

ECOPET'S:
TIENDA VIRTUAL DE PRODUCTOS PARA MASCOTA A BAJO
COSTO

Autoras:

Laura Nataly Blanco Villalba

Lianna Giselle Chaves Cano

Tutor:

Juan Felipe Alzate Pongutá

Universidad Santo Tomás

Programa Comunicación Social

Bogotá D.C.

2020

TABLA DE CONTENIDO

1	NOMBRE DE LA EMPRESA	6
2	LOGO	7
3	INTRODUCCIÓN	8
4	EL NEGOCIO	9
4.1	FUNDAMENTACIÓN.	9
4.2	DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.	11
4.3	PLANTEAMIENTO ESTRATÉGICO.	12
4.4	POSTURA ÉTICA.....	14
4.5	DESCRIPCIÓN PRODUCTO O SERVICIO.	14
4.6	ETAPAS DEL PROYECTO.....	16
4.7	LA COMUNICACIÓN Y SU APORTE EN LA IDEA DE NEGOCIO.	16
4.8	MARCO LEGAL.	17
5	DEFINICIÓN DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO	19
5.1	PRODUCTO O SERVICIO.....	19
5.2	PLUS O VENTAJA COMPETITIVA.	19
5.3	DESCRIPCIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIO.	20
5.4	PRODUCTOS O SERVICIOS SIMILARES EN EL MERCADO.	22
5.5	REGISTRO DE EMPRESAS QUE TRABAJAN EN EL MISMO SECTOR.....	23
5.6	APORTE DEL MODELO DE NEGOCIO EN TÉRMINOS DE INNOVACIÓN.	27
5.7	EL PRODUCTO Y/O SERVICIO Y SU REPRESENTACIÓN COMO UNA SOLUCIÓN ÚNICA.	27
6	EQUIPO DE TRABAJO Y SISTEMA DE NEGOCIO	28
6.1	EQUIPO DE TRABAJO	28
6.2	RED DE CONTACTOS	30
6.3	ALIADOS DEL NEGOCIO	32
6.4	VENTAJAS DE LAS ALIANZAS.	32
7	PLAN DE MERCADEO	33

7.1	EL CLIENTE	33
7.2	LA COMPETENCIA	34
7.3	PRECIO PRODUCTO Y/O SERVICIO	36
7.4	CANALES DE DISTRIBUCIÓN DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO, CAPTACIÓN DE CLIENTES Y POSICIONAMIENTO DE LA MARCA.....	40
8	ANÁLISIS DE RIESGOS	41
8.1	PLAN DE CONTINGENCIA ANTE EL COVID-19	43
9	PLAN FINANCIERO.....	43
9.1	GASTOS.....	45
10	LIENZO MODELO DE NEGOCIO - INFOGRAFÍA.....	47
11	BIBLIOGRAFÍA.....	48
12	CIBERGRAFÍA	49
13	ANEXOS.....	51

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Nombre de la empresa EcoPet´s full color.	6
Figura 2. Logos propuestos de EcoPet´s. Logo oficial (Izquierda); Logo secundario (Centro); Logo económico (Derecha).....	7
Figura 3. Organigrama de EcoPet´s.	13
Figura 4. Collar en tela EcoPet´s.....	20
Figura 5. Resultados de la encuesta tomada (Pregunta 1).....	38
Figura 6. Resultados de la encuesta tomada (Pregunta 2).....	39
Figura 7. Resultados de la encuesta tomada (Pregunta 3).....	39
Figura 8. Modelo de negocio EcoPet´s.	47

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Comparación de productos EcoPet's con Universo mascotas y Mydogger.	24
Tabla 2. Comparación de productos EcoPet's con Miscota y Mascolandia.	25
Tabla 3. Información del Equipo de trabajo.....	28
Tabla 4. Información de contacto de clientes.....	30
Tabla 5. Aportes identificados por aliados estratégicos.....	31
Tabla 6. Comparación de precios con EcoPet's.....	37
Tabla 7. Análisis de riesgos a nivel Financiero, Legislativo y del Mercado.....	41
Tabla 8. Gastos fijos.....	45
Tabla 9. Gastos variables.	46
Tabla 10. Punto de equilibrio.	46

1 NOMBRE DE LA EMPRESA

EcoPet's <https://ecopets0130.wixsite.com/misitio> es un emprendimiento que busca concientizar a los dueños de mascotas acerca de la importancia de conocer las necesidades de las mascotas y las propias con el fin de buscar un equilibrio para que las dos partes sean beneficiadas con las acciones diarias que puedan involucrar ambas partes. Con el fin de aplicar esta premisa, EcoPet's ofrece acceso a información necesaria y comprobada por expertos además de productos que responden a estas necesidades con el fin de combatir el maltrato animal que se produce por medio del mal uso de elementos que, en su mayoría, no están pensados para la comodidad del animal sino del ser humano y que se puede evidenciar en los hogares día a día.

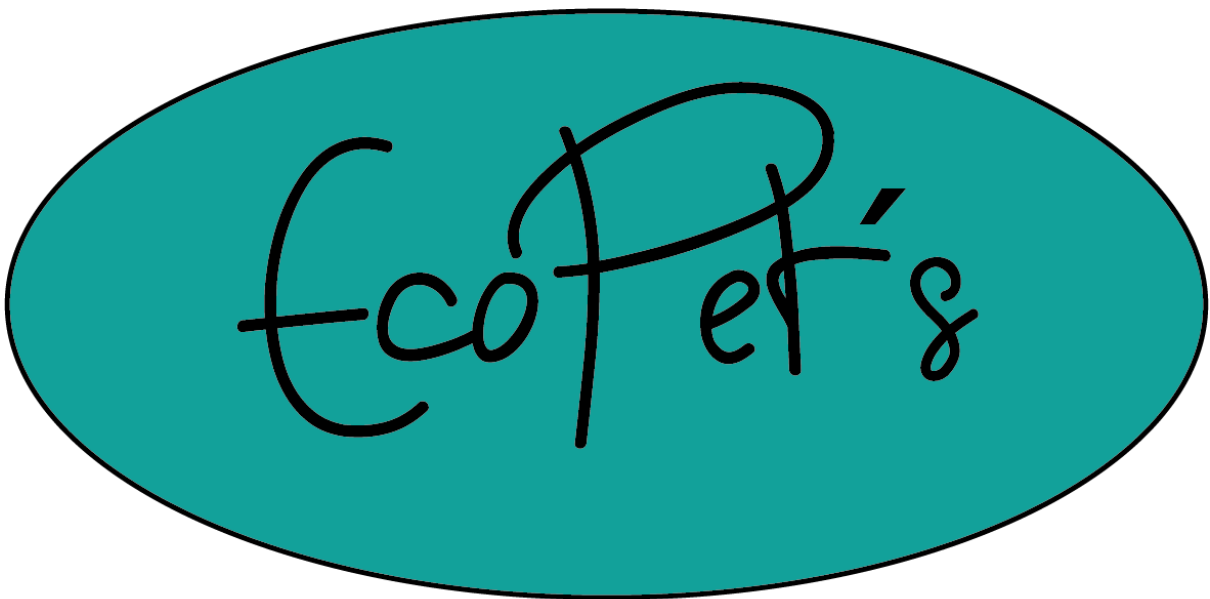


Figura 1. Nombre de la empresa EcoPet's full color.

2 LOGO

El logo de EcoPet's está compuesto por las siluetas de un perro y un gato que se unen en la mitad y están rodeados por un círculo. Las siluetas están seccionadas con diversas formas y cada una tiene un color diferente de una misma gama según el animal. Esta variedad en la gama de colores habla de la diversidad dentro de una misma especie y la necesidad de conocer las necesidades específicas de cada uno. Sumado a esto, el círculo dentro del que se encuentran las figuras representa la igual importancia que debemos dar al cuidado total de los animales sin importar su especie porque todos son igual de necesarios e importantes. El color turquesa del círculo representa la presencia del verde que es símbolo de la naturaleza y el cuidado del medio ambiente. A su vez, es un color relacionado psicológicamente con la innovación y la frescura, una de las cosas más importantes para EcoPet's.



Figura 2. Logos propuestos de EcoPet's. Logo oficial (Izquierda); Logo secundario (Centro); Logo económico (Derecha).

Dentro de las opciones, podemos encontrar 3 diferentes estilos del logo. El primero es el logo oficial que incluye el nombre y todos los elementos que constituyen la imagen pública del emprendimiento. El segundo tiene la diferencia de la ausencia del círculo turquesa ya que este

puede llegar a desentonar en ciertas ocasiones. El tercero que se puede encontrar tanto en blanco como en negro, es la versión “económica” de la imagen de EcoPet’s. Este tiene como propósito principal crear una firma gráfica por parte de la empresa con la cual puede crear propiedad sobre las piezas comunicativas creadas por el equipo que son de propiedad de EcoPet’s.

3 INTRODUCCIÓN

La relación humano-animal es algo que ha estado presente desde tiempos prehistóricos. Empezó con la utilización del animal como herramienta de trabajo o método de protección, pero con el pasar del tiempo esta relación se ha vuelto mucho más cercana. Hoy en día, los animales forman parte de los hogares y, en algunos casos, ocupan el lugar de miembro de la familia.

La razón de la creación de una empresa que se dedique a diseñar y manufacturar elementos que sean necesarios en el cuidado y para la tenencia responsable de las mascotas (más específicamente perros y gatos), es que, en algunas ocasiones, existen elementos los cuales son difíciles de conseguir o el costo en grandes almacenes no es asequible para algunos dueños.

EcoPet’s busca suplir estas necesidades tanto de la mascota como del dueño por medio de productos que sean de fáciles de conseguir y a un precio razonable, esto sin dejar de lado la calidad del producto y el bienestar del animal. Para esto vamos a plantear todo el modelo del negocio el cual se podrá encontrar en este documento con el fin de tener una empresa completamente estructurada que pueda cumplir a cabalidad con su objetivo y las expectativas del cliente.

4 EL NEGOCIO

4.1 Fundamentación.

Recientemente, la relación humano-animal ha sido objeto de un profundo análisis público en virtud de las diversas acciones legales y discusiones políticas iniciadas por distintas organizaciones sociales a nivel internacional. Es decir, el cuestionamiento del estado jurídico de los animales no humanos y la creciente preocupación por el bienestar de estos, han generado una serie de modificaciones legislativas a nivel mundial. Como soporte de esta afirmación, encontramos que el grupo de investigación “CENTAURO” publicó en la *Revista Colombiana de ciencias pecuarias* un artículo en el cual afirman que

En el país cada año crece no solo la población humana, sino también la canina por lo que el censo canino y felino de la ciudad de Bogotá en el 2005 reveló que hay un perro por cada 10 personas y, según la secretaria distrital de salud de Bogotá, en la capital hay más de 775 mil perros y un total de 144.928 gatos que cumplen el papel de mascotas. (IDPYBA, 2015).

En Colombia pese a que, en su Constitución (1991), no contempla a los animales como sujetos de derechos, ha elevado el deber de protección de estos seres vivos a rango constitucional, en la medida que hacen parte del ambiente, el cual merece una protección reforzada. Es así como el Órgano de Cierre Constitucional a través de las sentencias T-760 de 2007, C-666 de 2010 y C-889 de 2012, analizadas con anterioridad, elevó rango fundamental el deber de protección animal, con apoyo en los artículos 79 y 80 de la Constitución Política.

Además, los tribunales colombianos se han ocupado sobre el tema de la protección de los animales en el ordenamiento jurídico colombiano; por su parte se puede determinar que la Corte

Constitucional ha centrado su argumentación en que los animales no son sujetos de derechos, pero gozan de una especial protección constitucional reconociendo cierto grado de dignidad para con éstos.

En una investigación de la Universidad de Manizales, denominada “Los animales como sujetos de derecho en el ordenamiento jurídico colombiano: una mirada desde la moral del utilitarismo, la autora Valentina Jaramillo menciona que el Estado Colombiano no ha reconocido derechos a los animales; sin embargo, la jurisprudencia ha sido inquieta en el tema debido a la conciencia social que se ha desarrollado en el asunto, por lo que es claro que los animales son sujetos de protección en vista que hacen parte del ambiente y éste es un bien protegido por la Constitución Política de Colombia, Empero, ¿cuál es la finalidad de la protección?, si hablamos de seres humanos la pregunta es sencilla, lo protegido son los derechos.

Ahora, ¿Que se les protege a los animales?, ¿Si los animales no ostentan derechos, tiene razón de ser elevar a rango fundamental el deber de protección animal?, ¿En qué radica entonces el deber de protección animal? Según los lineamientos establecidos por la Corte Constitucional, el deber de protección animal se centra en que los animales merecen un buen trato toda vez que esa conducta se espera de un ser digno, como lo es el hombre, aunado a que aquellos hacen parte del entorno. Desde esta óptica el deber de protección animal, es un compromiso que busca proteger no los derechos de los animales si no los del hombre, pues, se recalca, la dignidad del ser humano y el ambiente lo obligan a que los animales no sean objeto de tratos crueles y degradantes; sin embargo, nada se dice de la individualidad de éstos.

Al tamiz de lo esbozado, ¿es suficiente la concepción del deber de protección animal que ha establecido la jurisprudencia?

El deber de protección animal debe ser visto como el compromiso de proteger a los animales, -tal y como fue llamado-, y no el deber de proteger el entorno que rodea al hombre, -como lo explica la jurisprudencia-, y para proteger a los animales, es necesario reconocer sus derechos. Así, dicho deber puede ser enriquecido de otras maneras, es imperioso que sea abordado desde la concepción del biocentrismo a fin de que no sea nugatorio, irrisorio o llamado al fracaso.

Este compromiso es el punto de partida para que les sean reconocidos derechos a los animales, pues no puede existir protección sin derecho.

4.2 Descripción de la Empresa.

4.2.1 Nombre de la idea de negocio

- Productos para mascota a bajo costo

4.2.2 Razón Social

- Fortalecer los lazos humano-animal y cambiar el discurso simbólico de maltrato que se ejerce por medio del uso de elementos que van en contra de la salud del animal, a través del uso de productos que fomenten la tenencia responsable y el trato amable hacia las mascotas. Para esto, se debe realizar un acercamiento tanto a mascotas como a dueños para poder conocer las necesidades de cada uno para poder crear alternativas que se ajusten, tanto a las necesidades de la mascota, como a las del dueño y así elaborar artículos que promuevan el bienestar del animal además del beneficio económico para el amo.

4.2.3 Nombre comercial

- El nombre “EcoPet’s” hace referencia a la intención de hacer productos a bajo costo, esto sin dejar de lado la calidad y la intención de fomentar el cuidado y el bienestar del animal.

4.3 Planteamiento estratégico.

4.3.1 Visión

- EcoPet’s <https://ecopets0130.wixsite.com/misitio> será reconocida por la creatividad y el compromiso reflejado en cada producto diseñado y manufacturado pensado en el bienestar tanto del humano como de la mascota, posicionándose así como una de las empresas de productos para mascotas a bajo costo más solicitadas a nivel Bogotá.

4.3.2 Misión

- Ofrecemos bienestar para los caninos , felinos y sus dueños, a partir de una inmejorable oferta de accesorios manufacturados con materiales de la mejor calidad, diseño único y personalizado, y un precio que representa comodidad para el dueño.

4.3.3 Objetivo general

- Diseñar y manufacturar elementos que sean necesarios en el cuidado y tenencia responsable de las mascotas.

4.3.4 Objetivos específicos

- Planear de manera minuciosa la elaboración artículos con materiales que brinden beneficios económicos para el amo.

- Diseñar Elementos que promuevan el trato amable hacia la mascota por parte del amo.

4.3.5 Valores corporativos

- Integridad en el ejercicio del proceso por medio de la entereza moral.
- Compromiso desde el inicio de la planeación hasta el momento de la entrega del producto.
- Dedicación en cada una de las etapas del proceso.
- Respeto en el trato tanto con los mismos miembros de la empresa como con los clientes y sus necesidades.
- Creatividad en la planeación de diseños y soluciones únicas para cada mascota según su necesidad

4.3.6 Organigrama

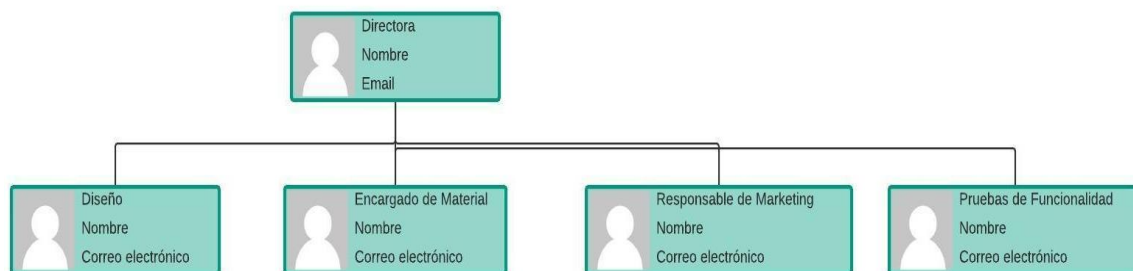


Figura 3. Organigrama de EcoPet's.

4.4 Postura ética.

Uno de los pilares de EcoPet's es buscar el bienestar de las mascotas y sus dueños sin dejar de lado el cuidado del medio ambiente. Es por esto que unos de nuestros productos son reciclables y los otros son reutilizables. EcoPet's está completamente comprometido con el buen trato hacia todos los seres vivos. Por estas razones, EcoPet's se encarga de escoger meticulosamente cada uno de los materiales con los cuales son elaborados los productos. De igual manera, los aliados estratégicos son escogidos con cuidado, buscando que tengan propósitos parecidos al de la empresa con el fin de mantener este ideal hasta el final y complementar estos pilares buscando crecer cada vez más, generando así un impacto en la sociedad con respecto al trato a las mascotas y el cuidado del medio ambiente.

4.5 Descripción producto o servicio.

Dentro del portafolio inicial de EcoPet's <https://ecopets0130.wixsite.com/misitio> se pueden encontrar 5 productos iniciales con los cuales se pretende dar al cliente una idea de la intención de la empresa y demostrar la calidad. Estos productos iniciales son:

- Correa tipo “Halty” (Perros): Esta correa está pensada como reemplazo del conocido collar de ahogo el cual puede ser usado para frenar a los perros que tienen mucha fuerza. El collar de ahogo puede causar daño en la tráquea y en la columna vertebral del animal. Por esta razón, el collar tipo Halty está diseñado para que no haga presión sobre la tráquea o la columna sino sobre el hocico del animal generando en él una reacción inmediata y sin necesidad de usar la fuerza o causarle daño. Está hecho con un lazo de fibras de hilo de aproximadamente 5mm de grosor y 3 eslabones de una cadena delgada.

- Collar en tela (Perros y gatos): Está hecho con tela de polipropileno. Las costuras son reemplazadas con broches de presión a fin de que las costuras tradicionales con nailon no corten o lastimen el cuello del animal. Además, el collar tiene el grosor adecuado para que no talle o haga presión en un solo punto del cuello. Cuenta con una argolla destinada para poner la placa de identificación y en el modelo para gatos incluye un cascabel. Este collar tiene diferentes diseños y colores según la preferencia del cliente.
- Caña con plumas (Gatos): La caña con plumas de EcoPet's consta de un mango en plástico semirrígido, la cuerda tradicional es reemplazada por hilo-caucho resistente que y en las plumas hay una pieza que permite poner una galleta o premio, todo esto con el fin de que el juguete tenga mayor movilidad y el premio pueda ser una motivación generando mayor actividad en el gato promoviendo así el ejercicio. La parte inferior del mango tiene una parte en foami para mayor comodidad del humano.
- Tapete atrapa-pelo (Perros y gatos): El tapete está conformado por 3 capas: la primera capa está hecha con una base rectangular de goma regular; la segunda capa tiene aproximadamente 2 cm de grosor y es de goma semirrígida; la tercera capa es la cobertura hecha en tela de algodón de color oscuro. El fin del producto es que el animal pueda recostarse ahí para que el tapete recoja la mayor cantidad de pelos posible. De esta forma, los pelos quedan en un solo sitio y no por toda la casa. Junto con el tapete se entrega un spray de esencia natural según la especie el cual estimula al animal para acercarse al tapete y acostarse en él.
- Collar isabelino tipo dona (Perros y gatos): El collar isabelino tradicional quita visibilidad y movimiento al animal además de ser muy incómodo debido al material. El collar isabelino tipo dona es una especie de cojín parecido a los usados en los aviones. Este relleno de espuma

semirrígida para que la forma se mantenga pero aun así no pierda su comodidad. Viene en diferentes tamaños, colores y grosores dependiendo de la necesidad y de la especie.

4.6 Etapas del proyecto.

Se cuenta con una idea clara, acerca de los productos base del portafolio inicial de la empresa. Así mismo, el conocimiento que se requiere en cuanto a materiales, sobre cuáles son los más adecuados para el cuidado de la mascota, como también su beneficio económico. Además de la realización de los mismos a través de la creatividad.

Para iniciar la idea de negocio se requiere lo antes mencionado, incluyendo la realización de la plataforma virtual <https://ecopets0130.wixsite.com/misitio> donde se darán a conocer los productos elaborados. También se requiere una clara idea del público objetivo hacia el cual serán mayoritariamente dirigidos nuestros productos, según las encuestas realizadas, donde lograremos identificar cuales son las necesidades que tienen los dueños de las mascotas, para así realizarlos con el objetivo de que cumplan con estas necesidades.

4.7 La Comunicación y su aporte en la idea de negocio.

Como fue mencionado anteriormente, hoy en día, los animales forman parte de los hogares y, en algunos casos, ocupan el lugar de miembro de la familia. De esta forma, la relación humano animal ha sido un fenómeno estudiado y del cual han salido diversas conclusiones. El papel de la comunicación en la empresa consiste en hacer el análisis de estas conclusiones además de hacer un planteamiento o propuesta con respecto a los recursos investigativos utilizados por la empresa misma con el fin de conocer más a fondo las diferentes necesidades de los consumidores.

Por otra parte, corresponde también a la comunicación el estudio y análisis del público objetivo para poder utilizar los recursos, piezas comunicativas y medios más adecuados para llegar al público que se determinó.

Finalmente, la comunicación aporta también la creación de contenido elementos corporativos tales como la selección de colores corporativos, diseño del logo, selección de la tipografía, creación de piezas comunicativas, entre otros, según la intención y el público a quien va dirigido el contenido.

El componente comunicativo está basado en el análisis de la relación humano-animal. A partir de la observación de las necesidades propias, se evidencian las diferentes problemáticas. Por medio de este análisis se plantean soluciones para garantizar calidad de vida para el animal a través de suplir sus derechos. Creamos consciencia de cómo nos estamos relacionando con las mascotas y cambiamos el discurso simbólico que transmitimos con respecto a la relación con las mismas a partir del uso de estos elementos que brinden bienestar.

4.8 Marco legal.

La normatividad vigente como empresa online las SAS, que explicó, “son un vehículo jurídico para la realización de cualquier actividad empresarial que puede ser utilizada por las micro, pequeñas y medianas, así como por las grandes. Esta iniciativa legal, que es respaldada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, brinda a los empresarios las ventajas de las sociedades anónimas y en algunos aspectos las mejora”. (Superintendencia de Sociedades, 2011).

Además de esto, se trata de un tipo de sociedad flexible y menos costosa para facilitar la realización de negocios y también para garantizar el crecimiento, así mismo se va haciendo más

fácil el camino para recibir el apoyo de fondos de capital de riesgo y capital semilla, tan importantes en la fase de emprendimiento e idóneos para la empresa EcoPet's.

Artículo 91 de la Ley 633 de 2000 que prevé:

"Todas las páginas web y los sitios de internet de origen colombiano que operan en el internet y cuya actividad económica sea de carácter comercial, financiera o de prestación de servicios, deberán inscribirse en el registro mercantil y suministrar a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN, la información de transacciones económicas en los términos que esta entidad lo requiera. " (El Congreso de Colombia, 2000).

Congreso de la República de Colombia. (2008). Ley 1258 de 2008, Por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada.

Congreso de la República de Colombia. (2012) Ley de Protección de Datos Personales. Ley 1581 de 2012.

Resolución 52 del 21 de junio de 2016. Por la cual se regula el trámite de inscripción en el Registro Único Tributario (RUT) y su actualización de oficio a través de las Cámaras de Comercio.

Congreso de la República. Por medio de la cual se expide el Estatuto del Consumidor y se dictan otras disposiciones. Ley 1480 de 2011.

5 DEFINICIÓN DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO

5.1 Producto o servicio.

EcoPet's <https://ecopets0130.wixsite.com/misitio> es una tienda virtual soportada en redes sociales la cual tiene como objetivo principal el generar un discurso simbólico diferente en relación al maltrato animal a partir de productos para mascota que permitan cambiar la forma en que se relacionan los humanos con sus mascotas.

5.2 Plus o ventaja competitiva.

Los elementos o productos elaborados por EcoPet's y comercializados en <https://ecopets0130.wixsite.com/misitio> son productos 100% artesanales; manufacturados por las integrantes de la empresa. Con esto se busca que exista calidad en los materiales usados en cada producto. Además de esto, son productos que ya han sido probados por mascotas y garantizan esa comodidad y beneficio tanto para el animal como para el dueño. De igual manera, se busca también que el costo de dichos productos se reduzca sustancialmente con el fin de generar un beneficio para el cliente.

Los productos a ofrecer están diseñados pensando completamente en el bienestar y comodidad del animal sin dejar de lado la comodidad del dueño tanto física como monetariamente y la calidad del artículo.

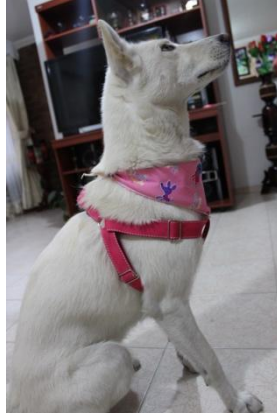


Figura 4. Collar en tela EcoPet's.

En la imagen se puede ver el collar en tela EcoPet's. Está hecho con polipropileno. Las costuras son reemplazadas con broches de presión a fin de que las costuras tradicionales con nailon no corten o lastimen el cuello del animal. el diseño es completamente personalizado guardando los derechos de autor de las imágenes seleccionadas por parte de los clientes.

5.3 Descripción y características del producto o servicio.

Dentro del portafolio inicial de la empresa se pueden encontrar 5 productos iniciales con los cuales se pretende dar al cliente una idea de la intención de la empresa y demostrar la calidad. Estos productos iniciales son:

- Correa tipo “Halty” (Perros): Esta correa está pensado como reemplazo del conocido collar de ahogo el cual puede ser usado para frenar a los perros que tienen mucha fuerza. El collar de ahogo puede causar daño en la tráquea y en la columna vertebral del animal. Por esta razón, el collar tipo Halty está diseñado para que no haga presión sobre la tráquea o la columna sino sobre el hocico del animal generando en él una reacción inmediata y sin necesidad de usar la

fuerza o causarle daño. Está hecho con un lazo de fibras de hilo de aproximadamente 5mm de grosor y 3 eslabones de una cadena delgada.

- Collar en tela (Perros y gatos): Está hecho con tela de polipropileno. Las costuras son reemplazadas con broches de presión a fin de que las costuras tradicionales con nailon no corten o lastimen el cuello del animal. Además, el collar tiene el grosor a medida para que no talle o haga presión en un solo punto del cuello. Cuenta con una argolla destinada para poner la placa de identificación y en el modelo para gatos incluye un cascabel. Este collar tiene diferentes diseños y colores según la preferencia del cliente.
- Caña con plumas (Gatos): La caña con plumas de EcoPet's consta de un mango en plástico semirrígido, la cuerda tradicional es reemplazada por hilo-caucho resistente que y en las plumas hay una pieza que permite poner una galleta o premio, todo esto con el fin de que el juguete tenga mayor movilidad y el premio pueda ser una motivación generando mayor actividad en el gato promoviendo así el ejercicio. La parte inferior del mango tiene una parte en foami para mayor comodidad del humano.
- Tapete atrapa-pelo (Perros y gatos): El tapete está conformado por 3 capas: la primera capa está hecha con una base rectangular de goma regular; la segunda capa tiene aproximadamente 2 cm de grosor y es de goma semirrígida; la tercera capa es la cobertura hecha en tela de algodón de color oscuro. El fin del producto es que el animal pueda recostarse ahí para que el tapete recoja la mayor cantidad de pelos posible. De esta forma, los pelos quedan en un solo sitio y no por toda la casa. Junto con el tapete se entrega un spray de esencia natural según la especie el cual estimula al animal para acercarse al tapete y acostarse en él.

- Collar isabelino tipo dona (Perros y gatos): El collar isabelino tradicional quita visibilidad y movimiento al animal además de ser muy incómodo debido al material. El collar isabelino tipo dona es una especie de cojín parecido a los usados en los aviones. Este relleno de espuma semirrígida para que la forma se mantenga pero aun así no pierda su comodidad. Viene en diferentes tamaños, colores y grosores dependiendo de la necesidad y de la especie.

5.4 Productos o servicios similares en el mercado.

Los productos que se ofrecen en Ecopet's (<https://ecopets0130.wixsite.com/misitio>), en su mayoría son similares a los que ya existen en el mercado, ejemplo de ellos son, la correa tipo "Halty", collares para perros y gatos, tapetes atrapa-pelo, productos que describimos anteriormente. Estos productos pueden ser encontrados en tiendas virtuales que también se dedican a la distribución de artículos para mascota tales como Universo Mascotas, Miscota, Mascolandia y AgroCampo. Sin embargo, a diferencia de los productos que se encuentran en el mercado, los materiales que Ecopet's utiliza para la fabricación de sus productos, son materiales que buscan el cuidado y protección del medio ambiente a partir de la reducción de productos contaminantes como el plástico, un ejemplo de ello es el collar isabelino tipo dona que usualmente está diseñado a base de plástico, en nuestra empresa es fabricado con relleno de espuma suave forrada en tela a elección, dichos materiales, además de lo mencionado anteriormente, evitan el maltrato hacia la mascota y garantizan su cuidado y duración, así como también disminuyen el gasto en productos y buscan la economización por parte de los consumidores.

5.5 Registro de empresas que trabajan en el mismo sector.

Además de EcoPet's <https://ecopets0130.wixsite.com/misitio>, existen diferentes empresas reconocidas, dedicadas a la comercialización de productos para mascota a través de tiendas virtuales, que ofrecen sus productos a domicilio, algunas a nivel Bogotá otras a nivel Colombia, las cuales son :

- Universo Maascotas (<https://www.universomascotas.co/>): Tienda virtual, la cual solamente se dedica a la comercialización de productos y servicios para mascotas. No diseña los productos, su función es actuar como plataforma de soporte para la venta de estos productos.
- Mydogger (<https://mydogger.com/>): Tienda virtual, que también cumple la función de servir como soporte para los productos que se estén comercializando para las mascotas. Como plataforma, tiene la opción de buscar el producto que se desea y así mismo muestra sus diferentes precios y marcas.
- Miscota (<https://co.miscota.com/>): Así como las dos anteriores, Miscota, también es una tienda virtual que tiene estética y funcionalidad de supermercado, que brinda el servicio de poder buscar los productos y sus precios, junto con sus marcas y así poder tomar la elección de compra.
- Mascolandia (<https://mascolandia.com.co/>): Esta tienda virtual es más dinámica y completa, puesto que sus productos están dirigidos a una mayor cantidad de animales y así mismo existe la variedad de elegir entre diferentes productos y la cantidad que se requiere. Esta tienda se encarga de ser soporte de venta y no de manufacturar o diseñar los productos que se ofrecen.
- Agrocampo (<https://www.agrocampo.com.co/>): Tienda de productos para mascota que además de ser física, también tiene la opción de adquirir los elementos a través de opción virtual. Son

comercializadores y distribuidores de medicamentos, alimentos e insumos agropecuarios de alta calidad, satisfaciendo las necesidades del campo, los animales y la salud animal para el bienestar del hombre.

Tabla 1. Comparación de productos EcoPet's con Universo mascotas y Mydogger.

Empresa	Eco Pet's 	Universo mascotas 	Mydogger 
Producto	Collar tipo halty	Collar tipo halty en cuero	Collar halty para perro grande
Calidad	Materiales biodegradables. Lazo de fibras de hilo reforzado con nylon.	Collar en cuero con tejido en mostacilla.	Collar en tela tipo halty con costuras dobles y fácil agarre para el dueño
Producto	Caña para gatos con plumas	Caña de pescar para gatos.	No aplica
Calidad	Soporte de madera. Cuerda elástica con remaches de seguridad. Señuelo intercambiable a elección.	Elaborada en plástico con señuelo, lazos, cascabel y chaquiras.	No aplica
Producto	Collar isabelino tipo dona	No aplica	No aplica

Calidad	Collar con relleno de espuma suave forrada en tela a elección. Uniones en velcro para regular el tamaño.	No aplica	No aplica
Factor diferencial	Piensa en el bienestar tanto del dueño como de la mascota al hacer los diseños.	Actuar como plataforma de soporte para la venta de estos productos.	Servir como soporte para los productos que se estén comercializando para las mascotas.

Tabla 2. Comparación de productos EcoPet's con Miscota y Mascolandia.

Empresa	Eco Pet's	Miscota	Mascolandia
			
Producto	Collar tipo halty	Collar tipo halty multiposición lisa	Collar tipo halty
Calidad	Materiales biodegradables. Lazo de fibras de hilo reforzado con nylon.	Correa lisa reforzada con remaches y costuras en hilaza	Collar de ahogo trenzado con argollas.
Producto	Caña para gatos con plumas	Trixie caña para gatos con pez	Juguete caña de pescar elástica

Calidad	Soporte de madera. Cuerda elástica con remaches de seguridad. Señuelo intercambiable a elección.	Tamaño 42cm. Soporte en plástico. Lazo. Juguete en forma de pez	Soporte en plástico. Lazo. Juguete a elección.
Producto	Collar isabelino tipo dona	Collar isabelino	Collar isabelino
Calidad	Collar con relleno de espuma suave forrada en tela a elección. Uniones en velcro para regular el tamaño.	Se usa para prevenir que los animales puedan alcanzar sus heridas en la cabeza o cuerpo y para evitar la automutilación. Ideal para proteger heridas quirúrgicas. Se ajusta firmemente al cuello mediante un collar común.	Collar en plástico con soporte en malla. 6 diferentes tallas.
Factor diferencial	Piensa en el bienestar tanto del dueño como de la mascota al hacer los diseños.	Que tiene estética y funcionalidad de supermercado	Tienda virtual es más dinámica y completa

5.6 Aporte del modelo de negocio en términos de innovación.

En cuanto al modelo de negocio, principalmente resaltar que EcoPet's <https://ecopets0130.wixsite.com/misitio> es una tienda virtual, la cual ofrece comodidad y viabilidad para los clientes, ya que permite desde cualquier parte poder elegir su producto y decidir su destino. Esto, ligado a que los productos serán ofrecidos a bajo costo a comparación con tiendas virtuales para mascotas ya existentes en el mercado, y por otro lado con un alto nivel de calidad no solo gracias a los materiales por los cuales están fabricados los productos sino que también, EcoPet's no deja de lado la estética que como sabemos, la mayoría de los amos prefieren que sus mascotas se vean estéticamente lindas, generan esa innovación, que es difícil encontrar en el mercado con esa serie de características.

5.7 El producto y/o servicio y su representación como una solución única.

Los productos ofrecidos en EcoPet's <https://ecopets0130.wixsite.com/misitio> son una solución única debido a su doble beneficio. Se busca que el producto genere comodidad en el animal sin dejar de lado la calidad de vida y comodidad del dueño. Además, de presentar el aspecto económico en cada uno de los productos, esto beneficiando en gran medida al dueño. De esta manera, presentamos estos productos como la manera de suplir necesidades de dos individuos con el fin de generar una mejor relación entre los mismos.

La economía es un factor importante al momento de presentar estos productos como una solución única. A pesar de que existen productos similares en el mercado, la diferencia en los costos es bastante notoria debido a que estos productos son hechos a mano. Esto permite regular los costos desde la selección de los materiales sin dejar de lado la calidad del producto.

6 EQUIPO DE TRABAJO Y SISTEMA DE NEGOCIO

6.1 Equipo de trabajo

Tabla 3. Información del Equipo de trabajo.

NOMBRE	ROL
Lianna Giselle Chaves Cano Correo: liannachaves@usantotomas.edu.co Contacto: 3143494855 Estudiante último semestre de Comunicación Social	Creación de piezas audiovisuales para la publicidad de la empresa. Aporte a la investigación para estar actualizados en cuanto al mercado. Manufactura de productos. Diseño de productos. Implementación de estrategias.
Laura Nataly Blanco Villalba Correo: laurablanca@usantotomas.edu.co Contacto: 3185403195 Estudiante último semestre de Comunicación Social	Fotografía. Manufactura de productos. Perfeccionamiento estético basado en los productos. Planteamiento de estrategias que ayuden a crecer el modelo de negocio. Manejo de redes sociales de la empresa.

La experiencia aportada por parte de Lianna Chaves y Laura Blanco se basa en la vivencia diaria con sus mascotas Apolo y Kira, dos perros de raza Husky Siberiano. Esta experiencia

permite conocer las necesidades tanto del animal como del dueño en lo relacionado con comodidad, precio, accesibilidad del producto y disponibilidad del mismo. También este conocimiento y experiencia permite reconocer las falencias en la sociedad en cuanto al trato con las mascotas. Este conocimiento permite plantear estrategias que puedan llegar a generar un cambio en la forma en que nos relacionamos con lo animales por medio del uso de productos.

Por otra parte y basada en esta misma necesidad de ciertos productos, Lianna Chaves manufactura algunos productos para su propio uso de manera que esto pudiera ser suplido. Así mismo, comentó en su círculo de amigos sobre la creación de estos productos generando así interés y una captación de un sector de la clientela.

Laura Blanco manufactura de igual manera collares para su mascota gracias a insumos encontrados en su casa como son máquinas de coser y otros implementos de costura indispensables en el proceso y que normalmente habría que contratar para la elaboración de algún producto.

De manera conjunta se tiene también conocimiento sobre el estudio de audiencias y a planeacion de estrategias comunicativas por medio de las cuales se pueda dar el sentido adecuado a la venta de estos productos. Este objetivo es el de concientizar a los ciudadanos acerca del trato o relación que se tiene con las mascotas y la forma en que podemos cambiar esto a partir del uso productos que cambien el discurso simbólico para ambas partes.

6.2 Red de contactos

- Lista de clientes

Tabla 4. Información de contacto de clientes.

NOMBRE	INDIVIDUAL	EMPRESA	TIPO DE CONTACTO
Animaladas Contacto: (1)2623322 Dirección actual: Carrera 70 B 3 A 25		X	Clínica veterinaria que adquiere entre sus implementos productos que necesitan las mascotas, sobre todo es post-operatorios
Angela Romero	X		Veterinaria independiente, que propone el cuidado de los animales, no solo atendiendo las mascotas sino también ayudando a través de productos que se venden en la misma, es por ello que hay un contacto directo con esta veterinaria.
TusMascotas.com		X	Página web que promueve tiendas virtuales de productos para mascotas; a través de ellos podemos generar mas visualización a la empresa EcoPet's.

- Aliados estratégicos

Tabla 5. Aportes identificados por aliados estratégicos.

EMPRESA	APORTE
<p>Pet luxury</p> <p>Página web: https://www.petluxury.co/</p> <p>Contacto:(57) 316 877 8688</p>	<p>Permite dar a conocer los productos por medio de la página web oficial y las redes sociales que la soportan.</p>
<p>Universo mascotas</p> <p>Página web: https://www.universomascotas.co/</p>	<p>Por medio de las campañas sociales que frecuentan, se puede expandir el mensaje del cambio de la relación humano animal por medio del uso de nuestros productos.</p>
<p>Lola & Bruno</p> <p>Página web: http://www.lolaybruno.com/</p> <p>Contacto: (031) 743 14 27</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ubicación: Calle 122 No. 18-62, Bogotá. 	<p>Implementación del objetivo comunicativo en actividades como charlas, conferencias y espacios de concientización con el fin de llegar a más personas con este mensaje.</p>

6.3 Aliados del negocio

- Proveedores

NOMBRE	FUNCIÓN
Ferretería Deposito Las Américas Dirección: Ac. 3 #70b12, Bogotá	Provee las piezas de metal usadas en la elaboración de artículos como collares, correas y cremalleras de algunos productos.
Macri Company Dirección: Cl. 6a #69-76, Bogotá Teléfono: 310 8298975	Provee los artículos relacionados con tela y cuerda utilizados en productos como tapetes, collares, pañoletas y correas.

6.4 Ventajas de las alianzas.

Las alianzas con clínicas veterinarias y tiendas de mascotas permiten llegar a una mayor población del target seleccionado debido a la clientela ya establecida que tienen las mismas. Por otra parte, la alianza con otras tiendas de mascotas a nivel virtual que son impulsadas por medio de redes sociales, permite que más personas conozcan los productos e intencionalidad de la empresa. De esta manera la intención de fortalecer los lazos humano animal por medio de productos que representen un beneficio para los dos, puede llegar a mas personas, cumpliendo así con el objetivo inicial de esta empresa.

7 PLAN DE MERCADEO

7.1 El cliente

Según una encuesta realizada por EcoPet's el año pasado, la población hacia la cual estamos dirigidos es una población entre estratos 3 y 4 incluyendo hombres y mujeres sin un rango de edad definido donde se contemplan dueños de animales domésticos, más específicamente perros y gatos, para los cuales es difícil acceder a ciertos productos bien sea por ubicación o por precio.

EcoPet's ofrece productos de diseño exclusivo adaptados a la necesidad tanto del dueño como de la mascota además de la facilidad de recibir su producto en lugares cercanos y esto permite que al cliente le parezca más llamativa la marca en general ya que responde a las necesidades específicas mencionadas antes.

Con el fin de mantener esta cercanía con el cliente y ofrecerle cada vez más comodidades, EcoPet's es una tienda virtual lo cual significa que la distribución de los productos se hace por medio de la página web <https://ecopets0130.wixsite.com/misitio> que está soportada en diversas redes sociales empezando por instagram en alianza con páginas donde se publican fotos de mascotas. En esta página se harán publicaciones que no solo son acerca de la venta de los productos; se brindan también consejos que son útiles para los dueños lo cual puede ayudar a crear mejores prácticas en la vida cotidiana y se cumpla el propósito de fortalecer los lazos humano-animal y cambiar el discurso simbólico de maltrato que se ejerce por medio del uso de elementos que van en contra de la salud del animal. Por otra parte, publicamos también cápsulas informativas dirigidas hacia el incentivo de la responsabilidad que hay que tener y los cuidados necesarios por

medio de las cuales los dueños pueden informarse acerca de datos importantes a tener en cuenta al momento de tomar la decisión de tener una mascota.

Como lo mencionamos anteriormente, la página web está soportada en redes sociales las cuales cumplen la función de captar al público objetivo y tener un contacto más directo con el mismo siendo este el canal de contacto más inmediato de la empresa. Sin embargo, EcoPet's <https://ecopets0130.wixsite.com/misitio> cuenta con un correo electrónico enlazado con los otros medios, en especial con la página, el cual tiene como objetivo que las personas puedan enviar peticiones más específicas o elaboradas con el fin de garantizar la calidad del servicio y que nuestros clientes queden completamente satisfechos.

7.2 La competencia

Las empresas que representan una competencia directa para EcoPet's son empresas reconocidas por la calidad de sus productos y por ofrecer soluciones únicas. Además, están dedicadas a la comercialización de productos para mascota a través de tiendas virtuales (algunas de ellas también en puntos físicos), que ofrecen sus productos en la puerta de la casa del cliente, bien sea con un servicio directo con la tienda o por correspondencia a nivel Bogotá o con extensión a otros lugares de Colombia.

Dentro de las empresas mencionadas anteriormente podemos encontrar a Universomascotas, una tienda virtual la cual se dedica a la comercialización de productos y servicios para mascotas de manera virtual. Podemos encontrar también la tienda virtual Mydogger que de igual manera cumple la función de dar un soporte para los productos que se estén comercializando para las mascotas en el momento, en especial las tendencias. Además, la tienda virtual Miscota tiene el

plus del manejo de la estética especializada en perros específicamente y cumple también con la función de supermercado en el cual se puede buscar efectivamente los productos y sus precios. Por otra parte, un competidor que está en otra área pero ofrece productos similares es Agrocampo. esta tienda de productos para mascota tiene secciones también para animales domésticos de granja de modo que, a pesar de que es una tienda física, tiene la opción de adquirir los elementos a través de la página web. Finalmente, la tienda Mascolandia es una tienda virtual donde se puede encontrar más dinamismo y secciones más completas ya que sus productos están dirigidos a una gran variedad de especies por lo cual cuenta con diversos productos.

Estas tiendas suelen tener alianzas con páginas que los clientes puedan relacionar con los productos ofrecidos como lo son las guarderías, clínicas veterinarias o páginas de entretenimiento reconocidas las cuales hablan de mascotas como @tunameltsmyheart, @thiswildidea o @trotterpup. La mayoría de estas alianzas son promocionadas en redes sociales, mas específicamente en instagram donde es más sencillo conectar las cuentas y que el público sea redirigido a la página deseada.

EcoPet's, en su mayoría son similares a los que ya existen en el mercado. Un claro ejemplo de esto es la correa tipo "Halty" la cual puede ser encontrada con facilidad en grandes tiendas como agrocampo, Mascolandia o Universo mascotas. Sin embargo, EcoPet's está completamente enfocada tanto en el cuidado y protección del medio ambiente como de los animales que usan estos productos. Una forma de mostrar el compromiso con estos factores se evidencia en la reducción de productos contaminantes como el plástico. Uno de los productos en los cuales se puede evidenciar lo anterior es el collar isabelino tipo dona que usualmente está diseñado en su mayoría de plástico. En EcoPet's se puede encontrar este mismo producto fabricado con relleno de espuma

suave forrada en tela a elección. Dichos materiales, además de lo mencionado anteriormente, evitan el maltrato hacia la mascota y garantizan su cuidado y duración, así como también disminuyen el gasto en productos y buscan la comodidad económica para de los consumidores.

Como se mencionó anteriormente, EcoPet's es una tienda virtual que busca la comodidad de sus clientes tanto humanos como animales. Por esta razón no cuenta con un espacio físico sino virtual. Sin embargo, es consciente de la competencia que tiene alrededor como las tiendas mencionadas. Así, EcoPet's enfoca todos sus recursos tanto materiales como intelectuales al excelente funcionamiento de la promoción y distribución de los productos a través de medios virtuales con el fin de llegar a más personas que puedan verse beneficiadas y a demás conozcan más sobre la intención de este emprendimiento de ofrecer bienestar para los caninos , felinos y sus dueños, a partir de una inmejorable oferta de accesorios manufacturados con materiales de la mejor calidad, diseño único y personalizado, y un precio que representa comodidad para el dueño.

7.3 Precio producto y/o servicio

Por medio de la siguiente tabla se podrá hacer la comparación de los precios reales de cuatro tiendas consideradas competencia directa con los establecidos por EcoPet's en <https://ecopets0130.wixsite.com/misitio> para los mismos productos:

Tabla 6. Comparación de precios con EcoPet's.

Empresa	Collar tipo Halty	Caña para gatos con plumas
EcoPet's	\$17.000	\$8.000
UniversoMascotas	\$156.200	\$9.000
My Dogger	\$73.200	No aplica
Miscota	\$40.317	\$13.465
Mascolandia	\$23.550	\$9.240

A pesar de que el público objetivo de EcoPet's es un público ya definido previamente, fue realizada una encuesta (ver anexo No. 1), en la cual se incluyó población aleatoria y variada con el fin de obtener la percepción general y no parcial con respecto a se preguntó a los rangos de precio que estarían dispuestos a pagar por tres de los productos ofrecidos en <https://ecopets0130.wixsite.com/misitio>. En cada una de las preguntas se dispusieron cuatro opciones, cada una con un rango de precio el cual se obtuvo después del análisis de las diferencias de los precios de los productos EcoPet's frente a los precios de las cuatro tiendas que son consideradas competencia directa. En cada una de las preguntas se mencionaba la calidad

característica del producto en cuestión y sin mencionar las marcas que fueron tenidas en cuenta con el fin de obtener una respuesta objetiva por parte de los participantes.

La primera pregunta estaba relacionada con el producto “collar tipo Halty” en la cual el 42.9% de la población respondió que estaría dispuesto a pagar entre \$30.000 y \$70.000; El 7,1% respondió que estaría dispuesto a pagar entre \$70.000 y \$100.000; y el 50% respondió que estaría dispuesto a pagar entre \$17.000 y \$30.000. Además, cabe mencionar que ninguna de las personas encuestada estaría dispuesta a pagar más de \$100.000 por este producto. El collar tipo Halty comercializado por EcoPet’s tiene un costo de \$17.000.

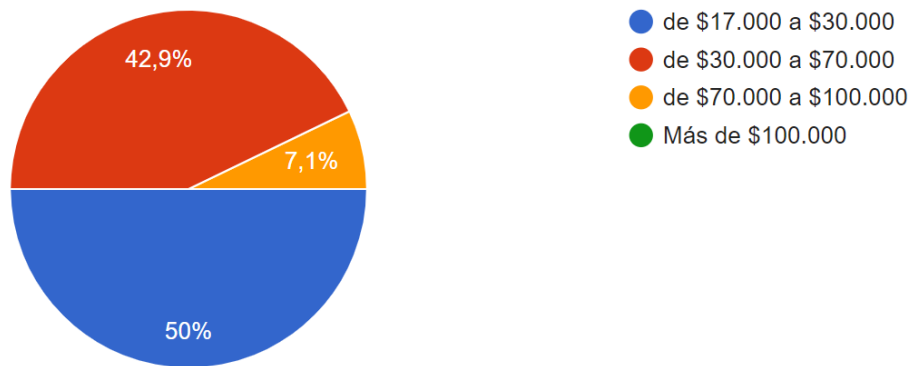


Figura 5. Resultados de la encuesta tomada (Pregunta 1).

La segunda pregunta hacía alusión a la compra de una caña para gatos que tiene fines recreativos y deportivos hecha con materiales seguros para el animal. En esta pregunta, el 21,4% de la población respondió que estaría dispuesto a pagar entre \$8.000 y \$12.000; el 42,9% de la población respondió que estaría dispuesto a pagar entre \$12.000 y \$17.000; el 35,7% dijo que estaría dispuesta a pagar entre \$17.000 y \$22.000; y finalmente nadie dijo estar dispuesto a pagar más de \$22.000 por una caña para gatos.

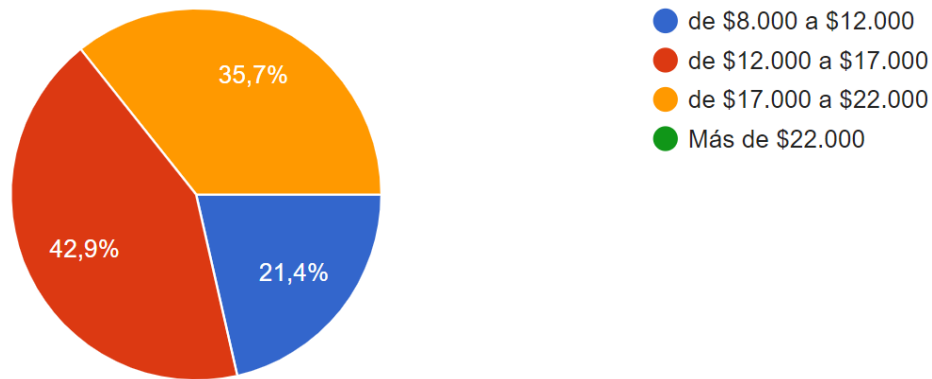


Figura 6. Resultados de la encuesta tomada (Pregunta 2).

Por último, la tercera pregunta está relacionada con el producto “collar isabelino tipo dona para perros y gatos” el cual es usado para dar apoyo a tratamientos de tipo médico y brinda una mayor comodidad que el collar isabelino tradicional. El 35,7% de la población aseguró estar dispuesto a pagar entre \$17.000 y \$25.000 por este producto; el 35,7% dijo que pagaría entre \$35.000 y \$43.000 por este collar; el 21,4% pagaría de \$25.000 a \$35.000 por el producto y el 7,1% estaría dispuesto a pagar más de \$43.000.

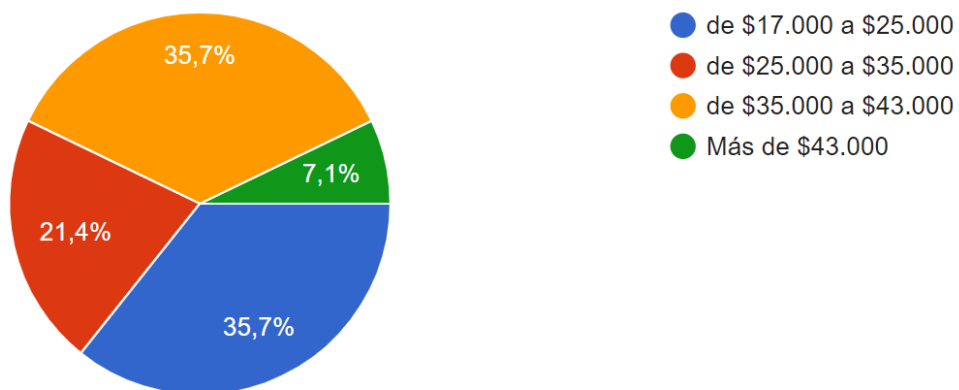


Figura 7. Resultados de la encuesta tomada (Pregunta 3).

Al tratarse de una tienda virtual, existe la posibilidad de hacer el pago directamente a una cuenta de ahorros de bancolombia o de nequi. De igual manera, si no se tiene acceso a este tipo de pago, se ofrece la posibilidad de hacer el pago a través de efecty a un número de cédula específico o por último, se puede tomar la opción de hacer el pago contra entrega, es decir, pagar en efectivo en el momento en que se recibe el producto lo cual puede generar más confianza en el cliente o en personas que no manejan los otros medios de pago.

7.4 Canales de distribución del producto y/o Servicio, captación de clientes y posicionamiento de la marca

Los productos ofrecidos por EcoPet's no serán distribuidos de ninguna otra manera o persona que no sea la establecida en la página web y la cuenta única de instagram al igual que la implementación de los medios de pago de los mismos. Las únicas formas de contactar a las personas encargadas de tomar los pedidos y su posterior distribución será por medio de mensajes directos de la página oficial de EcoPet's en instagram denominada @ecopets1 y del correo electrónico de la empresa ecopets0130@gmail.com.

Los productos inicialmente serán distribuidos a demanda con el fin de mantener una economía estable en el negocio y posteriormente habrá una producción semanal determinada. Si en algún momento se toma la decisión de distribuir los productos por canales diferentes a la página web oficial y el perfil de instagram, se hará el aviso por medio de estos canales dando la información completa y así mismo le será entregado un código al tercero con el cual se podrá verificar con la empresa si es un distribuidor autorizado. De lo contrario, se le pedirá a los seguidores y clientes que reporten cualquier réplica y/o distribución no autorizada de los productos para poder tomar las medidas legales necesarias.

La forma en que se promocionarán los productos corresponde a imágenes propias creadas con el material que se recolecta en cuanto a imágenes. Los canales de distribución serán netamente virtuales a menos de que se creen alianzas en puntos físicos donde se pueda entregar publicidad impresa. La herramienta más importante para la promoción por medios digitales será el marketing digital de modo que se hará uso de los algoritmos de los distintos medios, logrando así llegar a personas que la plataforma misma reconozca que tienen intereses acordes con la empresa.

Se implementará la creación de alianzas con diferentes páginas web y perfiles de las diferentes redes sociales que tengan propósitos parecidos al nuestro con el fin de, además de dar a conocer EcoPet's, poder apoyar a otros emprendimientos que busquen generar conciencia sobre temas específicamente ambientales y de tenencia animal los cuales son los focos de EcoPet's.

8 ANÁLISIS DE RIESGOS

En la siguiente tabla se pueden encontrar los tres aspectos más importantes del análisis de riesgos que corresponden a los riesgos financieros, legislativos y correspondientes al mercadeo. Así mismo, se encuentra el impacto que esto puede llegar a generar en la empresa seguido de las acciones bien sea preventivas o de reacción frente a estos riesgos.

Tabla 7. Análisis de riesgos a nivel Financiero, Legislativo y del Mercado.

Aspecto	Riesgo	Impacto	Líneas de acción
Financiero	Incremento en los costos de la materia prima con la cual se hacen los productos.	Posible déficit económico y baja en el margen de ganancias establecido.	Reestructuración del plan financiero en general de la empresa.

	Baja captación de recursos al principio ante la baja clientela.	Déficit económico con respecto a lo invertido en materiales.	Reducción en la producción de material empezando con producción a demanda para evitar pérdidas.
Legislativo	Responder a los estándares de calidad estipulados por el ICONTEC (Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación).	Falta de permisos necesarios para la comercialización de productos.	Constante revisión de las leyes con respecto a estándares de calidad y circulación.
	Artículos en el código específicamente relacionados con la tenencia responsable de mascotas.	Sanciones correspondientes a la comercialización de elemento que representen un riesgo para el animal y/o el dueño.	Pruebas tanto cualitativas como cuantitativas específicas en los productos por medio de las cuales podamos garantizar tanto la calidad como la seguridad y funcionalidad de nuestros productos.
Mercado	Aparición de competencia con productos a precios similares o más bajos.	Desistimiento por parte de la clientela establecida al principio del negocio.	Fidelización de la clientela por medio de detalles que creen una relación estrecha entre el cliente, el producto y la empresa. Renovación constante de productos cada vez más innovadores.

8.1 Plan de contingencia ante el COVID-19

Las recomendaciones del Ministerio de Salud (2020) indican la necesidad de que las empresas creen un plan de contingencia para garantizar el normal funcionamiento de las mismas y el cuidado de sus empleados durante el tiempo que dure la crisis.

El aliado estratégico que EcoPet's buscaría en esta situación sería la empresa de transporte y encomienda Organización Logística que es una compañía chilena que lleva 5 años en el mercado y esta entidad nació como una necesidad de las compañías de optimizar los recursos de transporte. Es un optimizador de ruta que luego con el tiempo fue evolucionando teniendo en cuenta las necesidades de cada uno. Su función es la optimización y verificación de rutas eficientes y envíos en tiempo real. Esto permite que tanto el cliente como la empresa tengan la información completa acerca de los envíos.

El uso de este servicio evitaría el contacto directo con el cliente y la posibilidad de especificaciones por parte de la empresa a la hora de la entrega garantiza la desinfección completa de los paquetes a entregar, reduciendo así el riesgo tanto hacia el cliente como hacia el intermediario.

9 PLAN FINANCIERO

Es tenida en cuenta una inversión inicial aproximada de \$1'500.000 que corresponde a la inversión en materia prima para materiales con los cuales se cumplirán los primeros pedidos. Además, se hará el pago de los derechos de la página web con el servidor hostgator en la función premium para empresas. Se hará esta inversión con la versión premium ya que, al no tener un punto físico, es necesario hacer las inversiones pertinentes para asegurar el funcionamiento de la

página web en su totalidad con el fin de garantizar que los clientes encuentren las herramientas necesarias para la interacción. Por último, este monto corresponde a los gastos en términos legales que abarcan los permisos necesarios para la comercialización de los productos y el registro del nombre y el logo de la marca EcoPet's.

Esta inversión se recuperará en un promedio de 4 meses en los cuales ya se habrán creado alianzas y se habrá dado a conocer la página con el fin de empezar a recibir un ingreso extra que corresponda a pauta publicitaria con otros negocios que sean acordes a EcoPet's y su propósito. De esta manera, la empresa contará con un ingreso extra que permita recuperar lo invertido más rápidamente y una vez recuperado lo invertido se pueda considerar la expansión del negocio o la incursión en nuevas áreas que no se han contemplado inicialmente.

Con respecto a la financiación externa, el modelo inicial de EcoPet's no considera este aspecto. Sin embargo, de ser necesario recurrir a esto, se buscaría que sea por medio de alianzas en las cuales se puedan intercambiar productos o servicios con el fin de promover el crecimiento de la compañía sin necesidad de recurrir a préstamos o promoción gratuita o con carácter devolutivo por parte de otras empresas.

9.1 Gastos

Tabla 8. Gastos fijos.

Gastos Fijos	Cantidad	Valor
Representantes legales	1	\$600.000
Representantes legales	1	\$600.000
Página web	1	\$17.000
Total mensual	-	\$1.217.000

De acuerdo al organigrama de EcoPet's, está contemplado en primer lugar un equipo de trabajo por dos representantes legales, que somos nosotras, las cuales estamos capacitadas en el diseño y manufactura de los productos, en el marketing y en el manejo de redes sociales y página web, ya que al ser una empresa naciente los costos deben mantenerse lo más bajo posible.

Tabla 9. Gastos variables.

Gastos variables	Cantidad	Valor
Materia prima	1 vez al mes	\$500.000
Servicio de internet	2	\$120.000
Total mensual	-	\$620.000

Tabla 10. Punto de equilibrio.

Punto de equilibrio	
Gastos fijos totales	\$1.217.000
Gastos variables totales	\$620.000
Ventas Totales	\$2.250.000
Punto de equilibrio	\$413.000

10 LIENZO MODELO DE NEGOCIO - INFOGRAFÍA

Teniendo en cuenta que EcoPet's es una tienda virtual, la cual no está anclada solamente a la página web sino a sus redes sociales (Instagram y facebook), se realizó un nuevo modelo de negocio basado en canvas a través de una infografía, que representa una forma más innovadora que influye de manera exponencial en estos momentos, sobre todo en la propuesta de negocio por el marketing y publicidad digital que manejan las empresas actualmente.

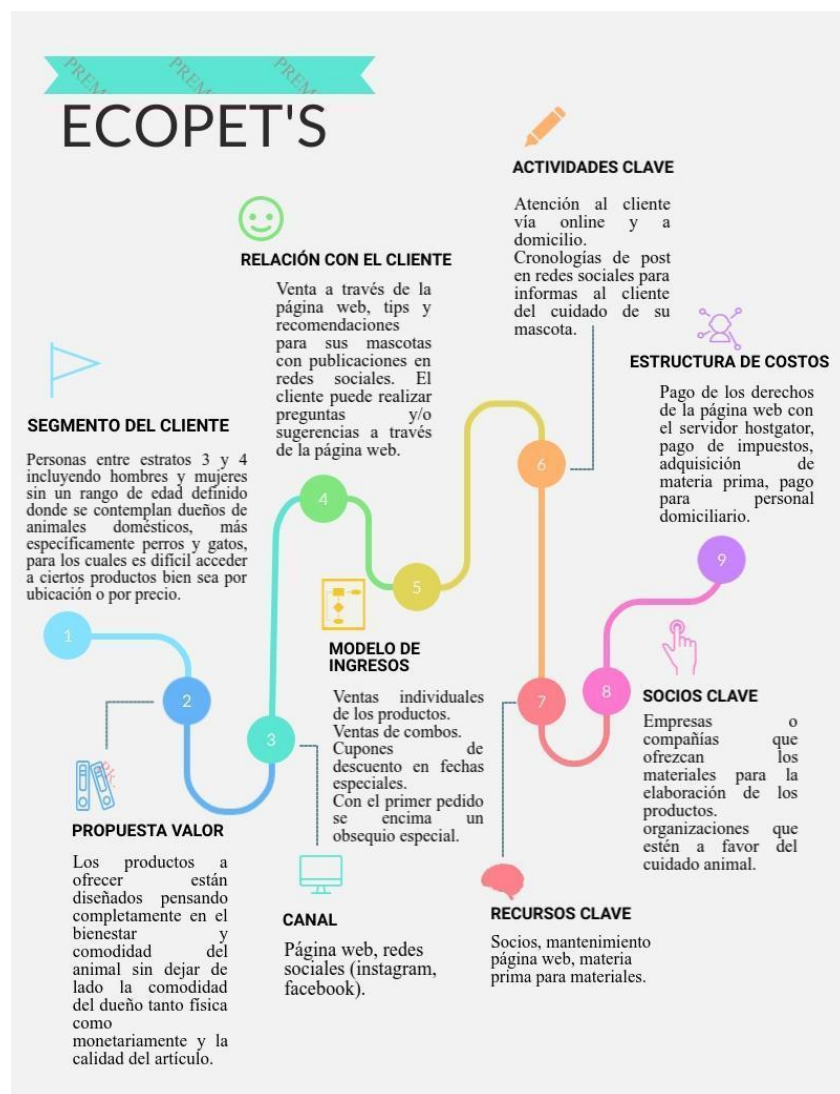


Figura 8. Modelo de negocio EcoPet's.

11 BIBLIOGRAFÍA

- Jaramillo, V. 2016 - “Los animales como sujetos de derecho en el ordenamiento jurídico colombiano: una mirada desde la moral del utilitarismo”. Manizales (Colombia).
- Rivero, I. S, (2017). Enfoque ético y jurídico de la protección animal. Universidad Nacional Autónoma de México. Instituto de Investigaciones Jurídicas. Libro completo en:
<https://goo.gl/V27KpZ>
- Congreso de la República de Colombia. (2000). Artículo 91 de la Ley 633 de 2000, Por la cual se expiden normas en materia tributaria, se dictan disposiciones sobre el tratamiento a los fondos obligatorios para la vivienda de interés social y se introducen normas para fortalecer las finanzas de la Rama Judicial. Disponible en:
http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0633_2000.html
- Congreso de la República de Colombia. (2000). Ley 590 de 2000, Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas. Disponible en: <https://bit.ly/2IQ2fUZ>
- Congreso de la República de Colombia. (2006). Ley 1014 de 2006, De fomento a la cultura del emprendimiento. Disponible en: <https://bit.ly/2IvAdiq>
- Congreso de la República de Colombia. (2008). Ley 1258 de 2008, Por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada. Disponible en: <https://bit.ly/1aFTpF2>
- Congreso de la República de Colombia. (2012). Ley 1581 de 2012, Por la cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales. Consulta: 2018-06-19. Disponible en: <https://bit.ly/2JEZ9zE>

- Congreso de la República de Colombia (2011). Ley 1480 de 2011, Por medio de la cual se expide el Estatuto del Consumidor y se dictan otras disposiciones. Disponible en:
http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1480_2011.html
- DIAN (2016). Resolución 52 del 21 de junio de 2016. Por la cual se regula el trámite de inscripción en el Registro Único Tributario (RUT) y su actualización de oficio a través de las Cámaras de Comercio. Disponible en:
<https://www.dian.gov.co/impuestos/personas/Paginas/normatividadrut.aspx>
- Superintendencia de Sociedades (20 de Septiembre de 2011). Sociedad por acciones simplificada – Marco legal. Disponible en:
<https://www.accounter.co/normatividad/oficios/sociedad-por-acciones-simplificada-marco-legal.html>

12 CIBERGRAFÍA

- Mydogger. Tomado de: <https://mydogger.com/>
- Miscota. Tomado de: <https://co.miscota.com/>
- Mascolandia. Tomado de: <http://mascolandia.com.co/>
- Universomascotas. Tomado de : <https://www.universomascotas.co/c/perros/>
- Pet Luxury. Tomado de: <https://www.petluxury.co/>
- Lola & Bruno. Tomado de: <http://www.lolaybruno.com/>
- Agrocampo. Tomado de: <https://www.agrocampo.com.co/>
- Ministerio de salud. Tomado de: <https://www.minsalud.gov.co/Paginas/default.aspx>

- Ministerio de ambiente y desarrollo sostenible. Tomado de:
<https://www.minambiente.gov.co/>
- Instituto de bienestar y protección animal. Tomado de:
<http://www.proteccionanimalbogota.gov.co/>
- Jordi Borja. Concepto de ciudadanía. Tomado de: <http://siare.clad.org/revistas/0041400.pdf>
- Margarita Valdéz. Concepto de bienestar. Tomado de:
<http://rua.ua.es/dspace/handle/10045/10780>
- Eugenio Raul Zaffaroni. Concepto de derecho animal. Tomado de:
https://perso.unifr.ch/derechopenal/assets/files/obrasportales/op_20160508_01.pdf

13 ANEXOS

Percepción de costos de productos para mascota

En este formulario encontrará tres tipos diferentes de productos para mascotas. Por favor marque el rango de precios que estaría dispuesto a pagar por cada uno de ellos.

- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un collar tipo Halty para su perro? Este cumple la función de evitar que el perro tire de la correa mientras camina y además cuida la salud del animal.*

- de \$17.000 a \$30.000
- de \$30.000 a \$70.000
- de \$70.000 a \$100.000
- Más de \$100.000

- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una caña para su gato? Esta está diseñada con materiales seguros para el animal. *

- de \$8.000 a \$12.000
- de \$12.000 a \$17.000
- de \$17.000 a \$22.000
- Más de \$22.000

- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un collar isabelino tipo dona para su mascota? Este cumple la función de apoyar tratamientos médicos brindando mayor comodidad al animal.

*

- de \$17.000 a \$25.000
- de \$25.000 a \$35.000
- de \$35.000 a \$43.000
- Más de \$43.000