

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE  
CONSULTORÍA EN FAUNA SILVESTRE EN EL MUNICIPIO DE  
MONTERÍA, CÓRDOBA 2019**

**AUTOR**

**GONZÁLEZ MEZA JORGE HUMBERTO**

**FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS, JURÍDICAS Y ADMINISTRATIVAS**

**ADMINISTRACIÓN EN FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA**

**MONTERÍA – CÓRDOBA**

**2019**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE  
CONSULTORÍA EN FAUNA SILVESTRE EN EL MUNICIPIO DE  
MONTERÍA, CÓRDOBA 2019**

**AUTOR**

**GONZÁLEZ MEZA JORGE HUMBERTO**

**Trabajo de grado presentado como requisito para optar el título de  
Administrador en Finanzas y Negocios Internacionales**

**ASESORES**

**ÁLVARO VERGARA PASSOS. *ECONOMISTA., MSc***

Programa Administración en Finanzas y Negocios Internacionales

**JUAN CARLOS CARRASCAL VELÁSQUEZ. *MVZ., Esp., MSc., PhD.***

Programa Medicina Veterinaria y Zootecnia

**FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS, JURÍDICAS Y ADMINISTRATIVAS**

**ADMINISTRACIÓN EN FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA**

**MONTERÍA – CÓRDOBA**

**2019**

## *Agradecimientos*

*Agradezco a Dios todopoderoso por brindarme la capacidad de discernimiento en los momentos más complejos de mi vida y de mi carrera, por permitirme recorrer un camino por las sendas de la gloria y salud y permitirme culminar este proceso.*

*Gracias a mi madre, familia y amigos por estar a mi lado, confiar en mí, creer en mis sueños y por inculcarme los principios y valores de una persona de bien.*

*Agradezco a la Universidad de Córdoba, a mis profesores del Programa Administración en Finanzas y Negocios Internacionales que han ayudado con mi formación profesional.*

*Al Doctor Juan Carlos Carrascal Velásquez y al Economista Álvaro Vergara Passos por motivarme y enseñarme a creer en mis ideas y revelarme que el trabajo cuando se hace con amor, motivación y constancia supera todos los obstáculos.*

*A la Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia, a sus profesores, personal administrativo por darme la oportunidad de creer en mis capacidades y permitir desenvolverme como si fuera uno de ellos.*

*A todos aquellos que realizaron aportes significativos, mil gracias por apoyarme a seguir creciendo, personal y profesionalmente.*

### ***Dedicatoria***

*Este trabajo se lo dedico a mi padre, Humberto González Conquet  
por creer en mí, por apoyarme desde las alturas y por amarme infinitamente durante su tiempo  
en la tierra.*

*Al amor incondicional de mi madre que sin ella no hubiese tenido las fuerzas necesarias para  
culminar este camino que apenas empieza.*

*Por ustedes y para ustedes, SIEMPRE!*

## TABLA DE CONTENIDO

1.	INTRODUCCIÓN.....	1
2.	RESUMEN EJECUTIVO.....	4
3.	REFERENTE TEÓRICO Y CONCEPTUAL.....	5
3.1.	REFERENTE TEÓRICO .....	5
3.1.1.	CONSULTORÍA.....	5
3.1.2.	CREACIÓN DE EMPRESAS.....	6
3.2.	REFERENTE CONCEPTUAL .....	8
4.	MODULO DE MERCADO. ....	9
4.1.	SERVICIO.....	9
4.1.1.	CARACTERÍSTICAS.....	9
4.1.2.	PORTAFOLIO DE SERVICIOS. ....	9
4.1.3.	CLINICA VETERINARIA .....	9
4.1.4.	LABORATORIO CLINICO VETERINARIO .....	10
4.1.5.	LABORATORIO DE PATOLOGÍA E HISTOPATOLOGÍA.....	10
4.1.6.	LABORATORIO DE NUTRICION ANIMAL .....	10
4.1.7.	INSTITUTO DE INVESTIGACIONES BIOLÓGICAS DEL TROPICO –IIBT- .....	10
4.1.8.	CAPACIDAD Y HERRAMIENTAS PARA:.....	11
4.1.9.	ADQUISICIÓN DE CONOCIMIENTO.....	11
4.1.10.	FORMULACIÓN DE PLANES POBLACIONALES .....	12

4.1.11.	ASISTENCIA NUTRICIONAL.....	12
4.1.12.	GESTIÓN Y MANEJO DE FAUNA Y EXÓTICOS .....	12
4.1.13.	SERVICIOS SUSTITUTOS. ....	13
4.1.14.	PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS.....	13
4.2.	CONSUMIDORES.....	13
4.3.	DELIMITACIÓN DEL AREA GEOGRÁFICA.....	14
4.4.	ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	15
4.4.1.	CÁLCULO DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA. ....	15
4.4.2.	CUESTIONARIO.....	15
4.4.3.	CÁLCULO DE LA DEMANDA ACTUAL.....	15
4.4.4.	PROYECCIÓN DE LA DEMANDA ACTUAL .....	18
4.5.	DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA .....	20
4.6.	ANÁLISIS DE PRECIOS .....	20
4.7.	CANALES DE COMERCIALIZACIÓN .....	21
4.8.	MERCADO DE INSUMOS.....	22
5.	MÓDULO TÉCNICO Y ORGANIZACIONAL .....	23
5.1.	TAMAÑO DEL PROYECTO.....	23
5.1.1.	VARIABLES QUE DEFINEN EL TAMAÑO DEL PROYECTO .....	23
5.2.	LOCALIZACIÓN .....	25
5.3.	DISTRIBUCIÓN EN PLANTA.....	27
5.4.	PROCESO DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO .....	28

5.5. TECNOLOGÍA, INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO COMO HERRAMIENTAS PARA MANTENER VENTAJA COMPETITIVA .....	30
5.1.2. MANTENIMIENTO Y RESPALDO AL SERVICIO.....	34
5.6. NATURALEZA JURÍDICA .....	34
5.7. MISIÓN.....	35
5.8. VISIÓN.....	35
5.9. ORGANIGRAMA.....	36
5.10. MANUAL DE FUNCIONES.....	37
5.11. IMAGEN CORPORATIVA.....	41
6. MÓDULO DE IMPACTO SOCIAL, ECONÓMICO Y AMBIENTAL .....	42
7. MÓDULO FINANCIERO .....	43
7.1. INVERSIONES .....	43
7.2. COSTO DE OPERACIONES .....	46
7.3. CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO .....	51
7.4. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO.....	59
7.4.1. VALOR PRESENTE NETO .....	59
7.4.2. RELACIÓN BENEFICIO COSTO .....	60
7.4.3. TASA INTERNA DE RETORNO.....	61
8. FUENTES DE FINANCIACIÓN .....	62
9. CONCLUSIONES.....	63

10. RECOMENDACIONES .....	65
11. BIBLIOGRAFÍA.....	66
12. ANEXOS.....	68
ANEXO 1.....	68
ANALISIS DE LOS RESULTADOS .....	71
ANEXO 2.....	71
ANEXO 3 .....	76



## LISTADO DE TABLAS

Tabla 1 Encuestados que Contratan el Servicio .....	16
Tabla 2 Número de Servicios por Empresa Contratados.....	16
Tabla 3 Periodos de Tiempo por Número de Empresas. ....	17
Tabla 4 Servicios Ofertados Anualmente por Empresa.....	19
Tabla 5. Cuantificación de los Servicios que el Mercado está Dispuesto a Adquirir.....	20
Tabla 6 Análisis de Precios .....	21
Tabla 7 Macro localización .....	25
Tabla 8 Micro localización.....	26
Tabla 9 Manual de Funciones del Gerente .....	37
Tabla 10 Manual de Funciones del Asistente Administrativo.....	38
Tabla 11 Manual de Funciones del Jefe del Departamento Técnico.....	39
Tabla 12 Manual de Funciones del Jefe del Departamento Comercial .....	40
Tabla 13 Manual de Funciones de los Consultores .....	41
Tabla 14 Inversiones en Obras Físicas .....	43
Tabla 15 Inversión en Maquinaria y Equipos.....	44
Tabla 16 Inversión de Muebles y Enseres .....	44
Tabla 17 Inversión en Activos Intangibles .....	45
Tabla 18 Costo de Mano de Obra.....	46
Tabla 19 Costo de Materiales .....	47
Tabla 20 Costo de Servicios Públicos .....	47
Tabla 21 Gastos por Depreciación.....	48
Tabla 22 Otros Gastos Administrativos.....	48
Tabla 23 Gastos de Venta.....	49

Tabla 24 Amortización de Gastos Diferidos .....	49
Tabla 25 Distribución de Costos .....	50
Tabla 26 Programa de Inversión Fija del Proyecto .....	52
Tabla 27 Inversión Capital de Trabajo .....	52
Tabla 28 Programa de Inversión.....	53
Tabla 29 Flujo neto de inversiones.....	53
Tabla 30 Presupuesto de Ingresos .....	54
Tabla 31 Presupuesto de costos de producción .....	55
Tabla 32 Presupuesto de Gastos de Administración .....	56
Tabla 33 Presupuesto de gastos de ventas .....	56
Tabla 34 Presupuesto de Costos Operacionales .....	57
Tabla 35 Flujo Neto de Operación .....	57
Tabla 36 Flujo Neto del Proyecto.....	58
Tabla 37 Calculo VPN.....	59
Tabla 38 Relación Beneficio/Costo.....	60
Tabla 39 Calculo de TIR .....	61

## LISTA DE GRÁFICOS E ILUSTRACIONES

GRÁFICO 1 ORGANIGRAMA .....	36
GRÁFICO 2 FLUJO NETO DEL PROYECTO .....	58
GRÁFICO 3 ¿CONTRATA USTED SERVICIOS DE CONSULTORÍA EN ATENCIÓN, VALORACIÓN Y REHABILITACIÓN DE FAUNA SILVESTRE? .....	71
GRÁFICO 4 SI SU RESPUESTA ANTERIOR FUE NO, RESPONDA LO SIGUIENTE ¿LE GUSTARÍA A USTED CONTRATAR LOS SERVICIOS DE CONSULTORÍA EN ATENCIÓN, VALORACIÓN Y REHABILITACIÓN DE FAUNA SILVESTRE?.....	72
<i>GRÁFICO 5 ¿QUÉ TIPO DE CONSULTORÍA CONTRATA O ESTARÍA DISPUESTO A CONTRATAR? .....</i>	<i>72</i>
GRÁFICO 6 ¿CUÁNTOS SERVICIOS DE CONSULTORÍA, ATENCIÓN, VALORACIÓN Y REHABILITACIÓN DE FAUNA SILVESTRE REALIZA AL AÑO? .....	73
GRÁFICO 7 ¿CON QUE FRECUENCIA LA REALIZA?.....	73
GRÁFICO 8 ¿SE SIENTE SATISFECHO CON EL SERVICIO DE CONSULTORÍA QUE RECIBE ACTUALMENTE? .....	74
GRÁFICO 9 SI SU RESPUESTA FUE NO, POR FAVOR RESPONDA LO SIGUIENTE: ¿POR QUÉ NO ESTÁ SATISFECHO?.....	74
GRÁFICO 10¿SI SE LE PRESENTA LA POSIBILIDAD DE CAMBIAR SU PROVEEDOR DE SERVICIOS POR UNO QUE OFREZCA MEJOR CALIDAD, ATENCIÓN Y COSTO, LO HARÍA?.....	75
ILUSTRACIÓN 1. CANAL DE COMERCIALIZACIÓN .....	22
ILUSTRACIÓN 2 IMAGEN CORPORATIVA .....	41

## 1. INTRODUCCIÓN

Colombia se encuentra ubicada en América del sur, en la parte noroccidente sobre la línea del ecuador, sobre la faja intertropical del globo terráqueo, dicha ubicación, hace de Colombia un país mega diverso ubicándola en el segundo país con mayor diversidad biológica del mundo después de Brasil, este país aún conserva gran territorio de bosque original, y se podría mencionar que se encuentran parcialmente protegidos, cuenta con la presencia de dos océanos (Atlántico y Pacífico), es atravesado por la cadena montañosa más importante del mundo como lo es la Cordillera de los Andes y a sus costas sobre 2 mares. (Mittermeier y Myers, 1998).

El 10% de la biodiversidad del planeta se encuentra en el territorio nacional, gracias a la variedad de pisos térmicos que se encuentran en nuestro territorio nacional junto con una superficie terrestre de 1.141.748 km<sup>2</sup>. Según los datos del Instituto Von Humboldt, Colombia cuenta con 56.343 especies sin considerar la enorme diversidad de microorganismos existentes. Lastimosamente, esta mega diversidad ha disminuido en un promedio del 18% principalmente por la pérdida de sus hábitats ocasionadas en gran medida por la ganadería y la agricultura (Humboldt, 2017).

Debido a estas causas, han desaparecido distintas especies de fauna silvestre y otras situándose en peligro de extinción en nuestro territorio. Según datos de los libros rojos de UICN se puede encontrar 30 especies de mamíferos, 58 de aves y 15 de reptiles, algunas de estas, endémicas de nuestro departamento y otras en estado ex situ (MinAmbiente, 2019).

En Colombia, pocas son las empresas creadas que manejen un enfoque transdisciplinar encaminado a la conservación de las especies y la biodiversidad, ya que se han creado pocas organizaciones bajo la figura de “Sin ánimo de lucro” con cierto interés de trabajar por los

ecosistemas y la fauna silvestre pero tales acciones no han sido de gran relevancia para las especies.

Para Colombia y más específicamente en la zona caribe estas organizaciones presentan alta diversidad, algunas de ellas caracterizadas por su carácter privado y otras pocas mixtas, tal es el caso de W&B Consultores o bien HSE – Health Safety & Environment Ltda.

Sin embargo, cuando se trata de entidades con ánimo de lucro, la perspectiva de conservación pasa a ser una figura sin beneficios para las especies o el ambiente.

Debido a esta gran pérdida de biodiversidad por la falta de atención y ejecución por parte de las organizaciones o autoridades ambientales del departamento de Córdoba y Colombia, se hace necesario crear una empresa en la ciudad de Montería que brinde los servicios especializados en consultoría, atención, valoración y rehabilitación de fauna silvestre a centros y/o parques temáticos registrados ante las distintas Corporaciones Ambientales Regionales CAR de cada Departamento y que de manera constante manipulan fauna silvestre y/o exótica del país, que sea capaz de ayudar a mitigar el fuerte impacto que organizaciones generan al medio, y apoyar a otras que no cuenten con la capacidad instalada de poder realizar los protocolos mínimos de valoración y así garantizar el bienestar y la supervivencia de las especies.

Ante lo anteriormente planteado se formuló la siguiente pregunta de investigación ¿Cuál será la factibilidad para la creación de una empresa en el Municipio de Montería que brinde servicios especializados en consultoría, atención, valoración y rehabilitación de fauna silvestre en el territorio Colombiano para el año 2019?

El objetivo general planteado fue determinar la factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la consultoría, atención y valoración de fauna silvestre en el municipio de

Montería, departamento de Córdoba, que permita implementar la conservación de la biodiversidad y aportes significativos a la economía de la región cordobesa.

La metodología utilizada fue la descriptiva, la cual, mediante el uso de la técnica de encuesta como fuente de información, nos brindó los primeros datos necesarios para responder a los objetivos específicos planteados en este estudio.

## 2. RESUMEN EJECUTIVO

**Empresa:** Vida Silvestre Consultores Ltda.

**Ubicación:** Cll. 15ª #14b 43 Urbina. Montería, Córdoba.

**Oportunidad de negocio:** Ofrecer al mercado consultorías en fauna silvestre, ya que contamos con la experiencia, profesionalismo y liderazgo en la región.

**Competidores:** Actualmente no se cuenta con ofertantes en el municipio de Montería.

**Servicio:** Servicios especializados en consultoría, atención, valoración y rehabilitación de fauna silvestre.

**Presupuesto de inversión:** La inversión fija es de \$20.000.000 millones de pesos m/cte.

**Rentabilidad:** La TIR del plan de negocio es del 176,3%

### **3. REFERENTE TEÓRICO Y CONCEPTUAL**

#### **3.1. REFERENTE TEÓRICO**

##### **3.1.1. Consultoría.**

La consultoría nace por aquellos cambios e interacciones que poseen los negocios. Gracias a la complejidad e incertidumbre de los mismos, se han generado estrategias de colaboración interinstitucional con el propósito de mitigar los desatinos en inversión y fortalecer la capacidad de las industrias con el retorno de sus aportes financieros.

El servicio de consultoría se ha desarrollado estos últimos 90 años, gracias a que encontró un nicho importante en el mercado, el cual, no había sido explotado hasta ahora. Como en muchos campos como la economía y la sociedad, esta ha tenido cambios sus respectivos cambios sustanciales.

Se podría mencionar que no muchas compañías manejan un esquema tan global como la consultoría, es por eso, que el conocimiento que aplica esta industria traspasa las fronteras del mundo. Hoy, se puede asesorar a una empresa procesadora de crudo en Colombia y mañana generar inventarios y levantamientos de fauna en Suiza. Adicional, la consultoría no necesita viajar físicamente a otro territorio para poder ejecutarse y cumplirse.

El internet ha permitido la expansión de esta metodología a lo largo del planeta, permitiendo realizar negocios al otro lado del mundo sin necesidad de moverse de un país o ciudad, analizando resultados, asesorando, diseñando planes de manejo y aquellas necesidades que se puedan manejar por este medio.

Según la Revista Dinero, Andersen Consulting podría tener más de 4.000 personas en Asia y McKinsey & Company es las de mayor crecimiento en la India y en Colombia se está presentando el auge y crecimiento de este sector.



Hoy, a pesar de los desequilibrios y las afectaciones económicas por las que atraviesa Colombia, los consultores crecen a ritmos acelerados ya que no se necesitan de grandes estructuras físicas para poder operar.

### **3.1.2. Creación de empresas.**

Para llevar a cabo esta creación de empresas es indispensable formular un proyecto de inversión. El cual, es la búsqueda de distintos recursos para de esta manera adquirir los activos necesarios e implementar dicho proyecto. De esta manera podemos llamar como *inversión* al proceso cuyo objetivo es reunir y poner en marcha todos aquellos elementos para que el proyecto comience a generar los productos y/o servicios establecidos. Morales A, 2009.

De este modo, para realizar este estudio de factibilidad se iniciará con el estudio de mercado que tiene como finalidad determinar qué tipo de productos o servicios se desea comercializar, analizar y comprender si dicha oferta es aceptada o no. Es de vital importancia porque a partir de este estudio nos brindará las bases necesarias y determinar si continuamos con nuestra investigación o no.

Se realizará con la finalidad de comprender distintos aspectos como producto, canales de distribución, frecuencia de compra, ofertas, precios entre otras variables. Se investigará con bases científicas que permita escoger la mejor decisión dependiendo de los resultados que se obtengan.

A través del estudio técnico y organizacional se comprende esencialmente las características principales de los activos fijos como computadores, maquinaria, escritorios, espacios físicos, capital humano entre otros, necesarios para que se puedan llevar a cabo las actividades y así poder ofrecer los servicios o productos que se desean comercializar. A través de este estudio se determina la mejor ubicación de las instalaciones ya que se debe determinar un

espacio físico que permita el proceso de comercialización del servicio.

También se realiza la identificación y determinación de los procesos misionales de la empresa tales como: misión, visión, imagen corporativa, estructura organizacional y reglamento interno de trabajo, este último basado en la directriz del Ministerio del Trabajo Colombiano para la creación del reglamentos internos de trabajo (MINTRABAJO).

El impacto social y ambiental, se realizará con la finalidad de determinar el impacto que la organización genera en el medio, medir sus proporciones positivas o negativas para la sociedad, la economía y el medio ambiente.

Los proyectos basados en la consultoría no necesitan de una maquinaria para elaborar un producto físico pero en ocasiones necesitan de equipos para proporcionarlo tal es el caso de; una empresa de servicios móviles, necesitan un vehículo para prestarlo y este a su vez necesita de combustible que emite partículas contaminantes al ambiente.

Después de llevar a cabo los estudios de mercado, técnico y organizacional, y de evaluación del impacto social y ambiental se necesita conocer con certeza el valor necesario de la inversión que se requiere para empezar a operar y de esta manera lograr todos los objetivos propuestos.

El estudio financiero nos arrojará como resultado principal la cantidad de servicios que el estudio de factibilidad podría vender o comercializar por tanto, se realizan pronósticos en las ventas de dichos servicios. También, la elaboración de información financiera que nos indique datos sobre la cantidad de la inversión, gastos, utilidad, capital de trabajo, depreciaciones, amortizaciones, sueldos, etc., con el propósito de identificar el monto de la inversión y los flujos de caja que producirá el proyecto.

### 3.2.REFERENTE CONCEPTUAL

**Calidad:** La calidad se encuentra inmersa dentro del producto o servicio, son aquellas características físicas o intangibles que logran la satisfacción plena del cliente.

**Consultoría:** En un servicio prestado por profesionales independientes o empresas; en donde brindan conocimientos técnicos y profesionales como asesorías especializadas en distintos campos.

**Demanda:** Cantidad de productos o servicios que un comprador puede adquirir en determinado tiempo.

**Fauna silvestre:** Se identifican como aquellos animales que no han sido objeto de la domesticación o capturada por los humanos. Se entiende por silvestre aquel conjunto de animales que es propio de un país o región.

**Medio ambiente:** Las ciencias ambientales estudian al mundo como un solo organismo vivo, también, como un sistema dinámico donde la materia inerte, los animales, la vegetación y los humanos se unen, se relacionan y se complementan.

**Productividad:** Proceso que combina la eficiencia y eficacia.

**TIR:** Tasa interna de retorno, se utiliza para medir la viabilidad del proyecto.

**VPN:** Valor presente neto, flujo de caja futuros traídos al presente. Se utilizada para medir la viabilidad del proyecto contrastándola con la TIR.

## **4. MODULO DE MERCADO.**

### **4.1. SERVICIO.**

Consultoría, atención, valoración y rehabilitación de fauna silvestre.

#### **4.1.1. Características.**

Este servicio se caracteriza por hacer la recepción, atención-valoración, tratamiento y rehabilitación de los animales silvestres y realizar los procedimientos necesarios para determinar la opción para su disposición final.

#### **4.1.2. Portafolio de servicios.**

#### **4.1.3. CLINICA VETERINARIA**

- Consulta externa y especializada para fauna silvestre
- Hospitalización de fauna silvestre
- Cirugías de tejidos blandos y ortopedia
- Rayos X
- Endoscopia
- Ecografía
- Genética
- Toxicología

#### **4.1.4. LABORATORIO CLINICO VETERINARIO**

- Hemograma
- Examen de Hematozoarios
- Examen de orina
- Examen Coprológico
- Química sanguínea

#### **4.1.5. LABORATORIO DE PATOLOGÍA E HISTOPATOLOGÍA**

- Diagnostico patológico e histopatológicos de tejidos

#### **4.1.6. LABORATORIO DE NUTRICION ANIMAL**

- Análisis bromatológico
- Asistencia técnica en alimentos

#### **4.1.7. INSTITUTO DE INVESTIGACIONES BIOLÓGICAS DEL TROPICO –**

##### **IIBT-**

Diagnostico especializado en:

- Tipificación de Microorganismos
- Diagnóstico microbiológico de alimentos
- Diagnostico e Investigación de Enfermedades Infecciosas por PCR
- Investigación de Enfermedades Zoonóticas
- Electroforesis de ADN y ARN
- Rep-PCR, RAPD y epidemiología molecular

- Determinación genética por medio de PCR
- Serología y cultivo celular

#### **4.1.8. CAPACIDAD Y HERRAMIENTAS PARA:**

- Caracterización taxonómica de especies de fauna silvestre.
- Evaluación de hábitats, comportamiento y alimentación de los animales.
- Base de datos de la Diversidad faunística mediante BIOTA® con información taxonómica de hábitats.
- Determinación genética de especies y subespecies de animales silvestres que son difícilmente identificables taxonómicamente.
- Laboratorio de toxicología (Cromatografía de gases y líquida) para la determinación de metales pesados en tejidos en fauna silvestre.

#### **4.1.9. ADQUISICIÓN DE CONOCIMIENTO**

- Jornada de educación ambiental a instituciones educativas
- Capacitaciones teórico-práctico en manejo, reproducción y mantenimiento de espacios utilizados en bioterio de producción.
- Capacitaciones en manejo físico, nutricional, biológico y medico de fauna y exóticos
- Capacitaciones en prestación de primeros auxilios
- Capacitación en seguridad alimentaria
- Capacitación y elaboración de planes de contingencia en esp. Silvestre
- Uso de herramientas y equipos de restricción
- Capacitación en manejo de accidentes ofídicos y ponzoñosos
- Capacitaciones de planes vacúnales para las personas

#### **4.1.10. FORMULACIÓN DE PLANES POBLACIONALES**

- Rescate de fauna
- Inventario de biodiversidad
- Planes de manejo ambiental, interventoría y evaluación de proyectos
- Formulación de proyecto de ciencia, tecnología e innovación

#### **4.1.11. ASISTENCIA NUTRICIONAL**

- Diagnostico microbiológico de alimentos
- Análisis bromatológicos de alimentos concentrados para animales
- Asesoría nutricional de animales silvestre y exótico
- Formulación, revisión, ajuste y suplementación alimenticia
- Elaboración y mantenimiento de bioterios de producción
- Elaboración de manuales y capacitación en seguridad alimentaria

#### **4.1.12. GESTIÓN Y MANEJO DE FAUNA Y EXÓTICOS**

- Evaluación de protocolos de manejo
- Diseño de infraestructura para la conservación de animales ex situ
- Protocolos rutinarios utilizados para el manejo
- Elaboración de planes de contingencias en espécimen silvestres que aparecen relación entre humanos
- Control de plagas y roedores
- Planes de rescate y capturas
- Implementación de enriquecimiento ambiental y nutricional.

#### **4.1.13. Servicios sustitutos.**

Se localizan en esta categoría algunos los servicios ofrecidos por las corporaciones ambientales y/o clínicas veterinarias.

#### **4.1.14. Productos complementarios.**

No se requieren productos complementarios debido al proceso establecido y los protocolos de manipulación y rehabilitación de los animales.

#### **4.2. CONSUMIDORES.**

Los consumidores principales a los cuales va direccionado este servicio es a los 16 tenedores de fauna silvestre reconocidos a nivel nacional por la Asociación Nacional de Parques y Zoológicos ACOPAZOA y 14 parques temáticos a nivel nacional, los cuales se relacionan a continuación:

1. Acuario Mundo Marino
2. Acuario y Museo del Mar del Rodadero
3. Fundación Proyecto Tití
4. Zoológico de Barranquilla
5. Aviario Nacional de Colombia
6. Oceanario Islas del Rosario
7. Acuario Parque Explora
8. Parque Zoológico Santa Fe
11. Fundación Zoológico Santa Cruz
13. Parque Recreativo y Zoológico Piscilago



14. Parque Zoológico Guátika
15. Zoológico de Cali
16. Bioparque los Ocarros
17. Zooparque los Caimanes
18. Fundación Cerromatoso
19. Estación ecológica Las guartinajas
20. Parque ecológico Jaguares
21. Fundación Ecopetrol
22. Villa Zunilda, Centro recreacional campestre
23. Zoológico de Matecaña
24. Parque ecológico El pindo
25. Parque ecológico de Montelíbano
26. Parque Nacional Natural Paramillo
27. Ecocenter
28. Parque ecológico El salado
29. Parque ecológico Jericó
30. Cabildo verde

#### **4.3.DELIMITACIÓN DEL AREA GEOGRÁFICA**

La delimitación geográfica del departamento de Córdoba está situado al noroeste de la república de Colombia, a orillas del Mar Caribe, con una extensión de 23.980 kilómetros cuadrados.

Limita por el norte con el mar Caribe y el departamento de Sucre; por el este con el mar Caribe y el departamento de Antioquia; por el oeste con los departamentos de Bolívar, Sucre y Antioquia; y por el sur con el departamento de Antioquia.

Está localizado entre los  $09^{\circ} 26' 16''$  y  $07^{\circ} 22' 05''$  de latitud norte, y los  $74^{\circ} 47' 43''$  y  $76^{\circ} 30' 01''$  de longitud oeste. Gobernación de C. 2019.

La actividad se pretende llevar a todo el territorio nacional, ya que Colombia, es uno de los países con mayor biodiversidad en el mundo.

#### **4.4.ANALISIS DE LA DEMANDA.**

##### **4.4.1. Calculo del tamaño de la muestra.**

La población está representada en los 30 parques, zoológicos y acuarios registrados a nivel nacional. En vista de que esta población es diminuta, se tomó toda como objeto de estudio denominándose como muestreo Censal ya que representa a la población total.

(Lopez, 1999, p. 123)

##### **4.4.2. Cuestionario.**

Para la recolección de los datos se diseñó un cuestionario sencillo con preguntas concretas para obtener una respuesta veráz. (Ver anexo 1).

##### **4.4.3. Calculo de la demanda actual.**

Para calcular la demanda actual se tomó como referencia los resultados obtenidos de las preguntas realizadas a los encuestados así:

Los resultados de las tablas 1 y 2 muestran el número de empresas encuestadas y número de servicios que contratan (Ver tablas 1 y 2)

***Tabla 1 Número de Empresas Encuestadas que Contratan el Servicio***

	<b># DE EMPRESAS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>SI</b>	30	100%
<b>NO</b>	0	0
<b>TOTALES</b>	30	100%

Fuente: Elaboración propia, 2019.

***Tabla 2 Número de Servicios por Empresa Contratados.***

<b># DE SERVICIO(S)</b>	<b># DE EMPRESAS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>UTILIZADOS</b>		
1	30	100%
<b>TOTALES</b>	30	100%

Fuente: Elaboración propia, 2019.

En la tabla número 3 se puede observar la frecuencia en que las empresas contratan los servicios de atención, valoración y rehabilitación de fauna silvestre. (Ver tabla 3)

**Tabla 3 Periodos de Tiempo por Número de Empresas.**

	<b># DE EMPRESAS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Semanal	5	16,7%
Quincenal	4	13,3%
Mensual	14	46,7%
Semestral	5	16,7%
Anual	2	6,7%

Fuente: Elaboración propia, 2019

La demanda actual se determinó así:

$$30 \times 16,7\% = 5,01 \text{ aprox. } 5 \times 1 = 5 \times 4 = 20 \times 12 = 240 \text{ (Semanal)}$$

$$30 \times 13,3\% = 3,99 \text{ aprox. } 4 \times 1 = 4 \times 2 = 8 \times 12 = 96 \text{ (Quincenal)}$$

$$30 \times 46,7\% = 14,01 \text{ aprox. } 14 \times 1 = 14 \times 12 = 168 \text{ (Mensual)}$$

$$30 \times 16,7\% = 5,01 \text{ aprox. } 5 \times 1 = 5 \times 2 = 10 \text{ (Semestral)}$$

$$30 \times 6,7\% = 2,01 \text{ aprox. } 2 \times 1 = 2 \times 1 = 2 \text{ (Anual)}$$

516

La demanda actual corresponde a 516 servicios al año

#### 4.4.4. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA ACTUAL

Para la proyección de la demanda actual se utilizó la siguiente fórmula:

$$D_f = D_a (1 + i)^n$$

Donde:

$D_f$  = Demanda Futura

$D_a$  = Demanda Actual

$i$  = Constante.

$i$  = Índice crecimiento del sector

$n$  = año a proyectar.

$$D_a = 516$$

$$D_f = D_a (1 + i)^n$$

$$D_{f1} = 516 (1 + 0,0102)^1 = 521,2116 \text{ aprox. } 521$$

$$D_{f2} = 516 (1 + 0,0102)^2 = 526,475 \text{ aprox. } 526$$

$$D_{f3} = 516 (1 + 0,0102)^3 = 531,7932 \text{ aprox. } 532$$

$$D_{f4} = 516 (1 + 0,0102)^4 = 537,1643 \text{ aprox. } 537$$

$$D_{f5} = 516 (1 + 0,0102)^5 = 542,5897 \text{ aprox. } 543$$

#### ANALISIS DE LA OFERTA

Para el análisis de la oferta actual se consideró pertinente evaluar las empresas que ofertaban este servicio a nivel nacional ya que en el departamento de Córdoba no se oferta.

En la tabla número 4 se evidencia la cantidad de servicios ofertados anualmente por dos de los competidores directos a nivel nacional (Ver tabla 4)

**Tabla 4 Servicios Ofertados Anualmente por Empresa**

<b>Empresas</b>	<b>Servicios Mensuales</b>	<b>Total Servicios Anuales</b>
W&B Fauna Consultores	3	36
Biótica Consultores LTDA	5	60
Total		96

Fuente: Elaboración propia, 2019.

Para la proyección de la oferta actual se utilizó la siguiente fórmula:

$$Of = Oa (1 + i)^n$$

Donde:

Of = Oferta Futura

Oa = Oferta Actual 1 = Constante.

i = Índice crecimiento del sector

n = año a proyectar.

Índice de crecimiento del sector: 0,75

$$O_a = 96$$

$$O_f = O_a (1 + i)^n$$

$$O_{f1} = 96 (1 + 0,0075)^1 = 96,72 \text{ aprox. } 97$$

$$O_{f2} = 96 (1 + 0,0075)^2 = 97,44 \text{ aprox. } 97$$

$$O_{f3} = 96 (1 + 0,0075)^3 = 98,17 \text{ aprox. } 98$$

$$O_{f4} = 96 (1 + 0,0075)^4 = 98,91 \text{ aprox. } 99$$

$$O_{f5} = 96 (1 + 0,0075)^5 = 99,65 \text{ aprox. } 100$$

#### 4.5. DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA

La tabla número 5 indica la cantidad de servicios ofertados contrastados con la cantidad de servicios que las empresas ofertan actualmente, resaltando la demanda insatisfecha existente en el mercado colombiano (Ver tabla 5).

*Tabla 5. Cuantificación de los servicios que el mercado está dispuesto a adquirir*

Años	1	2	3	4	5
DEMANDA FUTURA	521	526	532	537	543
OFERTA FUTURA	97	97	98	99	100
DEMANDA INSATISFECHA	424	429	434	438	443

Fuente: Elaboración propia, 2019.

#### 4.6. ANALISIS DE PRECIOS

Actualmente, no existe un análisis de precios establecido entre las empresas prestadoras de servicios de consultoría, debido a la amplia variedad y a los distintos requerimientos de materiales y de profesionales. (Ver tabla 6).

**Tabla 6 Análisis de Precios**

<b>COMPETIDOR</b>	<b>PRECIO/VENTA</b>
W&B Fauna Consultores	En realidad no hay una tarifa fija, la misma dependerá del tipo de proyecto, cantidad de profesionales que se requieran, su ubicación, trabajo externo o internamente en oficinas.
Biótica consultores Ltda.	En realidad no hay una tarifa fija, la misma dependerá del tipo de proyecto, cantidad de profesionales que se requieran, su ubicación, trabajo externo o internamente en oficinas.

**Fuente:** Elaboración propia, 2019.

#### **4.7. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN**

El canal de comercialización de los servicios ofrecidos por la empresa Vida Silvestre Consultores será un canal de distribución directo, en donde no haya intermediarios, ya que esto ayuda a que la rentabilidad sea mayor y mejore la calidad del servicio en términos de eficacia y eficiencia.

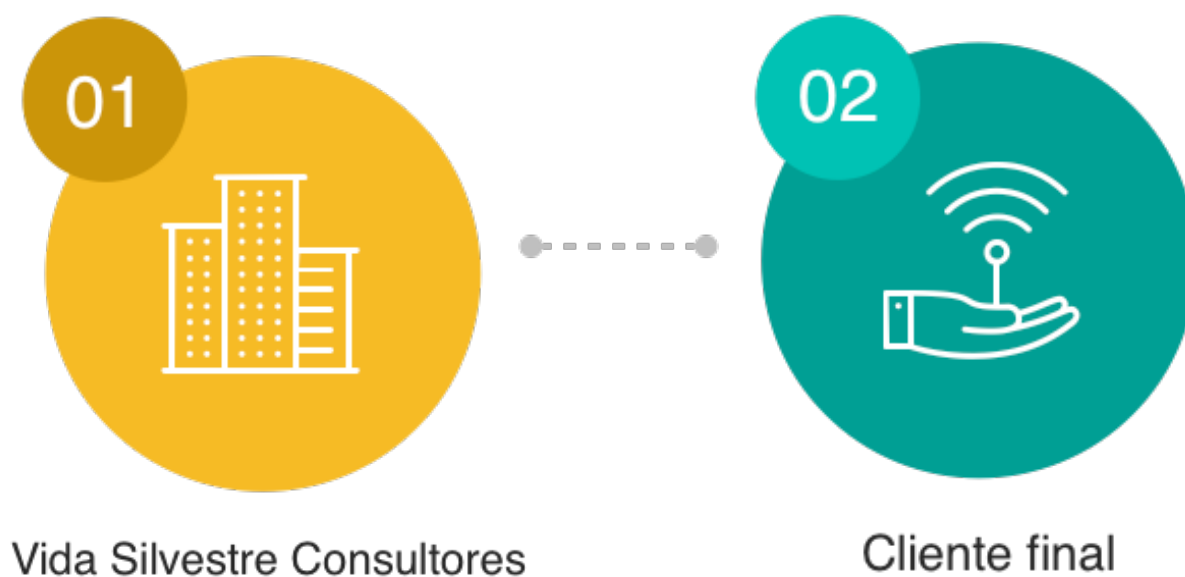
La interacción directa con el cliente nos dará a conocer detalladamente lo que requiere para su proyecto o proceso y todos los parámetros a seguir para que la actividad de comercialización se desarrolle con éxito.

El objetivo es que el cliente se sienta satisfecho con la atención directa ofrecida por la compañía.



En la ilustración 1 se muestra el proceso de comercialización del servicio prestado por la empresa Vida Silvestre Consultores. (Ver ilustración 1)

***Ilustración 1. Canal de Comercialización***



Fuente: Elaboración propia, 2019.

#### **4.8. MERCADO DE INSUMOS**

Los insumos y equipos necesarios para operar y prestar el servicio serán los provenientes de todo el territorio colombiano y dependerá necesariamente del tipo de servicio contratado. En Montería, por ejemplo, se cuenta con laboratorios especializados como el Instituto de Investigaciones Biológicas del Trópico IIBT para el procesamiento de muestras en caso de que sean requeridas por el cliente.

## **5. MÓDULO TÉCNICO Y ORGANIZACIONAL**

### **5.1. TAMAÑO DEL PROYECTO**

El estudio de mercado indica que existe una demanda actual que no es superada por la oferta existente, esto significa, que existe una demanda insatisfecha que necesita ser cubierta.

Argumentando la capacidad instalada de Vida Silvestre Consultores se podrá responder a la demanda existente con servicios de nuestro portafolio en un tiempo no mayor a 48 horas de manera especializada para servicios estandarizados.

#### **5.1.1. VARIABLES QUE DEFINEN EL TAMAÑO DEL PROYECTO**

##### **Dimensión del mercado.**

Vida Silvestre Consultores posee un mercado favorable para su operatividad debido a que su oferta existente es menor a la demanda actual y por tanto es un escenario propicio y oportuno para la comercialización de servicios especializados en atención, valoración y rehabilitación de fauna silvestre en el departamento de Córdoba y en Colombia.

##### **Dimensión de insumos.**

En Montería, existen los insumos necesarios para empezar a operar y ofertar el servicio. Además, de ser necesario se podrán solicitar artículos y/o insumos en todo el territorio nacional a proveedores aliados.

##### **Tecnología requerida.**

Para empezar la operatividad no es necesario contar con una alta tecnología, puesto que se necesitan solo insumos de oficina para empezar a ofertar el servicio a nivel nacional.

**Personal cualificado.**

A través de subcontratación directa se contará con los profesionales y laboratorios cualificados de las áreas de la Medicina Veterinaria, Biología, Ingeniería Ambiental, Administración y afines; para la prestación del servicio. Se cuenta con una base de datos de profesionales para tal fin.

## 5.2. LOCALIZACIÓN

Para la realización de este estudio se tuvo en cuenta factores como: económicos, culturales, políticos y sociales en los Municipios de Montería, Berástegui y Sahagún del departamento de Córdoba arrojando los resultados que se demuestran en la tabla número 7 (Ver tabla 7).

**Tabla 7 Macrolocalización**

FACTORES RELEVANTES	PESO ASIGNADO Esc.0-1	ALTERNATIVA DE LOCALIZACIÓN					
		Montería Calificación Esc.1 -100	Calificación ponderada	Berástegui Calificación Esc.1-100	Calificación ponderada	Sahagún Calificación Esc.1-100	Calificación ponderada
<b>ECONÓMICOS</b>							
Ubicación del consumidor	0.20	80	16	80	14	60	12
Vías de comunicación	0.10	80	12	60	7	50	5
Medios de comunicación.	0.10	80	8	80	7	50	5
Ubicación de proveedores	0.10	80	12.5	80	8	70	7
Dinamismo económico	0.10	90	9	60	6	70	7
Costo mano de obra	0.05	70	3.5	90	7	90	4.5
<b>CULTURALES</b>							
Hábitos de compra	0,1	80	9	80	8	80	8
<b>POLÍTICOS</b>							
Regulaciones específicas	0,05	60	10	80	4	80	4
<b>SOCIALES</b>							
Interés del Municipio	0.1	80	10	80	8	80	8
Actitud de la comunidad	0.1	80	10	80	6	80	8
<b>TOTAL</b>	1.00		100		75		65

**Fuente:** Elaboración propia, 2019.

En la microlocalización se tuvo en cuenta factores relevantes para la localización futura de la empresa, arrojando los resultados que se demuestran en la tabla 8 (Ver tabla 8).

**Tabla 8 Microlocalización**

<b>Alternativa de localización en Montería</b>							
Factores relevantes	Peso asignado	Centro de la ciudad		Norte de la ciudad		Sur de la ciudad	
	(0-1)	Calificación (0-100)	Peso ponderado	Calificación (0-100)	Peso ponderado	Calificación (0-100)	Peso ponderado
Disponibilidad locativas	0.25	80	20	60	15	60	15
Costo de arriendo	0,15	60	9	70	10.5	80	12
Costo de servicios públicos	0,15	60	10.5	70	10.5	70	10.5
Afluencia de clientes	0.25	80	20.5	70	17.5	70	17.5
Posibilidades de expansión	0.20	70	20	60	9	70	8
<b>TOTAL</b>	<b>1.00</b>		<b>100</b>		<b>62.5</b>		<b>63</b>

**Fuente:** Elaboración propia, 2019.

## Análisis de resultados.

Las alternativas evaluadas arrojaron que:

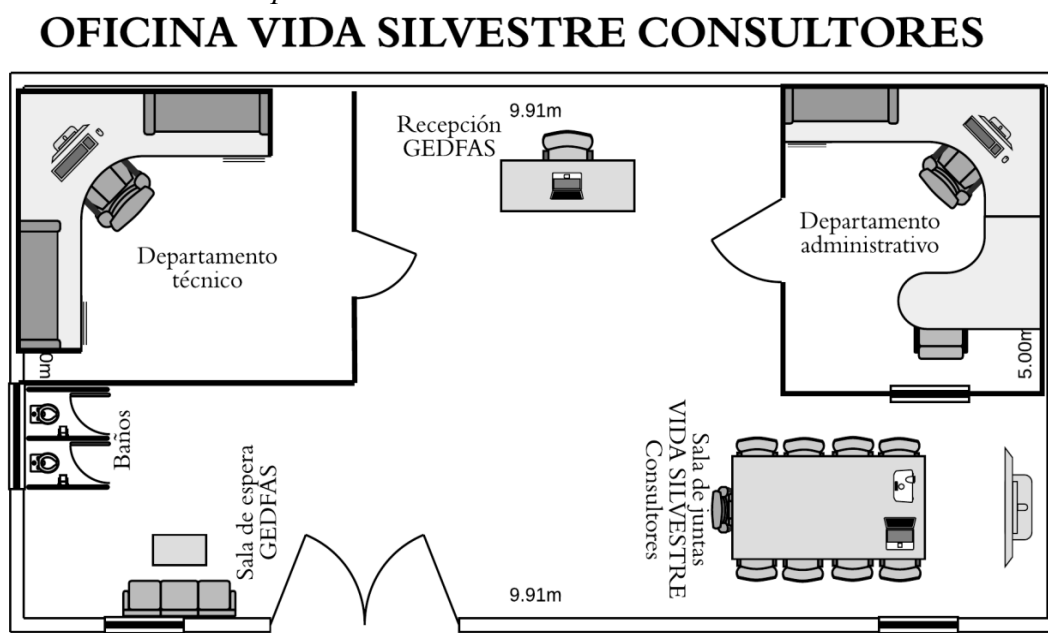
Según la matriz, el Municipio de Montería es el sitio más acertado para operar debido a los diferentes factores evaluados como la ubicación del consumidor, actitud de la comunidad, dinamismo económico entre otros, con 100 puntos en su calificación ponderada, seguido de Berástegui ubicándose en el segundo lugar con 75 puntos en su calificación ponderada, y por último, se ubicó el Municipio de Sahagún con 65 puntos.

Para la geolocalización de la empresa arrojó que el sitio más acertado es en el centro de la ciudad de Montería ya que posee mayor número de locales comerciales, posibilidades de expansión y afluencia de clientes entre otros factores.

### 5.3. DISTRIBUCIÓN EN PLANTA

La distribución en planta necesaria para comenzar la operación de la empresa localizada en el municipio de Montería es la que se ilustra en el gráfico 2. (*Imágenes de referencia*).

**Gráfico 2.** *Distribución en planta.*

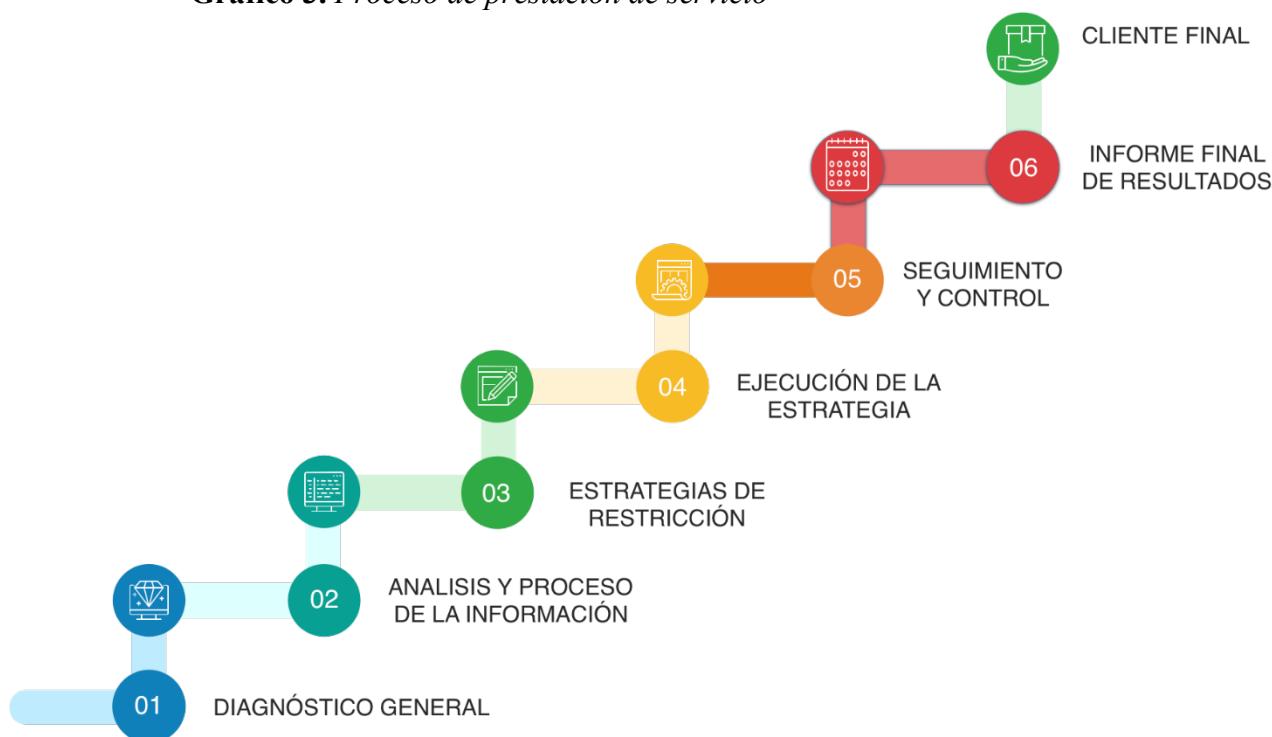


Fuente: Elaboración propia.

## 5.4.PROCESO DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO

El gráfico 3 indica el proceso metodológico de prestación de servicio en la atención, valoración y rehabilitación de la fauna silvestre desde el momento que es recibida la solicitud hasta el momento que se entrega el reporte final de resultados (Ver gráfico 3).

**Gráfico 3.** *Proceso de prestación de servicio*



Fuente: Elaboración propia, 2019.

### DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

**DIAGNÓSTICO GENERAL:** Este primer proceso nos guiará y nos brindará todas las bases necesarias para lograr nuestro objetivo y continuar de manera sistemática con el proceso siguiente. En este proceso se recolectará información pertinente al espacio, al trabajo y las especies objeto de estudio.

**ANÁLISIS Y PROCESO DE LA INFORMACION:** Una vez recolectada la información en nuestra, procederemos a analizarla y determinar la mejor opción para la ejecución de las estrategias. Se aplicará el modelo *Just In Time* como como función de los procesos internos.

**ESTRATEGIAS DE RESTRICCIÓN:** Una vez procesada la información, todo el equipo garantizará la adecuada utilización de los recursos obtenidos analizando la mejor estrategia para su ejecución. Al tratarse de animales silvestres, se determinará la mejor manera para su restricción; la cual puede ser física o química.

**SELECCIÓN DE LAS ESTRATEGIAS:** Se determinará con el equipo de consultores cuál de las estrategias debe aplicarse y en qué momento.

En las estrategias seleccionadas se tendrá en cuenta la especie, su tamaño, los riesgos y los modelos aplicables.

**EJECUCIÓN DE LAS ESTRATEGIAS:** Se trabajará de acuerdo al marco legal vigente para fauna silvestre in situ y ex situ, garantizando el correcto uso de equipos, capacidad humana, materiales y respetando la integridad física y el bienestar de las especies con el propósito de adquirir resultados de una manera eficaz y garantizar su supervivencia.

De esta manera, se velará por el Bienestar Animal de las especies, con protocolos establecidos de manejo de fauna silvestre estandarizados por el equipo de consultores.



**SEGUIMIENTO AL PROCESO:** Garantizaremos la correcta trazabilidad de la información, ejecución, documentación y análisis de resultados.

**INFORME FINAL DE RESULTADOS:** Se brindará toda la información pertinente al proceso realizado tal como resultados de toma de muestras y datos específicos de interés para el usuario que requiera la información.

## **5.5. TECNOLOGÍA, INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO COMO HERRAMIENTAS PARA MANTENER VENTAJA COMPETITIVA**

**5.5.1 Software de información Customer Relationship Management CRM para uso en red de procesos.**

**Manejo de fuentes de la información:** En la compañía se trabajará bajo unas normas básicas de información tanto internas como externas, las primeras hacen referencia a la administración y la segunda la identificamos como clientes, gestión de proyectos o seguimiento a ellos.

Adicionalmente, el equipo de *Vida Silvestre Consultores* realizará seguimientos a eventos a nivel nacional o internacional relacionados con nuestra labor, en el que buscarán nuevos conocimientos, nuevas tendencias y datos de interés para la empresa.

La responsabilidad de dicha información con el software estará definida y todos los miembros que la conforman se encontrarán con las competencias para obtener información de calidad y de fuentes confiables.

**Procesamiento de la información:** Nuestra organización procesará de manera constante y formal toda fuente de información, la cual, quedará documentada en los informes que se

obtendrán del CRM. Estos informes serán producidos en cuanto si las necesidades de la empresa contratante lo exijan.

Es de conocer que la información de la administración es responsabilidad del cuerpo administrativo, incluirá: informes mensuales de flujos de caja real y proyectada según las indicaciones del momento (3 o 4 meses).

Para cada proyecto en consultoría ya sea en el territorio nacional o fuera se emitirán estados de cuenta, porcentajes de rentabilidad, porcentajes de ejecución financiera, proyecciones al exterior, entre otros indicadores.

Todos los integrantes de la organización tendrán un módulo en el sistema de información CRM donde podrán visualizar en tiempo real proyectos, cotizaciones, equipo de trabajo y su actividad, datos estadísticos, entre otros.

### **Módulos del sistema de información CRM**

- Clientes (fijos y potenciales)
- Proyectos (Documentos administrativos, gestión, no conformidades, quejas, servicios culminados, acuerdos, pagos, contratos)
- Información administrativa (Documentos de finanzas, recurso humano, cronograma)
- Documentos (Documentos legales de la empresa, representante legal, documentos para entes externos)
- Casos no contratados (Experiencia de aprendizaje para todo el equipo)
- Información actualizada sobre Fauna Silvestre y datos de interés
- Eventos de Consultorías y oferta exportable

**Uso de la información:** Es importante para nosotros tener información relevante para la empresa porque de ahí se obtienen las decisiones importantes que afecten el curso de la organización. En este sentido, el responsable o la persona que dirigirá la reunión, presentará un informe, el cual, pasará a los demás integrantes del cuerpo técnico haciendo de la reunión más productiva.

Con la información administrada y actualizada de nuestro sistema de información para uso en la gestión de marketing y ventas *Vida Silvestre Consultores* es más competitiva, respondiendo inmediatamente solicitudes y fidelizando a sus clientes nacionales o en el exterior. Además, preparándose para el crecimiento continuo en cuanto al manejo de información.

Como parte de nuestra cultura organizacional la información del equipo se entenderá como parte fundamental de nuestro patrimonio y razón de ser y no como parte individual de áreas o del personal, compartiéndola y socializándola con los demás integrantes del equipo.

Atenderemos la dinámica de trabajo en equipo tal como:

- Todos los miembros buscarán relaciones con proyectos de consultoría en cualquiera de las ramas de las competencias que posee la organización.
- Dado el caso que un potencial cliente contactado demande un servicio en específico, se identificará integrantes disponibles (2 o 3 máximo) para atender a su solicitud de manera oportuna evaluando su necesidad.
- Si el cliente acepta el servicio ofrecido, se procederá con nuestro proceso interno para la identificación y adecuación de la propuesta.
- Si al final el cliente dice que no, los integrantes que atendieron esa solicitud presentarán un breve informe a la organización para registrar “lecciones aprendidas” a reflexionar y poder continuar de una manera más asertiva en futuros procesos similares.

- Cuando un contrato de servicio en consultoría se firme, el equipo de *Vida Silvestre Consultores* (áreas definidas) trabajará en conjunto para su debida planificación y ejecución, eligiendo a uno de ellos como *Jefe del proyecto*.

El Jefe del proyecto es quien representará a nuestra organización ante el cliente, así, un solo consultor se entenderá de manera clara y específica con él. Tratando temas legales de contratación, pagos, quejas y/o reclamos que surjan, cambios de último momento entre otros y este a su vez remitirá la información para que el equipo técnico la evalúe y proceda de acuerdo al modelo de trabajo de la empresa.

Desarrollaremos y gestionaremos los programas de compromiso social y medioambiental así como también para nuestra relación con los clientes usaremos sistemas de información para garantizar que esta llegue a cada uno de los integrantes de la compañía; CRM (Customer Relationship Management) con todas las facilidades que el software ofrece.

Se han identificado unas fases internas que nos permiten trabajar de una manera más eficiente relacionándolas a continuación:

1. Preparar la oferta.
2. Captación de clientes potenciales.
3. Contratación.
4. Planificar la gestión del proyecto.
5. Planificación de las actividades del cuerpo técnico.
6. Seguimiento (trazabilidad).
7. Validación de las cláusulas del contrato.
8. Ejecución del proyecto.
9. Entrega de productos parciales y/o finales.

10. Culminación del proyecto.
11. Evaluación técnica y financiera.

### **5.1.2. MANTENIMIENTO Y RESPALDO AL SERVICIO**

En *Vida Silvestre Consultores* daremos soporte y acompañamiento continuo antes, durante y después del proceso realizado.

Es parte de nuestra garantía para que nuestro cliente se sienta como un aliado estratégico de la compañía.

El servicio postventa nos garantizará que el cliente siempre este en contacto con nosotros ya que es una parte fundamental de la trazabilidad de nuestra compañía y medir de esta manera, la satisfacción con el servicio, si tiene alguna queja o sugerencia, alguna modificación en sus procesos o servicios, teniendo una familiaridad de tipo “*consultores y clientes*” y de esta manera poder segmentarlo como parte integral nuestra.

### **5.6. NATURALEZA JURÍDICA**

Vida Silvestre Consultores será una empresa constituida como una Sociedad por Acciones Simplificada S.A.S y contará con profesionales independientes expertos en administración, biología y medicina veterinaria con énfasis en fauna silvestre.

Esto nos posicionará como una empresa joven pero con gran experiencia y recorrido, con nuevas tendencias para satisfacer la demanda y las necesidades de conservación y valoración de especies, así como también el mejoramiento continuo de los ecosistemas y la sociedad.

### **5.7.MISIÓN**

Ofrecer recursos profesionales orientados a la prestación de servicios en atención, valoración y rehabilitación de fauna silvestre a nivel nacional, proponiendo estrategias para la correcta manipulación de las especies siendo sostenibles en su medio natural y garantizar por medio de protocolos veterinarios su bienestar animal.

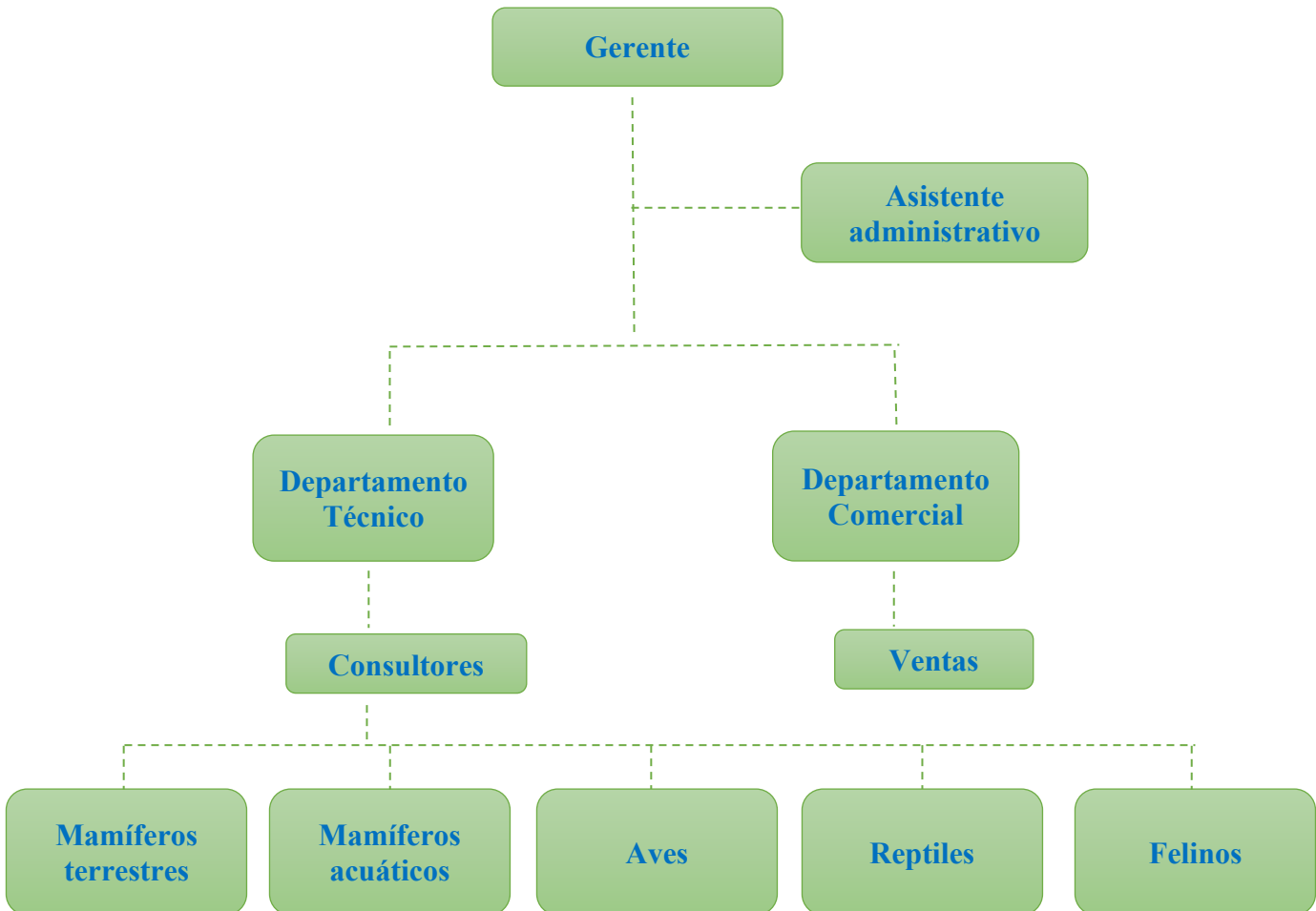
### **5.8. VISIÓN**

Dentro de los próximos 5 años, Vida Silvestre Consultores será una empresa líder en la atención y valoración de fauna silvestre. Proveyendo servicios con alta calidad y generando bienestar al entorno, expandiendo nuestro mercado a nivel internacional y siendo reconocida en el mercado nacional.

## 5.9.ORGANIGRAMA

Representación orgánica del talento humano de la organización (Ver gráfico 1)

*Gráfico 1 Organigrama*



Fuente: Elaboración propia, 2019.

## 5.10. MANUAL DE FUNCIONES

Las tablas 9; 10; 11; 12 y 13 indican el manual de funciones y los requisitos mínimos en los diferentes cargos que se deben tener en cuenta al momento de contratación a los colaboradores de la compañía como parte de la organización estratégica de Vida Silvestre Consultores (Ver tablas 9;10; 11; 12 y 13).

*Tabla 9 Manual de Funciones del Gerente*

<b>IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>	
Nombre del Cargo:	<b>GERENTE</b>
Dependencia:	Gerencia
Número de Cargos:	1
Reporta a:	Gerencia
<b>Requisitos Mínimos</b>	
Educación:	Profesional en administración, mercadeo, finanzas o afines con cursos básicos de atención al cliente certificados.
Experiencia:	2 años de experiencia
<b>Objetivo Principal</b>	
Establecer un canal de comunicación directa con el consumidor final con el fin de llegar a un acuerdo que favorezcan los intereses de la compañía además de manejar la administración y las finanzas de la empresa.	
<b>Funciones del Cargo</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Planificar las actividades a corto y largo plazo.</li> <li>- Organizar la estructura de la empresa.</li> <li>- Controlar los procesos en desarrollo.</li> <li>- Tomar decisiones financieras, contratación y analizar las situaciones de la empresa.</li> </ul>	

**Fuente:** Elaboración propia, 2019.



**Tabla 10 Manual de Funciones del Asistente Administrativo**

<b>IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>	
Nombre del Cargo:	<b>ASISTENTE ADMINISTRATIVO</b>
Dependencia:	Gerencia
Número de Cargos:	1
Reporta a:	Gerencia
<b>Requisitos Mínimos</b>	
Educación:	Profesional o técnico con experiencia en manejo de comunicaciones internas y externas de la compañía, cuentas, redacción de informes dispuestos por gerencia, archivo de documentación.
Experiencia:	1 años de experiencia
<b>Objetivo Principal</b>	
Organizar documentación, archivos entrantes y salientes de la compañía, control de información y gestión documental.	
<b>Funciones del Cargo</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Archivar información de la compañía</li> <li>- Presentar informes de gestión y procesos actualizados de la empresa</li> <li>- Documentar y llevar el control de facturas, cuentas de cobro, pago de impuestos. otros</li> </ul>	
Fuente: Elaboración propia, 2019.	

**Tabla 11 Manual de Funciones del Jefe del Departamento Técnico**

<b>IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>	
Nombre del Cargo:	<b>JEFE TECNICO</b>
Dependencia:	Gerencia
Número de Cargos:	1
Reporta a:	Gerencia
<b>Requisitos Mínimos</b>	
Educación:	Profesional en Biología y/o Medicina Veterinaria con amplia experiencia y conocimientos técnicos en manejo de personal y dirección de equipos de trabajo enfocados al logro y ejecución de tareas asignadas y administración.
Experiencia:	2 años de experiencia o mas
<b>Objetivo Principal</b>	
Coordinación de profesionales en campo. Brindar indicaciones y protocolos de manejo previamente establecidos.	
<b>Funciones del Cargo</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Llevar a cabo las indicaciones orientadas por la gerencia</li> <li>- Coordinar a los consultores que realizaran el manejo Biológico y Veterinario</li> <li>- Documentar y presentar informes de las actividades realizadas</li> </ul>	

**Fuente:** Elaboración propia. 2019.

**Tabla 12 Manual de Funciones del Jefe del Departamento Comercial**

<b>IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>	
Nombre del Cargo:	<b>JEFE COMERCIAL</b>
Dependencia:	Gerencia
Número de Cargos:	1
Reporta a:	Gerencia
<b>Requisitos Mínimos</b>	
Educación:	Técnico en mercadeo y/o redes de mercadeo con experiencia en abordaje de clientes y planes de mejoramiento.
Experiencia:	2 años de experiencia o mas
<b>Objetivo Principal</b>	
Generar alianzas estratégicas que permita la obtención de recursos financieros a través de convenios y/o venta de servicios.	
<b>Funciones del Cargo</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Generar un plan de mercadeo</li> <li>- Crear alianzas estratégicas con organizaciones colombianas que permita la entrada de ingresos económicos.</li> <li>- Ofrecer servicios especializados por canales comerciales directos</li> </ul>	
<b>Fuente:</b> Elaboración propia, 2019.	

**Tabla 13 Manual de Funciones de los Consultores**

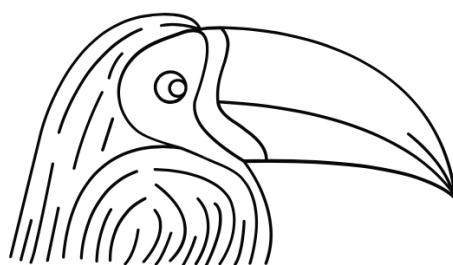
<b>IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>	
Nombre del Cargo:	<b>CONSULTORES</b>
Dependencia:	Jefe Técnico y Gerencia
Número de Cargos:	1
Reporta a:	Jefe Técnico y Gerencia
<b>Requisitos Mínimos</b>	
Educación:	Profesional en Biología y/o Medicina Veterinaria con amplia experiencia y conocimientos técnicos en manejo y relaciones interpersonales, equipos de trabajo enfocados al logro y ejecución de tareas asignadas.
Experiencia:	2 años de experiencia o mas
<b>Objetivo Principal</b>	
Ejecución de actividades de consultoría en los grupos de animales designados	
<b>Funciones del Cargo</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Llevar a cabo las indicaciones orientadas por la gerencia.</li> <li>- Realizar el manejo Biológico y Veterinario.</li> <li>- Documentar y presentar informes de las actividades realizadas.</li> <li>- Seguimiento a los procesos establecidos.</li> <li>- Apoyo en procesos médico-biológicos externos.</li> </ul>	

Fuente: Elaboración propia, 2019.

### **5.11. IMAGEN CORPORATIVA**

Toda compañía requiere de una imagen corporativa para su identificación en el mercado tal como se representa en la ilustración 2 (Ver ilustración 2)

*Ilustración 2 Imagen Corporativa*



**Vida Silvestre Consultores**

Fuente: Elaboración propia, 2019.

## **6. MÓDULO DE IMPACTO SOCIAL, ECONÓMICO Y AMBIENTAL**

Este trabajo pretende contribuir a la generación de empleo, al desarrollo sostenible y vocacional de diversas áreas del conocimiento enfocadas a la conservación de las especies tales como, Administración, Biología, Veterinaria, Ingeniería Ambiental, entre otras, todas enfocadas en el concepto de Una Salud (One Health); Buscando nuevas alternativas de generación de ingresos económicos y estrategias para la conservación la biodiversidad del país.

Por tal motivo, se aprovechará el material humano disponible en el departamento de Córdoba y la ciudad de Montería demostrando así, la calidad de esta empresa. De esta manera, se pretende fomentar un empleo digno y directo brindando oportunidades de capacitación y actualización académica.

Se manejará un componente fundamental; la investigación, con el fin de realizar avances científicos para el nuevo conocimiento de las especies de fauna silvestre capacitando a la sociedad y al entorno, apoyando los procesos en todas sus etapas.

La creación de esta empresa además se convertirá en un modelo aplicable y escalable con otras ramas de la ciencia, trabajando en sinergia y colaboración a través de alianzas estratégicas con instituciones nacionales e internacionales que brinden la oportunidad de actualizar en saberes científicos y protocolos a nuestros colaboradores con el propósito de que sean más efectivos al momento de su desarrollo personal y profesional.

Cabe resaltar que el objetivo principal de este proyecto se direcciona a la conservación y protección de la fauna silvestre colombiana al mismo tiempo de generar recursos económicos. Es por eso, que el impacto generado al ambiente es altamente positivo porque se aprovechará a las especies a través de la ciencia para generar más conocimiento de las mismas.

En el aspecto social y ambiental, se implementará la Responsabilidad Social Empresarial

(RSE) como parte del mejoramiento continuo y la calidad de vida de los colaboradores, el ambiente y la fauna silvestre (Castro y Puerto, 2012).

Por lo anterior, se puede afirmar que en términos sociales y ambientales el proyecto es factible por la contribución que hace a la sociedad monteriana y a las especies de fauna silvestre.

## 7. MÓDULO FINANCIERO

### 7.1. INVERSIONES

Las tablas 14; 15 y 16 indican las inversiones requeridas en este plan de negocios ya que están representadas en modificaciones de locación y adquisición de ciertos equipos, suministros de oficina, muebles y costos pre operativos para su ejecución y puesta en marcha. (Ver tablas 14; 15 y 16).

*Tabla 14 Inversiones en Obras Físicas*

DETALLE DE INVERSIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA ÚTIL AÑOS
Establecimiento de la oficina	1	\$20.000.000	\$20.000.000	15
<b>TOTAL</b>			<b>\$20.000.000</b>	

**Fuente:** Elaboración propia, 2019.

*Tabla 15 Inversión en Maquinaria y Equipos*

<b>DETALLE DE INVERSIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>VIDA ÚTIL AÑOS</b>
Computadores	2	\$ 2.000.000	\$4.000.000	10
Software CRM	2	\$ 200.000	\$ 400.000	10
Celulares	2	\$ 140.000	\$ 480.000	5
<b>TOTAL</b>			<b>\$4.880.000</b>	

**Fuente:** Elaboración propia, 2019.

*Tabla 16 Inversión de Muebles y Enseres*

<b>DETALLE DE INVERSIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>VIDA ÚTIL AÑOS</b>
Escritorios	4	\$700.000	\$2.800.000	10
Sillas de escritorio	4	\$300.000	\$1.200.000	10
Sillas	10	\$80.000	\$800.000	10
Dispensador	1	\$150.000	\$150.000	10
<b>TOTAL</b>			<b>\$4.950.000</b>	

**Fuente:** Elaboración propia, 2019.

La tabla 17 describe los costos preoperativos de inversión intangible para la puesta en marcha del plan de negocios y necesarios para su funcionamiento (Ver tabla 17).

***Tabla 17 Inversión en Activos Intangibles***

<b>DETALLE DE INVERSIÓN</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Estudio de pre factibilidad	\$700.000
Estudio de factibilidad	\$1.000.000
Licencias y tramites	\$1.000.000
Montaje y puesta en marcha	\$1.000.000
Gastos de organización	\$1.000.000
Imprevistos	\$1.000.000
<b>Total</b>	<b>\$5.700.000</b>
<b>Inversión en Activos Intangibles</b>	

**Fuente:** Elaboración propia, 2019.



## 7.2. COSTO DE OPERACIONES

En las tablas 18; 20 y 21 indican los costos que representan los gastos de funcionamiento en el primer año de funcionamiento tales como, recurso humano, costo de materiales (si son requeridos), servicios públicos, depreciación, remuneración al personal administrativo y otros gastos de ventas necesarios para la operación y puesta en marcha del plan de negocios. (Ver tablas 18; 20 y 21).

**Tabla 18 Costo de Mano de Obra**

CARGO	REMUNERACIÓN	REMUNERACIÓN	PRESTACIONES	REMUNERACIÓN
	MENSUAL	ANUAL	SOCIALES	TOTAL ANUAL
Gerente general	\$4.000.000	\$48.000.000	\$24.284.160	\$72.284.160
Asistente administrativo	\$1.400.000	\$16.800.000	\$8.499.456	\$25.299.456
Jefe técnico	\$2.000.000	\$24.000.000	\$12.142.080	\$36.142.080
Jefe comercial	\$2.000.000	\$24.000.000	\$12.142.080	\$36.142.080
Contador	\$1.500.000	\$18.000.000	\$9.466.560	\$27.466.560
Técnico en ventas	\$1.000.000	\$12.000.000	\$6.071.040	\$18.071.040
Consultor	\$1.500.000	\$18.000.000	\$9.466.560	\$27.466.560
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$13.400.000</b>	<b>\$160.800.000</b>	<b>\$82.071.936</b>	<b>\$242.871.936</b>

Fuente: Elaboración propia, 2019.

La tabla 19 expresa la necesidad y costos de los materiales directos e indirectos para la prestación de un servicio al momento de su contratación. (Ver tabla 19).

**Tabla 19 Costo de Materiales**

<b>MATERIAL</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>MATERIALES DIRECTOS</b>				
<b>MATERIALES INDIRECTOS</b>				
Subtotal Costos Mat. Indirect.				
<b>TOTAL</b>				<b>0</b>

**Fuente:** Elaboración propia, 2019.

Nota: No se expresan cifras ya que los materiales directos e indirectos pueden variar de un servicio a otro, indicando que no se encuentran estandarizados.

**Tabla 20 Costo de Servicios Públicos**

<b>Servicio</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo total</b>
Energía	KW-hora	12	2.000.000	24.000.000
Agua	Mts <sup>3</sup>	12	200.000	2.400.000
Teléfono	Plan	12	400.000	4.800.000
Gas	Mts <sup>3</sup>	12	100.000	1.200.000
Internet	Plan	12	1.000.000	12.000.000
<b>TOTAL</b>				<b>\$44.400.000</b>

**Fuente:** Elaboración propia, 2019.

**Tabla 21 Gastos por Depreciación**

Activos de producción	Vida Útil	Costo del activo						Valor
			1	2	3	4	5	Residual
<b>Establecimiento de oficinas</b>		<b>20.000.000</b>						
Computadores	10	\$4.000.000	\$400.000	\$400.000	\$400.000	\$400.000	\$400.000	\$2.000.000
Software CRM	10	\$ 400.000	\$40.000	\$40.000	\$40.000	\$40.000	\$40.000	\$200.000
Impresoras HP	5	\$ 480.000	\$96.000	\$96.000	\$96.000	\$96.000	\$96.000	0
Escritorios	10	\$2.800.000	\$280.000	\$280.000	\$280.000	\$280.000	\$280.000	\$1.400.000
Sillas de escritorio	10	\$1.200.000	\$120.000	\$120.000	\$120.000	\$120.000	\$120.000	\$600.000
Sillas	10	\$800.000	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$400.000
Dispensador	10	\$150.000	\$15.000	\$15.000	\$15.000	\$15.000	\$15.000	\$75.000
<b>TOTAL</b>		<b>29.830.000</b>	<b>\$1.031.000</b>	<b>\$1.031.000</b>	<b>\$1.031.000</b>	<b>\$1.031.000</b>	<b>\$1.031.000</b>	<b>\$4.675.000</b>

**Fuente:** Elaboración propia, 2019.

La tabla 22 indica los elementos necesarios para la operación de la oficina tales como los gastos administrativos. (Ver tabla 22).

**Tabla 22 Otros Gastos Administrativos**

DETALLE	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Elementos de aseo y cafetería.	\$300.000	\$3.600.000
Arrendamiento de edificio.	\$1.000.000	\$12.000.000
Útiles y papelería.	\$200.000	\$2.400.000
<b>TOTAL</b>		<b>\$18.000.000</b>

**Fuente:** Elaboración propia, 2019.

Tal como lo indica la tabla 23 en toda compañía de prestación de servicios se incurren en costos de representación y divulgación que permitirá dar a conocer la empresa y el portafolio de servicios al mercado local, nacional e internacional. (Ver tabla 23)

**Tabla 23 Gastos de Venta**

<b>DETALLE</b>	<b>COSTO ANUAL</b>	<b>OBSERVACIÓN</b>
Gastos de distribución	\$0	Por ser un servicio
Gastos de publicidad	\$12.000.000	
<b>TOTAL</b>	<b>\$12.000.000</b>	

**Fuente:** Elaboración propia, 2019.

La tabla 24 indica que las amortizaciones son requeridas al momento de empezar un proyecto con el fin de no descapitalizar la inversión inicial y poder ejecutar el proyecto (Ver tabla 24).

**Tabla 24 Amortización de Gastos Diferidos**

<b>Activos</b>	<b>Plazo de amortización</b>	<b>Costo del activo</b>	<b>Valor amortización anual</b>				
			<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Gastos Pre operativos	5	\$5.700.000	\$1.140.000	\$1.140.000	\$1.140.000	\$1.140.000	\$1.140.000
<b>VALOR A AMORTIZAR</b>			\$1.140.000	\$1.140.000	\$1.140.000	\$1.140.000	\$1.140.000

**Fuente:** Elaboración propia, 2019.

La tabla 25 indica en resumen la distribución de los costos de todas las operaciones antes mencionadas en este documento con la finalidad de identificar los valores. (Ver tabla 25).

**Tabla 25 Distribución de Costos**

<b>DETALLE</b>	<b>COSTO</b>	<b>Costos Fijos</b>	<b>Costos Variables</b>
<b>Costos de</b>			
<b>Producción.</b>			
M de O. Directa	0	0	0
M de O. Indirecta	0	0	0
Mat. Directos.	0	0	0
Mat. Indirectos.	0	0	0
Servicios	\$44.400.000	\$44.400.000	
Depreciación	\$4.675.000	\$4.675.000	
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$49.075.000</b>	<b>\$49.075.000</b>	<b>0</b>
<b>Gastos de Adm.</b>			
Sueldos y Prestac.	\$242.871.936	\$242.871.936	0
Otros Gast. Adm.	\$18.000.000	\$18.000.000	0
Amortización.	\$1.140.000	\$1.140.000	0
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$262.011.936</b>	<b>\$262.011.936</b>	<b>0</b>
<b>GASTOS DE</b>			
<b>VENTA</b>			
Publicidad	\$12.000.000	0	\$12.000.000
Distribución	\$0	0	0
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$12.000.000</b>	<b>0</b>	<b>\$12.000.000</b>
<b>TOTAL</b>	<b>\$323.086.936</b>	<b>\$311.086.936</b>	<b>\$12.000.000</b>

**Fuente:** Elaboración propia, 2019.

### 7.3. CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Se identificará el punto de equilibrio para determinar cuantos son los servicios que se requirieren comercializar.

Donde;

PE = Punto de equilibrio.

CfT = Costo fijo total.

Pvu = Precio de venta unitario.

Cvu = Costo variable unitario.

El Precio de Venta Unitario se calcula utilizando la siguiente fórmula:

$$Pvu = Cu + \frac{Cu \times M}{100 - M} =$$

Se debe calcular el Cu que corresponde a:

$$Cu = \frac{\text{Costo Total}}{\text{Cantidad a Producir}} =$$

Costo Total = Costo Fijo + Costo Variable

$$PE = \frac{Cft}{Pvu - Cvu} = \frac{\$311.086.936}{\$673.097,775 - \$20.000} = 476$$

$$CVt/Q = \frac{\$12.000.000}{600} = \$20.000$$

$$CT = CF + CV = \$323.086.936$$

$$CU = \frac{CT}{Q} = \frac{\$323.086.936}{600} = \$538.478,22$$

$$Pvu = Cu + \frac{Cu \times M}{100 - M} = \$538.478,22 + \frac{\$538.478,22 \times 20}{100 - 20} = \$673.097,775$$

La tabla indica los costos de inversión fija del proyecto necesarios para su ejecución y puesta en marcha. (Ver tabla 26)

**Tabla 26 Programa de Inversión Fija del Proyecto**

CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
<b>Activos fijos tangibles</b>						
Obras físicas	\$20.000.000					
Maquinarias y equipos	\$4.880.000					
Muebles y enseres	\$4.950.000					
<b>Subtotal</b>	<b>\$29.830.000</b>					
<b>Activos Diferidos</b>						
Gastos Pre operativos	\$5.700.000					
<b>Subtotal</b>	<b>\$5.700.000</b>					
<b>Total, Inversión Fija</b>	<b>\$35.530.000</b>					

**Fuente:** Elaboración propia, 2019.

La tabla indica los costos de inversión de capital de trabajo del proyecto necesarios para su ejecución y puesta en marcha. (Ver tabla 27)

**Tabla 27 Inversión Capital de Trabajo**

DETALLE	AÑOS				
	0	1	2	3	4
Capital de trabajo	\$49.075.000				

**Fuente:** Elaboración propia, 2019.

Es necesario describir el programa de inversión para tener claridad la proyección y el valor residual de la misma proyectado a 5 años (Ver tabla 28).

**Tabla 28 Programa de Inversión**

DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Activos de producción	\$ 18.950.000	\$ 18.950.000	\$ 18.950.000	\$ 18.950.000	\$ 18.950.000
<b>Subtotales activos de producción</b>	<b>\$ 18.950.000</b>	<b>\$ 18.950.000</b>	<b>\$ 18.950.000</b>	<b>\$ 18.950.000</b>	<b>\$ 18.950.000</b>
Vr. Residual Capital de Trabajo					
<b>TOTAL, VR. RESIDUAL</b>	<b>\$ 18.950.000</b>	<b>\$ 18.950.000</b>	<b>\$ 18.950.000</b>	<b>\$ 18.950.000</b>	<b>\$ 18.950.000</b>

**Fuente:** Elaboración propia, 2019.

La tabla 29 expresa en números el flujo neto de inversiones proyectado a 5 años (Ver tabla 29).

**Tabla 29 Flujo neto de inversiones**

CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Inversión fija	\$ 65.820.000					
Capital de trabajo	\$ 48.782.293,73	\$ 2.439.114,69	\$ 2.561.070,42	\$ 2.567.168,21	\$ 2.567.473,10	
Valor residual		\$ 18.950.000	\$ 18.950.000	\$ 18.950.000	\$ 18.950.000	\$ 18.950.000
<b>Inversiones</b>	<b>\$114.602.293,73</b>	<b>\$21.389.114,69</b>	<b>\$21.511.070,42</b>	<b>\$21.517.168,21</b>	<b>\$21.517.473,1</b>	<b>\$18.950.000</b>

Fuente: Elaboración propia.



Es necesario identificar los posibles ingresos desde el año 1 de operación hasta el año 5 de proyección tal como lo indica la tabla 30 (Ver tabla 30).

**Tabla 30 Presupuesto de Ingresos**

	AÑOS				
DETALLE	1	2	3	4	5
Ingresos por	\$944.160.000	\$991.368.000	\$1.040.936.400	\$1.092.983.220	\$1.147.632.381
ventas					
<b>TOTAL</b>	\$944.160.000	\$991.368.000	\$1.040.936.400	\$1.092.983.220	\$1.147.632.381
<b>INGRESO</b>					

**Fuente:** Elaboración propia, 2019.

En la siguiente tabla encontrará información acerca de los presupuestos en costos de producción y su proyección en 5 años futuros, estableciendo el valor de producir o de comercializar un servicio (Ver tabla 31).

**Tabla 31 Presupuesto de costos de producción**

DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
<b>Costos</b>					
<b>directos</b>					
Materiales	\$30.000.000	\$31.500.000	\$33.075.000	\$34.728.750	\$36.465.187,5
directos					
Mano de obra directa	\$93.543.329,5	\$98.220.495,975	\$103.131.520,773	\$108.288.096,811	\$113.702.501,65155
Depreciación	\$5.034.000	\$5.034.000	\$5.034.000	\$5.034.000	\$5.034.000
<b>Subtotal</b>	<b>\$128.577.329,5</b>	<b>\$134.754.495,975</b>	<b>\$141.240.520,773</b>	<b>\$148.050.846,811</b>	<b>\$155.201.689,15155</b>
<b>costo</b>					
<b>directo</b>					
<b>Gastos</b>					
<b>generales</b>					
<b>de Fab.</b>					
Materiales indirectos	0	0	0	0	0
Mano de obra indirecta	0	0	0	0	0
Servicios	\$48.000.000	\$50.400.000	\$52.920.000	\$55.566.000	\$58.344.300
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$48.000.000</b>	<b>\$50.400.000</b>	<b>\$52.920.000</b>	<b>\$55.566.000</b>	<b>\$58.344.300</b>
<b>L</b>					
<b>TOTAL</b>	<b>\$176.577.329,5</b>	<b>\$185.154.495,975</b>	<b>\$194.160.520,773</b>	<b>\$203.616.846,811</b>	<b>\$213.545.989,15155</b>

**Fuente:** Elaboración propia, 2019.

En la tabla 32 indentificará el presupuesto de gastos administrativos del proyecto peoyectado a 5 años (Ver tabla 32).

**Tabla 32 Presupuesto de Gastos de Administración**

DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Sueldos y prestaciones	\$309.395.172	\$324.864.930,60	\$341.108.177,13	\$358.163.585,99	\$376.071.765,29
Otros gastos de administración	\$ 27.000.000	\$ 28.350.000	\$ 29.767.500	\$ 31.255.875	\$32.818.668,75
Amortización	\$ 780.000	\$ 780.000	\$ 780.000	\$ 780.000	\$ 780.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$337.175.172</b>	<b>\$353.994.930,60</b>	<b>\$371.655.677,13</b>	<b>\$390.199.460,99</b>	<b>\$409.670.434,04</b>

**Fuente:** Elaboración propia, 2019.

En la proyección a 5 años, se podrá identificar el presupuesto en gastos de ventas como sus costos operacionales para cada periodo anual tales como sueldos, publicidad y su distribución a nivel nacional, administración, producción (Ver tablas 33 y 34).

**Tabla 33 Presupuesto de gastos de ventas**

DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Sueldos y prestaciones	\$ 39.330.209	\$41.296.719,45	\$43.361.555,42	\$45.529.633,20	\$47.806.114,86
Publicidad	\$ 12.000.000	\$ 12.600.000	\$ 13.230.000	\$ 13.891.500	\$ 14.586.075
Distribución	\$ 24.000.000	\$ 25.200.000	\$ 26.460.000	\$ 27.783.000	\$ 29.172.150
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 75.330.209</b>	<b>\$79.096.719,45</b>	<b>\$83.051.555,42</b>	<b>\$87.204.133,20</b>	<b>\$91.564.339,86</b>

**Fuente:** Elaboración propia, 2019.

**Tabla 34 Presupuesto de Costos Operacionales**

DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Costos de producción	\$176.577.329,50	\$185.154.495,98	\$194.160.520,77	\$203.616.846,81	\$213.545.989,15
Gastos de administración	\$ 337.175.172	\$353.994.930,60	\$371.655.677,13	\$390.199.460,99	\$409.670.434,04
Gastos de ventas	\$75.330.209	\$79.096.719,45	\$83.051.555,42	\$87.204.133,20	\$91.564.339,86
<b>TOTAL, COSTOS OPERACIONALES</b>	<b>\$589.082.710,50</b>	<b>\$618.246.146,03</b>	<b>\$648.867.753,32</b>	<b>\$681.020.441,00</b>	<b>\$714.780.763,05</b>

**Fuente:** Elaboración propia, 2019.

La siguiente tabla indica el flujo neto de operación entre los ingresos y los egresos proyectado a 5 años de operación (Ver tabla 35).

**Tabla 35 Flujo Neto de Operación**

DETALLE	1	2	3	4	5
Ingresos operacionales	\$ 944.160.000	\$ 991.368.000	\$ 1.040.936.400	\$ 1.092.983.220	\$ 1.147.632.381
Egresos operacionales	\$589.082.710,50	\$618.246.146,03	\$648.867.753,32	\$681.020.441,00	\$714.780.763,05
<b>Utilidad operacional</b>	<b>\$ 355.077.290</b>	<b>\$ 373.121.854</b>	<b>\$ 392.068.647</b>	<b>\$ 411.962.779</b>	<b>\$ 432.851.618</b>
Impuestos	\$177.175.505,7	\$123.130.211,82	\$129.382.653,51	\$135.947.717,07	\$142.841.033,94

**Fuente:** Elaboración propia, 2019.

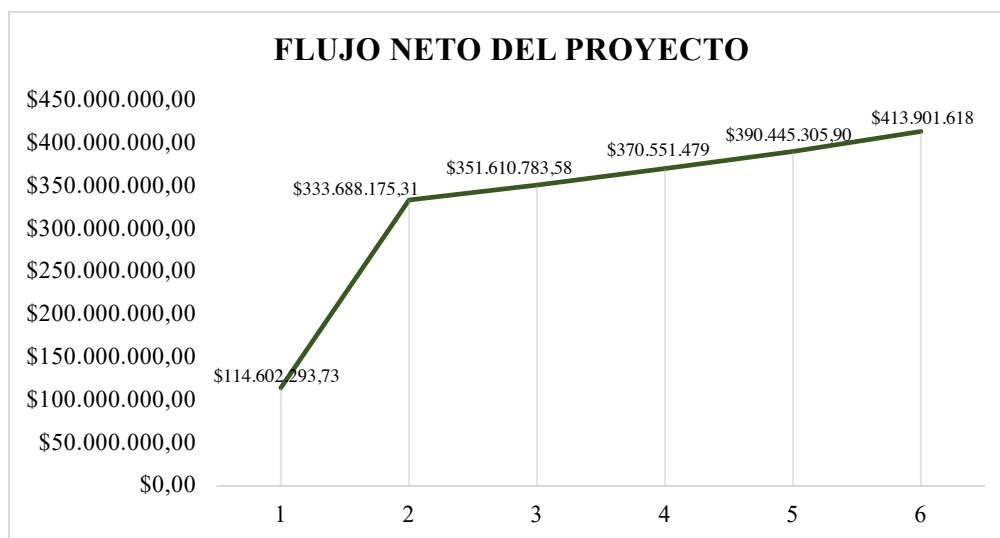
La tabla y el gráfico a continuación indican el flujo neto del proyecto en proyectado a 5 años y su flujo de inversión (Ver tabla 36; gráfico 2).

**Tabla 36 Flujo Neto del Proyecto**

DETALLE	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Flujo neto de inversión.	\$114.602.293,73	\$21.389.114,69	\$21.511.070,42	\$21.517.168,2	\$21.517.473,1	\$18.950.000
Flujo Neto de Operación.		\$ 355.077.290	\$ 373.121.854	\$392.068.647	\$ 411.962.779	\$432.851.618
<b>Total Neto del Proyecto</b>	<b>\$114.602.293,73</b>	<b>333.688.175,31</b>	<b>351.610.783,58</b>	<b>\$370.551.479</b>	<b>\$390.445.305,90</b>	<b>\$413.901.618</b>

Fuente: Elaboración propia, 2019.

**Gráfico 2 Flujo Neto del Proyecto**



Fuente: Elaboración propia, 2019.

## 7.4. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

En este modulo se podrá evidenciar el comportamiento de los recursos financieros que se invertirán y su principal objetivo es establecer si el proyecto es viable financieramente.

Los métodos mas utilizados para realizarla y que tiene en consideración el valor del dinero en el tiempo son; Tasa Interna de Retorno (TIR), Valor Presente Neto (VPN) y la relación beneficio costo (RB/C).

### 7.4.1. VALOR PRESENTE NETO

El VPN de un proyecto consiste en determinar el valor en moneda que resulta de la diferencia entre el valor de todos los ingresos y todos los egresos calculados en el flujo financiero neto (Ver tabla 37).

**Tabla 37 Calculo VPN**

<b>Detalle</b>	<b>\$</b>
<b>0,17</b>	(114.602.294)
	333.688.175
	351.610.784
	370.551.479
	390.445.306
	413.901.618
<b>VPN</b>	<b>1.055.965.450</b>

**Fuente:** Elaboración propia, 2019.

Mediante los datos anteriores se determina que el proyecto de inversión con una tasa de rentabilidad del 17% genera una riqueza de \$1.055.965.450.

## 7.4.2. RELACIÓN BENEFICIO COSTO

La RB/C se obtiene mediante la división entre la sumatoria de los valores presente de los ingresos y la sumatoria de los valores presente de los egresos, utilizando para actualizar los valores la tasa de interés de oportunidad del inversionista privado. (Ver tabla 38).

**Tabla 38 Relación Beneficio/Costo**

<b>Detalle</b>	<b>\$</b>	
	333.688.175	
	351.610.784	
	370.551.479	
	390.445.306	
	413.901.618	
	1.860.197.362	114.602.294
<b>R B/C</b>	<b>16,23</b>	

**Fuente:** Elaboración propia, 2019.

Mediante los datos anteriores se determina que por cada peso invertido se obtendrá un ingreso de \$16,23. Lo cual, este dato se verá atractivo para el inversionista.

### 7.4.3. TASA INTERNA DE RETORNO

En la tabla se identifica la tasa interna de retorno del proyecto luego de ser contrastado con el valor presente neto VPN (Ver tabla 39)

**Tabla 39** *Calculo de TIR*

<b>Detalle</b>	<b>\$</b>
	(-20.000.000)
	333.688.175
	351.610.784
	370.551.479
	390.445.306
	413.901.618
<b>TIR</b>	<b>176,3%</b>

**Fuente:** Elaboración propia, 2019.

Mediante los datos anteriores se determina que el proyecto de inversión genera una tasa de rentabilidad del 176,3%, indicando la factibilidad del plan de negocios.



## 8. FUENTES DE FINANCIACIÓN

El Plan de Negocios será presentado a la Unidad de Emprendimiento de la Universidad de Córdoba para gestionar recursos y ponerlo en marcha. Además de lo anterior será presentado a las convocatorias del Fondo Emprender del SENA y adquirir fondos para su operación.

De igual manera, ha sido presentado en convocatorias internacionales tales como:

- FUNDING OPPORTUNITIES de *NATIONAL GEOGRAPHIC* en la modalidad de *conservation, education, research, storytelling, or technology*.

- GLG Social Impact delivers the power of our knowledge marketplace to the social sector.

- *OAK FOUNDATION* commits its resources to address issues of global, social and environmental concern, particularly those that have a major impact on the lives of the disadvantaged.

## 9. CONCLUSIONES

Al finalizar este plan de negocios se pudo constatar la viabilidad para la creación de una empresa dedicada a la atención, valoración y rehabilitación de la fauna silvestre con el fin satisfacer las necesidades del nicho de mercado inicialmente establecido.

A través del estudio de mercado se logró establecer un vínculo directo con establecimientos comerciales y no comerciales, hogares de paso, Centros de Atención y Valoración de Fauna Silvestre CAVFS, Zoológicos, Acuarios, grupos y comunidades, entre otros.

Por otra parte, Al realizar el estudio administrativo y legal, se pudo observar que para llevar a cabo el proyecto se requieren diferentes procesos organizacionales fundamentales, además de cumplir con la normatividad exigida por la ley con respecto a los procesos de manipulación y transporte de fauna silvestre. *Artículo 2 del Decreto 1376 de 2013 (compilado en el Decreto 1076 de 2015 en su Artículo 2.2.2.8.1.2.).*

De acuerdo con el estudio financiero realizado, se corroboró la viabilidad económica del proyecto, observando el resultado positivo de los indicadores evaluados. Con base en todas las variables que se tuvieron en cuenta para el desarrollo del plan de negocio, se determinó finalmente la viabilidad desde cada uno de los módulos involucrados en el proceso de la empresa, logrando agrupar todos los conocimientos adquiridos durante 5 años, además de plantear una alternativa de proyecto de vida y fuente generadora de ingresos.

Por otro lado, se logró determinar a través de saberes interdisciplinarios el planteamiento y la creación de una empresa y promulgar así, la generación de empleo y el desarrollo para la región cordobesa y del país.

Además, conocer los nuevos desafíos que tienen los que se atreven a desarrollar productos y empresas enseñando a los estudiantes la oportunidad de incursionar en el emprendimiento el cual debe ser un ítem importante para tener en cuenta en las universidades.

## **10. RECOMENDACIONES**

La principal recomendación es la ejecución y puesta en marcha de este plan de negocios puesto que luego de analizar y comparar los resultados de los diferentes estudios realizados se pudo evidenciar la viabilidad del mismo desde diversos puntos de vista como lo es el operativo, financiero y técnico por lo cual se pueden conseguir resultados positivos e importantes con la implementación de esta empresa dedicada a la atención, valoración y rehabilitación de fauna silvestre.

Por otra parte, también es recomendable desarrollar un plan de trabajo para los primeros 5 años de acuerdo con su misión y visión donde se establezca de manera clara las metas y objetivos que la empresa desea alcanzar en dichos años para poder ejercer procesos de control y corrección en torno al cumplimiento de las metas de la organización.

## 11. BIBLIOGRAFÍA

AUTORIDAD NACIONAL DE LICENCIAS AMBIENTALES ANLA: Recuperado de; Permiso de Estudio para la Recolección de Especímenes de Especies Silvestres de la Diversidad Biológica con Fines de Elaboración de Estudios Ambientales. [http://portal.anla.gov.co/permiso-estudio-recoleccion-especimenes-especies-silvestres-diversidad-biologica-fines-elaboracion#\\_ftnref1](http://portal.anla.gov.co/permiso-estudio-recoleccion-especimenes-especies-silvestres-diversidad-biologica-fines-elaboracion#_ftnref1)

AUTORIDAD NACIONAL DE LICENCIAS AMBIENTALES ANLA: Recuperado de; Permiso para la Recolección de Especímenes de Especies Silvestres de la Diversidad Biológica con Fines de Investigación Científica No Comercial. <http://portal.anla.gov.co/permiso-recoleccion-especimenes-especies-silvestres-diversidad-biologica-fines-investigacion>.

AUTORIDAD NACIONAL DE LICENCIAS AMBIENTALES ANLA: Recuperado de; Permiso de Estudio con Fines de Investigación Científica en Diversidad Biológica. <http://portal.anla.gov.co/permiso-estudio-fines-investigacion-cientifica-diversidad-biologica>

CASTRO, A.; PUERTO, D. Crecimiento empresarial basado en la responsabilidad social. *Pensamiento & Gestión*, 32. Universidad del Norte, 1-26, 2012

DANKHE, G. L. (1986). Investigación y comunicación, en C. Fernández-Collado y G.L., Dankhe (Eds): "La comunicación humana: ciencia social". México, D.F: McGraw Hill de México. Capitulo 13, pp. 385-454.

*INSTITUTO VON HUMBOLDT & MINAMBIENTE. Obtenido de Ministerio de Ambiente:*  
[http://www.minambiente.gov.co/images/BosquesBiodiversidadyServiciosEcosistemicos/pdf/Politica-Nacional-de-Biodiversidad/politica\\_nacional-biodiversidad.pdf](http://www.minambiente.gov.co/images/BosquesBiodiversidadyServiciosEcosistemicos/pdf/Politica-Nacional-de-Biodiversidad/politica_nacional-biodiversidad.pdf)

*INSTITUTO VON HUMBOLDT (2017) Biodiversidad Colombiana: numero para tener en cuenta. Recuperado de: <http://www.humboldt.org.co/es/boletines-y-comunicados/item/1087-biodiversidad-colombiana-numero-tener-en-cuenta>*

LÓPEZ, J.(1999).Proceso de Investigación. Caracas,Venezuela: Panapo.

*MINISTERIO DEL TRABAJO: [http://www.mintrabajo.gov.co/web/guest/relaciones-laborales/comision-permanente-de-concertacion/-/document\\_library/mRRfCPNbtph/view\\_file/59665602](http://www.mintrabajo.gov.co/web/guest/relaciones-laborales/comision-permanente-de-concertacion/-/document_library/mRRfCPNbtph/view_file/59665602)*

MITTERMEIER, R., A.; MYERS, N. 1998. Hot Spots, Earth's Biologically Richest NAD Most Endangered Terrestrial Ecoregions Cemex, Ciudad de México.

MORILLAS, A. Y SÁNCHEZ, J. (1990): “situación actual y perspectivas del mercado de trabajo en Andalucía”.Revista de Estudios Regionales, no 90, pp. 131-138.

## 12. ANEXOS

### ANEXO 1.

Estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas del Programa Administración en Finanzas y Negocios Internacionales de la Universidad de Córdoba, desean realizar una breve encuesta previa conversación telefónica y/o entrevista personal con el propósito de identificar la factibilidad de un plan de negocios que tiene por objeto brindar el servicio de: *Consultoría, Atención, Valoración y Rehabilitación de Fauna Silvestre* en el municipio de Montería.

#### INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

Nombre de la empresa: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_

Correo: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_

1. ¿Contrata usted servicios de consultoría en atención, valoración y rehabilitación de fauna silvestre?  
- Si \_\_\_ No \_\_\_
2. Si su respuesta anterior fue no, responda lo siguiente ¿le gustaría a usted contratar los servicios de consultoría en atención, valoración y rehabilitación de fauna silvestre?  
- Si \_\_\_ No \_\_\_
3. ¿Qué tipo de consultoría contrata o estaría dispuesto a contratar?

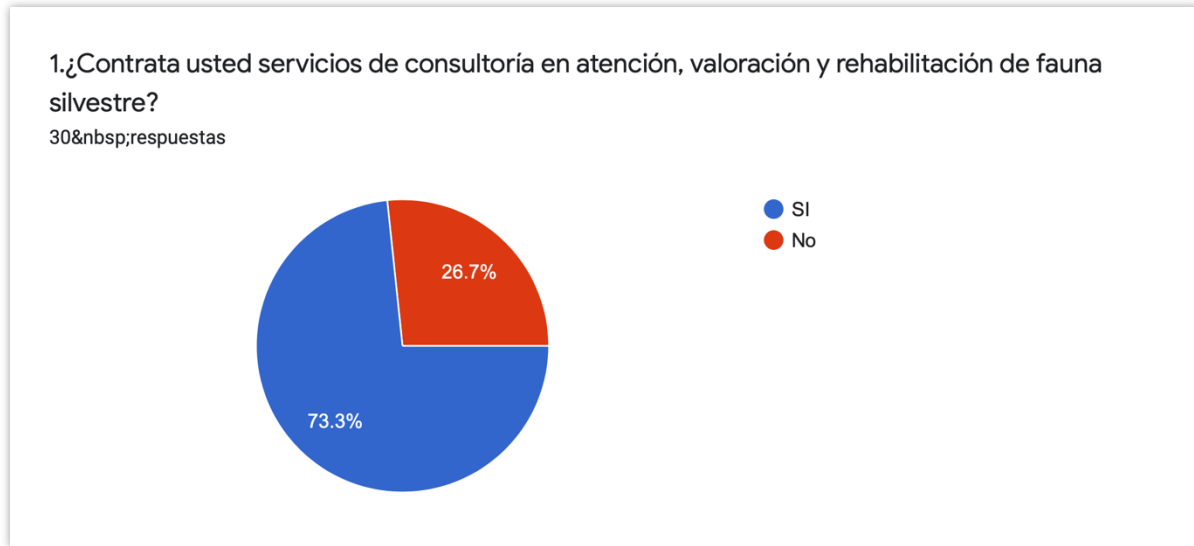
- Restricción química (anestesiología) y física
  - Toma de muestras y procesamiento
  - Capacitaciones
4. ¿Cuántos servicios de consultoría, atención, valoración y rehabilitación de fauna silvestre realiza al año?
- De 1 a 6
  - De 7 a 12
  - De 13 a 18
  - Mas de 18
5. ¿Con que frecuencia la realiza?
- Semanal
  - Quincenal
  - Mensual
  - Semestral
  - Anual
6. ¿Se siente satisfecho con el servicio de consultoría que recibe actualmente?
- Si\_\_\_ No\_\_\_\_\_
7. Si su respuesta fue NO, por favor responda lo siguiente: ¿por qué no está satisfecho?
- Le parece costoso
  - Falta de profesionalismo
  - Mala atención al cliente
  - Demora en la entrega de resultados de consultoría
  - Trato inadecuado de los animales



- Materiales y equipos de mala calidad
8. ¿Si se le presenta la posibilidad de cambiar su proveedor de servicios por uno que ofrezca mejor calidad, atención y costo, lo haría?
- Si\_\_\_ No\_\_\_
9. Si su respuesta anterior fue NO, por favor responda lo siguiente: ¿Por qué no lo cambiaría?
- R:\_\_\_\_\_
10. Si desea conocer el portafolio de servicios por favor indique una dirección de correo al que desea la información.
- R\_\_\_\_\_

**ANEXO 2.****ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS**

**Gráfico 3** ¿Contrata usted servicios de consultoría en atención, valoración y rehabilitación de fauna silvestre?



**Fuente:** Elaboración propia, 2019.

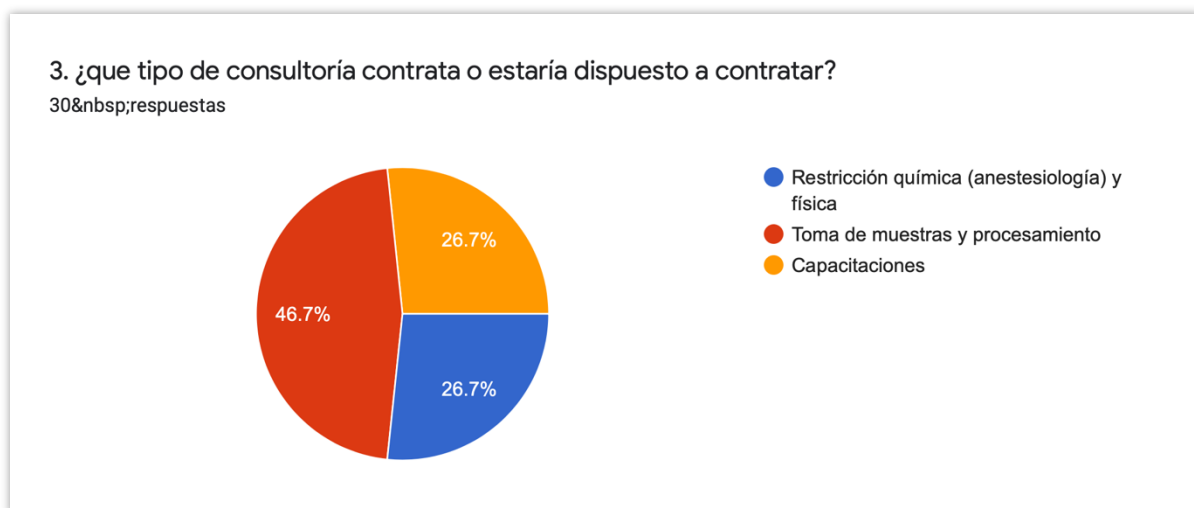
**Gráfico 4** Si su respuesta anterior fue no, responda lo siguiente ¿le gustaría a usted contratar los servicios de consultoría en atención, valoración y rehabilitación de fauna



silvestre?

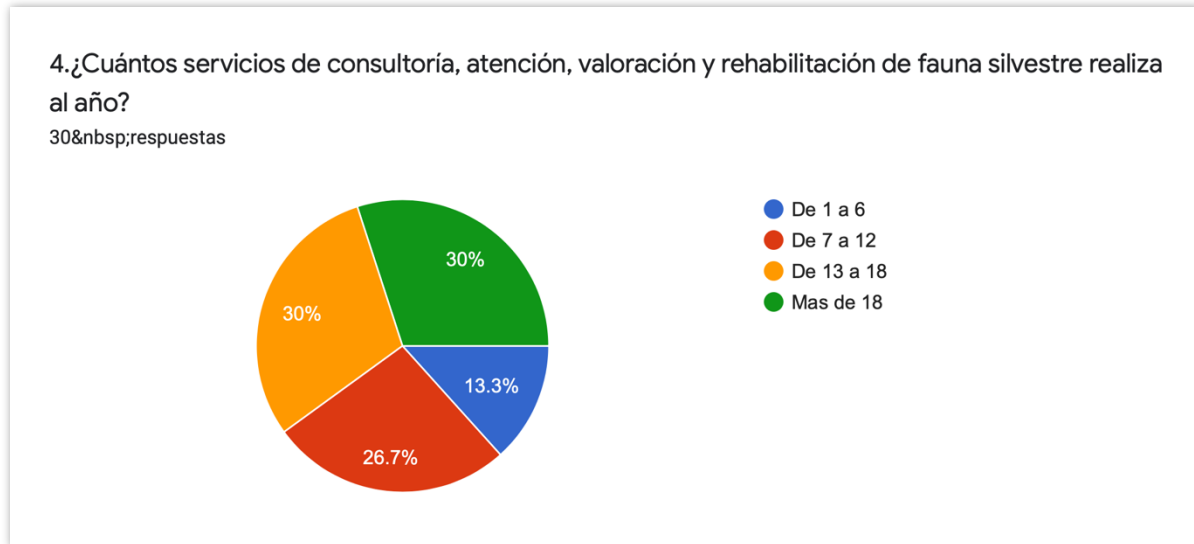
**Fuente:** Elaboración propia, 2019

**Gráfico 5** ¿Qué tipo de consultoría contrata o estaría dispuesto a contratar?



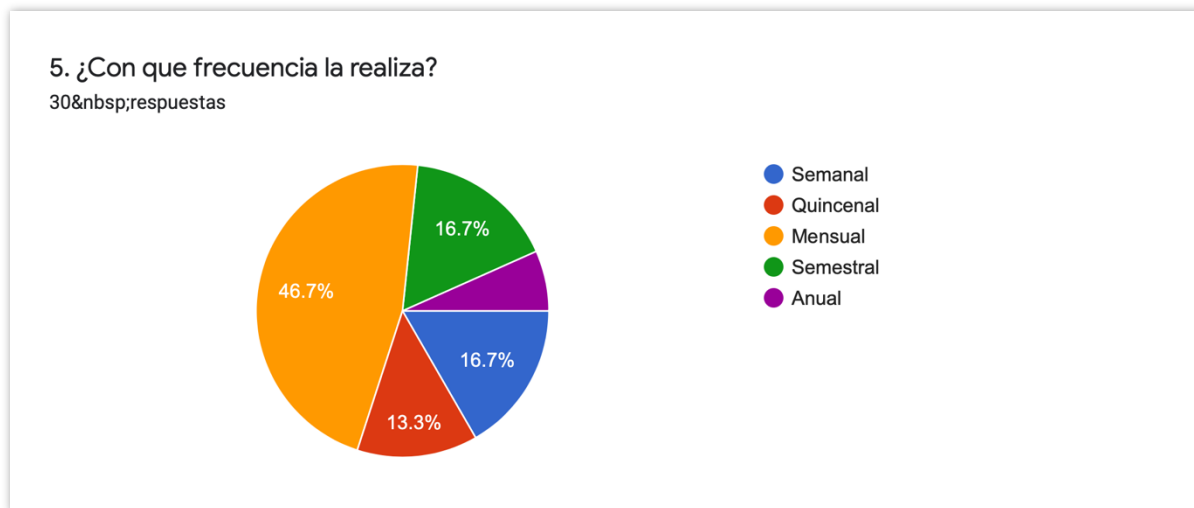
**Fuente:** Elaboración propia, 2019.

**Gráfico 6** ¿Cuántos servicios de consultoría, atención, valoración y rehabilitación de fauna silvestre realiza al año?



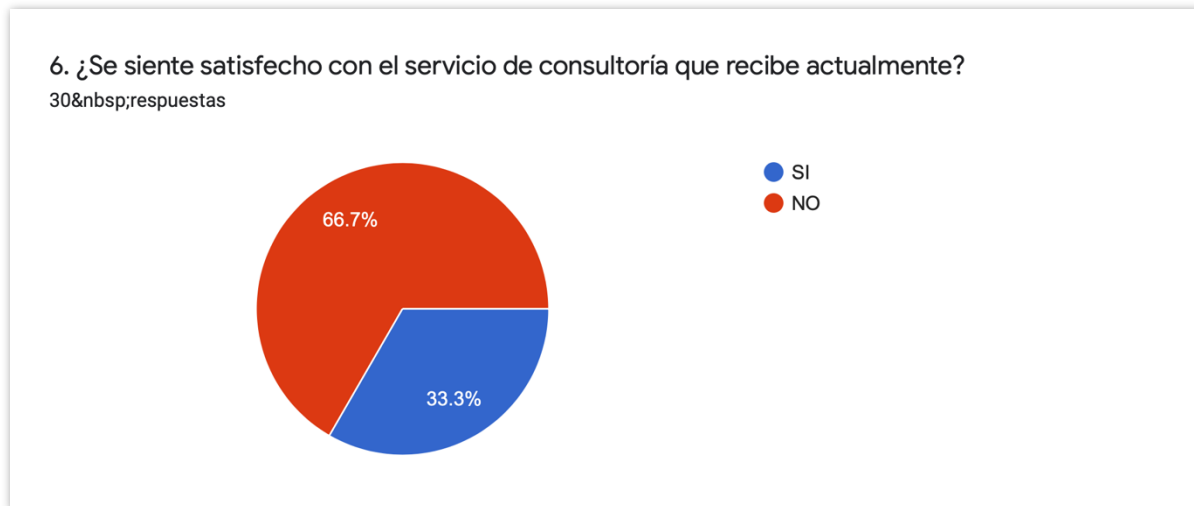
**Fuente:** Elaboración propia, 2019.

**Gráfico 7** ¿Con que frecuencia la realiza?



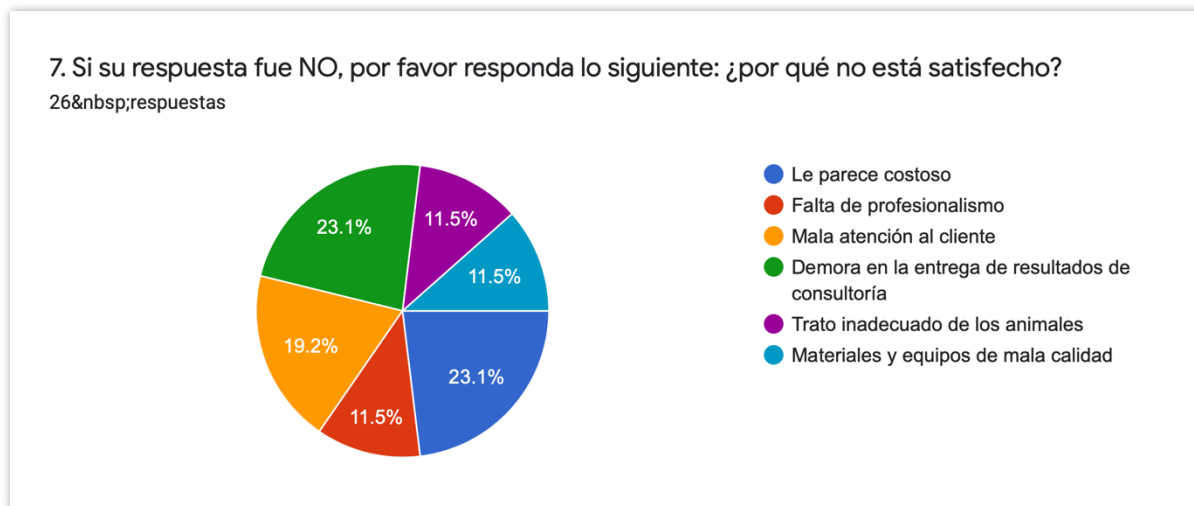
**Fuente:** Elaboración propia, 2019

**Gráfico 8** ¿Se siente satisfecho con el servicio de consultoría que recibe actualmente?



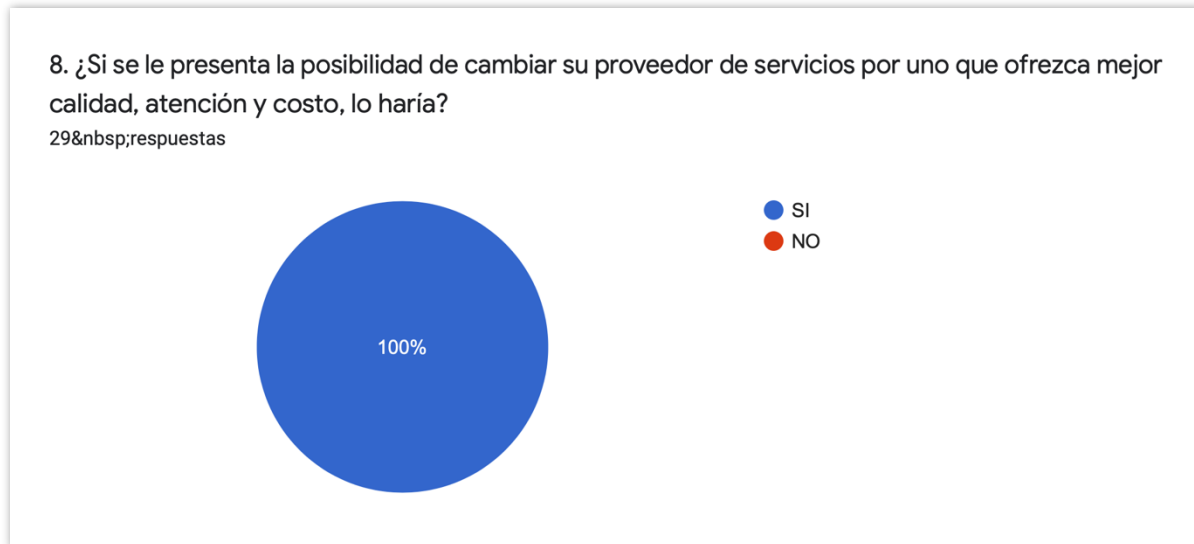
**Fuente:** Elaboración propia, 2019.

**Gráfico 9** Si su respuesta fue NO, por favor responda lo siguiente: ¿por qué no está satisfecho?



**Fuente:** Elaboración propia, 2019.

**Gráfico 10** *¿Si se le presenta la posibilidad de cambiar su proveedor de servicios por uno que ofrezca mejor calidad, atención y costo, lo haría?*



**Fuente:** Elaboración propia, 2019.

**ANEXO 3.**  
**REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO PARA LA EMPRESA DE CONSULTORIA EN**  
**FAUNA SILVESTRE**  
**VIDA SILVESTRE CONSULTORES**  
**MONTERÍA-CÓRDOBA**

La Empresa Vida Silvestre Consultores, se constituirá, con domicilio principal en la ciudad de Montería, en aplicación de lo que dispone el Código del Trabajo Colombiano y con el fin de que surta los efectos legales previstos. Aplicará, de forma complementaria a las disposiciones del Código del Trabajo colombiano, el reglamento interno en su matriz y agencias a nivel nacional y con el carácter de obligatorio para todos los ejecutivos, empleados y trabajadores de la empresa (Artículo 56 de la Constitución Política de Colombia).

El reglamento será divulgado previa aprobación por el fundador y gerente de VIDA SILVESTRE CONSULTORES señor Jorge Humberto González Meza identificado con cedula de ciudadanía número 1.003.402.887 de Bogotá.

Atentamente,

**Jorge Humberto González Meza**

C.C. 1.003.402.887 de Bogotá

Gerente General Vida Silvestre Consultores

Montería, Córdoba.