



Plan de negocio para la creación de una *startup* que proporciona una herramienta digital en línea sobre el cuidado y seguimiento de mascotas, para el registro y uso de su historial clínico en centros veterinarios asociados en Lima Metropolitana

Trabajo de investigación presentado en satisfacción parcial de los requerimientos para obtener el grado de Magíster en Dirección de Tecnologías de la Información

Fernando Joel Blaz Aleman

Cristhian Alexander Garcia Angulo

Carlos Alfonso Maguiña Angulo

Percy Tenorio Escalante

Melissa Zevallos Franco

Fernando Blaz
.....

Cristhian Garcia
.....

Carlos Maguiña
.....

Percy Tenorio
.....

Melissa Zevallos

Programa de la Maestría en Dirección de Tecnologías de la Información

Lima, 27 de setiembre de 2023

RESUMEN EJECUTIVO

En el 2020, el aislamiento y distanciamiento social ocasionado por la Pandemia COVID-19, llevó a las personas a suplir las compañías de sus familiares y amigos, incrementando notablemente la tenencia de mascotas en el hogar, ese mismo año. Como consecuencia, la demanda de servicios veterinarios creció de la misma manera, siendo Lima Metropolitana el mercado más importante en todo el Perú, y que, a su vez, albergó el 50 % de todas las veterinarias existentes en todo el Perú, en el 2022.

Asimismo, así como crece el mercado y la demanda de servicios veterinarios, producto de ello, también lo hacen los datos e información veterinaria que resguardan los centros veterinarios; sin embargo, la administración de esta información ha resultado en un problema, pues los centros veterinarios no cuentan con herramientas para ello o, simplemente, no son las adecuadas, muy por el contrario, resultan lentas e ineficientes, y no contribuyen con impulsar las actividades principales del negocio, a fin de incrementar su productividad, rentabilidad y posicionamiento en el mercado.

Es por ello que, ante esta necesidad, se busca implementar una plataforma de gestión veterinaria de dos caras (B2B2C). Para ello, se desarrollará una plataforma de gestión veterinaria de acceso web de nombre Izipet, enfocada en los centros veterinarios (B2B) ubicados en los distritos de Jesús María, Lince, Miraflores, Pueblo Libre, San Borja y San Miguel.

La plataforma de gestión permitirá la integración de varios módulos de administración tales como el registro y visualización de stock de productos, insumos y consumibles, programación de citas, registro y actualización del historial médico veterinario, recordatorios a clientes, registro y control de pagos, que en otros casos se encuentra disponible en soluciones por separado, adicionalmente, como características de diferenciación, la plataforma tendrá la capacidad de obtener el historial médico veterinario del usuario, tener una comunicación eficiente por chat con los dueños de mascotas para el seguimiento de tratamientos médicos, gestionar sus servicios ofertados, a través de propaganda gráfica o por video, y se encontrará en una red integrada de centros veterinarios, por el cual podrá ser visualizado por usuarios, dueños de mascotas, que podrán acceder a sus servicios veterinarios.

Esta solución le resultará al centro veterinario en un ahorro sustancial de tiempo en la atención de tareas administrativas, y, además, contribuirá en el desarrollo de las actividades médicas veterinarias, que son el corazón del negocio; asimismo, proporcionará al negocio ventajas que resulten competitivas, y que, a su vez, se diferencien o sean únicas, haciéndolos más eficientes en la operación y provisionamiento una gama de servicios que agreguen valor, a fin de impulsar el crecimiento y rentabilidad al negocio.

Asimismo, de cara a los dueños de mascotas (B2C), el desarrollo de la solución, mediante el uso de una aplicación móvil, se encontrará enfocado en la generación *millennials*. Esta aplicación móvil permitirá a los usuarios dueños de mascotas, contar con una red integrada de centros y servicios veterinarios, así como, el acceso al historial médico veterinario de su mascota, de manera gratuita y a toda hora, con la finalidad de mejorar su cuidado, seguimiento y bienestar.

El pago por el uso de la plataforma de gestión será de S/ 222.50 de manera mensual. En base a ello, los resultados financieros han arrojado un valor de S/ 168,837 para la VAN y un valor de 34.8 % para el TIR, bajo un escenario moderado, que ha resultado de una inversión total de S/ 236,889 haciendo de la solución una propuesta viable.

La solución es escalable, por lo que la expansión de ventas de la plataforma Izipet llegará a toda Lima Metropolitana, en el segundo año, y se extenderá hacia todo el Perú, a partir del tercer año.

MADTI21-1_Grupo8_Tesis

INFORME DE ORIGINALIDAD

1 % 	0 %	0 %	0 %
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	www.coursehero.com Fuente de Internet	<1 %
2	docksci.com Fuente de Internet	<1 %
3	Submitted to Westminster International College - Kuala Lumpur Trabajo del estudiante	<1 %
4	Submitted to Kaplan University Trabajo del estudiante	<1 %
5	Submitted to Technological University Dublin Trabajo del estudiante	<1 %
6	www.mornpen.vic.gov.au Fuente de Internet	<1 %
7	Submitted to RMIT University Trabajo del estudiante	<1 %
8	Submitted to British School of Commerce - Colombo Trabajo del estudiante	<1 %