

RESUMEN EJECUTIVO

Carlos Alberto Diaz De la Pava

Presentado a: Katherine Sanjuan

Uniempresarial – Cámara de Comercio

Equiphar Labs
Especialización en Alta Gerencia

Bogota D.C. Mayo 12 de 2018

Contenido

RESUMEN EJECUTIVO – EQUIPHAR	5
Perfil del Equipo Emprendedor.....	5
Problema o Necesidad Detectada.....	6
Producto:.....	8
Necesidades que Satisface.....	8
Usuarios a los que va dirigido	9
Recursos Necesarios para la fabricación de Producto.....	9
Materiales.	9
Plantas de Fabricación.	9
Asuntos regulatorios.	10
Beneficios para el inversionista	10
Rentabilidad.	10
Participación en un sector emergente.....	10
Enfoque de Inversión.	10
RESUMEN	11
Objetivo General.....	11
Objetivos específicos	11
Metodología.....	12
Conclusiones	12
Palabras Clave	13
INTRODUCCIÓN.....	13
Motivación para la elección del tema.....	13
Antecedentes del Proyecto Producto	13
Relevancia del proyecto-producto.....	14
Claro Planteamiento del Problema	15
Objetivos	15
Justificación.....	16
Público Objetivo.....	17
PRESENTACION	17
Definición del Producto	17
NOMBRE DEL PRODUCTO	17

EMPATIA	18
Descripción de las Necesidades.	18
Caracterización de Posibles Clientes.....	19
Caracterización de Posibles Usuarios	19
Presentación del Mapa de Empatía	20
DEFINICION DEL PROBLEMA	21
Que está sucediendo?.....	21
Como se presenta el problema?	21
Porque se presenta el problema?.....	21
Restricciones con lo que se debe cumplir la solución del problema	21
IDEA.....	22
LEAN START UP	22
BIBLIOGRAFIA.....	23

RESUMEN EJECUTIVO – EQUIPHAR

Perfil del Equipo Emprendedor

Carlos Alberto Diaz De la Pava. Profesional en Ingeniería Química Especialista en Alta Gerencia, con sólida experiencia comercial en el sector farmacéutico y veterinario (B2B). Decidido enfoque en resultados, rentabilidad de los negocios y servicio al cliente. Bilingüe. Experiencia en gestión licitatoria y Sistemas de gestión de la calidad (Auditor ISO 17025). Publicación de Vigilancia Tecnológica y Competitividad.

Hernando González Hormiga. Médico internista, propietario de la empresa INTERNAL MV, pioneros en Colombia en el desarrollo de diálisis peritoneal en equinos para el manejo de Injuria Renal Aguda, presta asistencia en campo y atención de urgencias en diferentes hospitales veterinarios. Amplia experiencia en manejo clínico y/o quirúrgico del cólico, atención al

neonato, evaluación neurológica del equino y anestesiología. Profesor de medicina interna.

Publicaciones en revistas científicas

Problema o Necesidad Detectada

Una de las clasificaciones del mercado farmacéutico veterinario es la considera la especie en la cual puede ser usado el producto final, a saber: Aves, bovinos, equinos, ovinos, porcinos, caninos, felinos y peces (alevinos). La mayoría de las formas farmacéuticas existentes en el mercado estas destinadas a atender dichas líneas debido al volumen potencial del mercado.

Para efecto ilustrativo de este documento, se opta por clasificar estas especies en los siguientes grupos:

- Animales para consumo: Aves, bovinos, ovinos, porcinos,
- Mascotas: Caninos, felinos y peces

El caso de los equinos es particular porque ya que pueden ser considerados como parte de ambas categorías, pero tienen necesidades terapéuticas que nos han sido apropiadamente particularizadas: De 9983 registros de medicamentos veterinarios con registro de venta, solo 154 (1,54%) son exclusivos para equinos. 1764 (17,6%) registran que pueden ser usado en tal especie (ICA). Los médicos veterinarios que las atienden, deben adaptar formas farmacéuticas orientadas a otras especies e incluso a humanos e improvisar su administración; Esta es la experiencia de uno de los integrantes del equipo emprendedor en su papel de médico veterinario y de docente.

Para el caso particular de los equinos (caballos, burros y mulas), se deben considerar dos elementos claves como fundamento de la presente idea de negocio: por un lado, existen singularidades anatómicas que hacen difícil la adaptación de formas farmacéuticas existentes y

por otro, son animales que en la mayoría de los casos, son considerados como activos de alto valor para los que se destinan rubros significativos para su mantenimiento.

Otra de las consideraciones a tener, es que la totalidad de los principios activos seleccionados alcanzan un grado de absorción equiparable usando tanto administración intravenosa, como la administración por vía oral lo que garantiza que el efecto terapéutico del activo tendrá lugar, indistintamente de la vía de administración, como se cita en el siguiente aparte:

“Se recomienda en dosis de 1 mg/kg de peso pudiendo ser administrado por vía oral o endovenosa, observándose niveles plasmáticos máximos de 3 ug/ml a los 30 minutos por vía oral y 10 ug/ml por vía endovenosa reflejando rápida absorción, casi un 80%, por vía digestiva. Por ambas vías se detecta una rápida declinación de los niveles máximos pudiendo observarse en orina como flunixin libre o sus metabolitos solo hasta 48 horas posterior a la última administración. No se describen, por ahora, efectos tóxicos de la droga incluso, al utilizar cinco veces la dosis recomendada por un período de 5 días” (Veterinarios, 1998)

Con el principal propósito de evitar los riesgos de la administración inyectable, se propone generar una línea de productos farmacéuticos especializados para la especie equina, que permita una administración más eficiente que las formas farmacéuticas existentes en el mercado, evitando causarle al animal los episodios derivados de procedimientos inyectables erróneos. Esta condición es especialmente atractiva para el tratamiento de perfil epidémico, en pesebreras con poblaciones superiores a 20 animales.

Otro aspecto es la selección de las sintomatologías a tratar: Se busca enfocarse en las condiciones críticas con una frecuencia de ocurrencia tal que la alternativa de administración

implique un beneficio real. Entre más frecuente el episodio, más apreciado será encontrar una solución alterna más eficaz.

La línea de productos se enfoca en la especie equina y está restringida en la misma, ya que para el para el uso en otras especies (de consumo, por ejemplo), implicaría adelantar estudios de determinación de tiempos de retiro, indispensables para la aprobación de medicamentos suministrados a animales para el consumo. No es aplicable a la línea mascotas, ya que la dosificación se formularía para animales entre los 250Kg y los 600Kg.

Producto:

Línea de productos veterinarios adaptados y diseñados específicamente para la especie equina, de administración por vía oral con características de viscosidad y “pegajosidad” y sabor, que promuevan que el animal lo consuma con baja o nula resistencia.

Hay actualmente un prototipo de uno de los medicamentos seleccionados, empleado para tratar una sintomatología crítica recurrente (dolor/inflamación): Se eligió como piloto un analgésico desinflamatorio no esteroideo, ya que estos son usados con mucha frecuencia (Monreal, 2014) y para variados síntomas (Polly M. Taylor, 2002)

Necesidades que Satisface

- Facilita y agiliza la administración y tratamientos de sintomatologías críticas en equinos.
- Evita los riesgos asociados a la administración intravenosa del medicamento, dentro de los que se encuentran la aplicación en arteria, abscesos derivados de punciones erradas.
- Facilidad de administración de medicamentos especialmente para casos de grupos y en potros

Usuarios a los que va dirigido

Médicos veterinarios, propietarios de equinos, administradores, clínicas y hospitales que administren medicamentos. Geográficamente, se buscaría alcanzar una demanda de punto de equilibrio con los 5 departamentos con mayor población de la especie: Antioquia, Tolima, Cundinamarca, Córdoba y Casanare. Estos departamentos alojan más de 500.000 animales registrados (posiblemente 1.000.000 en total). Se espera que al menos uno de cada 10 animales consuma el producto al menos 1 vez al año.

Recursos Necesarios para la fabricación de Producto

Materiales.

Los materiales de fabricación de los productos son de consecución rutinaria en el mercado farmacéutico. Los activos son importados ya que en el país no existen plantas de síntesis; son de suministro regular y pueden ser conseguidos con relativa facilidad con un tiempo de disponibilidad de unos 30 días. Los excipientes también son de consumo regular por parte de la industria farmacéutica y de alimentos lo que también los hace fácilmente asequibles y normalmente disponible para la entrega inmediata. Las cantidades tanto de activos como de excipientes son flexibles (no habría un máximo o mínimo de compra)

Plantas de Fabricación.

Existen en Bogotá al menos 5 plantas en las cuales se pueden fabricar los productos en la modalidad de maquila (exclusivamente), cumpliendo con los requerimientos regulatorios. Esta modalidad evita también, que dentro de la inversión inicial se incluya el montaje de una planta. Las plantas mencionadas no tienen ni tramitan registros, lo cual reduce el riesgo de “plagio” de

la formulación; también este riesgo es amparado por cláusulas de confidencialidad. Las plantas son certificadas por ICA

Asuntos regulatorios.

Además de una constitución legal de una compañía, se requiere gestionar algunos contratos con entidades prestadoras de servicio para completar los requisitos ante ICA. Es conveniente también, contar con un sistema de aseguramiento de calidad que garantice los procesos.

Beneficios para el inversionista

Rentabilidad.

Históricamente, la fabricación de productos farmacéuticos es una actividad con márgenes atractivos, por lo que aun produciendo bajos volúmenes los flujos de caja son atractivos.

Participación en un sector emergente.

La ventaja de hacer una inversión en un nicho de mercado en el que estaría “todo por hacer”. Además de una propuesta innovadora, se hace dentro de un nicho de mercado específico, donde el consumidor está dispuesto a pagar lo suficiente por un producto/servicio que lo satisfaga

Enfoque de Inversión.

Puesto que no hay necesidad de hacer inversiones en infraestructura ya que se subcontratan servicios de fabricación y almacenamiento, el dinero invertido se destinaría principalmente a capital de trabajo.

RESUMEN

Objetivo General

Diseñar una línea de productos farmacéuticos veterinarios especializados para equinos, que ofrezcan alternativas de administración terapéutica y que tengan como premisa la consideración de las particularidades anatómicas de la especie.

Objetivos específicos

- Ofrecer alternativas a las formas farmacéuticas disponibles en el mercado y que son limitantes para los tratamientos de la especie equina.
- Ilustrar mediante la literatura especializada la equivalencia terapéutica entre los tratamientos tradicionalmente usados y los alternativos propuestos.
- Desarrollar una forma farmacéutica que se ajuste a las especificidades anatómicas de la especie y permita una administración alternativa de fármacos.
- Identificar un mercado potencial el cual esté en capacidad de consumir un número determinado de unidades que logren el punto de equilibrio del proyecto productivo
- Determinar el precio del producto con base en los precios del mercado para cada ingrediente activo. Si se logra un precio equiparable a la competencia, la nueva forma de administración sería en sí, una ventaja competitiva
- Explorar métodos atípicos de comercialización dentro de círculos especializados empleado redes sociales enfocadas en los grupos de interés

Metodología.

La metodología de la determinación de estas formas se basó en la consulta con expertos con que permitan establecer lo que estos definen como la administración ideal de fármacos y las limitaciones que han encontrado con el portafolio disponible de medicamentos veterinarios. Junto con ellos, también se determinó que por ahora no se pretende innovar con las moléculas pero si con las vías de administración, evitando los tratamientos invasivos siempre que sea posible.

Para el proceso de formulación se acudió al departamento de desarrollo de un laboratorio maquilador, precisando las características físico-químicas y organolépticas requeridas para el producto. Con estas características se fabricaron algunas unidades para ser usadas por un grupo de médicos veterinarios. Esta selección de médicos veterinarios, elegidos por cercanía profesional con uno de los miembros del equipo emprendedor, definió bajo su propio criterio de prescripción los pacientes a los cuales les administraría el piloto.

La administración del medicamento evidenció resultados equivalentes a los experimentados con los métodos de administración tradicionales y también las ventajas de tratar poblaciones.

Conclusiones

Es económicamente viable generar una línea de productos farmacéuticos especializados para equinos. Aunque la población no es equiparable respecto a los bovinos (23'475.022), aves (163'829.909) o porcinos (5'327.460), los 1'446.664 animales registrados (que podrían equivaler al doble junto con los no-registrados) por el censo agropecuario 2017 (ICA), permiten proyectar

una demanda suficiente para alcanzar un punto de equilibrio con previsiones conservadoras de cubrimiento de mercado.

También se concluye que la administración por vía oral de la mayoría de activos, facilita los procedimientos terapéuticos con resultados equiparables.

Palabras Clave

Equinos. Medicamentos veterinarios. Administración terapéutica veterinaria.

INTRODUCCIÓN

Motivación para la elección del tema

Una discusión profesional entre los miembros del equipo, un veterinario y un ingeniero químico, evolucionó en una expectativa de negocio basada en la generación de una línea farmacéutica que facilite la administración de medicamentos a la especie equina, considerando las particularidades anatómicas que presentan estos animales. El conocimiento del mercado de materias primas para la industria farmacéutica, permitió identificar los materiales, potenciales fabricantes y factores regulatorios para adelantar el proyecto.

Antecedentes del Proyecto Producto

Para la farmacéutica veterinaria existen dos líneas representativas, si se enfoca desde el punto de vista del mercado: Mascotas y animales de cultivo (bovinos, porcinos y aviares). El gran volumen de las formas farmacéuticas está destinado a atender tales mercados debido a la demanda que representa la mayoría del universo de consumo. Sin embargo, existen otras especies que tienen necesidades terapéuticas que nos son atendidas adecuadamente y los médicos

veterinarios que las administran, deben adaptar formas farmacéuticas orientadas a otras especies e incluso a humanos. Este es el caso de los equinos.

Para el caso de los equinos, a pesar de contar con una población registrada que sólo equivale a algo más del 6% de la población bovina, la presencia de 1.451.000 animales registrados según el censo equino colombiano 2017 (ICA) (que podría llegar al doble si se cuentan con los animales no-registrados), es suficiente para proyectar una demanda potencial atractiva para adelantar el diseño de formas farmacéuticas que tengan en cuenta las especificidades de la especie; en especial, si un enfoque inicial se tiene sobre sintomatologías críticas recurrentes; al mencionar recurrentes, nos referimos a episodios con una ocurrencia de una vez al año: Por ejemplo, considerando atender un conservador 5% del universo de población, éste representaría anualmente más de 100.000 unidades de producto, lo que permitiría alcanzar un punto de equilibrio.

Relevancia del proyecto-producto

Para el caso particular de los Equinos (caballos, burros y mulas), se han considerado dos elementos claves: por un lado, se encuentran singularidades anatómicas que hacen difícil la adaptación de formas farmacéuticas y por otro, que un importante porcentaje de estos animales son considerados como activos de alto valor, a los que se destinan importantes rubros para su mantenimiento; y al hablar de mantenimiento se incluyen además del bienestar físico, el anímico e incluso psicológico.

El hecho de que muchos de los ingredientes activos (APIs) seleccionados tengan niveles de absorción equivalentes tanto en administración intravenosa como en la administración por vía oral y con el propósito de evitar los riesgos (invasivos) de la primera, se plantea generar una

línea farmacéutica especializada para equinos que permita una administración más eficiente, que prevenga causar en el equino los episodios adversos derivados de administraciones inyectables, especialmente las intravenosas.

También es importante contar con una vía de administración más expedita cuando se considera el tratamiento de síntomas con características epidémicas en pesebreras con poblaciones superiores a 20 animales. Igualmente las presentaciones orales son valiosas en estos mismos sentidos cuando se considere el tratamiento de pacientes pediátricos.

Claro Planteamiento del Problema

Los médicos veterinarios especializados en equinos enfrentan con frecuencia dificultades en la administración de tratamientos a sus pacientes debido a que no se encuentran en el mercado formas farmacéuticas especializadas que consideren las particularidades de la especie; las presentaciones farmacológicas no son adecuadas en concentraciones, ni en vía de administración y son de limitada disponibilidad en el mercado. Algunas de las presentaciones farmacológicas son poco prácticas y algunas podrían entrañar problemas clínicos. Estas dificultades van desde el tiempo empleado en tratamientos dispendiosos hasta los riesgos de tratamientos invasivos.

Objetivos

Objetivo General

Diseñar una línea de producto farmacéuticos veterinarios especializados para equinos, que presenten alternativas de administración terapéutica que tengan como premisa la consideración de las particularidades anatómicas de la especie.

Objetivos específicos

- Ofrecer alternativas a las formas farmacéuticas disponibles en el mercado y que son limitantes para los tratamientos de la especie equina.
- Ilustrar mediante la literatura especializada la equivalencia terapéutica entre los tratamientos tradicionalmente usados y los alternativos propuestos.
- Identificar un mercado potencial el cual esté en capacidad de consumir un número determinado de unidades que logren el punto de equilibrio del proyecto productivo
- Determinar el precio del producto con base en los precios del mercado para cada ingrediente activo. Si se logra un precio equiparable a la competencia, la nueva forma de administración sería en sí, una ventaja competitiva
- Explorar métodos atípicos de comercialización dentro de círculos especializados empleado redes sociales enfocadas en los grupos de interés
- Evidenciar las limitaciones de las formas farmacéuticas disponibles en el mercado para el tratamiento de la especie equina.
- Sustentar mediante la literatura especializada la equivalencia entre el tratamiento tradicional y uno alternativo.

Justificación

El producto buscar atender un sector agropecuario que tiene toda una cadena de producción, en el cual se designan una cantidad importante de recursos y que en el área farmacéutica tiene algunos vacíos que pueden ser llenados con productos adecuados a las necesidades.

Público Objetivo

Médicos veterinarios, propietarios de equinos, administradores de pesebreras, clínicas y hospitales que administren medicamentos. Geográficamente, se buscaría alcanzar una demanda de punto de equilibrio con los 5 departamentos con mayor población de la especie: Antioquia, Tolima, Cundinamarca, Córdoba y Casanare. Estos departamentos alojan más de 500.000 animales registrados (posiblemente 1.000.000 en total). Se espera que al menos uno de cada 10 animales consuma el producto al menos 1 vez al año.

PRESENTACION

Definición del Producto

Establecer una línea de productos veterinarios en dosificación oral para atacar las sintomatologías críticas de la especie equina. Todos los productos deben ser formulados con la concentración adecuada para el tratamiento de animales entre 250Kg y 500Kg diluida homogéneamente en un gel viscoso. La administración se da por medio de una jeringa para administración oral con un mecanismo para ajustar la dosificación.

NOMBRE DEL PRODUCTO

La compañía se denomina EQUIPHAR. Una combinación de Equinos (EQUI) y las primeras letras de Farmacéutica en inglés (PHAR). La U funciona como un enlace visual que representa un recipiente de preparación química y/o una herradura.

EQUIPHAR

Las letras en mayúscula sostenida representan la solidez; El borde de estas en dorado se extrae de un alto porcentaje de productos fabricados por multinacionales, los cuales incluyen tonos metalizados en sus presentación corporativa. El azul-morado del interior de las letras, se eligió buscando los opuestos del círculo cromático para crear combinaciones de contraste llamativas.

Equiphar tendrá como slogan la frase “Terapéutica Inteligente”, que refleja que detrás de su concepción ha habido un proceso de determinación de la necesidad y perfilado del cliente que permitirá una mejor experiencia de uso

El primer producto de la línea se denomina **Equiflimed®**. El activo es Flunixin Meglumine y está orientado al tratamiento del dolor y la desinflamación. La marca ya está registrada ante la SIC

EMPATIA

Descripción de las Necesidades.

Los Médicos Veterinarios de grandes animales enfrentan varios retos en el desarrollo de su ejercicio profesional debido principalmente a las particularidades anatómicas de la especie.

La dificultad de la administración de medicamentos vía intravenosa, debida a que tanto la arteria como la vena tienen prácticamente la misma ubicación y recorrido. Entonces, el riesgo de aplicar el medicamento en arteria es alto y esto sucede, se genera un desplome inmediato del animal poniendo en riesgo su integridad. También la aplicación de medicamentos por esta vía,

genera en los animales episodios de stress que pueden desembocar en movimientos violentos arriesgando la seguridad del profesional que esté administrando el tratamiento. Todo lo anterior, aunado a lo dispendioso que resulta en sí el procedimiento; si este debe ser administrado a un grupo de individuos en lugar de a uno solo, la labor puede tomar incluso varias jornadas.

Otro de los desafíos que enfrentan los profesionales mencionados, es el de no encontrar formas farmacéuticas adecuadas a la especie, teniendo que adaptar medicamentos, incluso destinados a los humanos y recalcular las dosis para animales que oscilan entre los 250Kg y los 600Kg de acuerdo a la raza.

Caracterización de Posibles Clientes

Médicos Veterinarios tratantes de equinos quienes busquen atender a sus pacientes de una forma ágil, efectiva con bajo impacto en los animales y en corto tiempo. Igualmente clínicas y hospitales especializados.

Distribuidores de medicamentos veterinarios y farmacéuticas veterinarias que busquen tener portafolios completos y especializados para todas las especies.

Propietarios y criadores de equinos que cuenten con personal capacitado para la administración de tratamientos a sus animales y que mantengan un stock de medicamentos que les permita la atención prioritaria *in situ*.

En resumen, todos los demás actores que laboran en la cadena de producción del equino

Caracterización de Posibles Usuarios

Presentación del Mapa de Actores

- Médicos Veterinarios

- Distribuidores de Productos Farmacéuticos
- Equinos
- Propietarios, criadores y administradores de Equinos

Presentación del Mapa de Empatía

<p>Que siente y piensa</p> <p>Extremadamente proactivo y curioso sobre las medidas de cuidado de sus animales</p> <p>Debe adquirir lo mejor para su caballo (lo mejor para los mejores)</p> <p>Todos piensan que tienen el mejor caballo.</p>	<p>Que ve?</p> <p>Ve a sus pares/competidores y a los animales de estos.</p> <p>Se compara activamente y se asesora para alcanzar siempre un nivel mayor</p>
<p>Que oye?</p> <p>Investigan mucho. se asesoran de diversas fuentes. Mucho voz a voz</p>	<p>Que dice y hace?</p> <p>Se presume, bien de los animales o de los cuidados que se les brindan (Costo) o ambos.</p>
<p>Que le duele?</p> <p>La muerte o las complicaciones de sus caballos, ya que dejan de ser montados (dejan de producir dinero). El impacto al bolsillo de un caballo enfermo, es grande</p>	<p>Que aspira y quiere</p> <p>Un caballista quiere destacarse, quiere que los demás hablen de él; que su caballo sea popular. O ser popular por el trato que le da a sus animales</p>

DEFINICION DEL PROBLEMA

¿Que está sucediendo?

En el mercado actual existen pocas opciones especializadas para el tratamiento de equinos. Hay problemas con la concentración, la dosificación, la vía de administración y la misma disponibilidad.

Como se presenta el problema?

Dosificaciones inadecuadas, vías de administración riesgosas, medicamentos en desabastecimiento.

Porque se presenta el problema?

Se presenta principalmente porque no hay un portafolio farmacéutico específico para la especie. Ha habido algunos intentos en el mercado de productos orales, pero que no han considerado características de la especie que les han restado funcionalidad y las

Restricciones con lo que se debe cumplir la solución del problema

Se enfoca y se restringe solo en la especie equina, ya que el para el uso en otras especies, implicaría adelantar estudios de determinación de tiempos de retiro, indispensables para la aprobación de medicamentos suministrados a animales para el consumo. No es aplicable a la línea mascotas, ya que la dosificación de la línea se formularía para animales entre los 250Kg y los 600Kg.

IDEA

Medicamento para administración por vía oral, con consistencia gelatinosa con características de viscosidad, “pegajosidad” y organolépticas que promuevan que el animal lo ingiera con baja o nula resistencia. La idea es una línea de medicamentos que tengan estas características.

LEAN START UP

Presentar en un modelo de negocio los 8 pasos del LSU

1. Conoce a tus clientes. De primera mano. Una de las personas del equipo emprendedor cumple con varios de los perfiles de usuario: Es un cliente potencial, usuario, docente de veterinaria y es quien ha permitido obtener las impresiones de primera mano

2. Idea tu solución. Según lo planteado. Medicamento para administración por vía oral, con consistencia gelatinosa con características de viscosidad, “pegajosidad” y organolépticas que promuevan que el animal lo ingiera con baja o nula resistencia.

3. Plasma tu Modelo de Negocio. Laboratorio de producción por contrato que se encargue de hacer la logística de fabricación, la comercialización y promoción de los productos

4. Desarrolla tu producto o servicio. Línea de productos farmacéuticos con las características planteadas en la idea de solución.

5. Obtén las primeras impresiones del cliente. Se hizo un lote de un primer producto donde se evidenció la efectividad de la forma farmacéutica (equiparable con la administración inyectable). También demostró la efectividad de la atención a grupos con un ahorro claro del tiempo empleado para ello.

6. Rediseña el producto o servicio con base en las impresiones de tus clientes. Aunque el uso del producto generó algunas recomendaciones de cambio en la presentación; Si se tuviera un empaque que pudiera contener una mayor cantidad de producto, este se aprovecharía un poco mejor.

7. Construye tu embudo de conversión y mide todo. Hasta ahora, los clientes que han usado el producto para el tratamiento de sus pacientes han informado resultados satisfactorios y preguntan sobre la disponibilidad comercial del producto. Hasta esta etapa se han superado varias de las etapas del embudo.

8. Lanza tu producto o servicio. En espera de que suceda.

BIBLIOGRAFIA

Monreal, Luis. Tratamiento médico del caballo con cólico. fundacionecuestre.Org. 2014- 05, p2. http://fundacionecuestre.org/wp-content/uploads/2014/05/tratamiento_medico_del_caballo_con_colico_Dr_L_Monreal_Oct2007.pdf

Taylor, Polly, Pascoe Peter y Mama Kuhrsheed. Diagnosing and treating pain in the horse. Where are we today? Vet Clin Equine 18. 2002

Epidemiología Veterinaria, Subgerencia de Protección Animal, Instituto Colombiano Agropecuario ICA (2017). Tabla de Población Equina por Municipios y Departamentos 2017. <https://www.ica.gov.co/Areas/Pecuaria/Servicios/Epidemiologia-Veterinaria/Censos-2016/Censo-2017.aspx>

https://web.uchile.cl/vignette/monografiasveterinaria/monografiasveterinaria.uchile.cl/CDA/mon_vet_simple/0,1420,SCID%253D17780%2526ISID%253D426%2526PRT%253D17778,00.html

FICHA BIBLIOGRÁFICA DE DOCUMENTO DE OPCIÓN DE GRADO

TITULO COMPLETO		
EQUIPHAR – TERAPEUTICA INTELIGENTE		
AUTORES		
Apellidos completos	Nombres completos	
DIAZ DE LA PAVA	CARLOS ALBERTO	
TUTOR DE TRABAJO DE GRADO		
Apellidos completos	Nombres completos	
SANJUAN	KATHERINE	
PROGRAMA ACADÉMICO		
Nombre del programa	Tipo de programa (marque con una x)	
ALTA GERENCIA	Pregrado	
	Especialización	X
	Maestría	
CIUDAD	AÑO DE PRESENTACIÓN DEL TRABAJO DE GRADO	NÚMERO DE PÁGINAS
BOGOTÁ	2018	23
PALABRAS CLAVES		
Español	Inglés	
Equinos	Horses	
Especie Equina	Equine species	
Medicamentos veterinarios.	Veterinary medicines	
Administración terapéutica veterinaria.	Veterinary therapeutic administration	
Design thinking	Design thinking	
RESUMEN (Máximo 250 palabras)		
<p>La mayoría de las formas farmacéuticas existentes en el mercado estas destinadas a atender especies que representen un gran volumen potencial del mercado. El caso de la morfología equina es singular debido a las especificidades anatómicas de la especie, las cuales tienen necesidades terapéuticas que aún no han sido apropiadamente particularizadas. Con el principal propósito de evitar los riesgos de la administración inyectable, se propone generar una línea de productos farmacéuticos especializados para la especie equina, que permita una administración más eficiente a la que ofrecen las formas farmacéuticas existentes en el mercado, evitando causarle al animal los episodios derivados de procedimientos erróneos. Con esta base argumental, se desarrolla la metodología del <i>Design Thinking</i> para determinar las características del producto que supla las necesidades detectadas. Se alcanza a generar un prototipo y la evaluación del mismo.</p>		

CALICENCIA DE USO A FAVOR DE LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ – UNIEMPRESARIAL, POR PARTE DE ESTUDIANTES.

Los suscritos

CARLOS ALBERTO DIAZ DE LA PAVA con C.C. N° 79.642566, actuando en calidad de autor del trabajo de grado que lleva por título EQUIPHAR – TERAPÉUTICA INTELIGENTE, elaborada para efectos de optar por el título de ESPECIALIZACION EN ALTA GERENCIA,

Hago entrega a UNIEMPRESARIAL de una copia de dicho trabajo académico en formato digital o electrónico (CD-ROM, etc.) otorgando licencia o autorización de uso sobre la misma, para que en los términos de la Decisión Andina 351, la Ley 23 de 1982 y demás normas aplicables, realice los actos de explotación de los derechos patrimoniales y de manera especial, para que la divulgue, reproduzca, comunique al público y la ofrezca en préstamo al público. La presente licencia o autorización se extiende no solo a la fijación en medio o formato físico, analógico o material, sino también al medio virtual, electrónico, óptico, usos de red, Internet, extranet, intranet, repositorio institucional y demás formatos conocidos o por conocer.

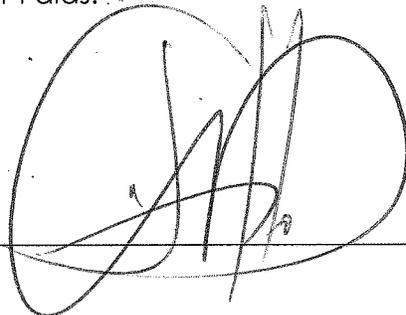
El autor de la obra, manifiesta de igual manera que la obra objeto de esta licencia o autorización de uso es creación original y que se realizó sin infringir los derechos de autor que le correspondan a terceros.

PARÁGRAFO: Si llegase a presentarse cualquier tipo de reclamación o acción por parte de un tercero en cuanto a los derechos de autor sobre la obra en mención, asumiré la responsabilidad, dejando indemne a UNIEMPRESARIAL y saliendo en defensa de los derechos aquí autorizados.

Para constancia se firma el presente documento en Bogotá, el año 2018 del mes Junio a los 14 días.

FIRMA

Firma



c.c.

79.642.566