PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CRIADERO DE BULLDOGS

OLENA IVANCHENKO
ID. 288952
LINA FERNANDA HURTADO BOTERO
ID.154671

UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
VILLAVICENCIO
2014

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CRIADERO DE BULLDOGS

OLENA IVANCHENKO
ID. 288952
LINA FERNANDA HURTADO BOTERO
ID.154671

TRABAJO DE SEMINARIO PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE ADMINISTRADOR DE EMPRESAS SEGÚN ACUERDO 08 DEL 30 JUNIO DE 2005

DIRECTOR

CAMILO ANDRES RIVEROS
INGENIERO ELECTRÓNICO

UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
VILLAVICENCIO
2014

NOTA DE ACEPTACIÓN

_____

Jurado

_____

Jurado

_____

Jurado

_____ _____

Firma Firma

DEDICATORIA

Le dedicamos este proyecto a Dios que fue el creador de todas las cosas, animales y personas que conocemos, el que nos ha dado fortaleza, inteligencia, paciencia y dedicación a nuestro estudio.

De igual forma les dedicamos este trabajo a nuestros padres, a quienes les debemos la vida y todo lo que somos y tenemos, gracias al esfuerzo de ellos nosotras estamos terminando esta carrera para ser profesionales de bien.

A nuestros docentes, por dedicarnos tanto tiempo, por el apoyo que recibimos en el transcurso de nuestra carrera, la sabiduría y enseñanzas que nos transmitieron en especial al profesor Luis Felipe Maz, por haber guiado el desarrollo de este trabajo desde el octavo semestre y que gracias a esa guía ganamos el primer lugar de la mejor idea de negocio en la feria empresarial de la Universidad Cooperativa de Colombia, al Profesor Camilo Andrés Riveros, por habernos tenido tanta paciencia en el transcurso del seminario y por todas esas guías y recomendaciones que nos dio, y a todos los docentes mil gracias.

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar quiero darle gracias a Dios por darme en grandes proporciones paciencia, perseverancia, humildad, por el esfuerzo al cumplir con mis sueños y sacarlos adelante, por permitirme culminar un proyecto más de la vida, a pesar de las adversidades que se presentaron en este camino.

A mi papá mi ángel que desde el cielo me cuida, me guía, me da fuerza y fortaleza para seguir en pie y no derrumbarme en ningún momento.

A mi mamá y mi hermano por ser ese soporte incondicional que siempre me han brindado, por estar siempre a mi lado a pesar de todas las dificultades e inconvenientes que se nos han presentado en este largo trayecto.

A mis tías gracias por su gran aporte, esfuerzo, dedicación, enseñanzas y buenos consejos.

A los docentes que durante esta formación académica nos brindaron sus grandes conocimientos, enseñanzas y aportes para concluir este proceso.

Durante este proceso académico conocí grandes compañeras y amigas con las cuales se fortalecieron lazos de amistad, grandes historias y vivencias, se compartieron alegrías, tristezas, enseñanzas de las cuales hemos aprendido para mejorar.

LINA HURTADO

Primero que todo le doy gracias a Dios por haberme dado la oportunidad de nacer y ser lo que soy en este momento, por llenarme de paciencia, tolerancia, amor y dedicación a mi familia y proyectos, le agradezco de corazón por permitir que este proyecto se esté haciendo mi realidad, y por cuidar, proteger y bendecir a las personas que más amo todos los días.

A mi mamá por ser quien me dio la oportunidad de vivir, por ser la mejor amiga incondicional, por ser la mejor madre del mundo, por ser la persona que más se preocupa por mí, gracias por todo el apoyo que me ha dado y todas esas enseñanzas que me ha dado en todo el transcurso de mi vida, la amo con mi corazón y mi alma.

A mi papá que es un berraco, un luchador, un amor y un amigo inseparable, siempre está conmigo y siempre me apoya en todas mis ideas así sean locas, el siempre espera lo mejor de mí y quiere lo mejor para mí, lo amo con todo mi corazón y mi alma.

A mi hermanita que aunque nos peleemos mucho, y nos separe una distancia de más 400 kilómetros, la pienso todos los días y pido a Dios que me la cuide y la proteja, la amo demasiado.

A mi novio que llevamos cortos 7 años de relación, él me ha apoyado de forma inigualable en este proyecto de vida, por eso le doy las gracias por su apoyo y amor.
Y a mi abuelita le agradezco todos esos días, meses y años que me cuido y me enseño cosas de la vida y de la odontología, pero que finalmente decidí estudiar administración. Gracias a todos, son las personas que más amo en mi vida.

Y le doy las infinitas gracias a todos los docentes de esta carrera, por haberme dado de sus conocimientos, enseñanzas y vivencias, gracias a ellos podremos ser profesionales.

OLENA IVANCHENKO

CONTENIDO

	Pág.
1. INTRODUCCIÓN	10
2. TÍTULO	11
2.1. LINEA DE INVESTIGACIÓN	11
2.2. SUBLÍNEA DE INVESTIGACIÓN	11
3. DEFINICIÓN DEL SERVICIO	12
4. EQUIPO DE TRABAJO	15
5. MERCADO	17
5.1. MERCADO POTENCIAL	17
5.1.1. Criadores	17
5.1.2. Particulares	18
5.2. MERCADO OBJETIVO	18
5.3. COMPETENCIA	18
5.4. PRECIOS DE LOS CACHORROS	21
5.4.1. Bulldog de exposición	21
5.4.2. Bulldog de cría	21
5.4.3. Bulldog de compañía	21
5.4.4. Bulldog exótico	22
6. SISTEMA DE NEGOCIO	22
6.1. MISIÓN	23
6.2. VISIÓN	23
6.3. VALORES	24
6.4. LOGO	24
6.5. ALIANZAS ESTRATÉGICAS	25
7. ANÁLISIS DE RIESGO	27
8. PLAN DE IMPLEMENTACIÓN	28
9. ANÁLISIS FINANCIERO	30
10. RESUMEN EJECUTIVO	34
11. CONCLUSIONES	36
12. RECOMENDACIONES	37
13. BIBLIOGRAFIA	38

LISTA DE FIGURAS

Pág.

Figura 1. Organigrama 15
Figura 2. Bulldog ingles de exposición 21
Figura 3. Bulldog francés de exposición 21
Figura 4. Bulldog ingles de cría 21
Figura 5. Bulldog francés de cría 21
Figura 6. Bulldog ingles de compañía 22
Figura 7. Bulldog francés de compañía 22
Figura 8. Bulldog ingles exótico 22
Figura 9. Bulldog francés exótico 22
Figura 10. Logo oficial 24
Figura 11. Diseño de carpeta para la entrega de documentos del cachorro 25
Figura 12. Balance general proyectado 30
Figura 13. Estado de resultados proyectado 31
Figura 14. Ingresos/ costos directos 32
Figura 15. Flujo de caja libre operacional 32

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Personal y funciones en común	16
Cuadro 2. Competencia a nivel nacional	19
Cuadro 3. Competencia a nivel internacional	20
Cuadro 4. Sistema de negocio	23
Cuadro 5. Matriz DOFA	27
Cuadro 6. Plan de implementación	29
Cuadro 7. Enfoque del proyecto	33

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo 1. Descripción de perfiles	40
Anexo 2. Inversión inicial	43
Anexo 3. Balance general	44
Anexo 4. Estado de resultados	45
Anexo 5. Presupuesto de efectivo	46
Anexo 6. Documentación de los cachorros adquiridos	47

1. INTRODUCCIÓN

Este trabajo consiste en el desarrollo de un plan de negocios basado en la creación de un Criadero, Guardería-Hotel Canino en la ciudad de Villavicencio (Meta). Nuestro criadero se especializara en las razas bulldog inglés y bulldog francés garantizándoles a los clientes la calidad de los cachorros que compraran, el criadero tendrá cachorros exclusivos para ciertos clientes, estos cachorros son genéticamente modificados o conocidos como exóticos, son bulldogs con el estándar genealógico de la raza, pero en colores que no se dan naturalmente en estas razas. En cuanto a la guardería-hotel, se incluye al criadero con el motivo de prestarles un buen servicio a todas las personas que no pueden dedicarle el debido tiempo a su mascota o realizan viajes muy frecuentes, la guardería-hotel consta de 5 hectáreas por las cuales los canes podrán disfrutar de actividades físicas y mentales increíbles.

Primero se comenzara consultando el porcentaje de mascotas existentes en Colombia, y comprobamos que el perro es la mascota más deseada por los colombianos, mencionamos la competencia a nivel nacional e internacional, ya que la departamental tenemos todo el mercado abierto, es decir, no hay competencia fuerte. Las nuevas tendencias indican que muchas personas prefieren tener una mascota y no un hijo, por esto mismo se comprobó que las tendencias a las mascotas aumento significativamente, por esto mismo se ven escuelas, hoteles, restaurantes, clínicas, funerarias, tiendas de moda, peluquerías e infinidades de lugares para nuestras mascotas.

Por otro lado se describen los precios de los cachorros y planes que da la guardería-hotel. También se realizó un análisis DOFA donde se nombraron las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas que la empresa tiene, dando lugar a las estrategias de la empresa.

Como último se realizó un breve resumen financiero donde se demuestra el comportamiento futuro de la empresa, demostrando que es rentable.

2. TÍTULO

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CRIADERO DE BULLDOGS

2.1. LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Gestión de organizaciones.

2.2. SUBLÍNEA DE INVESTIGACIÓN. Fomento al espíritu empresarial.

3. DEFINICIÓN DEL SERVICIO

Lineage of the Bulls Gods es una empresa dedicada a la crianza y cuidado de perros funcionales y saludables, perros que puedan vivir una vida larga y feliz, para beneficio y placer del propietario, la sociedad y el perro mismo.[1]

Se estima que en el mundo existen entre 1.500 a 2.000 millones de canes, contando todas las razas domésticas. Actualmente por cada 5 habitantes existe 1 perro en países desarrollados, y 2 perros por cada 5 habitantes en países subdesarrollados. Según una encuesta realizada por una casa de investigación del mercado a nivel internacional (GFK) asegura que los perros son los reyes, seguidos de los gatos. En 5 países de Latinoamérica, se demostró que el perro lidera con el 83% de presencia entre la gente que suele tener mascotas en el hogar. En segundo lugar el gato con el 22%, seguido de los pájaros con el 11%, los peces con un 5% y otras mascotas con el 4%.En México el 57% de la población cuenta con una mascota, en Ecuador el 48%, en Panamá el 47%, en Venezuela el 38% y en Colombia el 29% y de estos el 80% de los colombianos tienen a un perro como mascota en el hogar. El mejor amigo del hombre es preferido en las ciudades más grandes de Colombia: Medellín y Barranquilla con el 86%, Bogotá con el 80% y Cali con el 74%.[2]

Lineage of the Bulls Gods ofrece varias alternativas ya sea para obtener una mascota en su hogar o para el mismo cuidado de ella en caso de no tenerle tiempo ni dedicación en una sede campestre donde la mascota vivirá experiencias inolvidables. Inicialmente, este servicio se ofrecerá en la ciudad de Villavicencio, posteriormente a nivel nacional y a largo plazo en los mercados de Venezuela, Perú y Ecuador.

Durante su primera etapa, la empresa se concentrará en la adquisición de ejemplares estandarizados y genéticamente modificados (exóticos), siendo los primeros ejemplares de su especie en Colombia, y posteriormente la construcción y adaptación de la sede campestre, esta estará dividida en dos: el criadero y la guardería - hotel canino. La popularidad y reconocimiento del criadero aumentará con su variedad de productos y servicios, ya que es el único Criadero en Colombia que contará con certificación internacional para el manejo de cachorros genéticamente modificados (exóticos) de las razas bulldog ingles y bulldog francés, así mismo el criadero tendrá registrada su marca y conocimiento a nivel nacional e internacional. Lineage of the Bulls Gods ofrece gran variedad de opciones en cuanto a la adquisición de un cachorro, estos son:

---

[1] Asociación del Club Canino Colombiano. Reglamento de Crianza [en línea]. 2013 [consulta 15 de marzo de 2014]. Disponible en: http://www.accc.com.co/reglamento-de-crianza.html

[2] Revista Dinero electrónica. En Colombia Los prefieren, [en línea]. 2012 [consulta 18 de marzo de 2014]. Disponible en: http://www.dinero.com/pais/articulo/en-colombia-los-prefieren-perros/161464

Bulldogs de Exposición: Estos bulldogs pueden ser machos y hembras, que más se acercan y cumplen con el estándar estipulado para el Bulldog Inglés y francés por parte de la FCI (Federación Canina Internacional).

Bulldogs de Cría: Estos bulldogs son escogidos para cría ya que tienen buena genética pero que no son aptos para exposición, y estos pueden tener descendientes aptos para exposición.

Bulldogs de Compañía: Estos bulldogs son perros con buen pedigrí ya que sus padres serán ejemplares del criadero garantizando la pureza del cachorro, sin embargo estos ejemplares tienen un defecto estético más no de salud.

Bulldogs Exóticos: Su nombre hace referencia a los colores que no se ven en esta raza, cumplen con todas las características del estándar exigido por la FCI, sin embargo sus colores son extremadamente escasos, ya que son genéticamente modificados, este mercado es a nivel mundial.

En el momento se cuenta con 8 hectáreas las cuales 3 serán usadas para el criadero y 5 para todas las personas que tienen un perro y no quieren dejarlo solo en casa por mucho tiempo y desea el bienestar de su mascota, se prestará el servicio de guardería y hotel canino 5 estrellas. En este club campestre de mascotas se cuenta con un plan perfecto lleno de actividades, recreación y deporte. Se ofrecerá una gran variedad de planes de 1 a 6 días a la semana, cada uno diseñado para el bienestar de la mascota. Los planes que se ofrecen son:

Básico
Días a la semana: 1
Días al mes: 4
Valor: $100.000
Descuento en el hotel: 5%

Dúo Relax
Días a la semana: 2
Días al mes: 8
Valor: $200.000
Descuento en el hotel: 5%

Tree Play
Días a la semana: 3
Días al mes: 12
Valor: $285.000
Descuento en el hotel: 10%

Plan Bronce
Días a la semana: 4
Días al mes: 16
Valor: $380.000
Descuento en el hotel: 15%

Plan Plata
Días a la semana: 5
Días al mes: 20
Valor: $460.000
Descuento en el hotel: 15%

Plan Gold
Días a la semana: 6
Días al mes: 24
Valor: $540.000
Descuento en el hotel: 20%

Estos planes incluyen una variedad de beneficios para las mascotas como los son:

Transporte puerta a puerta diario: los canes afiliados a la guardería serán transportados de su casa-guardería y de la guardería-casa.

Servicio de piscina: los canes les encanta el agua, por esto mismo la actividad se realizará 3 veces a la semana.

Secado después de la Piscina: para evitar infecciones y malos olores después del baño en la piscina, los canes serán limpiados y secados adecuadamente.

Socialización (Plan de amigos): se tendrá un espacio donde todos los perros podrán conocerse mucho mejor, según su tamaño y edad.

Caminatas ecológicas: estas caminatas ecológicas se realizan dentro del área dela guardería, las caminatas se realizan diariamente y constan de 1 hora aproximadamente.

Zona de descanso y sala TV: después de una mañana llena de actividades, es bien merecido un descanso en un cuarto fresco, y en caso de no dormir habrá un televisor con un programa especial para los perros.

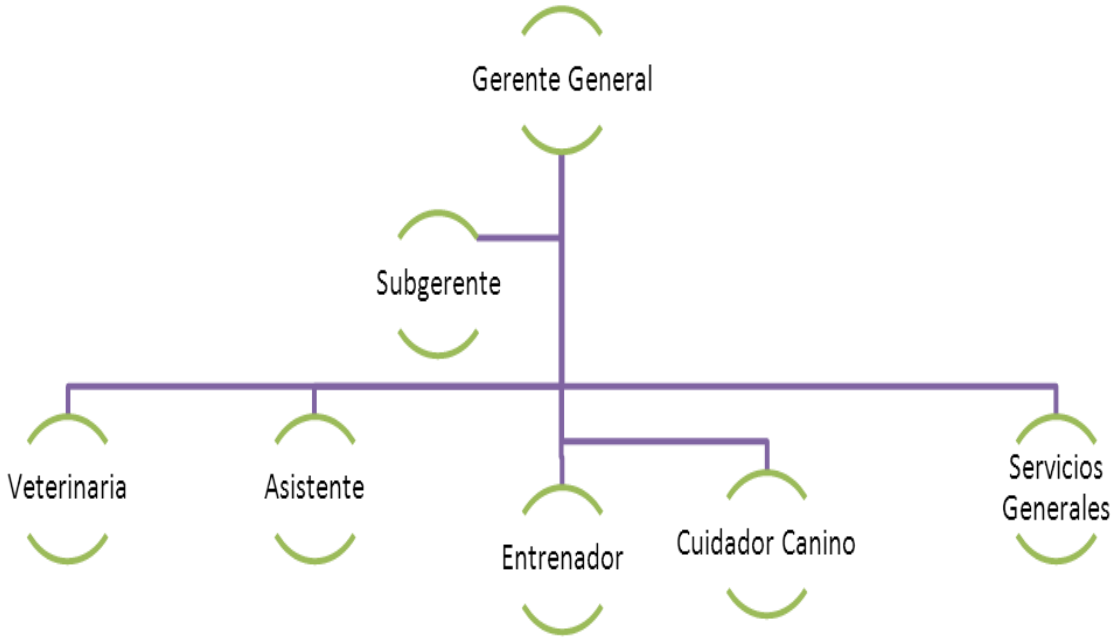
Atentos a la actividad: fotos diarias enviadas al whatsapp o al email.

Los servicios del hotel 5 estrellas canino no tendrá planes, por el motivo de los descuentos que se realizan en los planes de la guardería, es decir, cada noche en el hotel 5 estrellas tiene un valor de $25.000.

4. EQUIPO DE TRABAJO

El equipo de trabajo de Lineage of the Bulls Gods cumplirá con unos valores y características que son necesarias para la creación de esta empresa. El equipo de trabajo se conforma:

Figura 1. Organigrama



Cuadro 1. Personal y funciones en común

NOMBRE Y APELLIDO	**CARGO**	**CUALIDADES REQUERIDAS**	**FUNCIONES GENERALES**
Olena Ivanchenko	Gerente General	Paciencia con los perros Amor a los animales	Realizar labores administrativas con el equipo de trabajo.
Diego Fonnegra	Subgerente	Sociable Respetuosa (o)	Cumplimiento de las normas y procedimientos establecidos por la empresa.
Lina Hurtado	Asistente	Puntualidad Pasión por el trabajo	Entrega de informes periódicos de cada animal.
Viviana Sánchez	Veterinaria	Buen carácter	Inventario de insumos, para sus respectivos pedidos.
Carlos Alberto Salgado	Entrenador	Cuidadoso (a) Tolerante	Llevar registros clínicos, genealógicos de cada animal.
Por Contratar	Cuidador	Alegre	Realizar cualquier tipo de trámite ante la ACCC.
Por Contratar	Servicios Generales	Trabajo en equipo	Buena atención al cliente.
Por Contratar	Servicios Generales	Dedicación Buena atención al cliente.	Mantener el orden y limpieza el lugar de trabajo.

5. MERCADO

Los cachorros y el servicio que ofrecerá Lineage of the Bulls Gods estará dirigido a todas las personas que deseen tener una mascota en su hogar. Sin embargo los clientes potenciales son todos los colombianos que desean tener una mascota en su hogar, estos están representados en el 71% de la población total. Los colombianos que se encuentran divorciados, solteros o que son deportistas son propensos a adquirir una mascota. El espacio también es un factor importante, ya que hay más posibilidades de que adquieran un Bulldog en una casa y no en un apartamento. El criadero trabajará con 4 productos según el público objetivo:

- Los Bulldogs Show o de exposición, son para criadores de Bulldogs, y en algunos casos para personas particulares de estratos 4,5, y 6 que equivalen al 9.4% de la población de colombianos.

- Los Bulldogs destinados para cría, son para los criadores de Bulldogs que se interesen por la línea de sangre para cruzarla con la suya propia, o para las personas particulares que algún día deseen tener una descendencia de su perro.

- Los Bulldogs para compañía, serán adquiridos por todas las personas amantes de esta raza y que deseen tener un perro y disfrutarlo en casa.

- Los Bulldogs exóticos, podrán ser adquiridos por criadores o personas particulares que quieran tener un perro diferente a los demás.

5.1. MERCADO POTENCIAL

Lineage of the Bulls Gods dividirá su mercado en dos segmentos, a los que se les ofrecerá distinto tipo de producto, estos son: criadores y particulares.

5.1.1. Los criadores de perros siempre deben de conseguir ejemplares con un buen linaje y más de campeones para mejorar las cruzas de su criadero. Hay que recordar que todos los criadores, deben adquirir ejemplares externos a la línea de sangre manejada, para evitar problemas de consanguinidad. Este es un problema muy común, que afecta a muchos criadores, ya que existe un abuso en las generaciones de cruces de padres con hijos o cercanos. Por esto mismo gran parte de los bulldogs show o de exposición y bulldogs de cría serán adquiridos por los criadores. En Colombia hay una gran variedad de criaderos que podrían adquirir nuestro linaje, según la Asociación del Club Canino Colombiano (ACCC) son 10 criaderos de bulldog inglés y francés registrados legalmente, sin embargo existen más de 22 criaderos de bulldog ingles informales, donde venden

cachorros por pureza sin certificación alguna. En total Colombia cuenta con 62 criaderos registrados ante la ACCC, y 108 criaderos en general.[3]

5.1.2. Los particulares son personas amantes de la raza y desean tener un bulldog de buenas características, sin defectos genéticos y sin problemas de salud que en esta raza afecta tanto. Sin embargo habrán personas que desean adquirir un bulldog de compañía y otros bulldogs de cría, exposición o exóticos. La población de Colombia hasta el año 2012 era de 47.704.427 de habitantes que representa el 100%. [4] El 29% de los colombianos que equivale a 13.834.283,83 tiene una mascota en su hogar, siendo así que el 71% de ellos equivalente a 33.870.143,17 de colombianos no tiene ninguna mascota y posiblemente desearían adquirir un perro, ya que es la mascota más gustada y obtenida en Colombia con un 80% a su favor.

5.2. MERCADO OBJETIVO

Los cachorros y los servicios prestados por Lineage of the Bulls Gods están dirigidos a un público de estratos 3, 4, 5 y 6 que representan el 36,6% de la población Colombiana que equivale a 17.459.820,282 posibles clientes para la adquisición de un cachorro o servicio de guardería-Hotel.[5]

5.3. COMPETENCIA

A nivel global existe una fuerte competencia de criaderos, muchos de estos criaderos han sacado campeones mundiales como lo han sido: San Simons Bulls (Perú), Rebombory (España), Edition of Lux (España), Lemonvon (Hungría), Shrikabulls (Los Ángeles). En cuanto a la competencia nacional encontramos a: Nutibara Bulldogs (Bogotá), Cocolos Bulldogs (Bogotá), Capricho Kennel (Medellín), Empire of Bulldogs (Copacabana) y Criadero de San Luis (Cali), estos son los criaderos directamente autorizados por la ACCC (Asociación del Club Canino Colombiano), y en cuanto a nivel departamental no existe ninguna competencia, ya que no existe ningún tipo de criadero en Villavicencio de Bulldog Inglés y Francés. A diferencia de la competencia en ningún criadero del país existen los Bulldogs exóticos, siendo esto una gran ventaja para la empresa.

---

[3] Asociación del Club Canino Colombiano: Criadores registrados, [en línea]. 2014 [consulta 15 de mayo de 2014]. Disponible en: http://www.accc.com.co/criadores-registrados-en-la-accc.html, consulta telefónica. (1) 624-6016 Bogotá.

[4] Wikipedia. Demografía de Colombia, [en línea]. 2014 [consulta 18 de mayo de 2014]. Disponible en: http://es.wikipedia.org/wiki/Demograf%C3%ADa_de_Colombia

[5] Wikipedia. Estratificación de Colombia, [en línea]. 2014 [consulta 18 de mayo de 2014]. Disponible en: http://es.wikipedia.org/wiki/Estratificaci%C3%B3n_socioecon%C3%B3mica_en_Colombia.

Cuadro 2. Competencia nivel nacional

DETALLE	COCOLOS BULLDOS	NUTIBARA BULLDOG	CAPRICHO KENNEL	CACHORROS DE SAN LUIS	EMPIRE OF BULLDOG	LINEAGE OF THE BULLS GODS
B.I Show	$8.000.000	$5.000.000	$5.000.000	$4.500.000	$6.500.000	$5.000.000
B. F Show	No crían	$6.500.000	$7.000.000	No crían	No crían	$6.500.000
B.I. Cría	$5.500.000	$3.500.000	$3.500.000	$3.000.000	$3.800.000	$3.500.000
B.F Cría	No crían	$2.500.000	$3.000.000	No crían	No crían	$4.000.000
B.I de compañía	$4.000.000	$1.500.000	$1.500.000	$1.300.000	$2.000.000	$1.500.000
B.F de compañía	No crían	$2.000.000	$2.000.000	No crían	No crían	$2.000.000
B.I T. Black	No crían	No crían	No crían	No crían	No crían	$15.000.000
B.F T. Black	No crían	No crían	No crían	No crían	No crían	$20.000.000
B.I T. Gris	No crían	No crían	No crían	No crían	No crían	$25.000.000
B.I T. Choco	No crían	No crían	No crían	No crían	No crían	$35.000.000
B.F T. Choco	No crían	No crían	No crían	No crían	No crían	$40.000.000
B.I T. Lila	No crían	No crían	No crían	No crían	No crían	$45.000.000
Servicio Guardería	No se presta este servicio	No se presta este servicio	No se presta este servicio	No se presta este servicio	No se presta este servicio	Si se presta el servicio
Servicio de Hotel	No se presta este servicio	No se presta este servicio	No se presta este servicio	No se presta este servicio	No se presta este servicio	Si se presta el servicio
Valor Agregado	Certificado de pureza, 1 mes de veterinaria gratuita, pedigrí y linaje de campeones.	Certificado de pureza, 1 mes de veterinaria gratuita, pedigrí propio linaje.	Certificado de pureza, contrato de compraventa, pedigrí.	Certificado de pureza, contrato de compraventa, pedigrí.	Certificado de pureza, contrato de compraventa, pedigrí.	Certificado de pureza, línea genealógica, pedigrí nacional e internacional, certificado de raza genéticamente modificada.
Estrategia de Marketing	Facebook y twitter	Pagina web, Facebook e instagram	Facebook e instagram	Facebook ,instagram y twitter	Pagina web y facebook	Pagina web, Facebook, instagram y twitter.
Canales de distribución	Se envían por Deprisa	Se envían por Deprisa	Se envían por Deprisa	Se envían por Deprisa	Se envían por Deprisa	Se envían por Deprisa

Cuadro 3. Competencia a nivel internacional

DETALLE	EDITION OF LUXE	REMBOMBORY BULLDOGS	SAN SIMONS BULLDOGS	CARLBULL	SHRINKA BULLS	LINEAGE OF THE BULLS GODS
B.I Show	$15.000.000	$12.000.000	$12.000.000	$10.500.000	$9.500.000	$5.000.000
B. F Show	No crían	No crían	$10.000.000	No crían	$10.500.000	$6.500.000
B.I. Cría	$9.000.000	$7.500.000	$6.500.000	$7.500.000	$7.800.000	$3.500.000
B.F Cría	No crían	No crían	$8.000.000	No crían	$9.000.000	$4.000.000
B.I de compañía	$6.000.000	$5.500.000	$5.500.000	$5.300.000	$5.000.000	$1.500.000
B.F de compañía	No crían	No crían	$6.500.000	No crían	$7.000.000	$2.000.000
B.I T. Black	No crían	No crían	No crían	No crían	$20.000.000	$15.000.000
B.F T. Black	No crían	No crían	No crían	No crían	$30.000.000	$20.000.000
B.I T. Gris	No crían	No crían	No crían	No crían	$30.000.000	$25.000.000
B.I T. Choco	No crían	No crían	No crían	No crían	$38.000.000	$35.000.000
B.F T. Choco	No crían	No crían	No crían	No crían	$45.000.000	$40.000.000
B.I T. Lila	No crían	No crían	No crían	No crían	$55.000.000	$50.000.000
Servicio Guardería	No se presta este servicio	No se presta este servicio	No se presta este servicio	No se presta este servicio	No se presta este servicio	Si se presta el servicio
Servicio de Hotel	No se presta este servicio	No se presta este servicio	No se presta este servicio	No se presta este servicio	No se presta este servicio	Si se presta el servicio
Valor Agregado	Certificado de pureza, pedigrí, linaje de campeones mundiales, y certificado de marca.	Certificado de pureza, pedigrí, linaje de campeones mundiales, y certificado de marca.	Certificado de pureza, 1 mes de veterinaria gratuita, pedigrí y linaje de campeones mundiales.	Certificado de pureza, pedigrí, linaje de campeones mundiales, y certificado de marca.	Certificado de pureza, contrato de compraventa, pedigrí, certificado de raza genéti-camente modificado.	Certificado de pureza, línea genealógica, pedigrí nacional e internacional, certificado de raza genéticamente modificada.
Estrategia de Marketing	Página web, Facebook	Página web, Facebook	Página web, Facebook	Página web, Facebook	Página web, Facebook	Página web, Facebook, instagram.

5.4. PRECIOS DE LOS CACHORROS

Lineage of the Bulls Gods tendrá una variedad en productos, como anteriormente se había mencionado se venderán: Bulldogs de exposición, de cría, de compañía y exóticos.

5.4.1. BULLDOGS DE EXPOSICION (SHOW): El precio de los bulldogs puede variar por su linaje de sangre así:

Bulldog Ingles: Entre los $4.500.000 y $6.000.000
Bulldog Francés: Entre los $5.000.000 y $7.000.000

Figura 2. Bulldog Ingles de Exposición

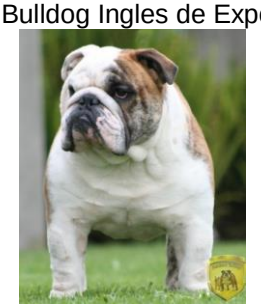


Figura 3. Bulldog Francés de Exposición

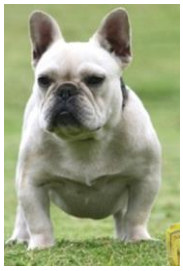
Fuente: Criadero Nutibara Bulldogs (Bogotá- Colombia) http://nutibarabulldogs.com/nosotros.html

5.4.2. BULLDOGS DE CRÍA: El precio de los bulldogs puede variar por su linaje de sangre así:

Bulldog inglés: Entre los $2.500.000 y $3.500.000
Bulldog Francés: Entre los $3.000.000 y $4.000.000

Figura 4. Bulldog Ingles de Cría

Figura 5. Bulldog Francés de Cría



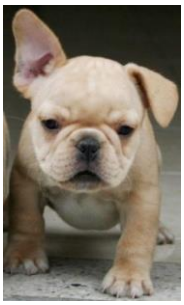
Fuente: Criadero Nutibara Bulldogs (Bogotá- Colombia) http://nutibarabulldogs.com/nosotros.html

5.4.3. BULLDOG PARA COMPAÑÍA: El precio de los bulldogs puede variar por su linaje de sangre así:

Bulldog Ingles: Entre los $1.500.000 y $2.000.000
Bulldog Francés: Entre los $2.000.000 y $3.000.000

Figura 6. Bulldog Ingles de Compañía

Figura 7. Bulldog Francés de Compañía



Fuente: Criadero Nutibara Bulldogs (Bogotá- Colombia) http://nutibarabulldogs.com/nosotros.html

5.4.4. BULLDOGS EXÓTICOS: El precio de los bulldogs puede variar por su linaje de sangre y su color así:

Bulldog Ingles Tricolor Negro: Entre los $15.000.000 y $20.000.000
Bulldog Ingles Tricolor Gris: Entre los $25.000.000 y $30.000.000
Bulldog Ingles Tricolor Chocolate: Entre los $35.000.000 y $40.000.000
Bulldog Ingles Tricolor Lila: Entre los $45.000.000 y $50.000.000
Bulldog Francés Tricolor Negro: Entre los $20.000.000 y $30.000.000
Bulldog Francés Tricolor Chocolate: Entre los $35.000.000 y $45.000.000

Figura 8. Bulldog Ingles Exóticos

Figura 9. Bulldog Francés Exóticos

Fuente: Criadero Shrinkabulls (Los Ángeles – EE.UU) http://miniature-englishbulldogs.com/

En cuanto a la distribución de los cachorros se puede realizar de dos formas:

- Entrega directa en el criadero
- Entrega por envió, por medio de una empresa transportadora certificada.

6. SISTEMA DE NEGOCIO

El sistema de negocios de Lineage of the Bulls Gods se basará en la venta de sus productos por medio de la página Web, por llamadas, por encargos o separación y directamente, no se utilizarán intermediarios para estas ventas.

En cuanto los servicios de guardería y hotel se realizarán personalmente o por llamada telefónica.

Cuadro 4. Sistema de negocio

Actividades	Planes de reproducción. Cronograma de celos. Gestión financiera. Monitoreo diario de los ejemplares. Cronograma de actividades. Transporte diario. Gasolina. Adquisición de nuevos ejemplares. Sistema de trámites de cachorros. Planeación de ruta diaria.	Trato con clientes. Transporte puerta a puerta. Caminatas ecológicas. Entrenamiento de canes diario. Revisión de cachorros. Mantenimiento de corrales y alrededores. Actividad en la piscina. Pedidos a Proveedores.	Asistencia a concursos caninos nacionales. Normas de crianza puestas por la ACCC.	Entrega de volantes. Campañas de reconocimiento de las razas bulldog inglés y francés. Página Web. Comunicados por las emisoras.	**PRESTACION DEL SERVICIO**	Llamadas telefónicas para confirmar la calidad del producto en caso de venta por página web. Conversación diaria con los propietarios de los canes de la guardería.
	Logística interna	**Operaciones**	**Logística externa**	**MERCADEO Y VENTAS**		**SERVICIO POSVENTA**
	DISEÑO Y CONCEPCION					

6.1. MISIÓN

Somos un grupo de personas amantes de los perros especialmente de la raza bulldog, criar cachorros sanos y exóticos, cuidar y regalarles bienestar a todos los canes que lo necesitan, mejorando su calidad de vida y llevando felicidad al hogar de familia.

6.2. VISIÓN

En el 2025 será el criadero y guardería líder a nivel departamental y nacional, mediante buenas experiencias con los miembros de la familia Lineage of the Bulls Gods, contando con una excelente infraestructura y personal calificado, criando y aplicando las mejores tecnologías en las áreas de crianza y cuidado de los perros, sistemas reproductivos en los bulldog inglés y francés exóticos, para ser identificados como símbolo de excelencia en crianza y cuidados caninos.

6.3. VALORES

Lineage of the Bulls Gods se caracteriza por contratar personas que cumplan los siguientes valores:

- ✓ Tolerancia
- ✓ Solidaridad
- ✓ Servicio
- ✓ Esfuerzo
- ✓ Responsabilidad
- ✓ Transparencia
- ✓ Equidad
- ✓ Amor
- ✓ Paciencia
- ✓ Trabajo en equipo

Estos valores a su vez intentamos transmitir a los clientes que hacen parte de nuestro servicio.

6.4. LOGO

Figura 10. Logo oficial

Figura 11. Diseño de Carpeta para la entrega de los documentos del Cachorro

6.5. ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Veterinarias:

- ✓ Agropecuaria el Cimarrón

Empresa transportadora:

- ✓ Deprisa (Avianca)

Proveedores:

- ✓ Estación de servicio La Voragine (Gasolina)
- ✓ Deposito Unión (Artículos de piscina)
- ✓ Vivero Juan Matas (Mantenimiento mensual de zonas verdes)
- ✓ Distribuidor de Alimentos para Perros (Bogotá), este nos venderá los concentrados importados como:
- ✓ Hill's
- ✓ Royal canin
- ✓ Proplan
- ✓ Nutra Nugguets
- ✓ Eucanova

Criaderos Aliados:

- ✓ Nutibara Bulldogs (Bogotá)
- ✓ Cocolos Bulldogs (Bogotá)
- ✓ San Simons Bulls (Perú)
- ✓ Shrikabulls

7. ANÁLISIS DE RIESGOS

Cuadro 5. Matriz DOFA

D O F A	FORTALEZAS - Expertos en el equipo de trabajo - Cachorros bulldogs genéticamente modificados, que no existen en el país. - Servicio de guardería y hotel canino en el mismo criadero - Buen equipo de trabajo. - Calidad en el producto. - Confianza en el personal	DEBILIDADES - Fuga de responsabilidades - El terreno es un poco pequeño - Poco personal. - Retrasos en la entrega de pedidos por parte de los proveedores. - Existe solo una empresa de correspondencia, que transporta animales (Deprisa).
OPORTUNIDADES - Buena relación con los proveedores - Buena relación con los clientes - Buena ubicación del terreno - Único criadero en Colombia con certificado internacional de genética animal. (Cachorros exóticos) - No existe competencia en cuanto al criadero en la región del Meta. - Poca competencia en las guarderías a nivel regional.	**ESTRATEGIAS (FO)** - El equipo de trabajo logra buenos productos de calidad, aumentando una gran demanda del producto y servicio, lo que conlleva a que el mercado se extienda a nivel internacional. - Fortalecer la imagen de la marca de la compañía por medio de publicidad en diferentes sectores del país. -Implementar un sistema de incentivos para que los trabajadores se sientan más satisfechos con su trabajo.	**ESTRATEGIA (DO)** - Realizar evaluación de desempeño semestral para tener un conocimiento de la eficiencia y capacidad técnica de los empleados. - Implementar una estrategia de eficiencia en costos, a través de la optimización de recursos.
AMENAZAS - Competencia nacional. - Competencia internacional. - Tipo de cambio. - Congestión vehicular por los lados del terreno. - Crisis económica. - Altos impuestos. - Falta de publicidad.	**ESTRATEGIA (FA)** -Poner en marcha las estrategias de marketing, con el fin de contrarrestar la competencia y así mejorar la posición de la empresa. - Mantener la empresa informada con respecto a las políticas externas.	**ESTRATEGIA (DA)** - Ofrecer los productos con la mejor calidad, de forma que los clientes confíen plenamente en el producto y servicio prestado.

8. PLAN DE IMPLEMENTACION

La primera etapa de Linaje of the Bulls Gods se concentrara en los debidos trámites para obtener las licencias ambientales para la creación del criadero y guardería-hotel canino, este proceso puede tardar máximo 6 meses, según la Dra. Betsy Barrera Murillo directora general de Cormacarena. Mientras se realizan los trámites ante esta corporación, se remodelará la casa que se encuentra en el lote para adecuarla a una oficina, también se empezarán a construir los corrales del criadero, que serán en cemento y la casa de la fantasía que será parte de la guardería y hotel de 5 estrellas canino. Los ejemplares bulldog inglés y francés serán adquiridos todos los meses del año, con una edad promedio de 10 a 11 meses de edad, esto se realiza para variar las etapas de celo de las hembras, ya que en su mayoría todas son hembras y solo habrá un macho de cada especie. Los ejemplares exóticos se adquirirán desde el segundo año, por el motivo de los trámites que se deben de realizar para la adquisición de animales genéticamente modificados y la entrada de estos al país. Los implementos del criadero se irán comprando mientras se va construyendo la infraestructura, también se irán negociando las áreas y arriendos de las guarderías express en los centros comerciales Único, Unicentro, Viva y el futuro Primavera Urbana.

En cuanto a la publicidad, Lineage of the Bulls Gods será permanente en todos sus años, la búsqueda de nuevos clientes, repartición de volantes, las campañas de conocimiento de raza se realizarán todos los domingos en la ciclo vía, se sacarán algunos ejemplares y se expondrán, también se darán a conocer los servicios de la guardería- hotel y posiblemente se preste para la venta de cachorros.

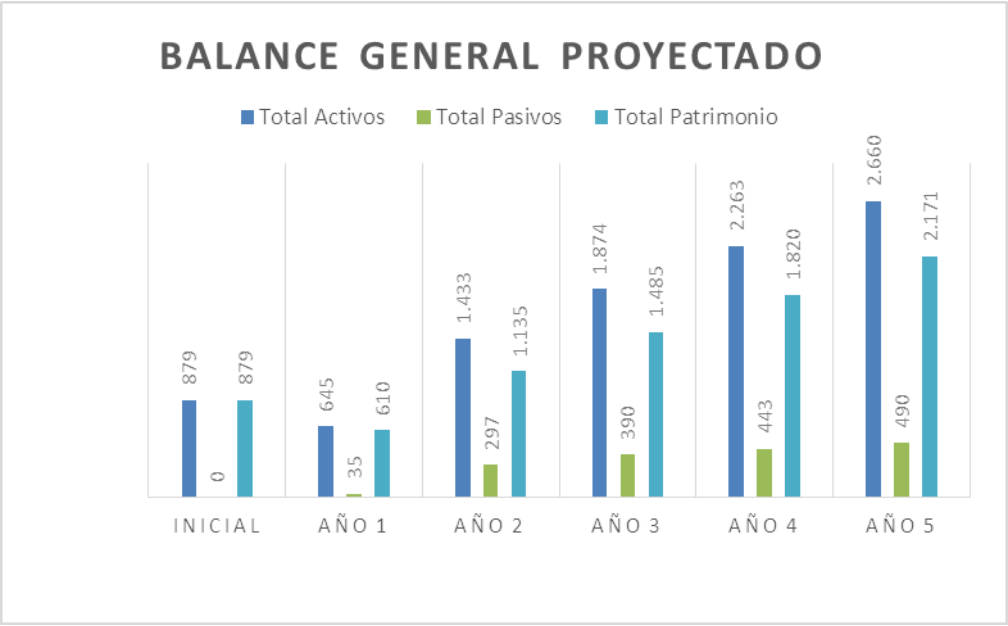
Finalmente en el mes de abril de 2015 se inaugurará el criadero y guardería-hotel Lineage of the Bulls Gods, donde se darán las 10 primeras inscripción gratuitas por 5 días en las instalaciones con todos sus servicios, los contratos con los proveedores se abrirán para el suministro semanal o mensual necesario, las alianzas con los criaderos comenzaran para mejorar el linaje de los ejemplares, unos días antes de la inauguración se contratará el personal necesario para el servicio y mantenimiento de la empresa.

Cuadro 6. PLAN DE IMPLEMENTACIÓN	AÑO 1												AÑO 2												AÑO 3												AÑO 4	AÑO 5	RESPONSABLE
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			
DESARROLLO	E	F	M	A	M	J	JL	A	S	O	N	D	E	F	M	A	M	J	JL	A	S	O	N	D	E	F	M	A	M	J	JL	A	S	O	N	D			
Trámites para obtener permisos de Cormacarena	x	x	x	x	x	x																																	Dra. Betsy
Compra de cachorros Bulldog Ingles y Francés		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x																											Olena
Compra de materiales de construcción	x	x																																					Lina
Compra de cachorros exóticos																x				x				x				x				x				x	x		Diego
Desarrollo de la construcción de los corrales	x	x	x																																				Fredy Marin
Desarrollo de la construcción de la guardería	x	x	x	x	x																																		Fredy Marin
Separación de terreno para la guardería				x	x																																		Fredy Marin
Compra de objetos para el criadero y la guardería				x	x	x	x																																Lina y Olena
Desarrollo del catálogo de sementales						x	x	x	x																														Olena y Diego
Desarrollo de los planes de la guardería y hotel							x	x	x	x																													Olena y Diego
Desarrollo de contrato con centros comerciales para las guarderías Express																							x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x				Olena y Diego
MARKETING																																							
Creación de relaciones con los clientes	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	X	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	Lina
Desarrollo de campaña marketing			x	x	x	x	x																																Lina y Diego
Entrega de volantes							x	x	x	x																													Lina
Campaña de conocimiento de raza (Domingos Ciclo vía)						x	x	x	x	x	x	x				x	x			x	x			x	x			x	x			x	x			x			Carlos y Viviana
Avisos publicitarios								x	x	x	x																												Lina
Vallas							x	x	x																														Lina
DIRECCIÓN Y OPERACIONES																																							
Inauguración del Criadero y Guardería- Hotel Canino							x	x																															Olena y Diego
Inscripción de los primeros caninos a la guardería- Hotel							x	x	x																														Lina
Inicio de alianzas con proveedores							x	x	x	x	x																												Diego
Inicio de alianzas con Nutibara bulldogs					x	x	x																																Olena
Inicio de alianzas con Cocolos Bulldogs						x	x	x																															Olena
Inicio de alianzas con San Simons Bulls										x	x	x	x																										Olena
Contratación del personal necesario							x	x																															Olena y Diego

9. RESUMEN FINANCIERO

Este **Balance General** se encuentra proyectado a 5 años como todas las gráficas, nos muestra el estado actual y posiblemente futuro de la empresa Lineage of the Bulls Gods. En el año cero se observa la inversión inicial que son $878.685.863 millones de pesos lo cual este dinero se usará para la reconstrucción de la casa en el lote, construcción de la casa para la guardería-hotel, construcción de los corrales del criadero, compra de ejemplares estandarizados y exóticos, compra de aerovans modificadas para el transporte seguro de los perros y otras inversiones como la alimentación de los perros, objetos para su bienestar, medicamentos y nómina del personal. En el año uno la deuda adquirida por Lineage of the Bulls Gods en la inversión incial debe cancelarse completamente quedando en 0.00 con bancos u otros entes financieros, pero así mismo adquiriendo pequeñas y fijas deudas con los proveedores, como la alimentación mensual de los perros. Del segundo año en adelante se observa un incremento en los activos y en su patrimonio, esto se puede dar por dos razones, una es que de las camadas pasadas se tomen los mejores cachorros y se dejen como promesas del criadero, incremento de inscripciones para la guardería y aumento de usuarios para el hotel canino, y la segunda opción es la compra de nuevos terrenos para realizar una nueva cede campestre.

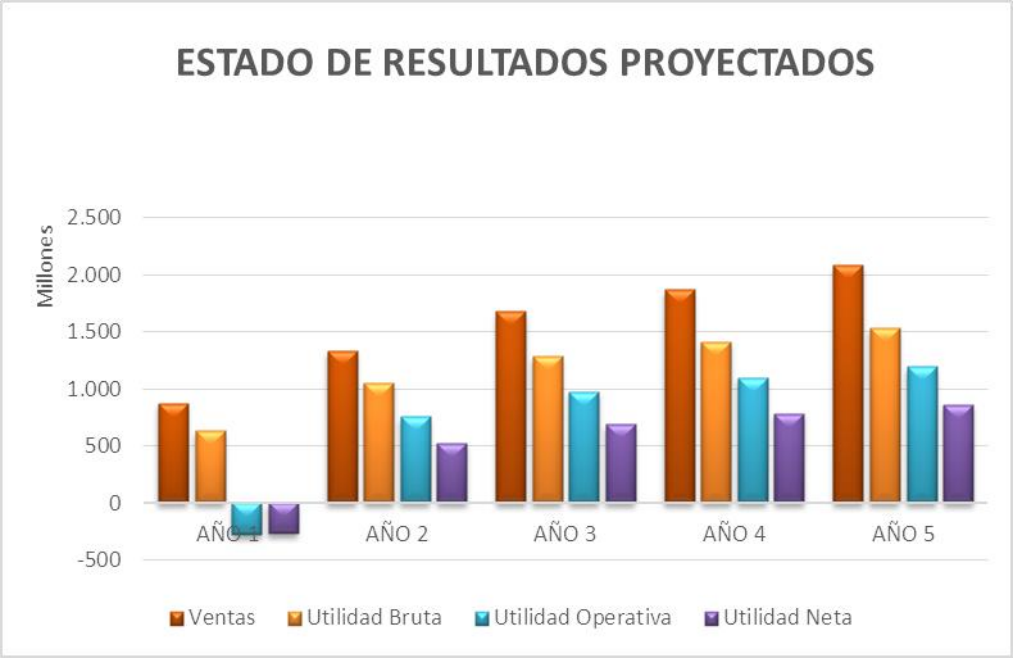
Figura 12. Balance General



Fuente: Capitalia Colombia inversiones y finanzas (Derechos de autor)

El **Estado de Resultados** revela que la empresa Lineage of the Bulls Gods tendrá unas utilidades netas altas dejando excelentes ganancias para la empresa. En el año uno por el mismo inicio de la empresa y altos gastos de creación de esta, no queda ninguna utilidad para la empresa, se puede observar que las ventas son altas por la cantidad de cachorros vendidos, y por los servicios prestados por la guardería-hotel, sin embargo esto no alcanza para dejar ganancia este año. Desde el segundo año la empresa comienza a recuperar su dinero obteniendo una utilidad neta de $500.000.000 millones de pesos.

Figura 13. Estado de resultados



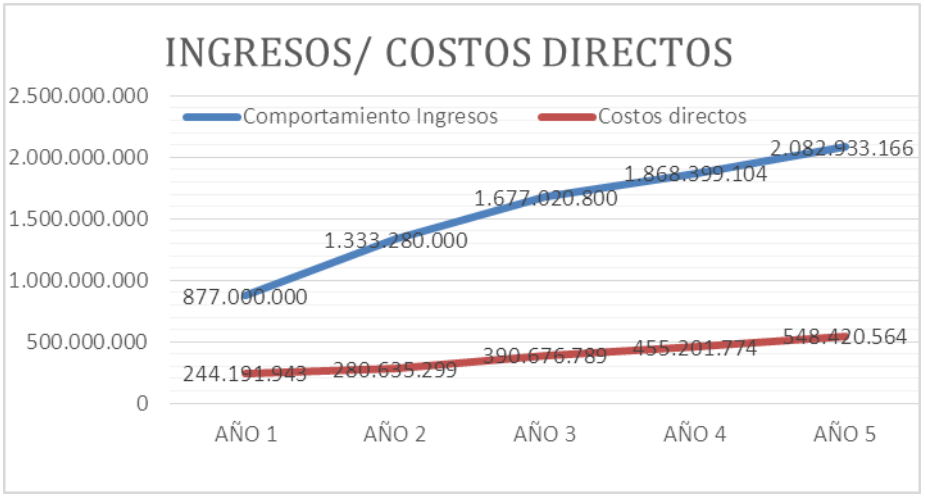
Fuente: Capitalia Colombia inversiones y finanzas (Derechos de autor)

En cuanto a los **ingresos vs costos directos** demuestra un comportamiento positivo en los ingresos de los próximos años. En su primer año se proyecta una facturación de ventas y servicios por $877.000.000 millones de pesos, que significaría la recuperación de la inversión inicial realizada en el año cero, esto reduciría el nivel de endeudamiento de la empresa y ayudaría a mejorar sus instalaciones y realizar nuevas adquisiciones. Desde el segundo año se ve un incremento aun mayor que del primer año, esto se debe a que se reprograman los celos de las hembras, para que hayan cachorros todos los meses del año, dejando el criadero con buen suministro de cachorros, en cuanto los servicios de guardería-hotel podrían incrementar.

En la figura 14 los costos directos no incrementan mucho, esto se debe a que el consumo de los perros es constante y no cambiable, es decir, comen la misma porción de concentrado diariamente sin ninguna variación, estos costos

incrementarían si se dejaran nuevas promesas para el criadero o la compra de nuevos ejemplares.

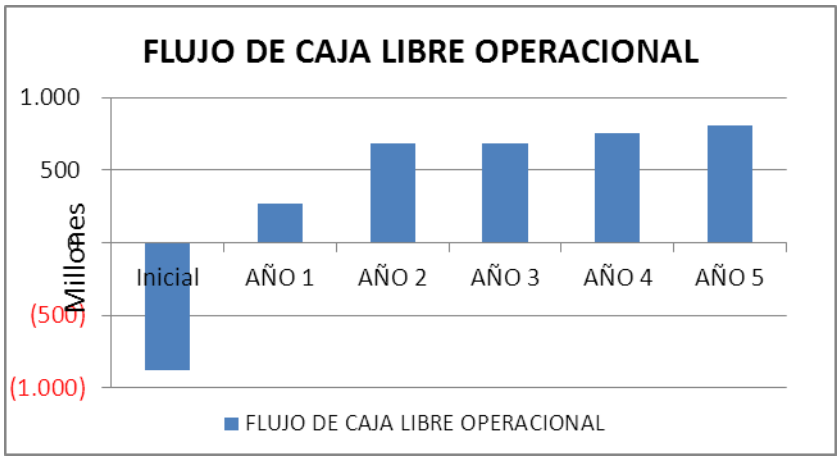
Figura 14. Ingresos / Costos directos



Fuente: Capitalia Colombia inversiones y finanzas (Derechos de autor)

En cuanto al **flujo de caja** que manejara la empresa, al inicio se observa que es negativo, el motivo de esto es la inversión inicial que se realiza para formar legalmente y físicamente el criadero y guardería-hotel. Al primer año de servicio vemos que este incrementa de manera significativa dándole una utilidad a la empresa por $280.000.000 a $300.000.000. En los años siguientes se ve un incremento de las utilidades de la empresa y el flujo que manejará será alto.

Imagen 15. Flujo de caja libre operacional



Fuente: Capitalia Colombia inversiones y finanzas (Derechos de autor)

En este cuadro 7 se encuentra todo el resumen de la empresa, esta tabla nos muestra en qué condiciones futuras puede estar la empresa y que viabilidad tiene el proyecto, según estos resultados el crecimiento de la empresa siempre estará en un 2%, dándonos un valor presente de flujo de caja muy interesante con $3.461.538.492 millones de pesos a 5 años de proyección. Para crear el Criadero Lineage of the Bulls Gods se necesita una inversión de $878.685.863 que se utilizarán como anteriormente fue mencionado para la compra de los ejemplares estandarizados y los exóticos que son los más costosos con una inversión de $488.000.000 millones de pesos, sin embargo esta inversión valdrá la pena ya que la tasa interna de retorno (TIR) tiene un 76.3% de rentabilidad en el negocio, en caso de vender la empresa creada actualmente estaría costando $2.582.852.629 millones de pesos.

Cuadro 7. Enfoque del Proyecto

ENFOQUE PROYECTO	
EVALUACIÓN SIN DEUDA	
Con valor residual	
Tasa de descuento	20,7%
Crecimiento a perpetuidad	2,00%
VP Flujos de caja	3.461.538.492
Inversión inicial	(878.685.863)
VPN	2.582.852.629
TIR	76,3%

Fuente: Capitalia Colombia inversiones y finanzas (Derechos de autor)

10. RESUMEN EJECUTIVO

Se estima que en el mundo existen en entre 1.500 a 2.000 millones de canes, contando todas las razas domésticas. Actualmente por cada 5 habitantes existe 1 perro en países desarrollados, y 2 perros por 5 habitantes en países subdesarrollados. La encuesta realizada por GFK en 5 países de Latinoamérica el perro lidera con el 83%. En Colombia el 29% de los colombianos tienen una mascota, los cuales el 80% son perros. [6]

Lineage of the Bulls Gods busca brindarle beneficios tanto al perro como a sus propietarios, ofreciendo cachorros y servicios como:

- Venta de cachorros de bulldog ingles de acuerdo a su estándar y bulldogs exóticos, en sus 3 colores, servicio de guardería y hotel: Actividades físicas, recreación, deporte y mucho cuidado para ellos, tendrán servicio de transporte puerta a puerta, socialización, piscina, caminatas ecológicas, zona de descanso y área de tv y posibles puntos express de guardería en centros comerciales como: Unicentro, Viva, Primavera Urbana y único.

Por medio del Facebook, twitter, Instagram y página web, la empresa realizará sus promociones y comunicaciones directas con los clientes. Para una atención más personalizada se contará con una oficina de ventas directas.

El mercado potencial según el estudio realizado por la GFK, un dato revelado es que en Colombia el 36% de las personas divorciadas tienen perros y el 32% de las personas que practican deporte también tienen una. El espacio resulta ser un factor clave, ya que el total de personas que tienen mascotas el 80% vive en casa y tan sólo el 20% en apartamento. También influye el estado en el que se encuentre la persona, el 65% de los solteros tienen un perro como compañía.

La competencia a nivel nacional es fuerte ya que existen 10 criaderos de bulldog ingles legalmente constituidos y certificados por la ACCC, los 5 más fuertes son: Cocolos Bulldogs, Nutibara Bulldogs, Kapricho Kennel, Empire of Bulldogs y Cachorros de San Luis. A nivel departamental no existe ninguna competencia igual, ya que no existe ningún tipo de criadero certificado por la ACCC, Lineage of the Bulls Gods sería la primera empresa con esta actividad económica certificada por las ACCC.

Las empresas encaminadas a la crianza y venta de mascotas han aumentado su crecimiento debida a las tendencias de los últimos 3 años que han demostrado que muchas de las personas en este momento prefieren tener un perro y no un

[6] Revista Dinero electrónica. En Colombia Los prefieren, [en línea]. 2012 [consulta 18 de marzo de 2014]. Disponible en: http://www.dinero.com/pais/articulo/en-colombia-los-prefieren-perros/161464

hijo en su hogar. El mundo de las mascotas ha ido creciendo con el pasar de los años, ya existen colegios, guarderías, hoteles, restaurantes, funerarias y hasta tiendas completas de ropa de última moda, para las amadas mascotas. Se ha demostrado que en los últimos 8 años ha aumentado la compra y venta de mascotas en un 75% con más de 5.8 billones de Euros anual, mundial.[7]

[7] H13 Noticias. Mascotas en Colombia, [en línea]. 2011 [consulta 16 de marzo de 2014]. Disponible en: https://www.youtube.com/watch?v=TilYsHQmmqY

11. CONCLUSIONES

Nuestro criadero Lineage of the Bulls Gods se orientará en las razas bulldog inglés y bulldog francés garantizándoles a los clientes la calidad de los cachorros adquiridos, manejo de exclusividad para algunos clientes interesados en conseguir cachorros genéticamente modificados.

Lineage of the Bulls Gods contará con certificación internacional para el manejo de cachorros genéticamente modificados (exóticos) de las razas bulldog ingles y bulldog francés, nuestro criadero tendrá registrada su marca y reconocimiento a nivel nacional e internacional.

Ofrecer el servicio de guardería-hotel en la cual los cachorros podrán disfrutar de actividades y experiencias inolvidables, mientras sus dueños no pueden dedicarle la mayoría de tiempo o realizan viajes muy frecuentes.

Nuestro mercado potencial se establecerá en dos segmentos los criadores deben conseguir ejemplares con buen linaje y más de campeones para mejorar las cruzas de su criadero; los particulares son personas amantes de la raza que desean tener un cachorro con buenas características, sin defectos genéticos y sin problemas de salud.

Incursionar con nuestro criadero en la ciudad, ya que no existe ninguna competencia a nivel departamental que preste estos servicios; así mismo a nivel nacional no existe criadero donde se encuentren los cachorros genéticamente modificados.

Realizaremos una inversión inicial de $878.685.863 millones de pesos lo cual este dinero se usará para la reconstrucción de la casa en el lote, construcción de la casa para la guardería-hotel, construcción de los corrales del criadero, compra de ejemplares estandarizados y exóticos, compra de aerovans modificadas para el transporte seguro de los perros y otras inversiones como la alimentación de los perros, objetos para su bienestar, medicamentos y nómina del personal.

12. RECOMENDACIONES

Realizar un estudio de mercado en el cual se indaguen más competidores y segmentos los cuales estén enfocados en adquirir nuestra raza.

Enfocarnos en afianzar y obtener alianzas estratégicas a nivel nacional e internacional.

Para la parte financiera buscar un contador o auxiliar contable que nos oriente mejor en este aspecto.

13. BIBLIOGRAFÍA

- Asociación del Club Canino Colombiano. Reglamento de Crianza [en línea]. 2013 [consulta 15 de marzo de 2014]. Disponible en: http://www.accc.com.co/reglamento-de-crianza.html

- Revista Dinero electrónica. En Colombia Los prefieren, [en línea]. 2012 [consulta 18 de marzo de 2014]. Disponible en: http://www.dinero.com/pais/articulo/en-colombia-los-prefieren-perros/161464

- Asociación del Club Canino Colombiano: Criadores registrados, [en línea]. 2014 [consulta 15 de mayo de 2014]. Disponible en: http://www.accc.com.co/criadores-registrados-en-la-accc.html, consulta telefónica. (1) 624-6016 Bogotá.

- Wikipedia. Demografía de Colombia, [en línea]. 2014 [consulta 18 de mayo de 2014]. Disponible en: http://es.wikipedia.org/wiki/Demograf%C3%ADa_de_Colombia

- Wikipedia. Estratificación de Colombia, [en línea]. 2014 [consulta 18 de mayo de 2014]. Disponible en: http://es.wikipedia.org/wiki/Estratificaci%C3%B3n_socioecon%C3%B3mica_en_Colombia.

- Revista Dinero electrónica. En Colombia Los prefieren, [en línea]. 2012 [consulta 18 de marzo de 2014]. Disponible en: http://www.dinero.com/pais/articulo/en-colombia-los-prefieren-perros/161464

- H13 Noticias. Mascotas en Colombia, [en línea]. 2011 [consulta 16 de marzo de 2014]. Disponible en: https://www.youtube.com/watch?v=TilYsHQmmqY

- EDITION OF LUXE BULLDOGS [En línea] Disponible en https://www.facebook.com/EditionOfLuxeBulldogs

- REMBOMBORY [En línea] Disponible en http://www.rembombory.es/

- SAN SIMON BULLS [En línea] Disponible en http://sansimonbulls.net/

- SHRINKABULLS [En línea] Disponible en https://www.facebook.com/Shrinkabulls

- COCOLOS BULLDOG [En línea] Disponible en https://www.facebook.com/pages/COCOLOS-BULLDOG/224038287662001

- NUTIBARA BULLDOGS [En línea] Disponible en http://nutibarabulldogs.com/

- CAPRICHO KENNEL [En línea] Disponible en http://caprichokennel.com/sitio/

- CACHORROS DE SAN LUIS [En línea] Disponible en http://www.cachorrosdesanluis.com/beta/index.php

- EMPIRE BULLDOG [En línea] Disponible en http://www.empirebulldog.com/

Anexo 1. Descripción de perfiles

NOMBRE	Olena Ivanchenko
CARGO	Gerente (Representante Legal)
FUNCIONES	✓ Supervisión de procesos y áreas del criadero. ✓ Atender todas las quejas y reclamos de los empleados y clientes. ✓ Atender todos los clientes especiales y promover el buen desarrollo de la empresa. ✓ Realizar labores administrativas con el equipo de trabajo. ✓ Tener conocimiento del mercado y de la competencia para tomar soluciones y ventajas sobre ellas. ✓ Fijar los puestos de trabajo y funciones de cada uno.
NIVEL DE ESTUDIOS	Profesional (Estudiante de Administración de empresas de X semestre de la Universidad Cooperativa de Colombia)
EXPERIENCIA LABORAL	4 Años trabajando en la empresa agroindustria Inversiones la Palmera de Corozito S en C (Aceite de palma).
EXPERIENCIA CON EL AREA	Desde hace 5 años trata con perros Bulldog Ingles, conoce su estándar y características, enfermedades y cuidados.
CONCURSOS	Ganadora de la mejor idea de negocio en la Universidad Cooperativa de Colombia en el segundo semestre de del año 2012.
CUALIDADES	Persona con suficiente paciencia con los perros, buen carácter, amor por los animales, apasionada por su labor, sociable, respetuosa, puntual, trabajadora y tolerante.

NOMBRE	Diego Fonnegra Álvarez
CARGO	Subgerente (Socio)
FUNCIONES	✓ Realizar las funciones del gerente en caso de ausencia. ✓ Conocer todos los empleados y sus funciones. ✓ Verificar las compras y ventas de la empresa. ✓ Aconsejar al gerente en sus decisiones. ✓ Velar por el cumplimiento de las normas y sus funciones.
NIVEL DE ESTUDIOS	Técnico en Administración Agropecuaria.
EXPERIENCIA LABORAL	6 años trabajo criando perros de razas Pitbull y Chao Chao, fue socio de Shots City (Ubicado en el siete de agosto), y hoy en día es 1 de los 3 socios del Cantinazo (ubicado en el siete de agosto).
EXPERIENCIA CON EL AREA	Crio desde niño perros como Pitbulls y Chao chaos, tiene experiencia en cuidado de camadas y su alimentación.
CUALIDADES	Tiene muchos contactos sociales por su sociedad con el Cantinazo, sociable, amistoso, responsable, tiene experiencia con los perros, cuidadoso, respetuoso, paciente, tolerante, buen carácter.

NOMBRE	**Viviana Sánchez**
CARGO	Veterinaria (Especialista en Bulldogs)
FUNCIONES	✓ Realiza diagnósticos y control animal diariamente. ✓ Realiza y analiza exámenes de laboratorios. ✓ Realiza intervenciones quirúrgicas si es necesario. ✓ Constante participación en cursos de la raza. ✓ Cumple con las normas y procedimientos, que son establecidos por la empresa. ✓ Entrega de informes periódicos de cada animal. ✓ Aplica tratamientos a los animales. ✓ Supervisa y distribuye el personal a cargo. ✓ Controla los programas de alimentación, reproducción y ambientación de los animales.
	✓
NIVEL DE ESTUDIOS	Profesional (Universidad de los Llanos)
EXPERIENCIA LABORAL	Lleva 15 años laborando su profesión, actualmente se encuentra laborando en la veterinaria Agropecuaria el Cimarrón.
EXPERIENCIA CON EL AREA	Es especialista por la Asociación del Club Canino Colombiano (ACCC) en la raza bulldog Ingles y Bulldog Francés hace 5 años, conoce sus características y procedimientos de inseminación, enfermedades y cuidados.
CUALIDADES	Colaboradora, activa, bastante experiencia, tolerante, amor por los animales, contactos interesantes, pasión por el trabajo, paciente con los animales y las personas, responsable, puntual, tolerante.
NOMBRE	**Lina María Hurtado**
CARGO	Asistente
FUNCIONES	✓ Atención al cliente. ✓ Inspecciona y realiza las actividades de mantenimiento. ✓ Realiza inventario de insumos y accesorios de los animales. ✓ Realiza los pedidos correspondientes de la empresa. ✓ Lleva registro y control de las camadas. ✓ Lleva registros genealógicos de los animales. ✓ Realiza cualquier proceso necesario ante la Asociación del Club Canino Colombiano (ACCC). ✓ Cumple con las normas y procesos establecidos por la empresa. ✓ Llevar registros clínicos de los animales. ✓ Realiza cualquier otra función que le sea asignada.
NIVEL DE ESTUDIOS	Profesional (Estudiante de Administración de empresas de X semestre de la Universidad Cooperativa de Colombia)
EXPERIENCIA LABORAL	Trabajo 2 años de asistente en Cofrem, 4 años y 9 meses en la Agropecuaria Cravo y lleva 5 meses laborando en Banco de Bogotá como asesora.
EXPERIENCIA CON EL AREA	Conoce la raza Bulldog, sus características, cuidados y enfermedades. Nunca a tratado con los animales directamente.
CUALIDADES	Perseverante, tolerante, respetuosa, deseo de aprender más sobre la raza, amistosa, experiencia con los clientes, sociable, puntual.
NOMBRE	**Carlos A. Salgado Gaviria**
CARGO	Entrenador Canino

FUNCIONES	✓ Entrenamiento físico diario a los perros. ✓ Adiestrar perros afiliados a las clases. ✓ Realizar ejercicios de disciplina diaria. ✓ Realiza cualquier otra función que le sea asignada. ✓ Cada dos días realizar actividad en la Piscina.
NIVEL DE ESTUDIOS	(Técnico) Asistente Veterinario
EXPERIENCIA LABORAL	6 Años trabajando con la empresa Químicos Panamericanos, 5 años administrador de RPM Racing Store (Motos de alto cilindraje).
EXPERIENCIA CON EL AREA	Entreno perros Pitbulls para tenerlos en forma, a convivido 4 años con 3 bulldogs inglés y conoce sus mañas y comportamientos.
CUALIDADES	Alegre, paciencia con los animales, buen carácter, amor por los perros, apasionado por su trabajo, tolerante, puntual, respetuoso.
NOMBRE	
CARGO	Cuidador
FUNCIONES	✓ Cuidar los perros en todas sus zonas. ✓ Realizar la programación diaria de actividades de los perros. ✓ Tener en buen estado emocional a los perros. ✓ Realizar actividades como: Caminatas ecológicas, sala de Tv canino, zona de descanso, zona de alimentación y Zonas de juegos. ✓ Realizar un informe diario de cada perro a cada uno de sus dueños. ✓ Recoger y llevar a los perros puerta a puerta.
NIVEL DE ESTUDIOS	Básica secundaria o Técnico
EXPERIENCIA EXIGIDA	Mínimo haber trabajado 4 años con perros.
CUALIDADES EXIGIDAS	Buen humor con los animales, trato adecuado para los canes, amor, dedicación, alegre, paciente, tolerante, agradable.
NOMBRE	
CARGO	Servicios Generales
FUNCIONES	✓ Asear las áreas asignadas, antes del ingreso del personal. ✓ Clasificar la basura según lo propuesto por bioagricola. ✓ Responder por los elementos a su cargo. ✓ Mantener en total orden y limpieza los muebles, enseres y todo elemento que necesite de cuidado. ✓ Servicio de cafetería (tinto, agua o gaseosa) a los clientes y ocupantes de la empresa. ✓ Realiza cualquier otra función que le sea asignada.
NIVEL DE ESTUDIOS	Primaria o Secundaria
CUALIDADES EXIGIDAS	Alegre, tolerante, amistosa, agradable, colaboradora, atenta, ágil, respetuosa.

Anexo 2. Inversión inicial

INVERSIÓN NETA INICIAL REQUERIDA		
		AÑO 1
Terrenos	0	0
Activos Fijos depreciables	792.015.000	0
Diferidos	0	0
Intangibles	2.900.000	0
Inversión Inicial Neta en PPE	**794.915.000**	**0**
Necesidades de Capital de Trabajo	83.770.863	
Total Inversión Inicial Requerida	**878.685.863**	**0**

Anexo 3. Balance general

FACTORY IM						
BALANCE GENERAL (PS)						
Período	**Inicial**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
ACTIVOS						
Caja	83.770.863	73.083.333	111.106.667	139.751.733	155.699.925	173.577.764
Bancos		27.076.660	72.891.448	44.867.300	39.465.517	39.050.315
Inversiones Temporales		146.213.964	539.827.783	782.111.202	995.224.991	1.206.096.691
Cuentas por cobrar clientes (Neto)		**127.603.500**	**193.992.240**	**244.006.526**	**271.852.070**	**303.066.776**
Cuentas x cobrar a clientes		131.550.000	199.992.000	251.553.120	280.259.866	312.439.975
Provisión cuentas por cobrar		3.946.500	5.999.760	7.546.594	8.407.796	9.373.199
Inventarios		20.349.329	23.386.275	32.556.399	37.933.481	45.701.714
Otras activos corrientes		7.893.000	11.999.520	15.093.187	16.815.592	18.746.398
Total activos corrientes	**83.770.863**	**402.219.785**	**953.203.933**	**1.258.386.347**	**1.516.991.576**	**1.786.239.658**
Inversiones Permanentes		97.475.976	359.885.189	521.407.468	663.483.327	804.064.461
Propiedad Planta y Equipo (Neto)	**792.015.000**	**143.016.667**	**118.783.333**	**94.550.000**	**82.350.000**	**70.150.000**
Propiedad, Planta y Equipo	792.015.000	792.015.000	792.015.000	792.015.000	792.015.000	792.015.000
Depreciación acumulada	0	648.998.333	673.231.667	697.465.000	709.665.000	721.865.000
Activo Diferido (Neto)	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
Activos diferidos	0	0	0	0	0	0
Amortización Acumulada (Diferidos)	0	0	0	0	0	0
Capital Intelectual (Neto)	**2.900.000**	**1.933.333**	**966.667**	**150.000**	**0**	**0**
Capital Intelectual	2.900.000	2.900.000	2.900.000	2.900.000	2.900.000	2.900.000
Amortización Acumulada (Capital Intelectual)	0	966.667	1.933.333	2.750.000	2.900.000	2.900.000
Activos no Corrientes Netos	**794.915.000**	**242.425.976**	**479.635.189**	**616.107.468**	**745.833.327**	**874.214.461**
Total Activos	**878.685.863**	**644.645.761**	**1.432.839.122**	**1.874.493.815**	**2.262.824.903**	**2.660.454.119**
PASIVOS						
Obligaciones financieras c.p.	0	0	0	0	0	0
Proveedores	0	22.045.106	23.639.354	33.320.576	38.381.571	46.349.066
Obligaciones laborales		10.337.330	10.721.468	11.368.281	12.041.339	12.962.553
Impuestos por Pagar	0	0	258.999.224	340.261.400	386.537.659	423.966.556
Otras cuentas por pagar c.p.	0	2.631.000	3.999.840	5.031.062	5.605.197	6.248.799
Total pasivo corriente	**0**	**35.013.435**	**297.359.886**	**389.981.320**	**442.565.766**	**489.526.975**
Obligaciones financieras l.p.	0	0	0	0	0	0
Total pasivo no corriente	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
Total Pasivos	**0**	**35.013.435**	**297.359.886**	**389.981.320**	**442.565.766**	**489.526.975**
PATRIMONIO						
Capital Social	878.685.863	878.685.863	878.685.863	878.685.863	878.685.863	878.685.863
Prima en colocación de aportes	0	0	0	0	0	0
Reserva legal	0	0	0	52.584.691	121.668.066	200.146.924
Reservas estatutarias	0	0	0	52.584.691	52.584.691	52.584.691
Utilidades acumuladas	0	0	(269.053.538)	(190.176.501)	(17.468.063)	178.729.081
Resultado del Ejercicio	0	(269.053.538)	525.846.910	690.833.751	784.788.579	860.780.584
Total Patrimonio	**878.685.863**	**609.632.326**	**1.135.479.236**	**1.484.512.496**	**1.820.259.137**	**2.170.927.144**
Total Pasivo + Patrimonio	**878.685.863**	**644.645.761**	**1.432.839.122**	**1.874.493.815**	**2.262.824.903**	**2.660.454.119**

Anexo 4. Estado de resultados

FACTORY IM					
ESTADO DE RESULTADOS (PS)					
Período	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	877.000.000	1.333.280.000	1.677.020.800	1.868.399.104	2.082.933.166
Costo Mercancía Vendida	244.191.943	280.635.299	390.676.789	455.201.774	548.420.564
Utilidad Bruta	632.808.057	1.052.644.701	1.286.344.011	1.413.197.330	1.534.512.603
Gastos de Administración	221.813.238	225.739.899	237.314.259	251.022.029	263.754.499
Gastos de Ventas	36.620.000	42.296.800	46.892.768	50.011.453	60.309.334
EBITDA - Utilidad Operativa de Caja	374.374.820	784.608.002	1.002.136.984	1.112.163.848	1.210.448.770
Gasto de Depreciación	648.998.333	24.233.333	24.233.333	12.200.000	12.200.000
Gasto de Amortización	966.667	966.667	816.667	150.000	0
Gasto de Amortización Diferidos	0	0	0	0	0
Gasto de Amortización Capital Intelectual	966.667	966.667	816.667	150.000	0
Provisión de cuentas por cobrar	3.946.500	2.053.260	1.546.834	861.202	965.403
Utilidad Operativa	(279.536.680)	757.354.742	975.540.150	1.098.952.645	1.197.283.366
Ingresos Financieros	0	8.529.148	31.489.954	45.623.153	58.054.791
Recuperación de provisión	0	0	0	0	0
Ingresos no operacionales	26.310.000	39.998.400	50.310.624	56.051.973	62.487.995
Gastos no operacionales	8.770.000	13.332.800	16.770.208	18.683.991	20.829.332
Gastos Financieros	7.056.858	7.703.355	9.475.369	10.617.543	12.249.681
Intereses	0	0	0	0	0
Gravamen a los movimientos financieros	2.030.606	2.216.635	2.726.531	3.055.190	3.524.837
Gastos Bancarios	5.026.252	5.486.720	6.748.838	7.562.353	8.724.844
Utilidad antes de Impuestos	(269.053.538)	784.846.135	1.031.095.151	1.171.326.238	1.284.747.140
Impuesto de Renta	0	258.999.224	340.261.400	386.537.659	423.966.556
Utilidad/Perdida Neta	(269.053.538)	525.846.910	690.833.751	784.788.579	860.780.584
Reserva legal	0	52.584.691	69.083.375	78.478.858	86.078.058
Reservas estatutarias	0	52.584.691	0	0	0
Utilidades acumuladas	0	78.877.037	172.708.438	196.197.145	215.195.146
Dividendos	0	341.800.492	449.041.938	510.112.577	559.507.379

Compras					
CMV	244.191.943	280.635.299	390.676.789	455.201.774	548.420.564
(+) Inv final	20.349.329	23.386.275	32.556.399	37.933.481	45.701.714
(-) Inv inicial	0	20.349.329	23.386.275	32.556.399	37.933.481
(=) Compras	264.541.271	283.672.245	399.846.913	460.578.856	556.188.796

Anexo 5. Presupuesto de efectivo

PRESUPUESTO DE EFECTIVO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ENTRADAS					
Ventas de contado	745.450.000	1.133.288.000	1.425.467.680	1.588.139.238	1.770.493.191
Recuperación de cartera	0	131.550.000	199.992.000	251.553.120	280.259.866
Otros ingresos en efectivo - financieros	0	8.529.148	31.489.954	45.623.153	58.054.791
Ingresos no operacionales	18.417.000	27.998.880	35.217.437	39.236.381	43.741.596
Realización otros activos corrientes	0	7.893.000	11.999.520	15.093.187	16.815.592
Disminución saldo caja	10.687.530	0	0	0	0
Venta PPE	0	0	0	0	0
Activos diferidos	0	0	0	0	0
Capital intelectual	0	0	0	0	0
Préstamos c.p.	0	0	0	0	0
Préstamos l.p.	0	0	0	0	0
Aportes de capital	0	0	0	0	0
Prima en colocación de aportes	0	0	0	0	0
TOTAL ENTRADAS	**774.554.530**	**1.309.259.028**	**1.704.166.591**	**1.939.645.080**	**2.169.365.036**
SALIDAS					
Compras de contado	242.496.165	260.032.891	366.526.337	422.197.285	509.839.730
Pago a proveedores	0	22.045.106	23.639.354	33.320.576	38.381.571
Pago por gastos de administración y venta	248.095.908	257.315.231	272.838.746	288.992.143	311.101.280
Pago obligaciones laborales	0	10.337.330	10.721.468	11.368.281	12.041.339
Pago de otras cuentas c.p.	0	2.631.000	3.999.840	5.031.062	5.605.197
Pago por gastos financieros	7.056.858	7.703.355	9.475.369	10.617.543	12.249.681
Pago por gastos no operacionales	6.139.000	9.332.960	11.739.146	13.078.794	14.580.532
Pago por impuestos	0	0	258.999.224	340.261.400	386.537.659
Aumento saldo caja	0	38.023.333	28.645.067	15.948.192	17.877.839
Compra PPE	0	0	0	0	0
Activos diferidos	0	0	0	0	0
Capital intelectual	0	0	0	0	0
Préstamos c.p.	0	0	0	0	0
Préstamos l.p.	0	0	0	0	0
Reembolsos de capital	0	0	0	0	0
Prima en colocación de aportes	0	0	0	0	0
Pago de dividendos	0	0	341.800.492	449.041.938	510.112.577
TOTAL SALIDAS	**503.787.931**	**607.421.206**	**1.328.385.042**	**1.589.857.214**	**1.818.327.404**
SALDO DEL PERIODO	**270.766.599**	**701.837.821**	**375.781.549**	**349.787.866**	**351.037.632**
SALDO INICIAL BANCOS	**0**	**27.076.660**	**72.891.448**	**44.867.300**	**39.465.517**
SALDO FINAL DISPONIBLE	**270.766.599**	**728.914.481**	**448.672.997**	**394.655.165**	**390.503.149**
SALDO PARA BANCOS	27.076.660	72.891.448	44.867.300	39.465.517	39.050.315
DISPONIBLE INVERSIONES PERIODO	243.689.939	656.023.033	403.805.697	355.189.649	351.452.834
SALDO EN INVERSIONES	0	243.689.939	899.712.972	1.303.518.670	1.658.708.318
TOTAL PARA INVERSIONES	243.689.939	899.712.972	1.303.518.670	1.658.708.318	2.010.161.152
Inversiones temporales	146.213.964	539.827.783	782.111.202	995.224.991	1.206.096.691
Inversiones permanentes	97.475.976	359.885.189	521.407.468	663.483.327	804.064.461

Anexo 6. Documentación de cachorros adquiridos

SPECIAL DOGS

certificado de pureza

Por medio del presente se certifica que el ejemplar de ***RAZA E. BULLDOG*** *y de las siguientes características:* ***SEXO: HEMBRA*** *Color* ***BARCINO ROJO CON BLANCO*** *nacido el* ***28 DE FEBRERO*** *del año* ***DOS MIL CATORCE*** *, identificado con el* ***CHIP No*** _____ *y de nombre* ***NUTIBARA PRIYA*** *tiene todas las características y estándares de la raza por lo tanto* ***ES UN EJEMPLAR (100%) PURO DE RAZA BULLDOG INGLES*** *y además sus padres cumplen con todos los estándares de la raza, siendo su padre registrado* ***NUTIBARA ROJAS NEW EDITION (MILO)*** *de color* **Barcino con Blanco** *y su madre* ***NUTIBARA MAHUNALOA KATE MINDLENTON*** *de color* **Blanco**

Para constancia se firma la presente ***EL 13 DE MAYO*** *de dos mil catorce* (2.014)

Omar Bustos / Diana Bustos
Criador.-

Pagina web www.nutibarabulldogs.com y/o www.specialdogs.co Cel. 300 2 66 7695 300 266 7595 Tel 8047070
Bogotá- Colombia

SPECIAL DOGS

Garantia de Venta

Con la presente se certifica que el cachorro de las siguientes características:

RAZA	*BULLDOG INGLES*
NOMBRE DEL CACHORRO	*NUTIBARA PRIYA*
FECHA DE NACIMIENTO	*28 DE FEBRERO DE 2014*
SEXO	*HEMBRA*
COLOR	*BARCINO ROJO CON BLANCO*
CHIP	

se encuentra en buen estado de salud, perfecta condición anímica y sanitaria. Cuenta con el plan de vacunación al día de acuerdo a su edad, las desparasitaciones necesarias según exámenes de laboratorio. Por lo anterior ***EL VENDEDOR*** *se compromete a dar una garantía de* ***OCHO*** *días después de retirado el cachorro, contra enfermedades infectocontagiosas y parásitosis crónica.*

La garantía solo se hace efectiva en Special Dogs, (Pet shop y Atención Veterinaria) de Nutibara Bulldogs.

A partir de la fecha el cachorro pertenece a

Nombre del Nuevo Propietario	*Olena Ivanchenko*
Documento de identificación No.	*C.E. 287164*
Direccion	*Calle 37 No. 12-26 Conjunto los cristales Casa 37B*
Barrio	*Conjunto los Cristales*
Telefono	*XXXXXXX*
Celular	320-347-4980
E-mail	*olena.ivanchenko@outlook.com*
Ciudad- Pais	*Villvicencio-Bogotá - Colombia*

Para constancia se firma la presente a los 12 **días del mes de** ***MAYO*** **del año 2014**

Acepto,

VENDEDOR
Criador

COMPRADOR

Pagina web www.nutibarabulldogs.com

SPECIAL DOGS

certificado de pureza

Por medio del presente se certifica que el ejemplar de ***RAZA E. BULLDOG*** *y de las siguientes características: Sexo* ***HEMBRA*** *, Color* ***BARCINO CON BLANCO*** *, nacido el* ***19 DE DICIEMBRE*** *del año* ***DOS MIL TRECE,*** *identificado con el* ***CHIP No*** _____ *y de nombre* ***NUTIBARA DEKA*** *tiene todas las características y estándares de la raza por lo tanto* ***ES UN EJEMPLAR (100%) PURO DE RAZA BULLDOG INGLES*** *y además sus padres cumplen con todos los estándares de la raza, siendo su padre registrado* ***NUTIBARA KING DE MAHUNALOA*** *de color* ***Rojo con Blanco*** *y su madre* ***NUTIBARA JULIETA*** *de color* ***Barcino con Blanco***

Para constancia se firma la presente ***EL 21 DE MARZO*** *de dos mil catorce* (2.014)

Omar Bustos / Diana Bustos
Criador.-

Pagina web www.nutibarabulldogs.com y/o www.specialdogs.co Cel. 300 2 66 7695 300 266 7595
Tel 8047070
Bogotá- Colombia

SPECIAL DOGS

Garantia de Venta

Con la presente se certifica que el cachorro de raza **E. BULLDOG,** *de las siguientes características : Sexo* **HEMBRA** *Color* **BARCINO CON BLANCO ,** *identificado con el* **CHIP. NO**_____ *y nombre* **NUTIBARA DEKA** *que nació el día* **19** *del mes de* **DICIEMBRE** *del año* **2013** *; se encuentra en buen estado de salud, perfecta condición anímica y sanitaria. Cuenta con el plan de vacunación al día de acuerdo a su edad, las desparasitaciones necesarias según exámenes de laboratorio. Por lo anterior* **EL VENDEDOR** *se compromete a dar una garantía de* **CUATRO** *días después de retirado el cachorro, contra enfermedades infectocontagiosas y parásitosis crónica.*

A partir de la fecha el cachorro pertenece a: **OLENA IVANCHENKO** identificado(s) con la cedula(s) de ciudadanía **(C.E.) 287164 ,** Dirección **Calle 37 No. 12-26 Conjunto los cristales Casa 37B** Barrio **Villavicencio** Ciudad **Villavicencio - Meta** Pais **Colombia** Celular : **3203474980** Fijo: **3203474980** E-mail: **olena.ivanchenko@outlook.com**

Para constancia se firma la presente a los 22 días del mes de MARZO del año 2014

Acepto,

VENDEDOR
Criador

COMPRADOR

Pagina web www.nutibarabulldogs.com