>Si</b>	200
<b>TOTAL</b>	200

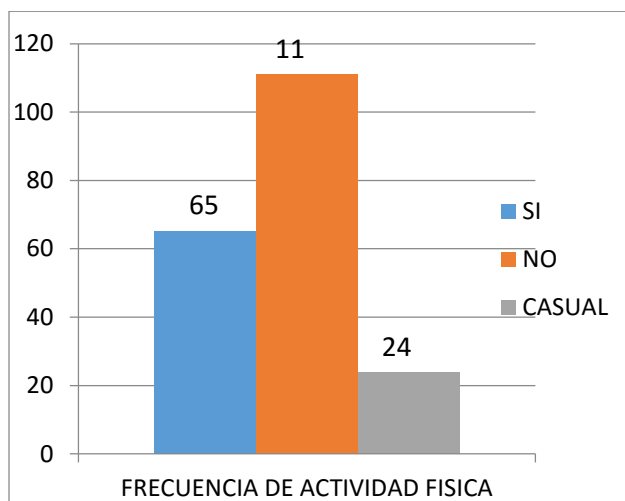
La encuesta fue aplicada a doscientas personas las cuales tenían mascota y decidieron colaborar para responder cada pregunta formulada, con el fin de saber si estarían o no interesados en enviar a su mascota a colegio y cuantos días estarían interesados.

A la pregunta si tenían los perros continuamente actividad Física de las doscientas personas encuestadas esta fue la tendencia:

Tabla 18. Constancia de actividad Física

Actividad Física	Respuesta	Porcentaje
Si	65	32.5 %
No	111	55.5%
Casual	24	12%
<b>TOTAL</b>	<b>200</b>	<b>100%</b>

Grafica 2. Frecuencia de Actividad Física.



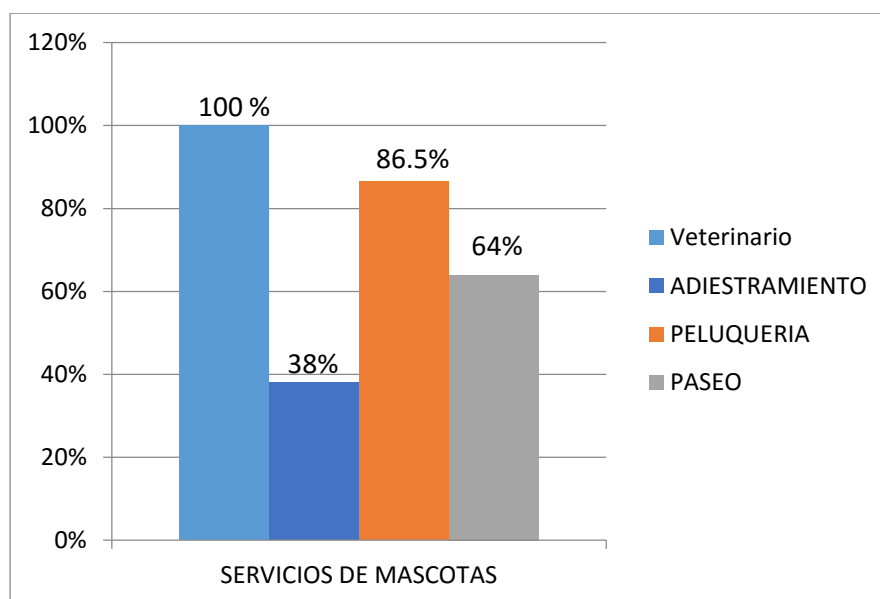
El 55.5%, es decir 111 personas de las 200 respondieron que su perro NO practica una actividad física

A la pregunta ¿qué servicios utiliza frecuentemente con su mascota? de las doscientas personas encuestadas esta fue la tendencia:

Tabla 19. Servicios que utilizan frecuentemente con la mascota

Servicios para Mascotas	Si	Porcentaje	No	Porcentaje	TOTAL (%)
Veterinario	200	100%	0	0.00	100%
Peluquería	173	86.5%	27	13.5%	100%
Ejercicio y juego	65	32.5%	135	67.5%	100%
Paseo	128	64%	72	36%	100%
Adiestramiento	76	38%	124	62%	100%

Grafica 3. Servicios que utilizan frecuentemente con la mascota



Numero de servicios para perros usados mensualmente. Las personas que fueron encuestadas usan diferentes servicios mensualmente, dependiendo de la raza de su mascota. Calculando el promedio ponderado, se observa que el número de servicios usados mensualmente es el siguiente: servicio veterinario, es decir consultas médicas, peluquería, paseo y adiestramiento.

- Valor Servicios, Veterinario, Peluquería, paseadores y adiestramiento.

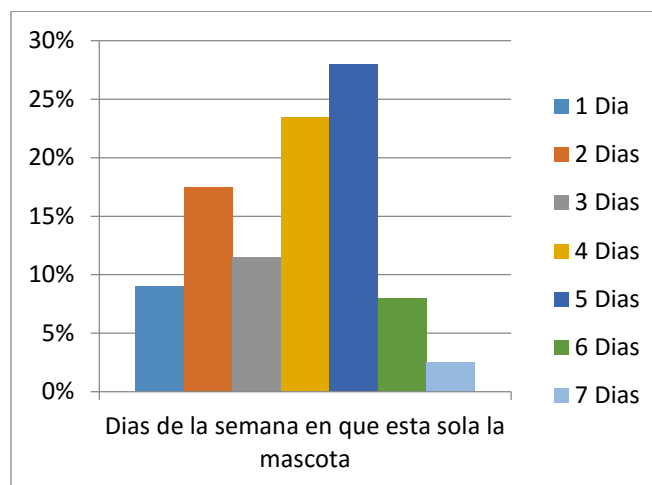
SERVICIO	PROMEDIO VALOR
Veterinario	30.000-50.000
Peluquería	20.000-30.000
Paseadores	8.000-12.000 (día)
Adiestramiento	600.000-800.000 (3 Meses)

Días de la semana que los dueños dejan sus mascotas solas en casa de las doscientas personas encuestadas esta fue la tendencia:

Tabla 21. Días en que las Mascotas están solas en casa

Días de la semana	Respuesta	Porcentaje
1	18	9%
2	35	17.5%
3	23	11.5%
4	47	23.5%
5	56	28%
6	16	8%
7	5	2.5%

Grafica 3. Días en que las Mascotas están solas en casa



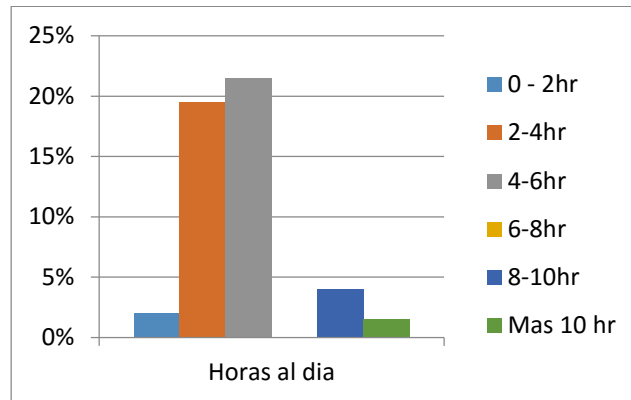
Días a la semana en que deben ausentarse del hogar. El 28% de las personas encuestadas expresan que debe ausentarse del hogar durante 5 días a la semana, el 23.5% 4 días a la semana, el 17.5% 2 días a la semana, 11.5% 3 veces por semana, 9% día a la semana, 8% 6 días a la semana y 2.5% 7 días a la semana. Estos datos son útiles para conocer la situación actual de la posible demanda que puede tenerse para los servicios que piensa prestar PLAY DOG.

Horas al día en que las mascotas se quedan solas en casa de las doscientas personas encuestadas esta fue la tendencia:

Tabla 22. Horas al día en que las mascotas se quedan solas en casa

Horas al día	Respuesta	Porcentaje
0 - 2hr	4	2%
2-4hr	39	19.5%
4-6hr	43	21.5%
6-8hr	103	51.5%
8-10hr	8	4%
Más 10 hr	3	1.5%

Grafica 4. Horas al día en que las mascotas se quedan solas en casa

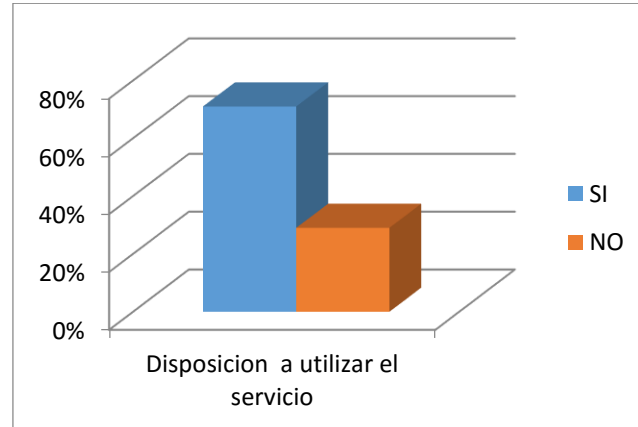


El 51.5% dejan solas a sus mascotas entre 6 y 8 horas, el 21.5% entre 4 y 6 horas, 19.5% entre 2 y 4 horas, el 4% entre 8 y 10 hrs y más de 10 horas fue el 1.5%. Calculando el promedio ponderado se sabe que deben ausentarse entre 6 y 8 horas al día. Esto permite asegurarnos de la demanda actual de los servicios de colegio, debido a que este sería el tiempo que estarían los perros en el colegio.

Tabla 22. Disposición a utilizar el servicio de Colegio

Disposición a utilizar el servicio	Respuesta	Porcentaje
SI	142	71%
NO	58	29%
TOTAL	200	100%

Gráfica 5. Disposición a utilizar el servicio de colegio



Disposición a utilizar el servicio de una nueva empresa que ofrezca el servicio de cuidado especializado, directamente por médicos veterinarios y para hotel los perros estarían supervisados las 24 horas del día por médicos veterinarios.

- Ficha Técnica

FICHA TECNICA	
Encuestador:	Oscar J. Pena Rodríguez.
Muestreo:	Aleatorio por Conveniencia.
Tamaño Muestra:	muestra: 200 Personas.
Sexo:	Hombres y Mujeres
Edad:	Mayores de 18 años.
Ingresos Mensuales Familiares:	3.500.000-4.500.000
Zona Geográfica:	Bogotá, Localidad Usaquén.
Tiempo de Realización:	1 Mes

## 8.3 La oferta

### 8.3.1 Lista de Proveedores

- Kalajary: Guardería Campestre que cuenta con 10.000 M<sup>2</sup>, se encuentra ubicados en Sopo, prestan los servicios de Hotel, Colegio y Adiestramiento, con uno servicios complementarios en su sede de Bogotá.
- Mi Refugio Canino: Guardería Campestre que cuenta aprox. 4.000 M<sup>2</sup>, se encuentran ubicados en Chía, Vía Guaymaral, prestan los servicios de Colegio, Hotel, Canicuna, y Adiestramiento, no tienen servicios complementarios.
- NAWA: Guardería campestre con un área de aprox. 3.000 M<sup>2</sup>, se localizan en La Calera, prestan los servicios de Colegio, Hotel, son muy limitados en los servicios que ofrecen.
- La Huella: Guardería Campestre con un área de aprox. 3.000 M<sup>2</sup>, se ubican en Tenjo, prestan los servicios de Colegio y Hotel, su oferta es limitada, y la distancia que recorre para recoger a sus perros es bastante.
- Gimnasio Canino Campestre: Se localizan en la Calera, prestan los servicios de Colegio, Hotel, Vacunación.
- Very Important Dogs: Se ubican en la zona de Tabio, ofrecen los servicios de Colegio, Hotel, y Criadero, el número de perros que pueden recoger es limitado y al parecer solo lo hacen en municipios aledaños.
- International Dog House: Una de las guarderías con más fuerza en Bogotá, posee al menos 2 rutas caninas por la ciudad, ellos se encuentran saliendo por la séptima en la 222 al norte de Bogotá, siendo un punto estratégico para cualquier Guardería Canina. Aunque su sede no es muy grande, puede albergar un número importante de perros.
- Amarok: Guardería Campestre ubicada en la zona de La Calera, con un área aproximada de 2500M<sup>2</sup>, prestando los servicios de Colegio, Hotel, servicio a Domicilio de Médico Veterinario, programas de detoxificación y de nutrición.



## 9. EL PRECIO

### 9.1 Análisis del Precio

- El análisis de los precios se derivó de la experiencia tomada desde hace 3 años trabajando para el sector de las mascotas, en Veterinarias, guarderías campestres, y la competencia, además de la investigación de los ingresos monetarios de los hogares donde haremos presencia, todo esto nos llevó a colocar un precio promedio entre 17.000 y 22.000 pesos.

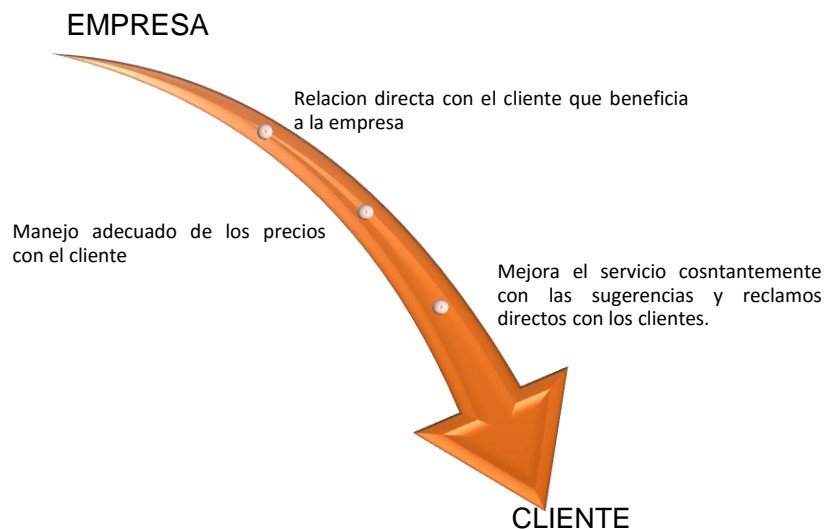
PLAN HOTEL	
2 DIAS	42.000 (21.000 DIA)
3 DIAS	60.000 (20.000 DIA)
4 DIAS	76.000 (19.000 DIA)
5 DIAS	90.000 (18.000 DIA)
6 DIAS	102.000 (17.000 DIA)
7 DIAS O MAS	17.000 DIA
1 MES	450.000 (15.000 DIA)

PLAN COLEGIO	
MES 5 DIAS A LA SEMANA	340.000 (17.000 DIA)
MES 4 DIAS A LA SEMANA	288.000 (18.000 DIA)
MES 3 DIAS A LA SEMANA	228.000 (19.000 DIA)
MES 2 DIAS A LA SEMANA	160.000 (20.000 DIA)
MES 1 A LA SEMANA	84.000 (21.000 DIA)
DIA	25.000 DIA

- Por el momento no existe un precio controlado por el Estado, por consiguiente el precio fijado por la empresa se deriva por lo anteriormente dicho además de los gastos de operación, y oferta VS demanda para dejar su respectiva utilidad.

## 10. COMERCIALIZACION

- Canales de comercialización
- EMPRESA - CLIENTE



El Canal de comercialización seleccionado es la relación directa entre empresa y cliente, dirigida a hogares con un estrato socio económico 4 y 5 especialmente sin subestimar el mercado en otros estratos, cada hogar posee de un a dos perros que requieren en cada temporada de vacaciones el servicio de Hotel para sus mascotas y durante el año excluyendo temporada de vacaciones el colegio diario donde se recogen por la mañana y se entregan por la tarde, a esto le adicionamos que cada mes solicitan el servicio de peluquería, que dependiendo del plan Colegio tengan con nosotros se le adicionara o tendrá un cobro adicional.

### 10.1 Promoción y Publicidad

#### 10.1.1 Objetivos

- Darnos a conocer en el mercado de forma ágil y de buena recordación para nuestros potenciales clientes.
- Aumentar las ventas mes a mes y ofrecer con nuestra marca confianza y lealtad.

- Dar a conocer todos nuestros servicios y la necesidad que tienen las mascotas de recibirlos, además de los beneficios.
- Con diferentes promociones, llegar a nuevos clientes de otras zonas de Bogotá para que conozcan las instalaciones y así ampliar nuestra zona de mercado.
- Logotipo
- Nuestro logotipo



Queremos con este logo llegar a niños y adultos con un particular colorido que demuestra nuestro compromiso por las mascotas, y la diversión que tenemos para ellos. Es un logo que ira impreso en nuestra ruta canina en los dos lados, y en cada uno de los volantes que repartiremos en varias zonas de Bogotá, con más frecuencia en el sector de la 170, acompañado de un perro dibujado en forma de caricatura agarrando una bomba, con el que queremos transmitir libertad para su perro.

- Análisis de Medios
- Redes sociales: Facebook, Twitter y WhatsApp. Estas aplicaciones serán un medio de comunicación y publicidad para los nuevos y antiguos clientes. Facebook nos permitirá colocar fotos de nuestros perros e instalaciones, estas últimas nos beneficiaran para los clientes que por falta de tiempo no nos podrán visitar y quieran ver nuestras instalaciones. La segunda red social nos ayudara para emitir promociones y actualizaciones en información de nuestra empresa en forma instantánea. Y el último nos ayudara para enviar personalmente información y fotos a nuestros clientes nuevos y antiguos en el momento que ellos lo requieran.
- Medios Impresos: Por medio de este publicaremos nuestros servicios, tanto en el periódico por excelencia de nuestra ciudad y las revistas del sector de las mascotas. Dentro de ellas está la sección de mascotas de EL Tiempo.

## 11. MARCO LEGAL Y CONSTITUCION DE LA EMPRESA

### 11.1 Marco Legal

Declaración universal de los derechos de los animales.

Proclamada el 15 de octubre de 1978, aprobada por la organización de la Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura UNESCO y posteriormente por la Organización de las Naciones Unidas ONU. Mediante el cual se establece que todo animal posee derechos, considerando:

- Que el desconocimiento y desprecio de dichos derechos han conducido y siguen conduciendo al hombre a cometer crímenes contra la naturaleza y contra los animales.
- Que el reconocimiento por parte de la especie humana de los derechos de la existencia de las otras especies de animales constituye el fundamento de la coexistencia de las especies en el mundo.
- Que el hombre comete genocidio y existe la amenaza de que siga cometiéndolo.
- Que el respeto de los animales por el hombre está ligado al respeto de los hombres entre ellos mismos.
- Que la educación debe enseñar, desde la infancia, a observar, comprender, respetar y amar a los animales.

Ley 84 del 27 de Diciembre de 1989.

La legislación colombiana no reconocer derechos a los animales; sin embargo, la ley 84 del 27 de Diciembre de 1989 fija deberes para con los animales y los protege de la crueldad. Por esta ley se adopta el Estatuto Nacional de Protección de los Animales, se crean unas contravenciones y se regula lo referente a su procedimiento y competencia. Actualmente, existe un proyecto de ley para reformar la citada ley, la reforma propone, entre otras cosas, establecer penas a quienes la incumplan.

Decreto 032.

En el cual se encuentra la normatividad acerca de la tenencia de animales, que rige a todas las empresas que presten los diferentes servicios de veterinarias, clínicas, guarderías, higiene y otros que se encuentran relacionados con el trato de animales.

## Alcaldía Municipal

Específicamente en la secretaria de planeación y con base en el Plan de Ordenamiento Territorial POT, realiza el estudio de viabilidad del uso del suelo, en el cual delimita las zonas adecuadas para la realización de esta actividad.

Ley 746 de Julio 19 de 2002.

Reglamenta definitivamente la tenencia y manejo de mascotas, y establece severas sanciones para quienes incumplan con las normas.

Se establece, por ejemplo, la prohibición de que los perros transiten sueltos por las zonas comunales y las zonas públicas, y se ordena que “los ejemplares caninos deberá ir sujetos por medio de traillas, y provistos de bozal si es el caso específico de perros potencialmente peligrosos según las definiciones dadas por la presente ley.” Igualmente se establece la obligación de recoger los excrementos y se sanciona a los infractores severamente.

## 11.2 CONSTITUCION DE LA EMPRESA

- TRAMITES
  1. Consulta de nombre ante la cámara de comercio, se debe garantizar que no existe de la empresa que uno propone.
  2. Consulta de uso de suelo ante el Departamento Administrativo de Planeación Municipal, que en este caso sería en la Alcaldía del Municipio de Tabio.
  3. Inscripción ante la DIAN, para la obtención del NIT y el RUT y saber la clasificación tributaria, es decir si somos responsables del IVA y de otros impuestos.
  4. La sociedad inicialmente se constituirá por acciones simplificadas con un capital suscrito de \$ 300.000.000 dividido en 3.000 acciones ordinarias con un valor nominal de \$100.000 cada una cuyos socios serán los promotores del proyecto a razón del 50% cada uno. La sociedad a mediano plazo pasara de S.A.S a Ltda. Cuando se adquieran las propiedades de terrenos e instalaciones donde va a funcionar ya que la legislación Colombiana lo requiere de esta forma.

## 12. ESTRUCTURA Y EVALUACION FINANCIERA

Se elabora una estructura financiera donde se expondrá toda la información necesaria para poner en funcionamiento el Colegio y Hotel Canino, los costos, las inversiones, venta y financiación de cada uno de los productos y servicios, y el ingreso derivado de las ventas de los mismos, con toda esta información se realizara la proyección financiera y que comprometen el horizonte del proyecto.

### 12.1 Inversiones.

#### 12.1.1 Inversión Total (Fija y Diferida)

Esta inversión corresponde a terreno, equipos, automóviles, herramientas, todo lo que corresponde a la infraestructura del Colegio y Hotel canino.

- **TRANSPORTE.** Se tiene que adecuar la ruta canina para el transporte de las mascotas, además de comprar una Hidrolavadora para el lavado semanal de la ruta, y su respectiva publicidad que será puesta a los lados de la camioneta y detrás de la misma. Sera el principal medio de publicidad y de prestación de servicio.

RUTA ESCOLAR	CANTIDAD	VALOR (U)	VALOR TOTAL
Pickup-DFM Reformada	1	25.000.000	50.000.000
Hidrolavadora	1	250.000	250.000
Publicidad	1	300.000	300.000
TOTAL			50.550.000

- **REMODELACION Y CONSTRUCCION.** En esta inversión se adecuara las zonas donde permanecerán los perros durante el día, y los que se hospedaran en la noche en las instalaciones, incluyendo los obstáculos.

REMODELACION	CANTIDAD	VALOR(U)	VALOR TOTAL
Piscina	1	900.000	900.000
Malla Electro soldada	800 Mt2	7.120.000	7.120.000

Puertas de Madera	5	750.000	750.000
Obstáculos	1	500.000	500.000
TOTAL			7.150.000

- EQUIPOS. En esta inversión, se describirá los equipos con los que se prestara algunos servicios, como la profilaxis, y la peluquería.

EQUIPOS	CANTIDAD	VALOR (U)	VALOR TOTAL
Máquina de Peluquería	1	125.000	125.000
Secador	1	550.000	550.000
Equipo Profilaxis	1	800.000	800.000
Equipo de Monitoreo	1	1.200.000	1.200.000
TOTAL			2.675.000

- HOTEL. Para la prestar el servicio de Hotel debemos construir 3 casas de Madera, que serán dotadas con colchonetas y mantas que los protejan del frío.

CASAS Y DOTACION	CANTIDAD	VALOR (U)	VALOR TOTAL
Casas aprox. 5x5	3	8.000.000	24.000.000
Colchonetas	50	90.000	4.500.000
Mantas	50	25.000	1.250.000
TOTAL			29.750.000

- MUEBLES Y ACCESORIOS. Debemos amoblar las instalaciones, para la parte administrativa, la cocina, comedor, y cuartos para el hospedaje de los 2 trabajadores que estarán en el turno de Hotel Canino.

MUEBLES Y ACCESORIOS	CANTIDAD	VALOR (U)	VALOR TOTAL
Camas	2	550.000	1.100.000
Televisor	1	450.000	450.000
Armario	1	400.000	400.000
Sofá	1	350.000	350.000
Escritorio	1	280.000	280.000
Mesa Computador	1	120.000	120.000
Silla Ergonómica	1	115.000	115.000
Archivador	1	200.000	200.000
Silla Auxiliar	2	80.000	160.000

Nevera	1	800.000	800.000
Microondas	1	120.000	120.000
Kit de Cocina	1	185.000	185.000
TOTAL			4.220.000

- OFICINA. Necesitamos de un Computador para sistematizar todo el colegio Y Hotel canino, para las asistencias, informes, impresión de certificados y demás que se requiera para la administración.

OFICINA	CANTIDAD	VALOR (U)	VALOR TOTAL
Computador	1	1.200.000	1.200.000
Impresora Multifuncional	1	650.000	650.000
Teléfono Inalámbrico	2	125.000	125.000
Radioteléfonos	4	250.000	250.000
Papelería	1	55.000	55.000
TOTAL			2.280.000

- ELEMENTOS PARA LAS MASCOTAS. Debemos obtener ciertos elementos para el manejo de las mascotas, objetos para juego, platos para las comidas, bebederos.

MASCOTAS	CANTIDAD	VALOR (U)	VALOR TOTAL
Pelotas	30	7.000	210.000
Frisbee	40	3.700	150.000
Bebederos	8	40.000	320.000
Platos	50	7.000	350.000
Collar de ahogo Grande	30	8.500	255.000
Collar de ahogo Pequeño	30	6.500	195.000
TOTAL			1.100.000

En el siguiente cuadro se podrá observar en forma más detallada la inversión diferida y fija del proyecto, capital de trabajo y caja menor con que se iniciara, para una Inversión Total de \$90.000.000.  
Tabla 24. Inversión Total



<b>EFFECTIVO</b>					
1	Caja menor			1.000.000	
1	Bancos			25.945.000	29.345.000
<b>INVENTARIOS</b>					
Medicamentos					
15	Vacuna rabia	10.000		150.000	
15	Vacuna exavalente	30.000		450.000	
30	Vacuna KC	15.000		450.000	
30	Anti-pulgas	20.000		600.000	
1	Suministros	100.000		100.000	1.750.000
<b>EQUIPAMIENTO</b>					
1	Hidrolavadora	250.000		250.000	
1	Equipo profilaxis	800.000		800.000	
1	Secadores	550.000		550.000	
1	Nevera	800.000		800.000	
1	Maquinas para peluqueria	300.000		300.000	
1	Agyliti, obstaculos para perros	500.000		500.000	
1	Piscina	900.000		900.000	
1	Tinas de baño	200.000		200.000	
1	Mesa para secado	180.000		180.000	
1	Ducha completa	230.000		230.000	
1	Mesa de cirugia simple	1.500.000		1.500.000	
1	Luz Operatoria	950.000		950.000	
1	Sistema de monitoreo	2.250.000		2.250.000	
50	Comederos para perros	4.000		200.000	
8	Bebedores	40.000		320.000	
30	Pelotas de juego	7.000		210.000	
60	Collares de ahogo	7.000		420.000	
40	Frisbee	3.750		150.000	
60	Mantas para perros	10.000		600.000	11.310.000
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>					
Equipo De Oficina					
1	Archivador de madera	450.000		450.000	
1	Escritorios	280.000		280.000	
1	Silla ergonomica	115.000		115.000	
2	Sillas auxiliares	80.000		160.000	
1	Sofa cama	350.000		350.000	
2	Camas para trabajadores	550.000		1.100.000	
2	Mueble para alimentos	180.000		360.000	
1	Mueble para medicamentos	140.000		140.000	2.955.000
<b>EQUIPO DE COMPUTO</b>					
1	Computadores	1.200.000		1.200.000	
1	Impresora Multifuncional	650.000		650.000	1.850.000
<b>VEHICULOS</b>					
1	Camioneta Pick up (Acondicionada)	25.000.000		25.000.000	25.000.000
<b>INSTALACIONES</b>					
1	Casas	8.000.000		8.000.000	8.000.000
<b>CARGOS DIFERIDOS</b>					
800	Maya de encerramiento	8.900		7.120.000	7.120.000
<b>INTANGIBLES</b>					
	Pagina Web				150.000,00
1	Estudio de Factibilidad y Financieros			900.000	
1	Publicidad			300.000	
1	Decoracion Instalaciones			250.000	
1	Mano de obra encerramiento			450.000	
1	Corte de pasto			150.000	
1	Utiles y papeleria			150.000	
4	Uniformes y Calzado	80.000		320.000	2.520.000
<b>Total</b>					
					90.000.000

1- INVERSIONES		
<b>PRODUCTOS PARA CONSUMO Y VENTA</b>	Tipo de activo	valor
Vacunas	Inventarios	1.650.000
Suministros varios	Inventarios	100.000
<b>INVERSIONES EN ACTIVO MATERIAL</b>	Tipo de activo	valor
Equipos varios	Maquinaria, utillaje y herramientas	11.310.000
Muebles y enseres	Mobiliario y equipos de oficina	2.955.000
Malla de encerramiento	Activo diferido	7.120.000
Camioneta Pic Up	Vehículos y elementos de Transp.	25.000.000
Computadores, impresoras	Equipos informaticos	1.850.000
Contenedores (adecuados para alojamiento)	Instalaciones	8.000.000
<b>INVERSIONES EN ACTIVO INTANGIBLE</b>	Tipo de activo	aporte
Pagina web	Aplicaciones informaticas	150.000
<b>GASTOS DE INICIACION E INSTALACION</b>	Tipo de activo	valor
Suministros varios		470.000
Gastos de Iniciacion e Instalacion		2.050.000
Capital de trabajo	Efectivo disponible	29.345.000
<b>TOTAL fondos necesarios</b>		<b>\$ 90.000.000</b>

Tabla. 24 Inversiones

12.1.2 Financiación. La Financiación del proyecto en principio será por medio de recursos propios, el monto del proyecto será de \$90.000.000, lo que representa un 100% en Inversión y Capital de trabajo. El capital de Trabajo es calculado para suplir los gastos de producción mientras se llega al punto de equilibrio.

2- FINANCIACION					
<b>Suma estimada de fondos para dar marcha al negocio</b>				Total	<b>\$ 90.000.000</b>
Inversion en activos	56.385.000	Capital de trabajo	29.345.000		
Gastos de iniciación	2.520.000	Inventarios	1.750.000		
<b>Financiacion</b>				<b>Total</b>	<b>\$ 90.000.000</b>
<b>1- Fondos propios: Capital social</b>					<b>\$ 90.000.000</b>
<b>2- Financiacion con entidades financieras o terceros</b>					<b>0</b>

Tabla. 25 Financiación

## 12.1.3 Gasto del Personal

La remuneración del personal, se realiza de acuerdo a la ley en el País.

GASTOS DEL PERSONAL					
Salarios			Seguridad Social 52%	Salarios, seguridad social y prestaciones	
Directivos	Sección	Salario Mes	Prest.S.social	T. Mensual	Total año
Gerente	Administracion	1.000.000	520.000	1.520.000	18.240.000
Subgerente	Administracion	1.000.000	520.000	1.520.000	18.240.000
Empleados	Sección	Salario Mes	Prest.S.social	T. Mensual	Total año
Auxiliar	Operacional	700.000	364.000	1.064.000	12.768.000
Conductor	Operacional	700.000	364.000	1.064.000	12.768.000
Auxiliar	Operacional	700.000	364.000	1.064.000	12.768.000
Conductor	Operacional	700.000	364.000	1.064.000	12.768.000
<b>Total Gastos del PERSONAL</b>				<b>\$ 7.296.000</b>	<b>\$ 87.552.000</b>

Tabla 26. Gastos del Personal.

- Gasto Personal (5 Años)

						1 año	2 año	3 año	4 año	5 año
4- GASTOS DEL PERSONAL										
Salarios			Seguridad Social 52%	Salarios, seguridad social y prestaciones						
Directivos	Sección	Salario Mes	Prest.S.social	T. Mensual	Total año	2	3	4	5	
Gerente	Administracion	1.000.000	520.000	1.520.000	18.240.000	18.969.600	19.728.384	20.517.519	21.338.220	
Subgerente	Administracion	1.000.000	520.000	1.520.000	18.240.000	18.969.600	19.728.384	20.517.519	21.338.220	
Secretaria	Administracion	757.120	393.702	1.150.822			13.809.869	14.362.264	14.936.754	
Aux Servicios Generales	Administracion							1.196.855	14.936.754	
Empleados										
Empleados	Sección	Salario Mes	Prest.S.social	T. Mensual	Total año					
Auxiliar	Operación y servicios	700.000	364.000	1.064.000	12.768.000	13.278.720	13.809.869	14.362.264	14.936.754	
Auxiliar	Operación y servicios	700.000	364.000	1.064.000	1.064.000	13.278.720	13.809.869	14.362.264	14.936.754	
Auxiliar	Operación y servicios	700.000	364.000	1.064.000			13.809.869	14.362.264	14.936.755	
Conductor	Operación y servicios	700.000	364.000	1.064.000	12.768.000	13.278.720	13.809.869	14.362.264	14.936.754	
Conductor	Operación y servicios	700.000	364.000	1.064.000	1.064.000	13.278.720	13.809.869	14.362.264	14.936.754	
Conductor	Operación y servicios							14.362.264	14.936.755	
Auxiliar de Mantenimiento	Operación y servicios						1.150.822	14.362.264	14.936.755	
<b>Total Gastos del PERSONAL</b>				<b>\$ 8.446.822</b>	<b>\$ 63.080.000</b>	<b>91.054.080</b>	<b>123.466.803</b>	<b>157.130.004</b>	<b>177.107.228</b>	

Tabla 27. Gasto Personal. (5 Años)

## 12.1.4 Venta de Servicios y otros ingresos

5- VENTA DE SERVICIOS Y OTROS INGRESOS													
GRESOS PREVISTO													
Servicios	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Colegio	2.380.000	3.060.000	4.080.000	5.100.000	6.800.000	8.500.000	10.200.000	10.880.000	11.560.000	12.240.000	12.920.000	13.600.000	101.320.000
Hotel	3.000.000	750.000	750.000	5.250.000	750.000	3.750.000	3.750.000	750.000	750.000	4.500.000	1.500.000	7.500.000	33.000.000
Baño y peluquería	125.000	50.000	100.000	200.000	150.000	300.000	300.000	200.000	150.000	250.000	250.000	875.000	2.950.000
Profilaxis	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	300.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	450.000	2.250.000
Vacunas antipulgas	300.000	50.000	75.000	75.000	125.000	125.000	125.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	1.125.000
Vacunas KC						270.000					270.000		540.000
Vacuna Exavalente						245.000					245.000		490.000
Vacuna de Rabia						24.000					36.000		60.000
<b>Total ingresos</b>	<b>5.955.000</b>	<b>4.060.000</b>	<b>5.155.000</b>	<b>10.775.000</b>	<b>7.975.000</b>	<b>13.514.000</b>	<b>14.525.000</b>	<b>12.030.000</b>	<b>12.660.000</b>	<b>17.190.000</b>	<b>15.421.000</b>	<b>22.475.000</b>	<b>\$ 141.735.000</b>

Tabla 28. Venta de Servicios y otros Ingresos

## 14.1.5 Activos Fijos y depreciaciones

ACTIVO DEPRECIABLE	VIDA UTIL	% DEPRECIACION
Construcciones y edificaciones	20 años	5%
Maquinaria y equipo	10 años	10%
Equipo de oficina	10 años	10%
Equipo de comunicación y computación	5 años	20%
Flota y equipo de transporte	5 años	20%

12.1.6 Presupuesto de ingresos y egresos. Los egresos comprenden los gastos por concepto de los costos de producción, administrativos y financieros, y los ingresos es el total de las ventas por los servicios ofrecidos. Proyectado en la primera Tabla a un año y la segunda a 5 años.

6- INGRESOS Y EGRESOS													
EFFECTIVO CAJA Y BANCOS	29.345.000												
FLUJO DE EFECTIVO	Enero	Feb	Marzo	Abril	Mayo	Junio	julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
<b>Ingresos por servicios</b>	<b>5.955.000</b>	<b>4.060.000</b>	<b>5.155.000</b>	<b>10.775.000</b>	<b>7.975.000</b>	<b>12.975.000</b>	<b>14.525.000</b>	<b>12.030.000</b>	<b>12.660.000</b>	<b>17.190.000</b>	<b>14.870.000</b>	<b>22.475.000</b>	<b>140.645.000</b>
Compra Vacunas						600.000						300.000	900.000
Compra Casa Mascotas												8.000.000	8.000.000
Compra Camioneta Pick Up												25.000.000	25.000.000
Gastos del personal	5.168.000	5.168.000	5.168.000	5.168.000	5.168.000	5.168.000	5.168.000	5.168.000	5.168.000	5.168.000	5.168.000	6.232.000	63.080.000
Arrendamientos	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	14.400.000
Servicios publicos	205.000	205.000	205.000	215.000	210.000	280.000	280.000	250.000	250.000	280.000	300.000	310.000	2.990.000
Combustible	300.000	300.000	300.000	350.000	330.000	660.000	660.000	500.000	510.000	690.000	700.000	750.000	6.050.000
<b>Total egresos</b>	<b>6.873.000</b>	<b>6.873.000</b>	<b>6.873.000</b>	<b>6.933.000</b>	<b>6.908.000</b>	<b>7.908.000</b>	<b>7.308.000</b>	<b>7.118.000</b>	<b>7.128.000</b>	<b>7.338.000</b>	<b>7.368.000</b>	<b>41.792.000</b>	<b>120.420.000</b>
Saldo en caja y bancos	<b>28.427.000</b>	<b>25.614.000</b>	<b>23.896.000</b>	<b>27.738.000</b>	<b>28.805.000</b>	<b>33.872.000</b>	<b>41.089.000</b>	<b>46.001.000</b>	<b>51.533.000</b>	<b>61.385.000</b>	<b>68.887.000</b>	<b>49.570.000</b>	<b>49.570.000</b>

Tabla 29. Ingresos y Egresos

EFFECTIVO CAJA Y BANCOS	29.345.000				
FLUJO DE EFECTIVO	1 año	2 año	3 año	4 año	5 año
<b>Ingresos por servicios</b>	<b>141.735.000</b>	<b>212.768.500</b>	<b>293.620.530</b>	<b>346.472.225</b>	<b>401.907.781</b>
Compra de vacunas	900.000	3.132.500	4.254.000	4.779.000	4.963.500
Compra de activos		312.000	340.000	3.081.000	
Compra Alojamiento perros	8.000.000		8.650.000		9.300.000
Compra Vehiculos	25.000.000		27.000.000		29.000.000
Pago impuesto renta		6.501.673	12.542.802	26.609.645	31.459.559
Gastos del personal	108.832.000	144.168.960	190.323.456	197.936.396	220.790.606
Arrendamientos	14.400.000	14.700.000	15.000.000	15.300.000	15.600.000
Servicios	2.990.000	3.109.600	3.233.984	3.363.343	3.497.877
Utiles y papeleria					
Combustible	6.050.000	12.904.500	21.901.000	22.896.500	33.396.000
Publicidad					
Gastos financieros					
<b>Total egresos</b>	<b>166.172.000</b>	<b>184.829.233</b>	<b>283.245.242</b>	<b>273.965.884</b>	<b>348.007.542</b>
Saldo en caja y bancos	<b>4.908.000</b>	<b>32.847.267</b>	<b>43.222.555</b>	<b>115.728.896</b>	<b>169.629.135</b>

Tabla 30. Ingresos y Egresos (5 Años)



## 12.1.8 Balance General

BALANCE GENERAL											
ACTIVOS											
EFFECTIVO	1 AÑO		2 AÑO		3 AÑO		4 AÑO		5 AÑO		
Caja Menor	1.000.000		1.500.000		1.500.000		2.000.000		2.500.000		
Bancos	3.908.000		31.347.267		41.722.555		113.728.896		167.129.135		
<b>INVENTARIOS</b>											
Medicamentos y Suministr	830.000		1.127.000		1.441.800		1.569.200		1.195.500		
<b>ACTIVOS FIJOS</b>											
Equipamiento Mascotas	11.310.000		11.622.000		11.962.000		15.043.000		13.288.000		
Muebles y enseres	2.955.000		2.955.000		2.955.000		2.955.000		4.710.000		
Equipo de Computo	1.850.000		1.850.000		1.850.000		1.850.000		1.850.000		
Instalaciones Mascotas	16.000.000		16.000.000		24.650.000		24.650.000		33.950.000		
Vehiculos	50.000.000		50.000.000		77.000.000		77.000.000		106.000.000		
Depreciacion Acumulada	-10.490.833		-23.910.733		-43.197.133		-62.958.233		-88.984.333		
<b>INTANGIBLES</b>											
Pagina Web	150.000		150.000		150.000		150.000		150.000		
<b>CARGOS DIFERIDOS</b>											
Encerramientos malla	7.120.000		7.120.000		7.120.000		7.120.000		7.120.000		
Gbs de Constitucion e Inic	2.520.000		2.520.000		2.520.000		2.520.000		2.520.000		
Amortizaciones	-1.928.000		-3.856.000		-5.784.000		-7.712.000		-9.640.000		
<b>PASIVOS</b>											
Prov. Impuesto de Renta											
<b>CAPITAL</b>											
Aportes		90.000.000		90.000.000		90.000.000		90.000.000		90.000.000	
Utilidades Retenidas				0		8.424.534		33.890.222		87.915.863	
Perdida presente ejercicio		-4.775.833		-4.775.833							
Utilidad presente ejercicio				13.200.367		25.465.688		54.025.641		63.872.439	
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>\$ 85.224.167</b>	<b>\$ 85.224.167</b>	<b>\$ 98.424.534</b>	<b>\$ 98.424.534</b>	<b>\$ 123.890.222</b>	<b>\$ 123.890.222</b>	<b>\$ 177.915.863</b>	<b>\$ 177.915.863</b>	<b>\$ 241.788.302</b>	<b>\$ 241.788.302</b>	

Tabla 32. Balance General

## 12.1.9 VPN Y TIR

	0	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO
INGRESOS		141.735.000	212.768.500	293.620.530	346.472.225
COSTOS		-146.510.833	-193.066.460	-255.612.040	-265.836.939
INVERSIONES FIJAS	-57.985.000				
INVERSIONES DIFERIDAS	-2.670.000				
CAPITAL DE TRABAJO	-29.345.000				
SALVAMENTO					130.000.000
FLUJO NETO DE CAJA	-90000000	-4775833	19702040	38008490	210635286
VPN	\$ 24.525.199,23				
TIR	33,406%				

Tabla 33. VPN Y TIR



## CONCLUSIONES

El presente proyecto estudio la viabilidad y factibilidad de crear un Hotel y Colegio Canino Campestre en el municipio de Tabio, ubicado a 45 km de Bogotá, que desea llegar a mejorar la calidad de vida en los hogares y la de sus perros, preferencialmente a la localidad de Usaquén (Bogotá), en estratos 4 y 5 en su mayoría, que demostraron tener mayor interés en los servicios que se van a ofrecer.

El estudio parte del análisis del sector de las mascotas que crece favorablemente a diferencia de otros sectores, revisando los aspectos legales, y la ubicación de la empresa, se adquirió confianza para dar el paso a crear un plan de negocios y demostrar la viabilidad y factibilidad del proyecto.

El estudio de mercado revela unas expectativas importantes respecto a la gran demanda que tiene la localidad en utilizar los servicios para sus perros, tales como; guardería, belleza, veterinario y ejercicio. Dejando claro que la demanda supera la oferta abriendo una posibilidad significativa de lograr los objetivos que se plantean en el proyecto, a corto y mediano plazo.

El estudio Técnico, y la ubicación fue fundamental para determinar la capacidad diseñada que tiene el proyecto, que corresponde al máximo nivel posible de prestación de los servicios y la capacidad instalada con que empezara el proyecto. Se logró establecer que la capacidad a utilizar momentáneamente será de 40 perros en Colegio, 50 perros en Hotel, en el primer año y lograr a 5 años 100 perros de colegio y 100 perros de Hotel en temporada de Vacaciones que sería la capacidad diseñada, en sus principales servicios.

En la evaluación financiera definió que la inversión total del proyecto se obtendrá de recursos propios, la inversión será de \$90.000.000, incluyendo un capital de trabajo de \$29.345.000 que nos servirá para los gastos previstos en el primer año. Elaborando un balance general, ingresos y egresos, activos y depreciaciones, y un flujo de caja proyectados a 5 años.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Borello, Antonio (2010). El plan de Negocios: de herramienta de evaluación de una inversión a elaboración de un plan estratégico y operativo. España. McGraw-Hill.
- Droznes, Lázaro. (2005). Manual Para Un Plan De Negocios. Argentina: Autodesarrollo
- Gerzovich, Claudio. (1998). Nuestro perro uno más en la familia. Argentina: Planeta
- Jacovcevic, Adriana. (2009). Problemas del comportamiento en los perros domésticos (canis familiaris). Aportes de psicología del aprendizaje: Revista de psicología. 18 (2). p 124-125
- Landsberg, Gary. M, DVM. (2008). Medicina de Pequeños Animales. Clínicas Veterinarias de Norteamérica, 16 (5), 937 - 1115.
- Lopez, Carlos. (2006). Adiestramiento Canino Cognitivo-emocional. Ediciones Díaz de Santos. Madrid
- Localidad de Usaquén. Bogotá, Colombia. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos74/localidad-usaquen/localidad-usaquen2.shtml>
- Miranda, Juan José. (2005). Gestión de Proyectos. Colombia. 5 Edición
- Miranda, Paranio. A. (2010) Psicología del Aprendizaje y Adiestramiento del Perro. 2 Edición. España: Díaz de Santos. p. 3-10
- Ollé, Manuel. (2009). Cómo crear su propia empresa: factores clave de gestión. Barcelona: Marcombo
- Revista DINERO. (2012). En Colombia los prefieren perros. Recuperado de <http://www.dinero.com/actualidad/nacion/articulo/en-colombia-los-prefieren-perros/161464>.
- Revista SEMANA (1999). Vida de Perros. Recuperado de <http://www.semana.com/economia/articulo/vida-de-perros/52503-3>
- Revista SEMANA (1996). Suerte de Perros, Con alta medicina y salud prepagada a su disposición. Recuperado de <http://www.semana.com/vida-moderna/articulo/suerte-de-perros>.

Secretaria Distrital De Planeación. Subsecretaría e Información de Estudios Estratégicos.  
Recuperado de <http://www.saludpublica.org>

Secretaria Distrital de Planeación. (2011). Población por estrato socioeconómico. Recuperado de  
<http://www.saludpublica.org>

SENA. Plan De Negocios. Emprendimiento Empresarial. 2011. Colombia. Dinero y SENA

Varela, Rodrigo. (2001) Empresarial: Arte y ciencia en la creación de empresas. Colombia:  
Pearson Educación.