

Información Importante

La Universidad de La Sabana informa que el(los) autor(es) ha(n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea de la Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la Biblioteca, así como en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad de La Sabana.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento para todos los usos que tengan finalidad académica, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le de crédito al documento y a su autor.

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, La Universidad de La Sabana informa que los derechos sobre los documentos son propiedad de los autores y tienen sobre su obra, entre otros, los derechos morales a que hacen referencia los mencionados artículos.

BIBLIOTECA OCTAVIO ARIZMENDI POSADA
UNIVERSIDAD DE LA SABANA
Chía - Cundinamarca

PLAN DE NEGOCIOS: SANRACAL BULLDOGS

RAUL CALDERON

BIBIANA CRISTANCHO

GINA ALEJANDRA RAMIREZ SUAREZ

UNIVERSIDAD DE LA SABANA

ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA COMERCIAL CON ENFASIS EN VENTAS

ELECTIVA 2: PROYECCION DE VENTAS

GRUPO 1

CHIA – 2014

1. INTRODUCCION

El Bulldog Ingles es una raza creada genéticamente por el hombre, su historia se remonta al año 1209 cuando el británico lord Stamford vio por casualidad la derrota de un toro por parte de los perros mastines que pertenecían a un carnicero. En aquel entonces era una práctica común que antes de llevar las reses al matadero estas prácticas en ejercicio siendo perseguidas por perros; se decía que así la carne era más sabrosa.

Durante la edad media estas luchas entre perros y otros animales pasaron a considerarse pruebas deportivas entre las altas clases sociales. Tanto es así que el año 1272 se promulgaron las "leyes del bosque" que solo permitía a la nobleza tener estos grandes y feroces perros mastines.

Penaban con la amputación de tres dedos de las patas delanteras a los mastines de gran corpulencia propiedad del proletariado, así que estos se vieron obligados a criar unos mastines más bajos para sus luchas, esta es una de las características del bulldog actual.

Fue con el transcurso de los años que los perros destinados a tal crueldad se fueron seleccionando desde cachorros en base a unas cualidades físicas que les dotaban para luchar contra los toros:

- Extremidades cortas para que el toro no pudiese cogerlos.
- El tabique nasal corto e inclinado hacia los ojos para facilitarle la respiración mientras se sostenía agarrado al hocico del toro.
- Mandíbula prognata para que al agarrarse del hocico se cerrase con la ayuda de la inercia de la gravedad.
- Una arruga encima de la nariz que desviaba la sangre que manaba del toro fuera de los ojos.
- Un surco en el medio del cráneo del perro para que la sangre del toro fluyese atrás.

Los rasgos típicos de los bulldogs actuales son la herencia genética de estos antepasados, razón por la que tiene predisposición a sufrir golpes de calor por su conformación craneal, la mayoría de los perros de esta raza presentan al menos una de las anomalías del Síndrome Braquiocefálico, situación que deteriora en grados distintos su respiración y la hace incapaz de enfriarlos con eficacia en momentos de ejercicio intenso y temperaturas altas. Entre otros factores, eso los hace una raza que debe ser criada de forma diferente.

Según como los cruces que se le hagan a la raza, se potencializan sus virtudes o se aumentan defectos.

Actualmente es la raza más popular en Colombia, la más costosa, pero, la que menos plan de crianza ha tenido, razón por la cual, se realiza un Project plan que lleve a la conformación de un criadero de Bulldog Ingles, que cumpla con toda la normatividad estipulada por la Asociación Club Canino Colombiano en cuanto a cuidado, crianza y mantenimiento de la pureza de la raza y con la utilidad deseada de forma anual por parte del equipo de trabajo.

Perfil comportamental de la raza de perro bulldog inglés

Muchos propietarios de ejemplares de **perro de raza bulldog** sostienen que es un perro paradójico. "Es tan feo que parece lindo", afirman los amantes de la **raza bulldog**. Esta característica y su comportamiento social lo han convertido en un verdadero perro de compañía para muchas personas.

Particularidades del comportamiento de la raza de perro bulldog inglés

Los ejemplares de la **raza de perro bulldog**, siempre y cuando hayan sido correctamente socializados, suelen ser muy sociables tanto con amigos como con extraños lo que los transforma en muy buenos perros de compañía y sólo suelen mostrar agresividad con sus congéneres. Sin embargo, hay que tener en cuenta que los **perros de raza bulldog** suelen ser algo dominantes con los propietarios y sobre todo no se caracterizan por su respuesta en lo referente a la obediencia. Esto es bastante más notorio en los machos, por lo que si uno decide adoptar un **perro de raza bulldog** y desea disminuir la probabilidad de tener problemas en los aspectos mencionados será conveniente que se incline por una hembra Si bien no se caracteriza por su nivel de obediencia, el **perro de raza bulldog** tampoco suele ser un perro problemático, ya que no es ni hiperactivo ni muy ladrador y mucho menos destructivo.

El **perro de raza bulldog** se adapta perfectamente bien a vivir en departamento y sobre todo con personas que pretendan disfrutar de la paz del hogar en compañía de un amigo de cuatro patas.

Características	Valor promedio
Actividad diaria	Muy baja
Excitación ante estímulos cotidianos	Baja
Vigor	Alto
Estabilidad emocional	Alta
Tolerancia a los niños	Media
Afectuosidad con la familia	Media-baja
Sociabilidad con extraños	Alta
Umbral de estimulación del ladrido en general	Alto
Umbral de estimulación del ladrido de alerta y amenaza	Alto
Aptitud para la guardia	Baja
Dominancia con otros perros	Media
Dominancia con el dueño	Media
Respuesta al entrenamiento de obediencia	Muy baja
Destrucción	Muy baja
Comportamiento de juego en la adultez	Muy bajo

2. ANALISIS SITUACIONAL

COMPETENCIA	ENTORNO
Existen 2 criaderos con prestigio en Colombia, son Cocolos Bulls y Martmore Bulls.	Bulldog Ingles, raza creada genéticamente, con problemas genéticos. no es igual a criar otras razas.
Existen otros comercializadores de perros que no tienen planes de cría ni perros de calidad	Según como los cruces se potencializan sus virtudes o se aumentan defectos.
Debido a la cantidad de criaderos informales se presentan muchos problemas genéticos en la raza	Heredan el temperamento.
Los precios de los cachorros oscilan entre los US\$3000 y los US\$7000	Perro la mascota más vendida en Colombia
La competencia solo tiene presencia local (Medellín y Funza)	Bulldogs categorizados en el grupo 2 en la FCI
No se realiza seguimiento de crianza	Leyes locales no lo tiene considerado como raza potencialmente peligrosa
Los fuertes competidores tienen convenios con criadores en el extranjero	Bulldog tricolor no están categorizados como estándar de la raza
Los fuertes competidores sacan pocas crías al año	La crianza de la raza se rige por el reglamento interno de la ACCC
	No existe un censo actualizado de mascotas
	No hay base de datos de clínicas veterinarias especializadas
	No existe información publicada de la cano filia en Colombia
MERCADO/ CLIENTES/CONSUMIDORES	CANAL/FUERZA DE VENTAS
Raza costosa, hoy mas popular en Colombia, pero la que menos plan de crianza se ha hecho.	Las compras on line de mascotas no se han diseñado correctamente
El 95% de los perros registrados se encuentra distribuido en estratos 4,5 y 6	Los criaderos especializados tienen poca oferta on line
El 15% de los perros registrados compiten en exposiciones caninas	Los criadores atienden directamente en sus criaderos
Las mascotas son utilizadas para compañía, protección y deporte	No utilizan las exposiciones como mecanismo de mercadeo
El 2% de la población utiliza terapia ocupacional con mascotas Los niños que crecen con mascotas adquieren más fácil sentido de responsabilidad	Existen aproximadamente 200 criadores registrados en la ACCC
Estratos medio y alto tienen la mayor cantidad de mascotas por persona, por familia	No existen revistas especializadas de la raza
60% de la población colombiana tiene una mascota de los cuales solo el 5 % está registrado	Los competidores fuertes utilizan redes sociales como promoción y exhibición de los cachorros
Actualmente existen 2550 perros registrados en la ACCC	

3. PERSPECTIVAS DE LA COMPAÑÍA (CRITICO Y CLAVE)

CRITICO	CLAVE
<p>Ventas y mercadeo a través redes sociales</p> <p>Convenios con criadores en el extranjero</p> <p>Plan de crianza</p> <p>Crianza especializada</p> <p>Plan de alimentación</p> <p>Plan de exposición</p>	<p>Apertura del canal on line para tener presencia a nivel nacional e internacional</p> <p>Mejorar el número de crías show al año</p> <p>Seguimiento de crianza</p> <p>Aprovechar la popularidad de la raza</p> <p>Plan de mercadeo</p>

4. OBJETIVO GENERAL DEL PLAN DE NEGOCIOS

Posicionar a Sanracal Bulls dentro de los próximos 5 años como el mejor criadero de la raza Bulldog en Colombia con un plan de crianza de altísima calidad, manteniendo el estándar de la raza. Con aliados estratégicos en México, Estados Unidos y Chile, garantizando que cada cría esté libre de enfermedades congénitas.

Colocar durante el primer año de funcionamiento, en familias colombianas de estrato 4 al 6, 24 ejemplares mascotas. y 12 show (exposición) de Bulldog Ingles.

OBJETIVO ESPECIFICO (CRITICO)	OBJETIVO ESPECIFICO (CLAVE)
.Lograr posicionar a SanRacal como el criadero con la mejor opción en Colombia en cuanto a plan de crianza, asegurando a nuestros clientes el mejor servicio y calidad en las crías que lleven nuestro afijo.	.Desarrollar una página web lo suficientemente atractiva donde nuestros clientes puedan encontrar todos los ejemplares disponibles a nivel mundial, asesoría, servicio, cotizaciones, carrito de compras y asesoría 24 horas.

4.1 SEGMENTOS

PERFIL SEGMENTO	OBJETIVO	ESTRATEGIA	TACTICA
Familias y o personas naturales de estratos 4,5 y 6 que busquen adquirir una mascota con las siguientes características: importante la calidad, genética de los cachorros, mascota q requiera poco cuidado y poco espacio.	Colocar durante el primer año de funcionamiento, en familias colombianas de estrato 4 al 6, 24 ejemplares mascotas.	Crianza con calidad.	Campaña una vez confirmado el embarazo vía redes sociales con el reconocimiento de los padres y criadero generando expectativa, semanal, durante los 40 días de embarazo restantes. Nacimiento se empieza la reserva on line de los cachorros con fotos semanales, a partir semana 10 se separan los perros mascota de los show y se publican los seleccionados como mascotas, una vez tengan todo el esquema de vacunas (semana 16) los perros que no se hayan vendido se llevan a las exposiciones a competir.
Criadores o pertenecientes a la canofilia q deseen criar o hacer campañas de campeonato en la raza.	Colocar 12 perros show en el grupo de criaderos o pertenecientes a la canofilia.	Reconocimiento y trato especial.	Semana 10, se invitan a través de redes sociales a los criaderos que previamente hayan manifestado interés en trabajar con SanRacal, una vez completen el esquema de vacunación empezaran a competir en cachorros a, la mejor hembra y el mejor macho.

5. TACTICAS DE LA ESTRATEGIA

- Venta y asesoría on line.
- Calidad en la crianza
- Indicadores de crecimiento, peso y exposición

CANALES DE DISTRIBUCION	
ACTIVIDAD	RESPONSABLE
Adquirir el dominio sanracabulls.com.co	Sandra Jiménez
Diseño y creación de página web	Tercero - Sandra Jiménez
Creación de cuentas en redes sociales (facebook, twitter y youtube)	Sandra Jiménez
E Commerce - Cotizador y punto de pago	Sandra Jiménez
CRM enfocado al servicio	Sandra Jiménez
Ingreso a market place	Sandra Jiménez
APOYO DE LA COMPAÑÍA	
ACTIVIDAD	RESPONSABLE
Contratar veterinarios	Raúl Calderón
Contratos con distribuidores de alimentos	Raúl Calderón
Contratar el cuidador	Raúl Calderón
Contratar manejadores	Raúl Calderón
Esquema de vacunación y desparasitación	Raúl Calderón
INDICADORES Y SEGUIMIENTO	
ACTIVIDAD	RESPONSABLE
Control semanal de peso de las crías	Cuidador
Tener al día el libro de crianza	Cuidador
Seguimiento a los resultados a las exposiciones	Cuidador

6. COSTOS Y PRESUPUESTOS

Inversión inicial (USD)	
6 Pie de Crías	\$ 30.000
Infraestructura	\$ 12.000
Tecnología	\$ 8.000
Mobiliario	\$ 10.000
Mantenimiento 1er año	\$ 36.000
Inversión primeros cruces	\$ 14.000

Total	\$ 110.000
--------------	-------------------

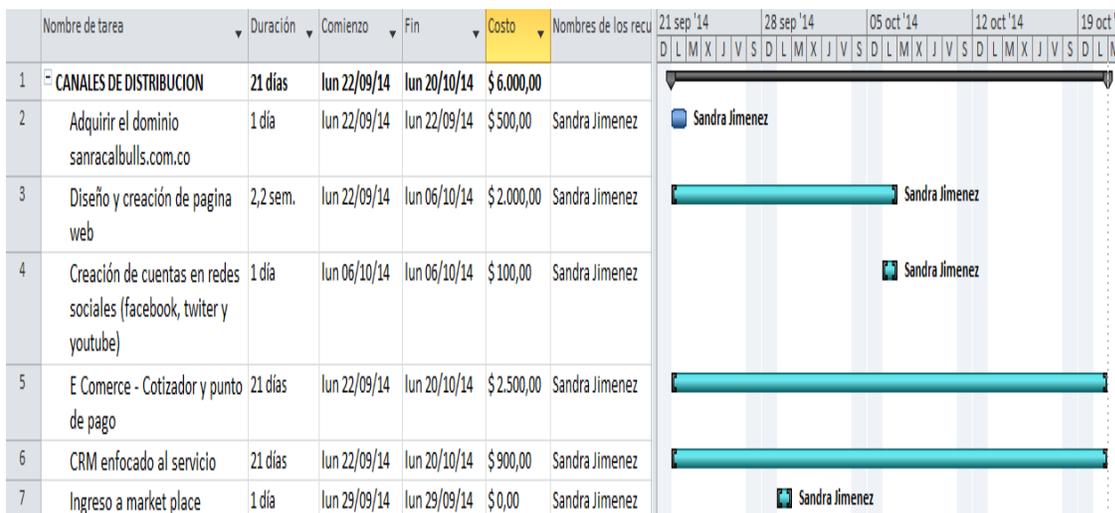
Costos Fijos por año (USD)	
Comida	\$ 300
Vacunas	\$ 60
Desparasitación	\$ 30
Veterinario	\$ 78
Juguetes	\$ 12
Colegio	\$ 450
Inscripciones	\$ 300
Manejo	\$ 180
Arreglo	\$ 60
Fotos	\$ 30
IMPREVISTOS	\$ 300
Arriendo	\$ 650
Servicios	\$ 100
Cuidado	\$ 450
Total por mes	\$ 3.000
Total año	\$ 36.000

Costos Variables (USD)	
Cesarea	\$ 150
Inseminación	\$ 20
Examen de progesterona	\$ 30
Monta	\$ 2.134
TOTAL POR CRUCE	\$ 2.334
TOTAL POR PERROS	\$ 14.004

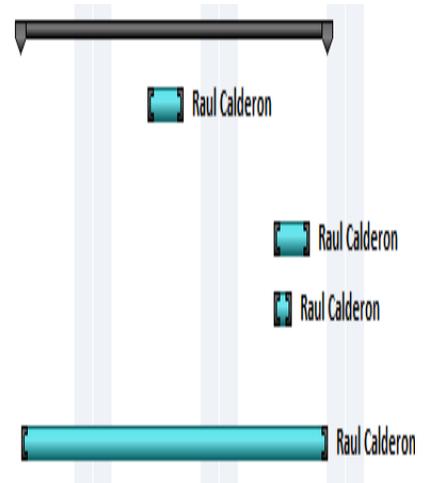
PROYECCION DE INGRESOS (USD)

No.	ITEM	VALOR	VENTAS
24	MASCOTAS	\$ 2.500	\$ 60.000
12	SHOW	\$ 5.000	\$ 60.000
TOTAL		\$ 120.000	

7. CRONOGRAMA DE EJECUCION (APOYOS Y RESPONSABLES)

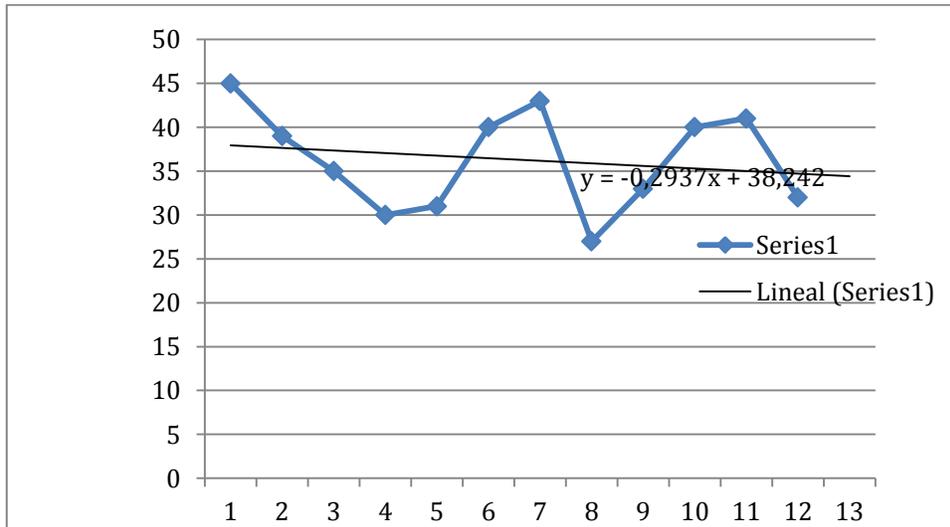


14	INDICADORES Y SEGUIMIENTO	13 días?	mié 24/09/14	vie 10/10/14	\$ 500,00	Raul Calderon
15	Control semanal de peso de las crías	2 días	mié 01/10/14	jue 02/10/14	\$ 100,00	Raul Calderon
16	Tener al día el libro de crianza	2 días	mié 08/10/14	jue 09/10/14	\$ 100,00	Raul Calderon
17	Seguimiento a los resultados a las exposiciones	1 día	mié 08/10/14	mié 08/10/14	\$ 200,00	Raul Calderon
18	Ventas semestral	13 días	mié 24/09/14	vie 10/10/14	\$ 100,00	Raul Calderon



8. PRONOSTICOS DE VENTAS

Suavizamiento de Winter



Constante	Pendiente	Estacionalidad
Lt	TI	St
38,242	-0,2937	1
a	d	c

Factores	0,01	0,05	0,95						
Periodo	Ventas en unidades	Lt	Tt	St	Pronóstico	Error Residual	Error Absoluto	Error porcentual	Error Absoluto porcentual
1	45	38,24	-0,29	1,000	0,000				
2	39	38,54	-0,26	1,011	37,95	1,05	1,05	2,6967%	2,6967%
3	35	38,76	-0,24	0,908	38,71	-3,71	3,71	-10,5998%	10,5998%
4	30	38,94	-0,22	0,777	34,99	-4,99	4,99	-16,6409%	16,6409%
5	31	39,17	-0,20	0,791	30,10	0,90	0,90	2,9077%	2,9077%
6	40	39,48	-0,17	1,002	30,82	9,18	9,18	22,9580%	22,9580%
7	43	39,68	-0,15	1,080	39,39	3,61	3,61	8,3973%	8,3973%
8	27	39,69	-0,14	0,700	42,67	-15,67	15,67	-58,0503%	58,0503%
9	33	39,90	-0,13	0,821	27,69	5,31	5,31	16,0884%	16,0884%
10	40	40,12	-0,11	0,988	32,64	7,36	7,36	18,3916%	18,3916%
11	41	40,24	-0,10	1,017	39,54	1,46	1,46	3,5662%	3,5662%
12	32	40,25	-0,09	0,806	40,84	-8,84	8,84	-27,6208%	27,6208%
					32,37				
						MAD	MPE	MAPE	
						5,645	-3,4460%	17,0834%	

Regresión Lineal (TRM 2013)

PERIODO	VENTAS UNIDADES	TRM MES	PRONOSTICO	Error Residual	Error Absoluto	Error porcentual	Error Absoluto porcentual
ENERO	45	1769,67	38,40476607	6,59523393	6,59523393	14,66%	14,66%
FEBRERO	39	1791,44	37,95000001	1,04999999	1,04999999	2,69%	2,69%
MARZO	35	1813,75	37,48392527	-2,4839253	2,48392527	-7,10%	7,10%
ABRIL	30	1830,23	37,13956943	-7,1395694	7,13956943	-23,80%	23,80%
MAYO	31	1847,92	36,76998992	-5,7699899	5,76998992	-18,61%	18,61%
JUNIO	40	1909,85	35,476186	4,523814	4,523814	11,31%	11,31%
JULIO	43	1901,54	35,64973111	7,35026889	7,35026889	17,09%	17,09%
AGOSTO	27	1902,10	35,63799786	-8,6379979	8,63799786	-31,99%	31,99%
SEPTIEMBRE	33	1919,51	35,27430609	-2,2743061	2,27430609	-6,89%	6,89%
OCTUBRE	40	1885,13	35,99259665	4,00740335	4,00740335	10,02%	10,02%
NOVIEMBRE	41	1921,75	35,22749397	5,77250603	5,77250603	14,08%	14,08%
DICIEMBRE	32	1932,96	34,99343761	-2,9934376	2,99343761	-9,35%	9,35%
				MAD	MPE	MAPE	
				4,883	-2,3248%	13,9664%	

El modelo seleccionado es el de regresión lineal debido a que tiene un sesgo de -2,32% a diferencia del suavizamiento de Winter que tiene un sesgo -3.44%, que lo cual lo hace menos confiable. Adicional el error porcentual mínimo en el modelo de regresión lineal es de -7,13 y en el de suavizamiento de Winter es de -15,67 lo que nota que hay más dispersión y lo hace poco confiable.

10.CONCLUSIONES

- Es posible hacer que una pasión como lo es el amor a la raza Bulldog también pueda ser un negocio rentable y no solamente un hobby costoso, si se realiza la planificación de las hembras, la asesoría adecuada y una correcta planificación y estrategia de ventas es posible lograr el objetivo.
- Aprovechar un mercado en crecimiento sumando una filosofía de calidad, servicio y especialización garantizara los resultados esperados en el mediano y largo plazo.
- Se buscar llegar a un amplio mercado tanto nacional como internacional, utilizando un canal de amplio cubrimiento y bajo costo como es la página web, alternado con redes sociales cuyo manejo no tiene costo.