

**Diseño, implementación y administración de SOYDELCAMPO: Vademécum veterinario  
online como plataforma integral para la industria agropecuaria**

David Antonio Cifuentes Gallego

Universidad Nacional Abierta y a Distancia - UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios (ECACEN)

Administración de empresas

2025

**Diseño, implementación y administración de SOYDELCAMPO: Vademécum veterinario  
online como plataforma integral para la industria agropecuaria**

David Antonio Cifuentes Gallego

Asesora:

Yacqueline Martínez Rodríguez

Universidad Nacional Abierta y a Distancia - UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios (ECACEN)

Administración de empresas

2025

## **Agradecimientos**

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento a todas las personas que hicieron posible la realización de este proyecto de grado. En primer lugar, me agradezco a mí mismo por la constancia, el esfuerzo y la dedicación invertida en cada etapa de este proceso. Este trabajo representa no solo un logro académico, sino también personal, y es fruto del compromiso con mis sueños y metas. A mi esposa, gracias infinitas por tu apoyo incondicional, por tu paciencia en los momentos difíciles, y por ser mi compañera y motor constante. Tu amor y confianza fueron fundamentales para no rendirme y seguir adelante. A los profesores y tutores que me acompañaron durante esta etapa, gracias por su orientación, sus enseñanzas y por compartir su conocimiento con generosidad. Su guía fue clave para estructurar y fortalecer este proyecto con bases sólidas y visión crítica. A todos ustedes, gracias por ser parte de este camino.

## **Dedicatoria**

Dedico este proyecto con todo mi amor a mi esposa, quien ha sido mi mayor apoyo, mi compañera incansable y mi inspiración constante. Gracias por tu paciencia, tu fe en mí y por estar siempre a mi lado, incluso en los momentos más desafiantes. A mis hijos Paco y Tito, quienes con su alegría, cariño y energía me recuerdan cada día el verdadero significado del amor y la motivación. Ustedes son la razón por la que me esfuerzo por ser mejor y seguir construyendo un futuro con propósito y dedicación. Este logro es tan mío como suyo

## Resumen

El proyecto “SOYDELCAMPO” representa una iniciativa de gran relevancia en el ámbito agropecuario y veterinario al desarrollar un vademécum veterinario online. Este vademécum proporciona información detallada sobre productos utilizados en la agricultura y la ganadería, incluyendo instrucciones precisas sobre su modo de uso, precauciones necesarias, composición, vía de administración y datos del laboratorio productor. Esta herramienta es crucial para profesionales del campo, permitiéndoles tomar decisiones informadas para garantizar la salud y el bienestar de los animales y cultivos.

Además de su función informativa, “SOYDELCAMPO” también tiene un enfoque empresarial. La plataforma genera ingresos a través de espacios publicitarios dirigidos a agro negocios, laboratorios y otros actores de la industria, así como mediante la venta directa de productos relacionados. Esta estrategia garantiza la sostenibilidad financiera del proyecto.

El impacto de “SOYDELCAMPO” se extiende a la salud, la economía y la eficiencia en el sector agropecuario. Al proporcionar información precisa, se reducen los riesgos y se mejora la productividad, beneficiando tanto a los negocios individuales como a la economía en general. Además, el uso adecuado de los productos contribuye al bienestar animal y vegetal. En resumen, “SOYDELCAMPO” es una herramienta esencial que no solo informa, sino también promueve el crecimiento y el desarrollo sostenible en el sector agropecuario

### ***Palabras clave:***

SOYDELCAMPO, vademécum veterinario, online, agropecuario, veterinario.

### **Abstract**

The "SOYDELCAMPO" project will represent a highly relevant initiative in the agricultural and veterinary field by developing an online veterinary vademecum. This vademecum will provide detailed information on products used in agriculture and livestock, including precise instructions on how to use them, necessary precautions, composition, route of administration and data from the producing laboratory. This tool will be crucial for professionals in the field, allowing them to make informed decisions to guarantee the health and well-being of animals and crops.

In addition to its informative function, "SOYDELCAMPO" will also have a business focus. The platform will generate income through advertising spaces aimed at agribusinesses, laboratories and other industry players, as well as through the direct sale of related products. This strategy will guarantee the financial sustainability of the project.

The impact of "SOYDELCAMPO" will extend to health, economy and efficiency in the agricultural sector. By providing accurate information, risks will be reduced and productivity improved, benefiting both individual businesses and the economy as a whole. Furthermore, the proper use of the products will contribute to animal and plant well-being. In summary, "SOYDELCAMPO" will be an essential tool that will not only inform, but also promote growth and sustainable development in the agricultural sector.

***Keywords:***

SOYDELCAMPO, veterinary vademecum, online, agricultural, veterinary.

## Tabla de Contenido

Lista de figuras .....	9
Lista de tablas .....	11
Introducción.....	12
Justificación.....	14
Objetivos.....	16
<b>Objetivo General</b> .....	16
<b>Objetivos Específicos</b> .....	16
Planteamiento del Problema.....	17
Marco Referencial.....	18
<b>Marco Teórico</b> .....	18
<b>Marco Legal</b> .....	26
Marco Metodológico.....	29
Análisis e Interpretación de Resultados.....	33
<b>Actividad 1, Diseño</b> .....	33
<b>Actividad 2, Llenado de Contenido</b> .....	37
<b>Actividad 3, Lanzamiento y Publicación del Sitio Web</b> .....	40
<b>Actividad 4, Venta de Espacios Publicitarios y Fichas Técnicas</b> .....	46
<b>Actividad 5, Venta de Productos</b> .....	56

<b>Viabilidad Financiera</b> .....	59
Conclusiones.....	62
Referencias bibliográficas.....	63

## Lista de Figuras

<b>Figura 1.</b> Logo final para SoydelCampo.....	33
<b>Figura 2.</b> Diseño de los módulos para el sitio web.....	34
<b>Figura 3.</b> Elección de imágenes para el home y logo.....	35
<b>Figura 4.</b> Prueba de imagen desde dispositivos móviles.....	36
<b>Figura 5.</b> Imagen final del home para SoydelCampo.....	37
<b>Figura 6.</b> Documento enviado por laboratorios Vecol con la información sus productos..	38
<b>Figura 7.</b> Carpeta compartida por laboratorios Vecol con imágenes de sus productos...38	38
<b>Figura 8.</b> Creación de las categorías por clase de medicamento e ingredientes activos...38	38
<b>Figura 9.</b> Editor de texto para los productos.....	40
<b>Figura 10.</b> Imagen final del home SoydelCampo con 3 imágenes deslizables.....	41
<b>Figura 11.</b> Imagen del vademécum funcional desde el sitio web SoyDelCampo.....	42
<b>Figura 12.</b> Imagen final de la información recibida por Vecol.....	42
<b>Figura 13.</b> Imagen enviada junto con los correos promocionales de SoydelCampo.....	43
<b>Figura 14.</b> Espacio creado para los usuarios con información y artículos de interés.....	44
<b>Figura 15.</b> Cifras a la fecha 14/07/2024 del rendimiento de SoydelCampo AppYourself..	45
<b>Figura 16.</b> Cifras del mes de abril a junio del 2024 sobre el rendimiento de SoydelCampo en SimilarWerb.....	45
<b>Figura 17.</b> Imagen final de la página de apertura de la propuesta comercial.....	47
<b>Figura 18.</b> Imagen final de la propuesta comercial.....	48
<b>Figura 19.</b> Imagen final de la propuesta comercial condiciones.....	49
<b>Figura 20.</b> Aspecto final de las 3 caras del Gif diseñado por Agropecuaria la Hacienda..	51
<b>Figura 21.</b> Aspecto final de las 6 caras del Gif diseñado por Laboratorios Vecol.....	52

<b>Figura 22.</b> Aspecto final de las 4 caras del Gif diseñado por Laboratorios Mascotecno..	52
<b>Figura 23.</b> Aspecto final del Gif diseñado por Laboratorios Aurofarma.....	53
<b>Figura 24.</b> Aspecto final de las 3 caras del Gif diseñado por un vendedor independiente..	53
<b>Figura 25.</b> Aspecto del home con todos los Gifs publicados.....	54
<b>Figura 26.</b> Base de datos correspondiente a 437 laboratorios pautantes.....	55
<b>Figura 27.</b> Mensajes recibidos en soydelcampo en la última semana de agosto.....	58

## Lista de Tablas

<b>Tabla 1.</b> Legislación.....	27
<b>Tabla 2.</b> Marco Metodológico.....	30
<b>Tabla 3.</b> Inversión inicial .....	59
<b>Tabla 4.</b> Proyección de ventas 2024-2028 .....	59
<b>Tabla 5.</b> Costos operativos y administrativos. ....	60
<b>Tabla 6.</b> Proyección de utilidad y rentabilidad .....	61

## Introducción

El proyecto “SOYDELCAMPO” se presenta como una iniciativa de gran relevancia en el ámbito agropecuario y veterinario al desarrollar un vademécum veterinario online. Este vademécum proporciona información detallada sobre productos utilizados en la agricultura y la ganadería, incluyendo instrucciones precisas sobre su modo de uso, precauciones necesarias, composición, vía de administración y datos del laboratorio productor.

La importancia de “SOYDELCAMPO” radica en su doble enfoque como la función informativa para los profesionales del campo, esta herramienta será crucial. Les permite tomar decisiones informadas para garantizar la salud y el bienestar de los animales y cultivos, además la información precisa sobre los productos agropecuarios reducirá los riesgos y mejorará la productividad en el sector.

El segundo enfoque es un enfoque empresarial ya que además de su función informativa, “SOYDELCAMPO” generará ingresos por medio de espacios publicitarios dirigidos a agro negocios, laboratorios y otros actores de la industria serán una fuente de financiamiento y la venta directa de productos relacionados también contribuirá a la sostenibilidad financiera del proyecto.

Para asegurar su viabilidad administrativa, de mercadeo, técnica, financiera y económica, el proyecto atraviesa diversas fases críticas como la factibilidad administrativa y técnica con base en la experiencia en administración económica y en la experiencia en creación de aplicaciones y sitios web quien formula el proyecto está en la capacidad de dar inicio a estos aspectos primordiales para poner en marcha el proyecto, el conocimiento previo en gestión web permitió diseñar una estructura organizativa ágil y adaptable, capaz de responder rápidamente a cambios en el mercado y necesidades del proyecto.

Por otro lado, en etapas de factibilidad financiera se diseñará un modelo de negocio sólido que incluya la venta de espacios publicitarios a agro negocios, laboratorios y otros actores de la industria agropecuaria. Esto no solo diversificará las fuentes de ingresos, sino que también capitalizará la alta segmentación y relevancia del público objetivo del sitio web.

Además de la publicidad, se explorará la venta directa de productos relacionados, como herramientas y equipos agropecuarios recomendados en el vademécum, generando ingresos adicionales y fortaleciendo la sostenibilidad financiera del proyecto.

Los detalles técnicos y específicos del vademécum se abordarán en las secciones posteriores del proyecto.

## **Justificación**

La Ley 576 de 2000 que regula la profesión de médico veterinario en Colombia, se establece que los profesionales de las ciencias animales son responsables de sus acciones y del resultado de las mismas, que tengan influencia sobre los recursos del medio ambiente y la biodiversidad. Esto significa que los médicos veterinarios tienen la responsabilidad de actuar de manera ética y responsable, y de evitar causar daños al medio ambiente. En cuanto a los agrónomos la ley más importante es la Ley 99 de 1993, que crea el Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible y establece el Sistema Nacional Ambiental (SINA). Esta ley establece que los agrónomos tienen la responsabilidad de proteger el medio ambiente y los recursos naturales renovables en el ejercicio de su profesión.

La creación de un vademécum online que integra información detallada sobre productos utilizados en agricultura y ganadería es innovadora. Hasta ahora, no existe una plataforma integral que abarque ambos campos. SOYDELCAMPO satisface la necesidad de acceso rápido y preciso a datos sobre productos, instrucciones de uso y precauciones. Esto beneficia a veterinarios, agrónomos, agricultores, ganaderos y estudiantes y al proporcionar información confiable, el proyecto ayuda a reducir riesgos en el uso de productos agropecuarios, mejorando la seguridad alimenticia del país, seguridad animal y eficiencia.

En un mercado competitivo, SOYDELCAMPO debe diferenciarse y mantenerse actualizado. Además, la sostenibilidad financiera a través de publicidad y ventas directas es un desafío.

Por lo que SoydelCampo plantea ofrecer un vademécum veterinario y agrícola a veterinarios, agrónomos, agricultores, ganaderos, vendedores, almacenes y estudiantes que usan esta tecnología y se apoyan en ella para recomendar y utilizar productos de manera acertada, Es

por eso que este trabajo de grado propone hacer de SoydelCampo el portal perfecto para dar a este sector las herramientas e información que tanto necesita.

## **Objetivos**

### **Objetivo General**

Desarrollar la plataforma SOYDELCAMPO, consolidándola como un vademécum veterinario online líder que satisfaga las necesidades informativas de la industria agropecuaria, garantizando la administración eficiente y sostenible del sitio.

### **Objetivos Específicos**

Implementar estrategias de marketing para el crecimiento económico y gerencial de SOYDELCAMPO, atrayendo usuarios y anunciantes, y optimizando su rentabilidad.

Desarrollar un sistema de gestión de contenidos que mantenga actualizada y verificada la información de productos agropecuarios en SOYDELCAMPO, mejorando la experiencia del usuario con una interfaz accesible.

Generar ingresos sostenibles mediante la venta de productos y espacios publicitarios, asegurando una gestión eficiente de pagos y facturación para mantener la sostenibilidad financiera de la plataforma.

## Planteamiento del Problema

En la era de la modernidad, el acceso a la información se ha transformado radicalmente. El internet se ha convertido en nuestra principal fuente de conocimiento, reemplazando gradualmente a los medios impresos tradicionales. Los vademécums y libros físicos que solían contener información técnica sobre productos veterinarios y agrícolas han quedado obsoletos. En este contexto, surge la necesidad imperante de una plataforma digital que centralice y actualice la información técnica de estos productos, haciéndola accesible para todos los profesionales del campo (*Onda Rural. s.f.*).

La industria agropecuaria y veterinaria requiere datos precisos y actualizados para garantizar la salud y el bienestar de los animales y cultivos (Pet Industry Home Gerencia, 2022). Sin embargo, la falta de una fuente confiable y unificada dificulta la toma de decisiones informadas. La presencia de una plataforma como “SOYDELCAMPO” se vuelve crucial para abordar esta problemática. Esta iniciativa no solo proporcionará información detallada sobre productos, sino también instrucciones precisas sobre su uso, precauciones, composición y datos del laboratorio productor.

La ventaja de una plataforma digital radica en su accesibilidad y capacidad de actualización constante. A diferencia de los medios impresos, que pueden quedar desactualizados rápidamente, “SOYDELCAMPO” permitirá a los profesionales acceder a información técnica relevante en cualquier momento y lugar. Además, al integrar datos sobre productos agropecuarios y veterinarios, se facilitará la toma de decisiones estratégicas en el campo.

## Marco Referencial

### Marco Teórico

#### *La Industria Agropecuaria y la Tecnología*

La industria agropecuaria en Colombia tiene raíces profundas que se remontan a la época precolombina, donde las civilizaciones indígenas como los muiscas y los taironas practicaban técnicas avanzadas de agricultura en terrazas y sistemas de riego. Con la llegada de los colonizadores españoles, se introdujeron nuevos cultivos y métodos de producción, marcando el inicio de una evolución continua en el sector agrícola del país.

Durante gran parte del siglo XX, la agricultura colombiana estuvo dominada por cultivos tradicionales como el café, el banano, el cacao y las flores, que aún desempeñan un papel crucial en la economía agrícola del país. Sin embargo, a medida que avanzó el siglo y se enfrentaron desafíos como el cambio climático, la globalización y la necesidad de aumentar la productividad, surgió la necesidad de modernizar y diversificar el sector.

La industria agropecuaria desempeña un papel fundamental en la economía y la seguridad alimentaria del país. Según el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, en 2020, el sector agropecuario representó el 6.3% del Producto Interno Bruto (PIB) de Colombia. Sin embargo, el país y la industria agropecuaria necesitan múltiples herramientas para llevar a cabo su propósito

Según García, J. (2020) En las últimas décadas, Colombia ha experimentado avances significativos en la agricultura digital y de precisión. La expansión de la conectividad a Internet ha democratizado el acceso a información crucial para los agricultores, como técnicas de manejo integrado de plagas, prácticas agronómicas avanzadas y pronósticos meteorológicos precisos. Esto ha permitido a los agricultores tomar decisiones informadas que mejoran la eficiencia y reducen los riesgos.

El comercio electrónico agrícola ha crecido significativamente gracias al Internet. Plataformas en línea permiten a los agricultores vender sus productos directamente a los consumidores o intermediarios, eliminando barreras geográficas y reduciendo los costos de intermediación. Martínez, L. (2019)

El Internet ha creado redes globales de conocimiento agrícola. Los agricultores pueden participar en foros, grupos de discusión y redes sociales para compartir experiencias, aprender nuevas técnicas y acceder a investigaciones científicas Pérez, R. (2018). Esto fomenta la innovación y la adopción de mejores prácticas en todo el mundo.

Las tendencias actuales en la industria agropecuaria colombiana apuntan hacia una mayor digitalización y sostenibilidad. La adopción de tecnologías avanzadas como la inteligencia artificial y el aprendizaje automático para analizar grandes volúmenes de datos agrícolas promete mejorar aún más la precisión de las decisiones agrícolas y optimizar el rendimiento de los cultivos.

Además, hay un creciente enfoque en prácticas agrícolas sostenibles que minimicen el impacto ambiental y promuevan la conservación de los recursos naturales. Esto incluye la agricultura regenerativa, el uso eficiente de energías renovables y la implementación de prácticas de manejo integrado que reduzcan la dependencia de agroquímicos.

La colaboración y el intercambio de conocimientos a través de redes globales también están en aumento, permitiendo a los agricultores colombianos acceder a las últimas investigaciones, técnicas y mejores prácticas a nivel mundial. Esto fomenta la innovación y la adaptación a los desafíos cambiantes del mercado global.

En conclusión, el Internet ha transformado la forma en que los agricultores y ganaderos acceden a la información y se relacionan con el mundo agrícola López, A. (2021). Su influencia

es innegable y seguirá siendo fundamental para el desarrollo sostenible de la agricultura a nivel global.

### *Vademécum*

Desde mediados del siglo pasado, se reconoció la necesidad de coleccionar y catalogar la literatura médica internacional debido a su volumen creciente. Esta labor dio lugar al Index Catalogue, considerado la primera fuente secundaria biomédica de la industria<sup>1</sup>. Actualmente, se publican más de dos millones de artículos relacionados con la investigación cada año, de los cuales aproximadamente el 25% al 30% contienen información sobre medicamentos.

Los Vademécums veterinarios, esenciales para los profesionales de la salud animal, han experimentado una transformación significativa con el advenimiento de la era digital.

Anteriormente, estos compendios impresos eran una fuente vital de información detallada sobre medicamentos, dosis, indicaciones y contraindicaciones (*Vademecum Colombia, 2020*). Eran herramientas indispensables en clínicas, hospitales y consultorios veterinarios, proporcionando un acceso rápido a datos cruciales sobre fármacos y su aplicación en diversas especies. Sin embargo, mantener estos libros actualizados requería una inversión considerable de tiempo y recursos.

Con la llegada de la tecnología, los Vademécums han evolucionado hacia formatos digitales, permitiendo a los profesionales acceder a esta información de manera más eficiente a través de plataformas en línea y aplicaciones móviles. Esta transición ha agilizado la búsqueda de medicamentos, permitiendo una atención más precisa y rápida a los animales. Además, la digitalización de los Vademécums ha tenido un impacto positivo en el medio ambiente. Al eliminar la necesidad de imprimir y distribuir libros físicos, se ahorran recursos naturales y se reduce la huella ecológica (*Agricultura Para Todos, 2019*).

Los Vademécums virtuales están ganando popularidad entre los profesionales de la salud debido a su accesibilidad y eficiencia. Es evidente que su adopción está en aumento. Por ejemplo, la empresa argentina 3Destiny desarrolló un Vademécum virtual que utiliza la Realidad Aumentada para mostrar representaciones hiperrealistas de los fármacos (*AIDiaEnArgentina,2023*). Este Vademécum virtual no solo ofrece una experiencia más completa a los profesionales de la salud, sino que también proporciona reportes con la cantidad de usuarios que acceden, su ubicación geográfica, el tiempo que permanecen online y los productos más consultados. Estos datos son de gran valor para los laboratorios, ya que les proporcionan información estratégica clave para la toma de decisiones (*Medicina Animal, 2022*). En resumen, aunque no puedo proporcionar cifras exactas, es claro que los Vademécums virtuales están siendo cada vez más utilizados por los profesionales de la salud.

Hoy en día, los veterinarios pueden consultar los Vademécums desde cualquier lugar con conexión a internet. Esta accesibilidad facilita la toma de decisiones clínicas, la prescripción adecuada de medicamentos y la actualización constante de conocimientos. En resumen, la digitalización de los Vademécums ha revolucionado la práctica veterinaria, mejorando la eficiencia, la precisión y la sostenibilidad en el cuidado de la salud animal.

### ***Espacios Publicitarios en Sitios Web***

Los banners publicitarios han sido una parte integral de la publicidad digital desde los primeros días de Internet. Estos anuncios visuales se utilizan para promocionar productos, servicios o marcas en sitios web y aplicaciones móviles. Su formato varía, pero los más comunes son los rectangulares o de tipo leaderboard (728x90 píxeles), que se encuentran en la parte superior o laterales de las páginas web. También existen banners cuadrados, verticales y otros formatos, cada uno con sus propias ventajas y desafíos de diseño.

La importancia de los banners radica en varios aspectos:

**Visibilidad y Reconocimiento de Marca:** Los banners aumentan la visibilidad de una marca. Un diseño atractivo y bien colocado puede captar la atención de los visitantes y hacer que la marca se destaque en un entorno digital saturado de información (*Vanguardia, 2016*).

**Segmentación y Targeting:** La tecnología detrás de los banners permite dirigirse a audiencias específicas. Los anunciantes pueden mostrar anuncios según la ubicación geográfica, el comportamiento del usuario (*internautas, sf*), la demografía y otros criterios. Esto aumenta la relevancia y la efectividad de la publicidad.

**Economía y Rentabilidad:** En comparación con otros tipos de publicidad, los banners suelen ser asequibles. Los anunciantes pueden ajustar su presupuesto según el alcance y la frecuencia deseados para sus anuncios.

**Diseño Creativo:** La versatilidad de diseño es clave. Los colores, las imágenes y el mensaje deben ser atractivos y coherentes con la identidad de la marca. Un banner bien diseñado puede generar clics y conversiones.

**Conducción de Tráfico Web:** Al hacer clic en un banner, los usuarios son redirigidos al sitio web del anunciante. Esto aumenta el tráfico y las posibilidades de conversión.

### ***La industria Veterinaria en Colombia***

La industria veterinaria en Colombia ha experimentado un crecimiento notable en los últimos años, impulsada por diversos factores como el aumento de la tenencia de mascotas, la mayor conciencia sobre el bienestar animal y los avances en medicina veterinaria. Sin embargo, para comprender su impacto en la sociedad, es fundamental analizar su trayectoria y relevancia actual.

**Orígenes y Evolución:** Los inicios de la medicina veterinaria en Colombia se remontan a 1881, cuando Jerónimo Triana Silva, un reconocido científico colombiano, gestionó la llegada del primer médico veterinario al país.

Desde entonces, la educación y la cultura en torno al cuidado de las mascotas han evolucionado considerablemente. No obstante, aún existen brechas en la educación y acceso a servicios médicos veterinarios especializados, especialmente en zonas rurales.

**Especialización y Cuidado Integral:** La industria veterinaria está avanzando hacia un enfoque más especializado en el cuidado de las mascotas. Al igual que los humanos, los animales de compañía requieren atención en áreas como la salud cardiovascular, la nutrición, la dermatología y la ortopedia. En este sentido, (*Facultad de Medicina Veterinaria y de Zootecnia, s/f*) Colombia se encuentra en un punto crucial para mejorar los estándares de cuidado y aumentar la esperanza de vida de las mascotas.

**Relevancia Actual:** La industria veterinaria juega un papel fundamental en la sociedad actual, impactando en diversas áreas:

**Bienestar Animal:** Contribuye al bienestar de las mascotas y al equilibrio ecológico mediante la prevención y tratamiento de enfermedades, la promoción de prácticas de crianza responsables y la protección de la salud pública.

**Economía y Empleo:** Genera empleo para una amplia gama de profesionales, incluyendo médicos veterinarios, técnicos, asistentes y personal administrativo. Además, impulsa la economía local a través de la venta de alimentos, medicamentos, productos de cuidado y servicios veterinarios. (*Cámara de Comercio Bogotá, 2023*)

Investigación y Desarrollo: Participa activamente en la investigación y desarrollo de nuevos tratamientos, vacunas y técnicas quirúrgicas, contribuyendo al avance de la medicina veterinaria y mejorando la salud animal. *(La República, 2023)*

En conclusión, la industria veterinaria en Colombia ha recorrido un camino de crecimiento y consolidación, convirtiéndose en un sector relevante para la sociedad. Su impacto en el bienestar animal, la economía y el desarrollo científico la posiciona como un eje fundamental para el cuidado de las mascotas y la salud pública en el país.

### ***La industria Agrícola en Colombia***

La agricultura ha sido un pilar fundamental de la economía colombiana desde tiempos precolombinos. Con una rica diversidad de climas y terrenos, el país posee un gran potencial para la producción agrícola.

Aportes Significativos a la Economía: El sector agrícola colombiano contribuye de manera significativa al Producto Interno Bruto (PIB), generando empleo y oportunidades de negocio en zonas rurales. Además, *(Universidad de Antioquia, 2020)* juega un papel crucial en la seguridad alimentaria del país, abasteciendo a la población de alimentos frescos y nutritivos.

Diversidad y Riqueza en la Producción: Colombia se caracteriza por la variedad de sus productos agrícolas. Entre los principales cultivos se encuentran el café, el banano, las flores, la caña de azúcar, el arroz, el maíz, la palma africana y el cacao. El país también produce una amplia gama de frutas, verduras y hortalizas. *(Asociación Colombiana de Exportadores de Flores (ASOCOLFLORES). 2022)*

Exportaciones y Presencia Global: La agricultura colombiana tiene una fuerte presencia en el mercado internacional. El país es uno de los principales exportadores de café, banano, flores y otros productos agrícolas. *(Banco de la República de Colombia, 2022)*. Estas

exportaciones generan divisas importantes para la economía nacional y contribuyen a posicionar a Colombia como un actor relevante en el comercio agrícola global.

**Desafíos y Oportunidades para el Futuro:** A pesar de su importancia, la industria agrícola colombiana enfrenta diversos desafíos, como la baja productividad, la falta de infraestructura adecuada, la volatilidad de los precios internacionales y los efectos del cambio climático. Sin embargo, también existen oportunidades para el crecimiento y la modernización del sector, como la adopción de nuevas tecnologías, la mejora de las prácticas agrícolas y el fortalecimiento de las cadenas de valor. *(FAO, 2021)*

**El Futuro de la Agricultura en Colombia:** El futuro de la agricultura en Colombia está estrechamente ligado al desarrollo sostenible del país. Se requiere un enfoque que integre la productividad, la sostenibilidad ambiental y el bienestar social para garantizar la seguridad alimentaria y la prosperidad de las comunidades rurales. *(Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, 2023)* Invertir en investigación, innovación y educación son claves para impulsar la competitividad del sector y posicionar a Colombia como un líder en la producción agrícola sostenible.

### ***Plan de Desarrollo y SoydelCampo***

El desarrollo de SOYDELCAMPO se alinea estrechamente con el plan de desarrollo del campo colombiano, enfocándose en fortalecer la infraestructura tecnológica y la capacitación especializada en el sector agropecuario y veterinario. Este proyecto se posiciona como una herramienta crucial para mejorar la productividad y sostenibilidad del campo colombiano, al proporcionar un vademécum veterinario online que centraliza información detallada sobre productos agropecuarios.

Dentro del marco del plan de desarrollo, SOYDELCAMPO contribuirá significativamente al acceso y aplicación eficiente de prácticas agrícolas y veterinarias seguras, promoviendo así el bienestar animal y vegetal. Además, mediante estrategias de marketing efectivas y la generación de ingresos sostenibles a través de la venta de productos y espacios publicitarios, el proyecto apoyará la economía local y regional, facilitando el crecimiento de agronegocios y laboratorios vinculados al sector.

El enfoque en la tecnología y la innovación también jugará un papel crucial en la modernización del sector agropecuario colombiano, al facilitar el acceso a información actualizada y verificada sobre productos agropecuarios, mejorando la toma de decisiones y reduciendo riesgos. De esta manera, SOYDELCAMPO no solo se posiciona como un aliado estratégico para los profesionales del campo, sino también como un motor de desarrollo sostenible y competitividad en el contexto nacional e internacional del sector agropecuario colombiano.

### **Marco Legal**

A continuación, se presenta la legislación, aplicable a las actividades del proyecto (ver tabla N°1)

**Tabla 1.***Legislación*

MARCO LEGAL	
POLITICAS	DESCRIPCIÓN
Política Nacional de Sanidad Animal y Vegetal (2014-2023)	Esta política define los objetivos y estrategias para fortalecer la sanidad animal y vegetal en Colombia, con el fin de garantizar la salud pública, la seguridad alimentaria y la competitividad del sector agropecuario.
Política Nacional de Protección Animal (2018-2023)	Esta política define los objetivos y estrategias para promover el bienestar animal en Colombia, incluyendo la prevención del maltrato animal, la promoción de la tenencia responsable de mascotas y la educación en bienestar animal.
Política Nacional de Seguridad Alimentaria y Nutricional (2018-2023)	Esta política define los objetivos y estrategias para garantizar la seguridad alimentaria y nutricional en Colombia, incluyendo el acceso a alimentos seguros y de calidad, la promoción de una alimentación saludable y la reducción del hambre y la malnutrición.
LEYES	DESCRIPCIÓN
Decreto-Ley 2811 de 1974	Por medio de este decreto se dicta el Código Nacional de Recursos Naturales Renovables y de Protección al Medio Ambiente. Tiene como objetivo manejar, preservar, restaurar, prevenir efectos nocivos y regular la conducta humana con respecto a los recursos naturales renovables (Decreto 2811, 1974)
Ley 101 de 1993	Ley General de Sanidad Animal y Vegetal. Esta ley establece los principios generales que rigen la sanidad animal y vegetal en Colombia, incluyendo la producción, comercialización y transporte de productos agrícolas y pecuarios.
Ley 819 de 2016	Establece un marco normativo para la economía circular, que incluye la creación de un Consejo Nacional de Economía Circular y la aprobación de un Plan Nacional de Economía Circular.
Ley 1955 de 2019	Por la cual se expide el Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022 Pacto por Colombia, Pacto por la Equidad
DECRETOS	DESCRIPCIÓN
Decreto 2113 de 2017	Este decreto reglamenta la Ley 101 de 1993 y establece las normas generales para la protección de la sanidad animal y vegetal en Colombia. Incluye aspectos como la vigilancia

		epidemiológica, el control de enfermedades animales y vegetales, la producción y comercialización de productos agrícolas y pecuarios, y la certificación fitosanitaria y zoonosanitaria.
Decreto 1071 de 2015		Este decreto establece el Estatuto Orgánico del Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) y define sus funciones y responsabilidades en materia de sanidad animal y vegetal. El ICA es la entidad encargada de la vigilancia epidemiológica, el control de enfermedades, la certificación fitosanitaria y zoonosanitaria, y la promoción de la sanidad animal y vegetal en el país.
Decreto 1500 de 2004		Este decreto establece las normas para la producción, comercialización y uso de medicamentos veterinarios en Colombia. Incluye aspectos como el registro sanitario de medicamentos veterinarios, la fabricación, distribución y venta de medicamentos veterinarios, y la vigilancia y control de medicamentos veterinarios falsificados o adulterados.
RESOLUCIONES		DESCRIPCIÓN
Resolución 1225 de 2017		Esta resolución establece los requisitos sanitarios y de inocuidad para la producción, comercialización y consumo de alimentos en Colombia.
Resolución 1226 de 2017		Esta resolución establece los requisitos sanitarios y de inocuidad para la producción, comercialización y consumo de medicamentos veterinarios en Colombia.
Resolución 741 de 2019		Esta resolución establece los requisitos para la obtención del registro sanitario de productos biológicos veterinarios en Colombia.

*Fuente:* Compilado por el autor, 2024

### **Marco Metodológico**

El presente trabajo de grado, en modalidad de proyecto aplicado, se llevó a cabo bajo un enfoque **descriptivo y cualitativo**, ya que busca caracterizar una problemática concreta del sector agropecuario la falta de acceso a información confiable y actualizada sobre productos veterinarios y agrícolas y proponer una solución innovadora a través de la plataforma digital SOYDELCAMPO.

Este enfoque permitió analizar el contexto del sector, identificar las necesidades existentes y definir una propuesta de valor que responda de manera efectiva a dicha problemática. Se realizó una revisión documental del estado actual de los vademécums impresos en Colombia como PLM Colombia y del limitado acceso a herramientas digitales integradas en el sector agropecuario. A partir de este análisis, se estructuró el proyecto con base en conocimientos existentes y observaciones del entorno.

Adicionalmente, el desarrollo del proyecto se organizó a través de un plan de trabajo o cronograma, el cual funcionó como guía durante los seis (6) meses de ejecución. Este cronograma incluye las actividades principales, sus respectivas subactividades y los tiempos estimados de desarrollo. En la Tabla 2 se presenta la planificación de estas actividades a lo largo de veintiuna (21) semanas.

Tabla 2.

*Marco Metodológico*

<b>ACTIVIDADES</b>	<b>SUB- ACTIVIDADES</b>	<b>HERRAMIENTAS</b>
<b>Diseño</b>	Se establece la estructura general del sitio web. Aquí se definen los componentes clave, como las páginas principales, la navegación y la organización de la información	Software de diseño web; Como Adobe Photoshop o Illustrator para la creación de elementos visuales. Herramientas de creación de prototipos Color Hunt
	Creación de modelos interactivos de baja fidelidad para visualizar y probar la funcionalidad del sitio web, permitiendo identificar y corregir problemas de usabilidad en etapas tempranas.	
	Selección de la Paleta de Colores, Tipografía, Elementos Gráficos	
<b>Llenado de contenido</b>	Investigación y recopilación de información.	Comunicación vía email con los laboratorios farmacéuticos veterinarios
	Redacción de descripciones detalladas para cada producto. Incluye información relevante sobre su uso, composición, cuidados, propiedades y aplicaciones	Cuadros de texto Editor del sitio web Similar web Software de gestión de documentos
<b>Lanzamiento y publicación del sitio web</b>	Configuración del servidor	Plataforma de hosting
	Pruebas de funcionamiento	Sitio web
	Publicación y promoción del sitio	Plataforma de hosting
<b>Venta de espacios publicitarios</b>	Planeación y diseño de la propuesta publicitaria	Editores de documento

	Identificación de clientes, laboratorios farmacéuticos veterinarios, agronegocios, distribuidoras de productos	Buscadores como Google Directorios farmacéuticos veterinarios
	Negociación y firma de contratos	Email WhatsApp
<b>Venta de productos relacionados</b>	Selección de productos	Sitio web SoydelCampo

*Fuente:* Autor propio

Para la estructuración de este proyecto fue necesario enmarcarlo en la línea de investigación “Emprendimiento Social y Solidario”, ya que se trata de una iniciativa que no solo busca generar beneficios económicos, sino también contribuir positivamente al sector agropecuario colombiano, promoviendo el acceso equitativo a información confiable y actualizada sobre productos veterinarios y agrícolas.

Este enfoque es fundamental en un contexto donde las actividades económicas deben orientarse no únicamente hacia la rentabilidad, sino también hacia la generación de **valor social**, desarrollo sostenible y mejora del entorno. SOYDELCAMPO responde a esta visión al ofrecer una solución que apoya el bienestar de productores, veterinarios y comunidades rurales, facilitando decisiones informadas y mejorando el cuidado animal y vegetal.

La sub-línea de investigación “Emprendimiento Innovador” se justifica en la necesidad de abordar desafíos del sector con una propuesta disruptiva, basada en la tecnología, que transforme la forma en que se accede y se comparte la información agropecuaria. En Colombia no existe actualmente un vademécum digital integral que reúna todos los productos agropecuarios con datos suministrados directamente por los laboratorios, lo que resalta la viabilidad e innovación de este proyecto.

En cuanto a su viabilidad económica, la plataforma plantea un modelo de negocio sostenible basado en la venta de productos agropecuarios y espacios publicitarios. Desde el punto

de vista social, busca reducir la brecha de acceso a información técnica en comunidades rurales y profesionales del sector. Finalmente, su viabilidad en el entorno se refleja en la capacidad de adaptarse a las necesidades del contexto colombiano, contribuyendo al fortalecimiento del agro como motor de desarrollo nacional.

## Análisis e Interpretación de Resultados

### Actividad 1, Diseño

En la etapa de diseño de nuestro proyecto "SOYDELCAMPO", se llevó a cabo un proceso meticuloso para establecer los fundamentos visuales y funcionales de la plataforma. Primero, Se diseño el logo que representaría el sitio web en base a las siguientes características

**Sol Estilizado:** En la parte superior del logo, vemos un sol estilizado en amarillo con puntas rojas. Este sol irradia energía y calidez, lo que podría relacionarse con la naturaleza o la agricultura.

**Texto “Soy del Campo”:** Justo debajo del sol, encontramos el texto en verde que dice “Soy del Campo”. La elección del verde sugiere una conexión con la tierra y la naturaleza. Además, el uso de una fuente audaz transmite estabilidad y solidez.

**Símbolo de Marca Registrada:** Al final del texto, hay un símbolo de marca registrada (®), lo que indica que este logo está protegido legalmente.

### Figura 1

*Logo final para SoydelCampo.*



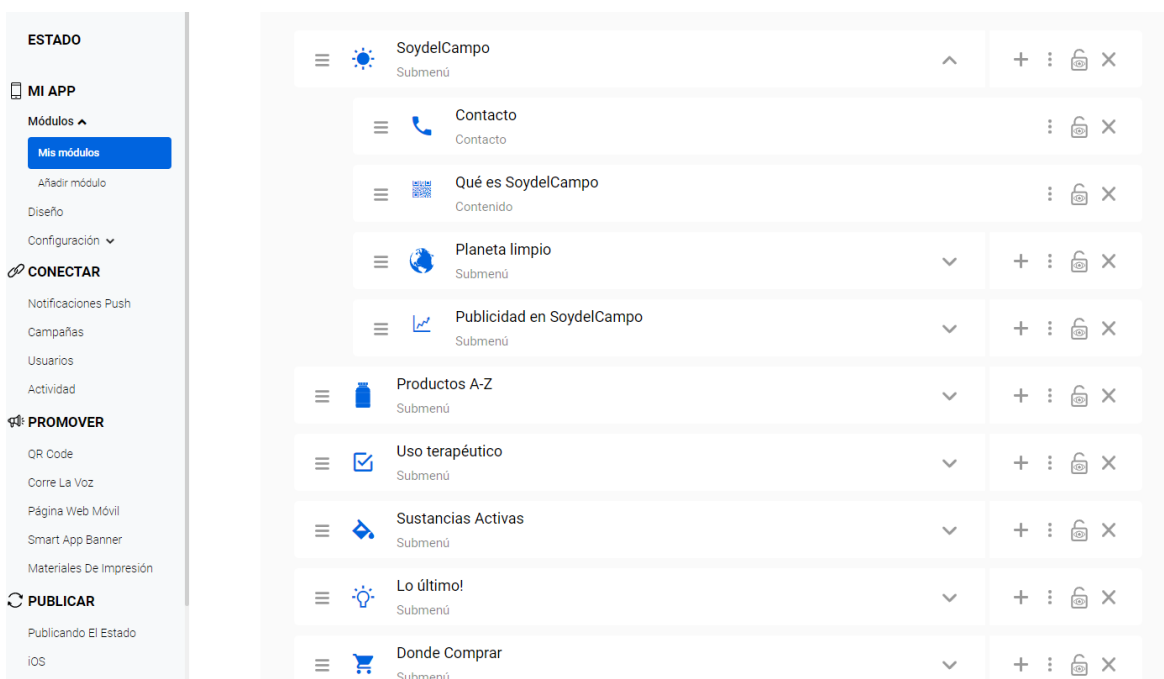
*Fuente:* Autor propio

Después se definieron detalladamente los requerimientos del sitio web, considerando tanto las necesidades de los usuarios finales como los objetivos comerciales del proyecto.

Una vez establecidos los requisitos, se procedió con la creación de wireframes y prototipos que ayudaron a visualizar la estructura y flujo de la información. Esto facilitó la iteración temprana del diseño, permitiendo ajustes antes de la implementación completa. La colaboración estrecha con los diseñadores de la plataforma host fue fundamental en esta fase, asegurando que cada aspecto del diseño cumpliera con los estándares de usabilidad y accesibilidad requeridos.

## Figura 2

*Diseño de los módulos para el sitio web.*



Fuente: Autor propio

### Figura 3

*Elección de imágenes para el home y logo.*

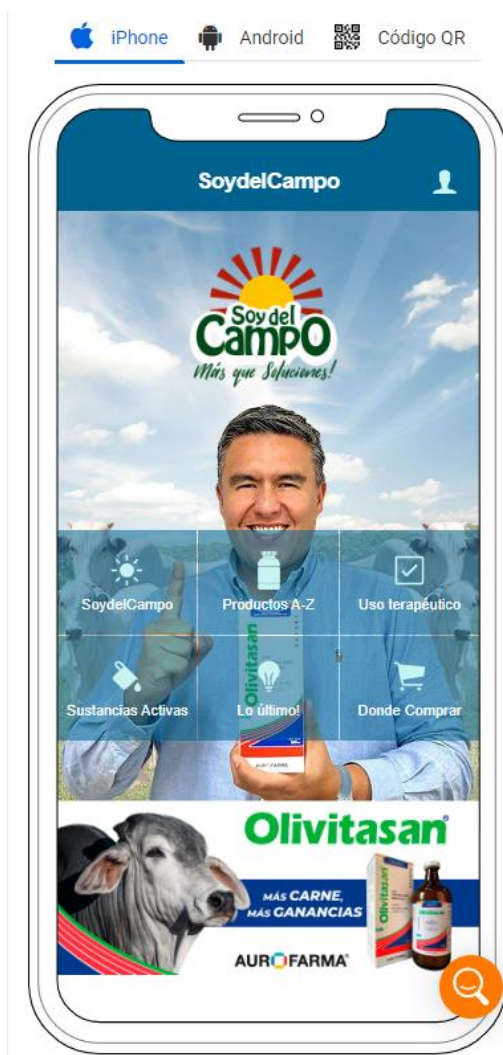


*Fuente: Autor propio*

El diseño visual del sitio web se basó en una paleta de colores y estilos que reflejan la identidad de marca de "SOYDELCAMPO", enfocándose en transmitir confianza y profesionalismo a los usuarios. Se implementaron técnicas de diseño responsivo para garantizar que la plataforma sea accesible desde diversos dispositivos y tamaños de pantalla, mejorando así la experiencia del usuario en cualquier contexto.

**Figura 4**

*Prueba de imagen desde dispositivos móviles.*



*Fuente:* Autor propio

Finalmente, se realizaron pruebas exhaustivas para verificar la funcionalidad y rendimiento del diseño antes de su lanzamiento. Estas pruebas incluyeron la revisión de la navegación, la carga de contenido y la integración de herramientas como bases de datos y sistemas de gestión de contenido (CMS). El resultado fue un diseño robusto y adaptativo que no solo cumple con los requisitos iniciales, sino que también sienta las bases para futuras expansiones y mejoras según las necesidades del mercado y la retroalimentación de los usuarios.

## Figura 5

*Imagen final del home para SoydelCampo.*



*Fuente:* Autor propio

### **Actividad 2, Llenado de Contenido**

Durante la fase de llenado de información del sitio web de "SOYDELCAMPO", se llevó a cabo un proceso exhaustivo para recopilar datos precisos y completos sobre los productos utilizados en agricultura y ganadería. Este proceso inició con la comunicación directa con los laboratorios productores a través de correos electrónicos detallados, solicitando información sobre la composición, modo de uso, precauciones y datos relevantes de cada producto.

La interacción con los laboratorios fue fundamental para garantizar la exactitud y actualización de la información proporcionada. Se estableció un flujo constante de comunicación para aclarar dudas y solicitar documentación adicional según fuera necesario. Esta colaboración no solo facilitó la obtención de detalles técnicos específicos, sino que también permitió validar la autenticidad de la información antes de su publicación en la plataforma.

## Figura 6

Documento enviado por laboratorios Vecol con la información sus productos



Fuente: Laboratorios Vecol

## Figura 7

Carpeta compartida por laboratorios Vecol con imágenes de sus productos



Fuente: Laboratorios Vecol

Además de la comunicación directa con los laboratorios, se consultaron vademécums impresos reconocidos en el sector agropecuario. Estos recursos impresos proporcionaron una

base adicional de información verificada y respaldada por fuentes confiables. La consulta de vademécums impresos aseguró que la información recopilada estuviera respaldada por estándares reconocidos en la industria, agregando credibilidad y confianza a la base de datos de "SOYDELCAMPO".

Una vez recopilada la información, se procedió con la organización meticulosa de los datos dentro del sitio web. Se crearon categorías y etiquetas claras que facilitan la búsqueda y navegación para los usuarios. La redacción del contenido se realizó con un enfoque claro y conciso, asegurando que cada descripción de producto fuera comprensible tanto para profesionales del campo como para personas con menos experiencia técnica.

## Figura 8

*Creación de las categorías por clase de medicamento e ingredientes activos*

Tipo Vademécum	Clase Medicamento			
Veterinario	VITAMINICO			
Veterinario	MINERALES			
Veterinario	ANTIARRITMICO			
Veterinario	ANTISEPTICO / DESINFECTANTE			
Veterinario	SOLUCIONES / DILUYENTES / ELECTROLITOS			
Veterinario	HEMOPARASITICIDA			
Veterinario	ANTIFLOGISTICO / RUBEFACIENTE			
Veterinario	ANTIMICROBIANO			
Veterinario	ANTICOCCIDIAL			
Veterinario	ANTHELMINTICO			
Veterinario	ADITIVO			
Veterinario	ENDECTOPARASITICIDA			
Veterinario	SHAMPOO ANTISEPTICO			
Veterinario	ECTOPARASITICIDA			
Veterinario	ANTIMASTITICO			
Veterinario	ANTIINFLAMATORIO			
Veterinario	SOLUCION OTICA			
Veterinario	HORMONAL			
Veterinario	VITAMINICO MINERAL			

Tipo Vademécum	Ingrediente Activo			
Veterinario	ACIDO ACETICO			
Veterinario	SULFATO DE HIERRO			
Veterinario	CAOLIN			
Veterinario	ACEITES CRESOTADOS DERIVADOS DE LA HULLA			
Veterinario	SULFATO DE COBRE			
Veterinario	FORMALDEHIDO			
Veterinario	BICARBONATO DE SODIO			
Veterinario	GLUTARALDEHIDO			
Veterinario	YODO			
Veterinario	VITAMINA B1			
Veterinario	TIOSULFATO DE SODIO			
Veterinario	BISULFITO SODICO DE MENADIONA			
Veterinario	DIACETURATO DE DIMINAZENE			
Veterinario	GLUCONATO DE CALCIO, CLORURO DE MAGNESIO, GLICEROFOSFATO DE MAGNESIO			
Veterinario	ORTO FENIL FENOL			
Veterinario	ENROFLOXACINA			
Veterinario	CLORURO DE BENZALCONIO			
Veterinario	NICARBAZINA			
Veterinario	OXITETRACICLINA			
Veterinario	OXITETRACICLINA CLORHIDRATO			
Veterinario	FENBENDAZOL			
Veterinario	PROPIONATO DE AMONIO			

*Fuente: Autor propio*



un proveedor de hosting confiable que ofreciera el rendimiento y la seguridad necesarios para mantener la integridad de los datos y la disponibilidad del servicio.

Posteriormente, se llevaron a cabo pruebas exhaustivas de funcionamiento para asegurar que todas las funcionalidades del sitio operaran correctamente. Estas pruebas incluyeron la verificación de la navegación, la funcionalidad de búsqueda, la carga de contenido y la compatibilidad con diferentes dispositivos y navegadores. Cualquier problema identificado durante estas pruebas fue abordado y corregido antes del lanzamiento oficial.

### Figura 10

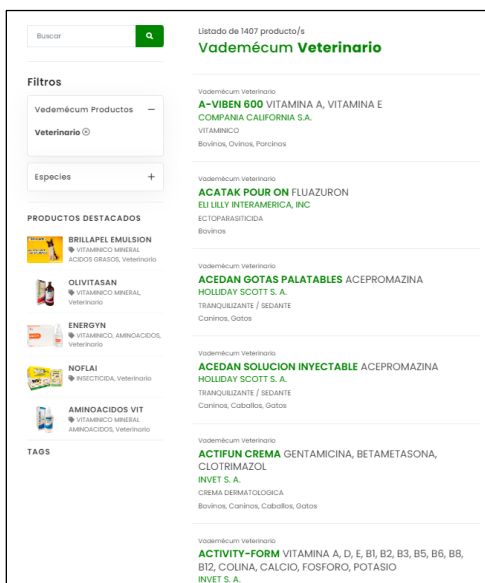
*Imagen final del home SoydelCampo con 3 imágenes deslizables*



*Fuente: Autor propio*

Figura 11

Imagen del vademécum funcional desde el sitio web SoyDelCampo



Fuente: Autor propio

Figura 12

Imagen final de la información recibida por Vecol



Fuente: Información recibida por laboratorios Vecol y sintetizada por autor

El lanzamiento en sí fue planificado cuidadosamente para maximizar la visibilidad y el impacto. Se implementó una estrategia de marketing que incluyó la promoción a través de correo electrónico dirigidas a 62 usuarios clave del sector agropecuario.

### Figura 13

*Imagen enviada junto con los correos promocionales de SoydelCampo*



*Fuente:* Autor propio

Simultáneamente, se publicaron contenidos relevantes y útiles en el sitio web para atraer y retener a los usuarios. Esto incluyó artículos informativos, estudios de casos, y guías de uso de productos, todos diseñados para posicionarse como una fuente confiable de información en el sector.

## Figura 14

*Espacio creado para los usuarios con información y artículos de interés*



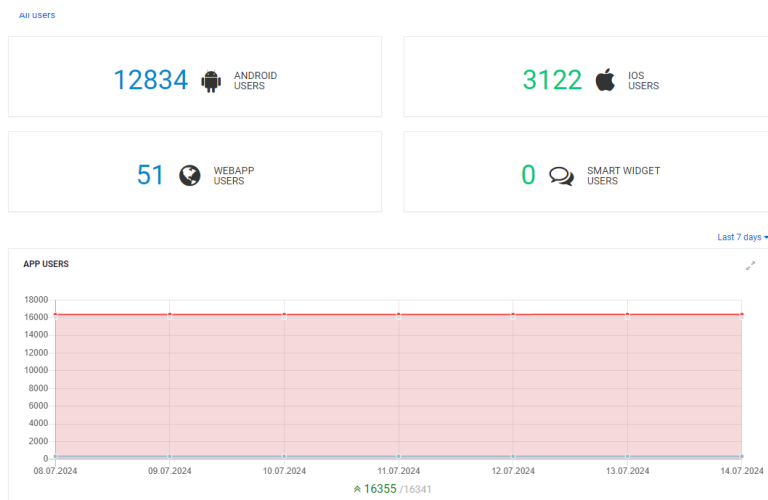
*Fuente: Autor propio*

Finalmente, se establecieron las plataformas de análisis para evaluar el rendimiento del sitio web después del lanzamiento. Se utilizaron herramientas analíticas para medir el tráfico, el comportamiento de los usuarios.

En la plataforma AppYourself se evidencian las cifras a la fecha 14/07/2024 con 16.355 visitas mensuales correspondiente a 12.834 usuarios de Android y 3122 usuarios de iOS

## Figura 15

*Cifras a la fecha 14/07/2024 del rendimiento de SoydelCampo en AppYourself*

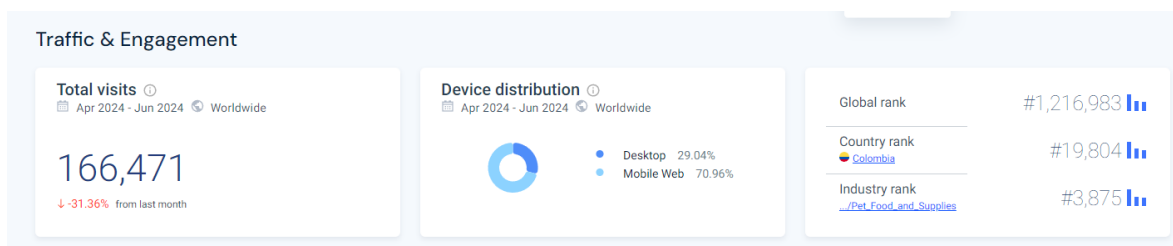


*Fuente:* Autor propio

En la plataforma SimilarWeb se evidencian las cifras del mes de abril a junio del 2024 con 166,471 visitas mensuales correspondiente a 29.04% de usuarios mediante desktop y 70.96% usuarios desde la web móvil. Ranking global #1,216,938, ranking del país #19,804 y ranking por industria de animales y suministros #3,875

## Figura 16

*Cifras del mes de abril a junio del 2024 sobre el rendimiento de SoydelCampo en SimilarWeb*



*Fuente:* Autor propio

#### **Actividad 4, Venta de Espacios Publicitarios y Fichas Técnicas**

En la etapa de venta de espacios publicitarios de "SOYDELCAMPO", se implementó una estrategia enfocada en ofrecer una propuesta de negocios atractiva y uniforme para todos los clientes, basándonos en teorías como la del modelo de experiencia del cliente fundamentada en que una propuesta uniforme puede ayudar a establecer un posicionamiento claro en la mente del consumidor, facilitando la comunicación de un mensaje único y coherente, también se tuvo en cuenta la teoría del marketing racional, esta sostiene que construir relaciones duraderas con los clientes es crucial para el éxito a largo plazo.

Una propuesta de negocio atractiva y uniforme asegura que todos los clientes experimenten el mismo nivel de calidad y valor, lo que fortalece la confianza y la lealtad hacia la marca, además, al mantener una propuesta de valor coherente, es más fácil gestionar las expectativas de los clientes y construir relaciones sólidas y predecibles.

Los espacios publicitarios disponibles consistieron en banners en formato de animación GIF, garantizando visibilidad dinámica y efectiva dentro de la plataforma.

**Figura 17**

*Imagen final de la página de apertura de la propuesta comercial*



**SOY DEL CAMPO,  
SU ALIADO EN  
MARKETING DIGITAL**

---

SoydelCampo recopila la información de los productos veterinarios y agrícolas con sencillos buscadores y alto posicionamiento en Google.

Esta herramienta ha captado los requerimientos de más de **172 mil usuarios mensuales** que visitan más de **215 mil páginas dentro de nuestra web**, lo que hace que sea un canal informativo directo al usuario de los productos agropecuarios, asociando su marca a la nueva generación digital

La aplicación cuenta con **15.300 descargas** a la fecha, **12.187 usuarios de Android** y **3.113 de iOS**,

[www.soydelcampo.com](http://www.soydelcampo.com)  
[info@soydelcampo.com](mailto:info@soydelcampo.com)

*Fuente: Autor propio*

Figura 18

Imagen final de la propuesta comercial



**SPONSOR BANNER PÁGINA  
WEB SOYDELCAMPO.COM**

La página web SoydelCampo cuenta con exclusivos espacios publicitarios

**INCLUYE:**

- Banner lateral derecho de 180x180 pixeles en animación GIF



- Se incluyen todos los productos agrícolas y/o veterinarios en el buscador de forma vitalicia




- Redireccionamiento a la página web del pautante donde cuenta con su información de contacto, productos y puntos de distribución
- Se incluye la empresa dentro de la sección "Donde comprar" con todos los datos de contacto que desee y la ubicación GPS

[www.soydelcampo.com](http://www.soydelcampo.com)  
[info@soydelcampo.com](mailto:info@soydelcampo.com)

Fuente: Autor propio

**Figura 19**

*Imagen final de la propuesta comercial condiciones*



✓ Tarifa por Valor mensual de \$ 350.000 +IVA.

✓ La pauta consecutiva incluye oferta de paga 11 meses y se publican 12

---

Somos parte de esta tecnología, conocemos el campo y sabemos que veterinarios, agrónomos, agricultores, ganaderos, vendedores, almacenes y estudiantes usan la tecnología y se apoyan en ella para recomendar y utilizar productos de manera acertada.

SoydelCampo es la publicidad más efectiva, medible, visual, directa y económica versus medios impresos o ferias del sector.

Con gusto aclararemos cualquier duda al respecto y estaremos atentos a cualquier requerimiento.

Cordialmente,

SoydelCampo Soluciones SAS

[www.soydelcampo.com](http://www.soydelcampo.com)  
[info@soydelcampo.com](mailto:info@soydelcampo.com)

*Fuente: Autor propio*

El proceso de venta se basó en diferentes modelos y teorías de marketing como la teoría del valor percibido ya que sugiere que las promociones deben aumentar el valor percibido del producto en la mente del consumidor esta propone que estrategias como ofertas de prueba gratuita o descuentos temporales pueden hacer que el producto parezca más valioso y atractivo.

Además, la teoría de la jerarquía de necesidades de Maslow afirma que las promociones pueden apelar a diferentes niveles de necesidades. Por ejemplo, ofertas de lujo pueden satisfacer necesidades de autorrealización, mientras que descuentos en productos básicos pueden abordar necesidades más fundamentales.

Por otro lado, se encuentra la teoría de la respuesta del consumidor, este modelo se centra en cómo responden los consumidores a diferentes estímulos promocionales. Se fundamenta en estudios sobre cómo las promociones afectan de forma positiva el comportamiento de compra y las decisiones del consumidor.

Y por último el modelo de promociones de nivel de compromiso, este se divide en tres niveles, el primero; Promociones de nivel bajo: ofertas simples y descuentos (códigos promocionales, cupones). Promociones de nivel medio: ofertas que requieren un compromiso mayor (concursos y sorteos). Y finalmente promociones de nivel alto: Programas de fidelidad y recompensas que crean un compromiso a largo plazo con la marca.

Por todo lo anterior se decide ofrecer a los clientes una promoción de pagar la pauta consecutiva correspondiente a 11 meses y se publican 12 meses, lo que hace atractiva la oferta además de asegurar durante un año la fidelidad de nuestros posibles clientes, además, cada cliente disfrutó del beneficio vitalicio de incluir y mantener actualizados sus productos en el vademécum de "SOYDELCAMPO". Esto inclusión garantizó que los productos de los

anunciantes estuvieran siempre visibles y accesibles para los usuarios interesados en conocer detalles específicos sobre su composición, modo de uso y precauciones.

Cada cliente tuvo la oportunidad de colocar un banner animado en un espacio específico del sitio web, asegurando una exposición equitativa y destacada frente a la audiencia objetivo del sector agropecuario y veterinario. La disposición uniforme de los espacios publicitarios facilitó la gestión y el diseño de las campañas publicitarias, asegurando que cada anunciante maximizara su impacto visual y de marca de manera consistente.

### ***Figura 20***

*Aspecto final de las 3 caras del Gif diseñado por Agropecuaria la Hacienda*



*Fuente:* Agropecuaria la Hacienda

**Figura 21**

*Aspecto final de las 6 caras del Gif diseñado por Laboratorios Vecol*



*Fuente: Laboratorio Vecol*

**Figura 22**

*Aspecto final de las 4 caras del Gif diseñado por Laboratorios Mascotecno*



*Fuente: Laboratorios Mascotecno*

### Figura 23

*Aspecto final del Gif diseñado por Laboratorios Aurofarma*



*Fuente: Laboratorios Aurofarma*

### Figura 24

*Aspecto final de las 3 caras del Gif diseñado por un vendedor independiente*



**Envíos a todo el  
país  
\$100.000**

**3118043942**

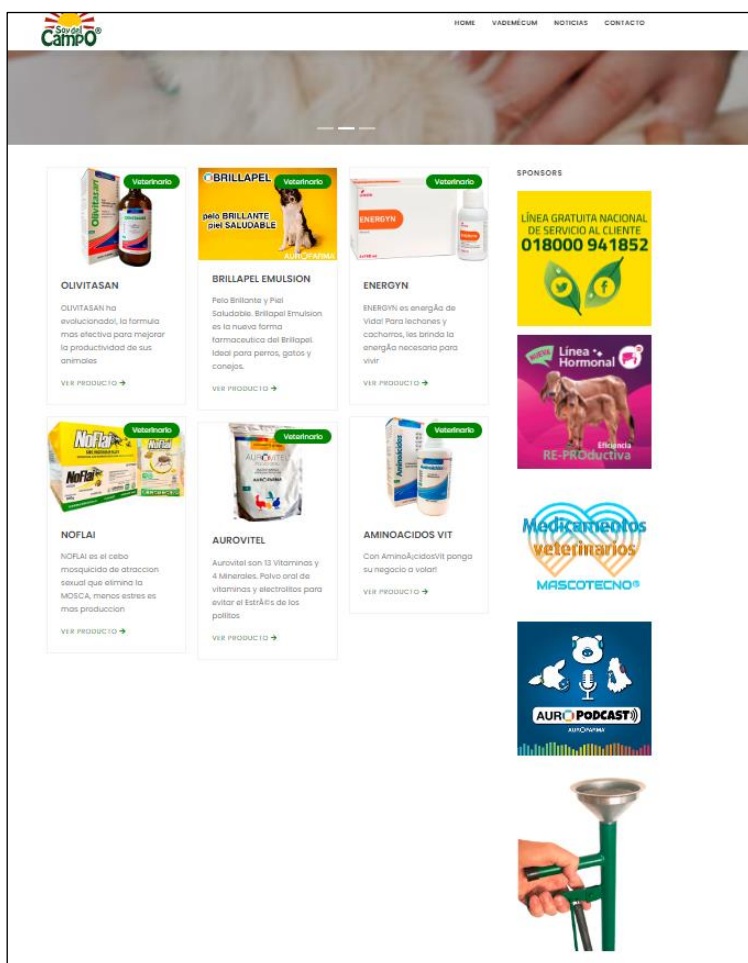
**Sembradora  
de  
Pastos**

**Brachiaria  
Tanzania  
Mombaza  
Guinea**

*Fuente: Diseñado por vendedor independiente*

**Figura 25**

*Aspecto del home con todos los Gifs publicados*



*Fuente:* Autor propio




Se logra publicar exitosamente los banners correspondientes a 4 empresas que contratan el servicio con SOYDELCAMPO por contrato a doce meses el más corto de los acuerdos.

Finalmente, SoydelCampo logra recolectar la información de 1.509 productos correspondientes a 437 laboratorios farmacéuticos agrícolas y/o veterinarios

**Figura 26**























































*Base de datos correspondiente a 437 laboratorios pautantes*

## Laboratorios / Productor

▼

Página << < 1 > >> de 15 Archivos 1 a 30 de 437

Nombre	Imagen			
A & D ADITIVOS Y DESINFECTANTES LTDA				
AB CHEM COLOMBIA LTDA				
ADITIVOS NATURALES				
AGIL ENGLAND				
AGROHERMES COLOMBIA LTDA				
AGROINDUSTRIAS EL ALAMO S. V.				
AGROINSUVET S.A.				
AGROQUIMICOS ARROCEROS DE COLOMBIA S.A. AGROZ S.A.				
AGVET COLOMBIA LTDA				
ALE BET S.R.L.				
ALEJANDRO GUERRA				
ALLCIDE CORPORATION				
ALLTECH DE COLOMBIA LTDA				
ALPHARMA INC				
AMERICAN AGROINDUSTRIES CA S.A.				
AMERIVET LTDA				
AMORIMALTA AMORISEN				

*Fuente: Autor propio*

## Actividad 5, Venta de Productos

Además de proporcionar información, comercializamos directamente los productos veterinarios y agrícolas. Esto se traduce en un modelo de negocio en el que el ingreso no solo proviene de la publicidad, sino también de la venta de productos, creando así un flujo de ingresos diversificado.

La estrategia “ganar-ganar” se basa en la idea de que todas las partes involucradas en una transacción o colaboración pueden beneficiarse mutuamente. En el caso de SOYDELCAMPO, esta estrategia se aplica de la siguiente manera:

SOYDELCAMPO ofrece un espacio en su sitio web para que los laboratorios veterinarios y agrícolas paguen por publicar información sobre sus productos y a su vez los usuarios de SOYDELCAMPO obtienen acceso a un vademécum completo con información detallada sobre productos. Esto les permite tomar decisiones informadas sobre el uso de productos veterinarios y agrícolas. La plataforma se convierte en un recurso valioso para los usuarios, lo que a su vez atrae más visitantes y aumenta la exposición de los productos anunciados., Esta colaboración beneficia a los laboratorios al aumentar la visibilidad de sus productos y a SOYDELCAMPO al generar ingresos.

Al operar en línea, SOYDELCAMPO evita los gastos asociados con puntos de venta físicos. La escalabilidad es posible sin incurrir en costos adicionales significativos. Esta eficiencia permite a SOYDELCAMPO ofrecer precios competitivos y atraer a más clientes.

La comercialización de productos a través de Soydelcampo.com se realiza mediante un modelo de venta directa, que abarca tanto el por mayor como el por menor. Este enfoque nos permite atender a una amplia gama de clientes.

Venta al Por Mayor: Este canal está dirigido principalmente a grandes granjas, clínicas, tiendas agrícolas y veterinarias, quienes compran en volúmenes significativos para revender en sus respectivos mercados. Al ofrecer precios competitivos gracias a nuestras alianzas estratégicas con laboratorios como AUROFARMA, EDO y OVER y distribuidores como NOGA, CEBA, ANIMALS Y FUSAGRO podemos atraer a estos compradores mayoristas, quienes buscan productos de calidad a precios que les permitan obtener buenos márgenes de ganancia.

Venta al Detal: Este canal está orientado a pequeños agricultores, veterinarios independientes, y usuarios finales que necesitan cantidades más pequeñas. La venta al detal nos permite captar un segmento del mercado que valora la conveniencia de comprar en línea, la confianza en los productos recomendados, y la facilidad de obtener cantidades que se ajusten a sus necesidades específicas.

Eficiencia Operativa a través de Canales Digitales:

No necesitamos puntos físicos ni otras plataformas adicionales para mostrar nuestro catálogo de productos. La venta se realiza de manera directa a través de nuestra plataforma, lo que reduce significativamente los costos operativos y permite una escalabilidad más rápida y eficiente.

Adicionalmente, contamos con un canal de WhatsApp donde nuestros clientes pueden realizar sus pedidos de manera fácil y rápida. Esto no solo mejora la experiencia del cliente, sino que también facilita la gestión de ventas y atención al cliente, integrando de manera eficaz la comunicación directa en el proceso de ventas.

## Figura 27

Mensajes recibidos en soydelcampo en la última semana de agosto



Fuente: Autor propio

## Viabilidad Financiera

La inversión inicial requerida para el lanzamiento de SOYDELCAMPO contempla gastos básicos como el desarrollo de la plataforma, licencias, diseño gráfico y publicidad. Estos costos iniciales se han ajustado para reflejar la estructura de una pequeña empresa con recursos limitados.

**Tabla 3.**

### *Inversión inicial*

Concepto	Monto (COP)
Desarrollo de la plataforma	\$2,000,000
Publicidad inicial	\$1,500,000
Equipo y herramientas	\$2,500,000
Otros costos iniciales	\$750,000
<b>Total inversión inicial</b>	<b>\$6,750,000</b>

*Fuente:* Autor propio

La proyección de ventas contempla los ingresos esperados por publicidad, ajustados a una base de cuatro clientes actuales con potencial crecimiento. Además, se han proyectado ingresos por ventas de productos, estimados de forma conservadora.

**Tabla 4.**

### *Proyección de ventas 2024-2028*

Concepto	Año 1 (2024)	Año 2 (2025)	Año 3 (2026)	Año 4 (2027)	Año 5 (2028)
<b>PUBLICIDAD BANNER</b>					
Laboratorios	\$4,200,000	\$4,410,000	\$4,630,500	\$4,862,025	\$5,105,126
Vecol		(+5%)	(+5%)	(+5%)	(+5%)
Mascotecno	\$4,200,000	\$4,410,000	\$4,630,500	\$4,862,025	\$5,105,126
		(+5%)	(+5%)	(+5%)	(+5%)
La Hacienda	\$4,200,000	\$4,410,000	\$4,630,500	\$4,862,025	\$5,105,126
		(+5%)	(+5%)	(+5%)	(+5%)
<b>Total</b>	<b>\$12,600,000</b>	<b>\$13,230,000</b>	<b>\$13,891,500</b>	<b>\$14,586,075</b>	<b>\$15,315,378</b>
<b>Publicidad</b>					
<b>PRODUCTOS</b>					

Olivitasan (10,15,20,25,30)	\$560,000	\$840,000	\$1,120,000	\$1,400,000	\$1,680,000
Boldebig (20,30,40,50,60)	\$560,000	\$840,000	\$1,120,000	\$1,400,000	\$1,680,000
Powerquin (15,20,25,30,35)	\$2,250,000	\$3,000,000	\$3,750,000	\$4,500,000	\$5,250,000
<b>Total Productos</b>	<b>\$3,370,000</b>	<b>\$4,680,000</b>	<b>\$5,990,000</b>	<b>\$7,300,000</b>	<b>\$8,610,000</b>
<b>INGRESOS TOTALES</b>	<b>\$15,970,000</b>	<b>\$17,910,000</b>	<b>\$19,881,500</b>	<b>\$21,886,075</b>	<b>\$23,925,378</b>

*Fuente:* Autor propio

Los costos operativos y administrativos de SOYDELCAMPO se han proyectado en función de una operación modesta, considerando el crecimiento gradual de la plataforma y los gastos asociados.

**Tabla 5.**

*Costos operativos y administrativos.*

		<b>Costos fijos</b>				
<b>Concepto</b>	2024	2025 (+3% inflación)	2026 (+3%)	2027 (+3%)	2028 (+3%)	
<b>Hosting y Dominio</b>	\$300,000	\$309,000	\$318,270	\$327,818	\$337,653	
<b>Mantenimiento Web</b>	\$500,000	\$515,000	\$530,450	\$546,364	\$562,755	
<b>Servicios Públicos (Internet/Energía)</b>	\$1,200,000	\$1,236,000	\$1,273,080	\$1,311,272	\$1,350,610	
<b>Subtotal Costos Fijos</b>	<b>\$2,000,000</b>	<b>\$2,060,000</b>	<b>\$2,121,800</b>	<b>\$2,185,454</b>	<b>\$2,251,018</b>	
		<b>Costos variables</b>				
<b>Concepto</b>	2024 (15% ventas productos + 10% publicidad)	2025	2026	2027	2027	
<b>Comisiones por Ventas</b>	\$1,911,000	\$2,254,500	\$2,623,725	\$2,999,411	\$3,383,307	
<b>Publicidad Digital (Google Ads)</b>	\$200,000	\$200,000	\$200,000	\$200,000	\$200,000	
<b>Subtotal variables</b>	<b>\$2,111,000</b>	<b>\$2,454,500</b>	<b>\$2,823,725</b>	<b>\$3,199,411</b>	<b>\$3,583,307</b>	
		<b>Costos administrativos</b>				
<b>Concepto</b>	2024	2025	2026	2027	2028	
<b>Asesoría Contable</b>	\$600,000	\$618,000	\$636,540	\$655,636	\$675,305	

<b>Certificados Digitales</b>	\$150,000	\$154,500	\$159,135	\$163,909	\$168,826
<b>Subtotal Administrativos</b>	<b>\$750,000</b>	<b>\$772,500</b>	<b>\$795,675</b>	<b>\$819,545</b>	<b>\$844,131</b>
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>\$4,861,000</b>	<b>\$5,287,000</b>	<b>\$5,741,200</b>	<b>\$6,204,410</b>	<b>\$6,678,456</b>

*Fuente:* Autor propio

Finalmente, la proyección de utilidad y rentabilidad se estima con base en los ingresos y gastos proyectados. A continuación, se observa cómo la plataforma generará rentabilidad en el tiempo, alcanzando estabilidad financiera desde el primer año.

**Tabla 6.**

*Proyección de utilidad y rentabilidad*

<b>Concepto</b>	<b>Año 1 (2024)</b>	<b>Año 2 (2025)</b>	<b>Año 3 (2026)</b>	<b>Año 4 (2027)</b>	<b>Año 5 (2028)</b>	<b>Crecimiento Anual</b>
<b>Ingresos Totales</b>	\$15,970,000	\$17,910,000	\$19,881,500	\$21,886,075	\$23,928,578	8.4%
<b>(-) Costos Totales</b>	\$4,861,000	\$5,287,000	\$5,741,200	\$6,204,410	\$6,678,456	8.2%
<b>Utilidad Operativa</b>	\$11,109,000	\$12,623,000	\$14,140,300	\$15,681,665	\$17,246,922	11.6%
<b>(-) Impuestos (10%)</b>	\$1,110,900	\$1,262,300	\$1,414,030	\$1,568,167	\$1,724,692	
<b>Utilidad Neta</b>	\$9,998,100	\$11,360,700	\$12,726,270	\$14,113,499	\$15,522,230	11.6%
<b>Margen Utilidad Neta</b>	62.6%	63.4%	64.0%	64.5%	64.9%	+0.6 pts/año
<b>ROI (Sobre Inversión Inicial de \$6,750,000)</b>	148.1%	168.3%	188.5%	209.1%	230.0%	+20 pts/año

*Fuente:* Autor propio

## Conclusiones

A lo largo de este proyecto, se ha demostrado que [www.soydelcampo.com](http://www.soydelcampo.com) es un modelo de negocio viable y sostenible con base en el flujo de caja. La plataforma combina una estrategia de ingresos dual que incluye la venta directa de productos y la generación de ingresos por publicidad, lo que permite diversificar las fuentes de ingresos y mitigar riesgos. La estructura de costos optimizada, que se beneficia de operar en un entorno digital sin necesidad de puntos de venta físicos, refuerza la capacidad de la empresa para competir en el mercado y mantener márgenes de ganancia saludables.

La comercialización de productos en Soydelcampo.com se ha consolidado como una operación eficiente y eficaz, sustentada por alianzas estratégicas con laboratorios y distribuidores clave en el sector agrícola y veterinario. Estas relaciones no solo han permitido ofrecer precios competitivos, sino que también han asegurado un suministro constante de productos, fortaleciendo la posición de la empresa en el mercado. Además, la flexibilidad y rapidez en la actualización del catálogo de productos, junto con una logística bien gestionada, garantizan la satisfacción del cliente y la escalabilidad del negocio.

La empresa ha demostrado un enfoque innovador en la atención al cliente y el aprovechamiento de canales digitales para maximizar sus ventas y mejorar la experiencia del usuario. El uso de la plataforma web junto con el canal de WhatsApp para gestionar ventas y consultas en tiempo real ha sido un diferenciador clave en el mercado. Esta integración de herramientas digitales no solo ha permitido un crecimiento sostenido en la base de clientes, sino que también ha facilitado la personalización del servicio, lo que contribuye a la fidelización y a la construcción de relaciones de largo plazo con los clientes.

## Referencias bibliográficas

Asociación Colombiana de Exportadores de Flores (ASOCOLFLORES). (2022). Las flores colombianas conquistan el mundo. Recuperado de <https://asocolflores.org/es/>

Banco de la República de Colombia. (2022). La importancia del sector agropecuario en la economía colombiana. Recuperado de <https://www.banrep.gov.co/es/taxonomy/term/4328>

Decreto 1071 de 2015: Estatuto Orgánico del Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) y define sus funciones y responsabilidades  
(<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=76838>)

Decreto 1500 de 2004: Normas para la producción, comercialización y uso de medicamentos veterinarios en Colombia (<https://corponarino.gov.co/expedientes/juridica/2007decreto1500.pdf>)

Decreto 1581 de 2018: Reglamenta la Ley 1565 de 2012 y establece normas para la producción, comercialización y consumo de alimentos

Decreto 1774 de 2016: Modifica el Decreto 4765 de 2008 y establece que los animales vertebrados son seres sintientes  
(<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=68135>)

Decreto 2113 de 2017: Reglamenta la Ley 101 de 1993 y establece normas para la protección de la sanidad animal y vegetal (<https://www.ica.gov.co/normatividad/normas-nacionales/decretos/2017>)

Decreto 2138 de 2021: Medidas para la sustitución de vehículos de tracción animal en Colombia (<https://urosario.edu.co/sites/default/files/2022-10/ley-2138-del-4-de-agosto-de-2021.pdf>)

Decreto 4765 de 2008: Reglamenta la Ley 99 de 1993 y establece normas para la protección y bienestar animal (<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=66770>)

Emprendiendo a los 50 años: Abriendo el mercado de los magistrales. (2024). Pet Industry5

Federación Colombiana de Medicina Veterinaria y Zootecnia (2022). La situación actual de la medicina veterinaria en Colombia. Recuperado de <https://www.acovez.org/>

Federación Nacional de Cafeteros de Colombia. (2023). El café colombiano: Un producto de alta calidad con presencia global. Recuperado de <https://federaciondecafeteros.org/wp/>

La Industria Veterinaria y su Logística en la Actualidad: Un Análisis. (2024). Cámara de Comercio de Bogotá <https://www.ccl.com.co/2024/04/22/la-industria-veterinaria/>

Ley 99 de 1993: Ley Nacional de Protección Animal  
(<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=297>)

Ley 101 de 1993: Ley General de Sanidad Animal y Vegetal  
(<https://www.minagricultura.gov.co/Normatividad/Leyes/Ley%20101%20de%201993.pdf>)

Ley 1565 de 2012: Ley de Alimentación y Medicamentos  
([https://www.cancilleria.gov.co/sites/default/files/Normograma/docs/ley\\_1565\\_2012.htm](https://www.cancilleria.gov.co/sites/default/files/Normograma/docs/ley_1565_2012.htm))

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. (2023). El sector agropecuario en Colombia. Recuperado de <https://www.minagricultura.gov.co/>

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). (2021). Panorama de la agricultura en Colombia. Recuperado de <https://www.fao.org/colombia/es/>

Periódico El Espectador. (2019). La historia de la medicina veterinaria en Colombia. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=K80wrmLPbUA>

Política Nacional de Protección Animal (2018-2023): [https://www.minambiente.gov.co/wp-content/uploads/2022/08/20220408\\_Politica-Bienestar-Animal\\_Vers3-doc-final-ok-16062022.pdf](https://www.minambiente.gov.co/wp-content/uploads/2022/08/20220408_Politica-Bienestar-Animal_Vers3-doc-final-ok-16062022.pdf)

Política Nacional de Sanidad Animal y Vegetal (2014-2023):  
<https://agritrop.cirad.fr/578801/1/Politica%20Agroecologia%20Brasil,%20ALAS%202015%20GT14.pdf>

Política Nacional de Seguridad Alimentaria y Nutricional (2018-2023):  
<https://faolex.fao.org/docs/pdf/els191052.pdf>

Resolución 1225 de 2017: Requisitos sanitarios y de inocuidad para la producción, comercialización y consumo de alimentos (<https://www.invima.gov.co/>)

Resolución 1226 de 2017: Requisitos sanitarios y de inocuidad para la producción, comercialización y consumo de medicamentos veterinarios (<https://www.olartemoure.com/en/guidelines-health-registrations/>)

Resolución 741 de 2019: Requisitos para la obtención del registro sanitario de productos biológicos veterinarios (<https://www.invima.gov.co/>)

Ruiz, J. D. (2023). La evolución del negocio de clínicas veterinarias en Colombia. La República <https://www.larepublica.co/analisis/juan-diego-ruiz-3700474/la-evolucion-del-negocio-de-clinicas-veterinarias-en-colombia-3700466>

Triana Silva, J. (2021). La medicina veterinaria: pasado, presente y futuro. Revista de la Facultad de Medicina Veterinaria y de Zootecnia2

Universidad de Antioquia. (2020). Historia de la Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia. Recuperado de <https://www.udea.edu.co/wps/portal/udea/web/inicio/unidades-academicas/ciencias-agrarias/programas-academicos/pregrados/medicina-veterinaria>