

**Desarrollo de un Plan de Empresa para la Producción y Comercialización de
Yogurt Griego Enriquecido con CBD**

Juan Diego Rodriguez Soto

Universidad Santo Tomas

Facultad Administracion de Empresas

BOGOTÁ D.C,

2023

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	12
RESUMEN EJECUTIVO	12
Justificación	12
Problema	14
Objetivo General del Plan de Empresa:	15
Objetivos Específicos del Plan de Empresa:	16
Análisis de Mercado:	16
Desarrollo de Producto:	16
Viabilidad Financiera:.....	16
Comunicación Estratégica:.....	16
Planificación Operativa:.....	16
Evaluación Financiera:.....	16
Descripción preliminar del Producto o Servicio	17
Metodología.....	18
Planeación estratégica.....	18
Apartado del Producto	18
Investigación de Mercado	18
Plan de Mercadeo	19
Estudio de Operaciones.....	19
Estudio Organizacional	20
Estudio Financiero	20
Futuro general del sector al cual pertenece la empresa del plan propuesto.	20

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.....	21
Misión:	21
Visión:	22
Análisis del Sector Económico:	22
Objetivos Estratégicos, Tácticos y Operacionales:	24
Objetivo Estratégico:	24
Objetivo Táctico:	24
Objetivo Operacional:	24
Filosofía del Negocio:	25
Know-How:	25
CONCEPTO DEL PRODUCTO O SERVICIO.....	25
Presentación del producto:	25
Características Clave del Producto:.....	26
Especificaciones Técnicas:	26
Beneficios para el Cliente:	27
Innovación y Diferenciación:	27
Demostración del Producto:.....	28
Imagen del producto:	28
Diseño y Estética:	29
Tamaño y Empaque:	29
Imagen, marca y Logo	29
Resumen del modelo de Negocio	32
ESTUDIO DE MERCADO YOGURT GRIEGO CON CBD	33
Objetivo General:	33

Objetivos Específicos:	33
Análisis del entorno	33
Tamaño del Mercado	35
Diseño de la investigación	36
Metodología Cuantitativa:.....	36
Muestra:	37
Técnica de Muestreo:.....	37
Cálculo de la Muestra:	37
Instrumento de Recopilación de Datos:.....	38
Variables Cuantitativas:.....	38
Análisis de Datos:.....	38
Resultados esperados	39
Presentación de resultados	40
Análisis de la Demanda	53
Nicho de Mercado	55
Edad y Género:.....	55
Hábitos de consumo:.....	55
Conocimiento y actitud hacia el CBD.....	55
Motivaciones de compra:	56
Estilo de vida y actividad física:	56
Determinación de Precio	56
Demanda Objetivo y Pronostico de Ventas	58
PLAN DE MERCADEO	61
Estrategias de Distribución	61

Primera estrategia: Ventas Online y Plataformas de Comercio Electrónico.	62
Ventas Online en plataforma:	62
Tienda en sitio Web:	62
Estrategia de Marketing Digital:	62
Logística y Gestión de Inventarios	62
Segunda estrategia: Alianzas con Tiendas de Suplementación y	
Supermercados de Alto Nivel.....	62
Identificación de Aliados Estratégicos:	62
Capacitación y Promoción:	63
Control de Calidad y Experiencia del Cliente:	63
Estrategias de Promoción	64
Primera estrategia Campañas de Marketing Digital:	64
Contenido Educativo:	64
Testimonios.....	64
Anuncios Segmentados:.....	64
Segunda estrategia: Eventos y Patrocinios:	64
Participación en Eventos Deportivos y de Bienestar:	64
Alianzas con Organizaciones de Salud y Bienestar:	65
Degustaciones y Muestras en Tiendas Especializadas:	65
Material de Punto de Venta Atractivo:	65
Publicidad	66
Fidelización.	67
Servicio Postventa.....	68
ESTUDIO DE OPERACIONES	69

Descripción y Formalización del Proceso	70
Recepción de Materias Primas:	70
Preparación de la Base de Yogurt:	70
Incorporación del CBD:.....	71
Filtrado del Yogurt.....	71
Adición de endulzantes:	71
Envasado:.....	71
Almacenamiento:.....	72
Control de Calidad:.....	72
Distribución:	72
Logística inversa:	72
Recuperación de Envases:.....	73
Gestión de Residuos por Terceros:.....	73
Diagrama de Flujo	73
Distribución de la Planta.....	74
Costos de Producción.....	76
Inversión en infraestructura y capital de trabajo.....	79
ESTUDIO ORGANIZACIONAL	80
Estructura Organizacional	80
Perfiles del cargo.....	81
Gerente General.....	81
Departamento de Producción - Director de Producción	81
Departamento de Marketing - Director de Marketing	82
Ventas - Asesor Comercial	82

Departamento Financiero - Director Financiero y Auxiliar de Contabilidad	82
Desarrollo Humano - Responsable de Nómina y Comunicaciones	82
Planta Operativa - Coordinador de Planta	83
Manual de funciones para cada cargo	83
Director general.....	83
Departamento de Producción - director de Producción y Coordinador de Planta	83
Departamento de Marketing - Director de Marketing y Asesor Comercial..	83
Departamento Financiero - Director Financiero y Auxiliar de Contabilidad	84
Desarrollo Humano - Responsable de Nómina y Comunicaciones	84
Requisitos legales del proyecto.....	84
Gastos Administrativos	86
Metodologías de motivación.....	88
Mecanismos de Liderazgo.....	89
Indicadores de gestión.....	90
ESTUDIO FINANCIERO.....	92
Presupuestos.....	92
Presupuesto de costo e inversión inicial	92
Presupuesto de Costo unitario	96
Presupuesto de Ingresos	97
Depreciación	98
Flujo de Caja.....	100
Ingresos y Aportes de Socios.....	100
Costos y Gastos	101

Saldo Anual y Final	101
Estabilidad Financiera.....	101
Estados Financieros preliminares	101
Estado de Resultados	101
Estado de situación financiera (Balance general).....	103
Indicadores financieros	105
Liquidez:	106
Razón Corriente:	106
Prueba Ácida:.....	106
Endeudamiento:.....	106
Razón de Deuda Total:.....	106
Rentabilidad:	106
Margen de Utilidad:.....	106
ROE (Rentabilidad sobre el Patrimonio):	107
Eficiencia:	107
Rotación de Activos:	107
Punto equilibrio:.....	107
Margen de Contribución: El margen de contribución es de \$10,628 por unidad. Este valor representa la contribución de cada venta para cubrir los costos fijos después de cubrir los costos variables.	108
Análisis:	108
Margen de Contribución Alto:.....	108
Costos Fijos Considerables:	108
Consideraciones Estratégicas:	108

Indicadores de Evaluación Financiera.....	108
TIR	108
VAN.....	110
CONCLUSIÓN	110
BIBLIOGRAFÍA.....	113

Lista de Figuras

Figura 1 Imagen del Producto	28
Figura 2 Logo y Slogan	30
Figura 3 Resultado encuesta	42
Figura 4 Resultado encuesta	42
Figura 5 Resultado Encuesta.....	43
Figura 6 Resultado encuesta	44
Figura 7 Resultado encuesta	45
Figura 8 Resultado encuesta	45
Figura 9 Resultado encuesta	46
Figura 10 Resultado encuesta.....	47
Figura 11 Resultado encuesta.....	48
Figura 12 Resultado encuesta	49
Figura 13 Resultado encuesta.....	50
Figura 14 Resultado encuesta.....	51
Figura 15 Resultado encuesta.....	52
Figura 16 Diagrama de Flujo	74
Figura 17 Plano Planta de Producción.....	75
Figura 18 Organigrama Estructura Organizacional	80

Lista de Tablas

Tabla 1 Produccion estimada segun estudio de mercado	61
Tabla 2 Costos Asociados a la Operacion	77
Tabla 3 Gastos Administrativos.....	87
Tabla 4 Presupuesto Costos Anual.....	93
Tabla 5 Presupuesto de Costos Mensual	94
Tabla 6 Proyección de costos	95
Tabla 7 Presupuesto de Costo Unitario Proyectado	97
Tabla 8 Presupuesto de Ingresos Proyectado.....	98
Tabla 9 Depreciación Proyectada	99
Tabla 10 Flujo de Caja.....	100
Tabla 11 Estado de Resultados proyectado	102
Tabla 12 Balance General Proyectado	104
Tabla 13 Indicadores Financieros	105
Tabla 14 Margen, Costo y PQ	107
Tabla 15 TIR.....	108
Tabla 16 VAN	110

INTRODUCCIÓN

El plan de empresa se orienta hacia la introducción del yogurt griego enriquecido con CBD (Cannabidiol) componente no psicoactivo del cannabis, en el mercado de suplementos deportivos en Colombia. Se enfoca en resaltar su viabilidad, atractivo en el mercado y contribución al bienestar general. Este proyecto se basa en un análisis integral del mercado local de suplementos deportivos para identificar oportunidades y desafíos significativos. Se enfoca en presentar el yogurt griego con CBD como un producto innovador.

La viabilidad financiera y la estrategia de comunicación transparente serán esenciales. Se planificarán cuidadosamente las operaciones, desde la producción hasta la distribución, asegurando eficiencia y calidad en todas las etapas del proyecto. Una evaluación financiera exhaustiva se llevará a cabo para garantizar la solidez económica del proyecto, con medidas proactivas para mitigar riesgos potenciales. El plan de empresa se enfoca en anticipar y abordar los desafíos y oportunidades emergentes en el mercado de suplementos deportivos en Colombia, estableciendo las bases para una introducción exitosa del yogurt griego con CBD.

RESUMEN EJECUTIVO

Justificación

Actualmente, el interés por el bienestar y la salud ha experimentado un aumento constante en Colombia y en todo el mundo (Manel Valcarce et al.,2022). Las personas están cada vez más conscientes de la importancia de llevar un estilo de vida saludable y mantener su bienestar general. Paralelamente, el cannabidiol (CBD), un componente no psicoactivo

de la planta de cannabis ha ganado reconocimiento debido a su potencial para mejorar la calidad de vida (Moniek Schouten et al.,2022).

En el mercado de suplementos deportivos, se ha observado que las personas destinan un porcentaje de sus ingresos de manera fija a la compra de productos que puedan brindar beneficios como la mejora de la recuperación muscular, la reducción del estrés y el apoyo a la salud en general para atletas y personas activas. Sin embargo, esta demanda se enfrenta a desafíos, como la falta de información confiable y productos de alta calidad en este nicho de mercado y más aún si se ofrece un producto relativamente emergente en el mercado como lo es el CBD.

El proyecto propuesto de yogurt griego con CBD surge como una oportunidad única para abordar esta necesidad. El yogurt griego, conocido por ser una fuente de proteína y probióticos beneficiosos para la salud, se combina con CBD para crear un producto que no solo es delicioso, sino que también puede tener un impacto positivo en el bienestar general y en la recuperación de los deportistas (Jamie F. Burr et al.,2021).

Este proyecto no solo representa una oportunidad de mercado, sino también una pasión personal. Como estudiante de Administración de Empresas, esta idea me motiva profundamente y combina mi amor por el emprendimiento con la oportunidad de crear un producto único en el mercado de suplementos deportivos.

Nuestra dedicación se centra en el desarrollo de un producto de alta calidad y en su introducción exitosa en el mercado de suplementos deportivos, como parte de mi grado académico. La meta es satisfacer una necesidad de mercado en crecimiento, brindando una

opción saludable y beneficiosa para el bienestar deportivo, aprovechando mi pasión y experiencia en administración de empresas.

Problema

La investigación de Sebastiaan Dalle et al. (2022) destaca la calidad del CBD en relación con la recuperación muscular y su impacto en el bienestar general de quienes utilizan este producto. Esta relevancia se ve impulsada por la creciente tendencia fitness, observada en una amplia gama de aplicaciones deportivas, desde entrenamientos intensos hasta rutinas regulares, junto con un interés generalizado en la alimentación saludable para mejorar el bienestar físico. (Mentor 2023). Según el informe del IDRD del año 2021, aproximadamente un tercio de la población participa en algún deporte o actividad física en Colombia. Esta cifra marca aun mas la oportunidad de negocio que posiblemente se podría desarrollar para el producto.

A pesar de esta tendencia positiva, la obtención de cifras confiables sobre el consumo de CBD es un desafío, ya que es un compuesto relativamente nuevo y su inserción en el mercado colombiano es de hace pocos años. Sin embargo, no se descarta este producto para esta población con ese interés. Esta situación crea una oportunidad para satisfacer las necesidades de un mercado en constante evolución. Claro que, este panorama prometedor enfrenta desafíos significativos en el contexto específico del mercado de suplementos deportivos en Colombia, impactando tanto a los consumidores activos como a las empresas que operan en este sector. Estos desafíos pueden resumirse en los siguientes puntos:

- Falta de Opciones Saludables y de Calidad
- Desinformación y Falta de Educación
- Regulaciones y Etiquetado Ambiguos

- Falta de Productos Innovadores

Si bien hay una tendencia deportiva en Colombia, Muchos productos disponibles carecen de ingredientes beneficiosos y se basan en fórmulas genéricas y procesadas que no brindan una visión desacostumbrada de nutrición.

Las regulaciones locales e internacionales relacionadas con la venta y comercialización de productos que contienen CBD pueden ser diferentes dependiendo de su ubicación, hay regiones del mundo en el que el cannabis es legal y otros en los que no. Esto crea incertidumbre en la industria y dificulta la conformidad normativa y la transparencia en el etiquetado de los productos, lo que a su vez puede generar desconfianza en los consumidores, lo que lleva a la mayoría de las empresas en el mercado de suplementos deportivos a que no estén ofreciendo productos innovadores que aborden estas necesidades de manera efectiva. Esto deja un vacío en el mercado que puede ser aprovechado por soluciones creativas y de alta calidad.

El proyecto de yogurt griego con CBD surge como una respuesta a estos desafíos. Busca ofrecer una solución integral que combine la simplicidad y beneficios nutricionales del yogurt griego con los posibles beneficios del CBD en el bienestar y la recuperación de los deportistas.

Objetivo General del Plan de Empresa:

Construir una presentación sólida y atractiva del proyecto de yogurt griego enriquecido con CBD en Colombia, destacando su sostenibilidad, potencial de mercado y contribución al bienestar, comunicando eficazmente su propuesta y viabilidad en el mercado de suplementos deportivos colombiano.

Objetivos Específicos del Plan de Empresa:***Análisis de Mercado:***

Investigar el mercado de suplementos deportivos en Colombia para identificar tendencias y desafíos, fundamentando el proyecto.

Desarrollo de Producto:

Presentar el yogurt griego con CBD resaltando sus características únicas y beneficios para consumidores activos.

Viabilidad Financiera:

Demostrar la sostenibilidad financiera del proyecto mediante presupuestos y análisis de costos.

Comunicación Estratégica:

Establecer estrategias de comunicación transparentes y confiables para generar confianza en colaboradores y socios.

Planificación Operativa:

Definir y detallar los procesos operativos clave para la producción, distribución y comercialización del yogurt griego con CBD, asegurando eficiencia y calidad en todas las etapas del proyecto.

Evaluación Financiera:

Evaluar financieramente el proyecto para asegurar su viabilidad económica.

Descripción preliminar del Producto o Servicio

El producto central de este plan de empresa es un yogur griego enriquecido con cannabidiol (CBD) que se promocionara bajo la Marca “Cannantojo”, que se concibe como una solución integral para el bienestar deportivo y general de los consumidores. Este yogur griego se destaca por su origen y calidad de la leche utilizada, que es fresca y de alta calidad, garantizando la excelencia del producto desde el principio.

El yogur griego enriquecido con CBD se presenta en envase que preservan su frescura y calidad. El producto se ofrecerá en un sabor natural y sin azúcar, lo que refleja la atención a las preferencias del mercado.

Además, se resalta la incorporación de ingredientes naturales y frescos en la formulación del producto, evitando aditivos y procesos innecesarios. Esto se alinea con la demanda de los consumidores en busca de opciones más naturales y saludables en su dieta.

La dosificación de CBD en el yogur griego es precisa y se menciona en el etiquetado del producto, permitiendo a los consumidores ajustar su consumo según sus necesidades y preferencias. La transparencia en el etiquetado es fundamental, cumpliendo con todas las regulaciones locales e internacionales relacionadas con el CBD y los alimentos.

Este producto se adapta a una variedad de estilos de vida y necesidades dietéticas, incluyendo dietas vegetarianas. Esto amplía su alcance y lo hace accesible a una amplia gama de consumidores.

Metodología

Los siguientes puntos que se representan son un vistazo en general de la metodología tratar ya que estos puntos se desarrollaran a profundidad con cada planteamiento que se realiza durante el desarrollo del plan de empresa.

Planeación estratégica

En ese punto de Se jugará un papel fundamental en la definición de la empresa tales como su misión visión, valores corporativos y todo lo que tenga que ver con su imagen corporativa, así como la determinación de objetivos a nivel operacional y que también den la dirección de la estrategia del plan de empresa en general.

Apartado del Producto

La descripción detallada del producto se realiza en diferentes índices entre los cuales resaltan, el uso y manejo del producto, pero aún más relevante la marca, el logo y la imagen en general del producto, así como la aplicación de conceptos de diferenciación y el valor agregado del mismo.

Investigación de Mercado

La metodología continua con una investigación del mercado colombiano y su potencial para el yogur griego enriquecido con CBD. Se recopilan datos sobre las tendencias del mercado, el comportamiento del consumidor, la competencia y las regulaciones locales e internacionales relacionadas con el CBD en alimentos y bebidas.

Se realiza un análisis detallado de la demanda en términos de factores sociales, demográficos, económicos y culturales que pueden influir en la aceptación y adopción del producto por parte de los consumidores colombianos.

Plan de Mercadeo

A través de la investigación de mercado, se identifica un nicho específico dentro de la población colombiana que muestra un mayor interés en productos de bienestar y suplementos deportivos, y que podría beneficiarse del yogur griego con CBD.

Al encontrar el nicho de mercado e identificarlos se realiza un análisis de precios para determinar el rango de precios adecuado para el producto, teniendo en cuenta los costos de producción, la competencia y la disposición del consumidor a pagar por los beneficios que brinda el producto.

La proyección es vital para el desarrollo de las estrategias y en la programación de la producción, se utiliza información de mercado de los lácteos y los suplementos deportivos, así como sus datos históricos para pronosticar las ventas estimadas del yogur griego enriquecido con CBD en el mercado colombiano durante los primeros años de operación.

Las estrategias de marketing que incluyen la promoción del producto, publicidad, estrategias de distribución, fidelización de clientes y servicio postventa. Serán tratadas con la conservación del concepto que identifica y diferencia el producto.

Estudio de Operaciones

Se describe y formaliza el proceso de producción del yogur griego enriquecido con CBD, incluyendo la distribución de planta, costos de producción, inversiones en infraestructura y capital de trabajo. El análisis de la organización de la planta de producción se desarrolla bajo una infraestructura que sea aprovechable y se acomode a la producción de productos lácteos.

Sobre esta base se planteará el modelo de inversión en la infraestructura y cual será el capital de trabajo para mantener la operación, en esta instancia se evalúa el recurso humano y el impacto que plasmen sus habilidades en la producción del yogur.

Estudio Organizacional

Se establece la estructura organizacional del negocio, se definen los perfiles de cargo, se crea un manual de funciones y se abordan los requisitos legales relacionados con la operación del proyecto, Las herramientas de dirección que se llegan a utilizar será influenciada por los valores corporativos que se plantean desde la planeación estratégica. Los cargos que se crean son los mínimos necesarios para el funcionamiento de la organización, donde la sinergia y la comunicación entre cargos sostengan un perfil fuerte ante el cliente interno y ante los competidores.

Estudio Financiero

Se desarrolla un plan financiero que incluye presupuestos, proyecciones de flujo de efectivo a largo plazo (mínimo 5 años), estados financieros preliminares y evaluación de indicadores financieros. Esto proporciona una visión clara de la viabilidad económica del proyecto, donde la utilización de herramientas de evaluación financiera como la TIR, VPN entre otros, crearan escenarios de análisis donde podemos replantear la idea, la promoción o la producción del producto.

Futuro general del sector al cual pertenece la empresa del plan propuesto.

El mercado de suplementos nutricionales en Colombia ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años. Según estadísticas de Euromonitor (2020), las ventas al consumidor final alcanzaron los 274.300 millones de dólares en 2019. Este crecimiento se debe en parte a un aumento en la conciencia de la importancia de la salud y

el bienestar, lo que ha llevado a un interés creciente en productos que ofrecen beneficios nutricionales y funcionales.

En este contexto, el plan de negocio que se propone para un yogurt griego enriquecido con CBD se encuentra en una posición estratégica para aprovechar el interés en el mercado de suplementos nutricionales. Este producto combina la popularidad del yogurt griego, conocido por su simplicidad y beneficios nutricionales, con el atractivo del CBD, un ingrediente que ha ganado reconocimiento por sus posibles beneficios para el bienestar general y el rendimiento deportivo.

Los consumidores colombianos muestran una creciente disposición a explorar productos que puedan mejorar su calidad de vida y su salud, y el mercado de suplementos deportivos en constante crecimiento respalda esta tendencia. La aceptación de ingredientes como el CBD se ha vuelto más prominente en la sociedad, lo que ofrece oportunidades para la introducción de productos novedosos y sostenibles.

La combinación de ingredientes de alta calidad, una estrategia de marketing sólida y el cumplimiento normativo esencial puede permitir que el yogurt griego enriquecido con CBD se destaque en el mercado colombiano de suplementos nutricionales. La expansión de este sector y el crecimiento constante del interés en la salud y el bienestar proporcionan una base sólida para este proyecto de negocio.

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

Misión:

Nuestra misión es proporcionar a los consumidores en Colombia un producto que eleve su bienestar general y promueva la recuperación postejercicio. Esta misión se cumple

al fusionar yogurt griego y CBD para brindar opciones nutricionales saludables y deliciosas, respaldadas por una comunicación transparente y educativa sobre el CBD. Nuestro compromiso es ofrecer calidad y mejorar la vida de los consumidores.

Visión:

Nos proyectamos como una compañía líder en el mercado colombiano de suplementos deportivos, reconocida por la calidad de nuestros productos y el impacto positivo en la salud de los consumidores. Buscamos destacarnos en la promoción de la salud y el bienestar mediante la innovación y la sostenibilidad, estableciendo nuevos estándares en la industria.

Análisis del Sector Económico:

En el contexto de Colombia, el sector de alimentos y bebidas es esencial y experimenta una demanda constante. La población colombiana tiene una arraigada tradición en el consumo de productos lácteos (procolombia, 2022), lo que crea una base sólida para productos como el yogurt griego enriquecido con CBD. Este mercado está experimentando una transición hacia opciones más saludables y naturales, lo que se alinea con nuestro enfoque.

Teniendo en cuenta esto, el sector lácteo en Colombia se destaca por su versatilidad y la diversidad de productos derivados de la leche. Uno de los ejemplos más notables de esta versatilidad es la producción de yogurt. La producción de yogurt en Colombia se beneficia de una serie de facilidades y ventajas que han contribuido a su crecimiento y éxito en el mercado.

En primer lugar, Según la Super Intendencia de Industria y Comercio para el 2021 el país cuenta con una industria láctea bien establecida y un suministro confiable de leche de alta calidad, lo que es esencial para la producción de yogurt de calidad. Además, Colombia tiene una población que ha adoptado rápidamente la cultura del yogurt, lo que crea una base sólida de consumidores y una demanda constante.

El clima y la geografía de Colombia también ofrecen ventajas para la producción de yogurt. Las temperaturas moderadas y las áreas adecuadas para la cría de ganado contribuyen a la producción de leche fresca, un componente crucial para el yogurt. Además, el país cuenta con una infraestructura de transporte y distribución en constante mejora, lo que facilita el acceso a los mercados locales.

Entre los factores importantes está el crecimiento de la industria alimentaria en Colombia y la apertura a la innovación. Los consumidores buscan cada vez más opciones saludables y nutritivas, lo que ha llevado al desarrollo de yogurt enriquecido con diversos ingredientes, desde probióticos hasta sabores y suplementos.

En paralelo, el sector del CBD (cannabidiol) en Colombia tiene características que lo hacen atractivo para la producción y comercialización. El clima colombiano es propicio para el cultivo de ciertas variedades de cannabis ricas en CBD, lo que proporciona una fuente confiable de materia prima para la producción de productos enriquecidos con CBD.

Es un sector que representa potencialmente más de 840.000 consultas susceptibles al Cannabis Medicinal anualmente interesadas en el compuesto según Fedesarrollo.

El país también ha avanzado en la regulación de la industria del cannabis y el CBD (Alfonso Castro et al.,2022) lo que brinda un marco legal claro y facilita la producción y

comercialización de productos enriquecidos con CBD. Además, Colombia tiene una tradición agrícola sólida y experiencia en el cultivo de plantas, lo que puede respaldar el crecimiento del sector del CBD.

El sector de suplementos deportivos en Colombia está en constante crecimiento gracias al creciente interés en la salud y el bienestar (ICESI,2023). La amplia diversidad de productos y la innovación constante en esta industria presentan oportunidades significativas para productos como el nuestro.

Objetivos Estratégicos, Tácticos y Operacionales:

Objetivo Estratégico:

Establecer una posición sólida en el mercado de suplementos deportivos en Colombia mediante la oferta de un producto innovador y de alta calidad. Ganar la confianza de los consumidores a través de una comunicación clara y educativa sobre el CBD, promoviendo así la salud y el bienestar general. Este factor de innovación impulsará la marca como un producto fácil de consumir y muy explicativo frente a su consumo.

Objetivo Táctico:

Forjar alianzas estratégicas con empresas que se desempeñen en la industria del cannabis medicinal en el mercado colombiano, esta industria a tenido un crecimiento acelerado gracias a su potencial demanda (procolombia, 2022), el estar conectados con esta industria también apalancaría el producto ya que viene respaldado por años de trabajo de los posibles proveedores de CBD.

Objetivo Operacional:

Diseñar un proceso de producción eficiente que garantice la calidad y la seguridad del producto, diseñando una planta que garantice el cumplimiento de las normas de la entidad reguladora de alimentos (INVIMA) para la producción y envasado del producto final, así como la excelente higienización y disposición de suministros para la elaboración del producto.

Filosofía del Negocio:

La filosofía de la empresa está arraigada en la promoción de la salud y el bienestar. Así como el incursionar en formas alternativas de suplementación e interactuar con nuestra comunidad instruyendo sobre los beneficios del producto.

Know-How:

Nuestra habilidad radica en la comprensión de los posibles beneficios del CBD y su integración efectiva en el yogurt griego, ofreciendo a los consumidores un producto que no solo es delicioso, sino que también puede contribuir a su bienestar general. Nuestra destreza reside en la cuidadosa formulación de un producto que combina el sabor y la nutrición de manera innovadora, abriendo nuevas posibilidades para aquellos que buscan una opción de suplemento deportivo y alimentos enriquecidos.

CONCEPTO DEL PRODUCTO O SERVICIO

Presentación del producto:

El Yogurt Griego Enriquecido con CBD es una innovadora opción nutricional que se adapta a las necesidades de los consumidores activos en el mercado de suplementos deportivos en Colombia. Dentro del propósito del producto se plantea como objetivo el ofrecer una solución que eleve el bienestar y contribuya a una recuperación efectiva después del ejercicio. Lo hacemos a través de la combinación de las propiedades

beneficiosas del CBD que implica la recuperación a través de la desinflamación de los tejidos y con el aporte proteico del yogurt griego en la reconstrucción de esos mismos tejidos.

Características Clave del Producto:

- i. Yogurt griego cremoso: El producto se basa en un yogurt griego de alta calidad, apreciado por su textura cremosa y su sabor natural.
- ii. Enriquecido con extracto de CBD de alta calidad: El CBD es cuidadosamente seleccionado para garantizar su pureza y efectividad en cada porción.
- iii. Acceso garantizado a su tabla nutricional donde muestra el aporte de proteínas, probióticos, grasas y azúcares.
- iv. Presentaciones del Producto: Las porciones que se tendrán en cuenta para la presentación del producto son de 300gr, 600gr, 1000gr.

Especificaciones Técnicas:

- i. Contenido de CBD por porción: Según la British pharmacological society en un metaanálisis realizado en el 2019, la dosificación para la población promedio es de 45mg al día para percibir los efectos de este compuesto, en sus presentaciones manejarán un perfil de CBD de acuerdo con el tamaño de la porción, es decir en la presentación de 300gr tendrá un perfil de 45mg, para el 600gr tendrá 90mg y finalmente por cada presentación de 1000gr de yogurt griego tendrá un perfil de CBD de 150mg
- ii. Perfil nutricional: En la categoría de perfil nutricional el aporte de cada una se tasarán en el aporte nutricional del yogurt en si mismo lo que significa que en una media estándar cada 300gr de yogurt aporta 240kcal, 20gr de Proteína y 10gr de

Grasa. Esta misma relacion se apropia a las otras presentaciones según su gramaje siendo en aumento a medida que el del yogurt también aumenta

- iii. Listado de ingredientes: Leche entera pasteurizada, Cultivo lácteo (Lactobacillus Acidophilus), sucralosa, CBD perfil aislado.

Beneficios para el Cliente:

- i. Mejora del bienestar general: La fórmula de este producto busca contribuir a la sensación de bienestar en la vida cotidiana, lo que incluye mejoras en la calidad del sueño, reducción del estrés, reparación y alivio de zonas musculares.
- ii. Apoyo a la recuperación después del ejercicio: El CBD se ha asociado con la reducción de la inflamación y el alivio del dolor muscular, lo que lo convierte en una opción post-entrenamiento.
- iii. Opción deliciosa y saludable: El yogurt griego no solo aporta beneficios nutricionales sino también un sabor delicioso, convirtiendo la nutrición en una experiencia placentera.

Innovación y Diferenciación:

- i. Único en el mercado colombiano: Hasta el momento, no existe en el mercado colombiano un producto similar, lo que nos coloca en una posición única y deseable.
- ii. Fusión de CBD con yogurt griego: Nuestra innovación radica en la combinación de dos elementos distintos pero complementarios, aprovechando las ventajas de ambos.
- iii. Comunicación transparente y educativa sobre el CBD: Nos comprometemos a proporcionar información clara y accesible sobre el CBD, permitiendo a los consumidores tomar decisiones informadas sobre su bienestar.

b. Usos y Aplicaciones:

- i. Consumo directo como merienda o desayuno: Nuestro yogurt se puede disfrutar en cualquier momento del día, ya sea como merienda o parte de un desayuno equilibrado, proporcionándole un estado de bienestar y reducción de la ansiedad matutina.
- ii. Opción post-entrenamiento para la recuperación muscular: Muchos consumidores activos encontrarán el yogurt griego con CBD un aliado para su recuperación después del ejercicio.
- iii. Integración en recetas: Ofrecemos una gama de posibilidades a la hora de combinar el producto con el fin de hacer desde recetas basicas hasta batidos, donde el producto puede ser un ingrediente saludable y delicioso.

Demostración del Producto:***Imagen del producto:***

Figura 1 Imagen del Producto

Diseño y Estética:

1. Envases atractivos y diferenciadores: El envase del producto al ser de vidrio es llamativo y no hay tantos productos en el mercado que manejen este envase lo que le da un toque exclusivo
2. Etiquetado claro y agradable visualmente: El etiquetado es atractivo y es simple para que el consumidor a la hora de ver el producto entienda lo que esta comprando y este muy bien informado del producto que está adquiriendo.
3. Presentación visual del producto: En los puntos de venta el producto se destacará por ser cómodo en los stands ya que su etiquetado y envases no lo dejará ver como un producto lácteo igual a los demás sino una opción fácil y optima de adquirir el producto.

Tamaño y Empaque:

Mencionados anteriormente el Modelo de sus presentaciones será de 300gr, 600gr y 100gr, para dar comodidad al consumidor a la hora de su compra, ya sea si lo desea degustar en su momento o tener una presentación más grande a la hora de llevarlo a casa.

En cuanto al empaque este será óptimo para facilitar su transporte y entrega, así como para la conservación del producto.

Imagen, marca y Logo

Actualmente “Cannantojo” es una marca registrada ante la Super Intendencia de Industria y comercio, para la selección de este nombre, se tuvo en cuenta que fuera un nombre fase de recordar y tuviese relacion con el producto. Este nombre de marca, Cannantojo, evoca una sensación de satisfacción y antojo, invitando a los consumidores a experimentar un producto nutricionalmente innovador que mejora el bienestar general y

apoya la recuperación después del ejercicio. La marca se compromete a ofrecer opciones de nutrición saludable y deliciosa, respaldadas por una comunicación transparente y educativa sobre el CBD.

El slogan "Nutrete, descansa y sigue" refleja perfectamente la propuesta de bienestar y recuperación de Cannantojo. Invita a los consumidores a cuidar de su salud y bienestar a través de la nutrición, proporcionándoles una solución deliciosa y nutritiva con el yogurt griego enriquecido con CBD. Al mismo tiempo, sugiere que el producto contribuirá a su recuperación después del ejercicio, permitiéndoles mantenerse activos y seguir adelante. Es un mensaje claro y alentador que encapsula la esencia del producto y su beneficio para la vida cotidiana. Para el diseño del Logo se tiene en cuenta que la simplicidad es más fácil de reconocer por el consumidor y lo que quiere consumir. Es por esto que se realiza el siguiente diseño (ver Figura 2) para la marca del producto.



Figura 2 Logo y Slogan

Para el Resumen del producto el Yogurt Griego Enriquecido con CBD de la marca "Cannantojo" representa una innovadora propuesta nutricional para el mercado colombiano

de suplementos deportivos. Diseñado para satisfacer las necesidades de los consumidores activos, este producto busca mejorar el bienestar general y facilitar una recuperación efectiva después del ejercicio físico.

Este yogurt griego de alta calidad se distingue por su textura cremosa y sabor natural, enriquecido con extracto de CBD cuidadosamente seleccionado para garantizar su pureza y efectividad. Disponible en presentaciones de 300gr, 600gr y 1000gr, cada porción ofrece un perfil de CBD de 45mg, 90mg y 150mg respectivamente, según el tamaño del envase.

El perfil nutricional del yogurt griego en sí mismo se traduce en 240kcal, 20gr de proteína y 10gr de grasa por cada 300gr, manteniendo una relación proporcional en las otras presentaciones basadas en su peso. Los ingredientes principales incluyen leche entera pasteurizada, cultivo lácteo, sucralosa y CBD perfil aislado.

Los beneficios para los consumidores se enfocan en mejorar el bienestar diario, reducir el estrés, mejorar la calidad del sueño y facilitar la reparación de tejidos musculares. Además, este producto se destaca como una opción post-entrenamiento, gracias a los efectos del CBD que reducen la inflamación y el dolor muscular.

El diseño de su envase de vidrio, único en el mercado, lo hace atractivo y exclusivo, mientras que el etiquetado claro y la presentación visual en puntos de venta facilitan la comprensión y elección informada por parte del consumidor. La marca "Cannantojo" se compromete a ofrecer una comunicación transparente y educativa sobre el CBD, permitiendo que los consumidores tomen decisiones conscientes sobre su bienestar.

Este producto versátil puede disfrutarse como merienda o parte de un desayuno equilibrado, además de ser una opción ideal para la recuperación muscular después del ejercicio. También ofrece diversas posibilidades culinarias al integrarse en recetas, permitiendo su uso en batidos y otras preparaciones saludables y deliciosas.

Resumen del modelo de Negocio

El modelo de negocio para el producto de yogurt griego enriquecido con CBD se fundamenta en la creación y distribución de una solución nutricional altamente innovadora, especialmente diseñada para abordar las necesidades de los consumidores activos dentro del mercado de suplementos deportivos en Colombia. La propuesta principal se centra en la producción y comercialización de yogurt griego de alta calidad, enriquecido con CBD, un componente reconocido por sus posibles beneficios para la salud.

En esta iniciativa, la empresa busca posicionarse como líder en la industria, destacando su compromiso con la promoción de la salud y el bienestar general. La empresa tiene la visión de convertirse en un referente en el mercado, reconocida por la excelencia en la calidad de sus productos y por el impacto positivo que generan en la vida de sus consumidores.

Este enfoque estratégico se basa en la creación de un producto que ofrezca tanto sabor como salud. El yogurt griego enriquecido con CBD no solo se presenta como un alimento delicioso, sino que también promete contribuir al bienestar general y a la recuperación después del ejercicio. Este aporte de valor se respalda mediante una comunicación transparente y educativa sobre el CBD y sus posibles efectos beneficiosos en la salud de los consumidores.

ESTUDIO DE MERCADO YOGURT GRIEGO CON CBD

Objetivo General:

Definir el mercado en el que se insertara el producto de yogurt griego enriquecido con CBD en el mercado colombiano.

Objetivos Específicos:

1. Comprender las preferencias y necesidades generales de los consumidores en relación con los suplementos deportivos y alimentos saludables.
2. Identificar oportunidades y desafíos en el mercado de suplementos deportivos y alimentos saludables en Colombia con respecto al mercado de del CBD.
3. Determinar el tamaño del mercado para el producto de yogurt griego enriquecido con CBD en Colombia.
4. Analizar las preferencias de los consumidores en términos calidad y beneficios entre otros atributos del producto.
5. Evaluar la disposición de los consumidores a adquirir un producto que combine yogurt griego con extracto de CBD.

Análisis del entorno

El mercado lácteo en Colombia abarca una amplia gama de productos, desde leche fresca hasta yogures y otros derivados lácteos. Se caracteriza por su diversidad y la incorporación constante de productos que reflejan las preferencias cambiantes de los consumidores. Uno de los aspectos más notables de esta transformación es el creciente interés en productos que promuevan la salud y el bienestar de los consumidores (Mentor, 2023).

La creciente conciencia sobre la importancia de una alimentación saludable y la adopción de estilos de vida activos han impulsado la demanda de productos que puedan complementar y mejorar la rutina diaria de las personas. En este contexto, los suplementos dietarios y los alimentos relacionados con el bienestar y la actividad física han experimentado un notorio crecimiento en Colombia.

La demanda de productos de bienestar y suplementos dietarios ha impulsado el interés por ingredientes y componentes que ofrezcan beneficios para la salud. El Cannabidiol (CBD), un componente natural del cannabis ha ganado notoriedad en los últimos años debido a sus posibles beneficios para la salud. Si bien su aceptación está en aumento, no todos los consumidores están familiarizados con este compuesto o sus propiedades (Manel Valcarce et al.,2022.)

El mercado colombiano muestra un crecimiento constante en la demanda de suplementos dietarios y productos que promueven la salud y el bienestar. El CBD, aunque en crecimiento, todavía no es conocido por todos los consumidores, lo que presenta una oportunidad interesante para productos que combinen el CBD con elementos populares como el yogurt griego. Sin embargo, es importante tener en cuenta que el mercado es diverso y las preferencias del consumidor pueden variar ampliamente. Cualquier intento de introducir productos innovadores, como el yogurt griego enriquecido con CBD, requerirá un profundo entendimiento de estas tendencias y preferencias.

Al explorar estos Mercados, surge la pregunta: ¿cómo este dinamismo impacta el tamaño y las oportunidades en el mercado de suplementos dietarios en Colombia? Los datos que se relacionan en la definición del tamaño del mercado brindan una perspectiva valiosa, delineando un panorama de crecimiento y proyecciones alentadoras. Estos

números, que sugieren un futuro para el mercado, nos conducen a considerar no solo la magnitud actual, sino también las posibilidades de expansión y evolución. En este contexto, el siguiente análisis del tamaño del mercado se convierte en una exploración detallada, enfocada en descifrar las oportunidades que este entorno en evolución puede ofrecer para productos innovadores.

Tamaño del Mercado

Para esta fase de la investigación, las fuentes secundarias brindaran una visión mas amplia y facilita la recopilación de información verídica para la determinación del tamaño del mercado.

El mercado de suplementos dietarios en Colombia ha experimentado un crecimiento constante en los últimos años, según Euromonitor (2019). Con ventas al consumidor final que ascendieron a unos \$274.300 millones de pesos en 2019, este sector ha demostrado ser un segmento sólido de la economía colombiana.

Las perspectivas para el mercado de suplementos dietarios son prometedoras. Euromonitor estima un crecimiento adicional del 22.2% para el año 2024, proyectando un valor de mercado de aproximadamente \$335.200 millones de pesos. Esta estimación refleja el continuo interés de los consumidores colombianos en la mejora de su bienestar a través de productos de suplementación.

Estos datos proporcionan una base sólida para la estimación del tamaño del mercado de suplementos dietarios en Colombia. Si consideramos el valor de \$274.300 millones de pesos en 2019 y aplicamos el crecimiento proyectado del 22.2% hasta 2024, podemos anticipar que el mercado podría alcanzar los \$335.200 millones de pesos en ese año. Este

cálculo es una indicación del tamaño de la demanda de suplementos dietarios en Colombia y ofrece una visión general de las oportunidades que presenta este mercado en constante crecimiento.

En busca de la demanda potencial y la demanda objetivo, el tener en cuenta factores como la proyección del mercado y la capacidad de producción que se podría llegar a financiar es crucial para determinar la viabilidad técnica y financiera del proyecto. Los datos que proporcione la investigación serán el resultado sobre el que se planteara el eventual estudio técnico y financiero.

Diseño de la investigación

El diseño de investigación para este estudio de mercado combina elementos cuantitativos y cualitativos con el objetivo de obtener una comprensión integral de las actitudes y preferencias de los consumidores con respecto al producto. El enfoque de investigación se basa en una metodología mixta que aprovecha tanto la recopilación de datos cuantitativos como la exploración cualitativa, para relacionar los diferentes enfoques que pueden tener las personas que vayan a ser encuestadas, y los aportes que pueden hacer para un posterior plan de mercadeo.

Metodología Cuantitativa:

Esta metodología permitió diseñar un cuestionario estructurado con preguntas específicas, facilitando la recolección de datos numéricos que podían ser cuantificados y analizados. Los datos obtenidos se sometieron a un análisis estadístico detallado, lo que permitió identificar patrones, tendencias y relaciones significativas entre las variables clave relacionadas con la aceptación y preferencias hacia el nuevo producto: yogurt griego enriquecido con CBD.

Muestra:

El tamaño de la muestra se relaciona respecto a la población objetiva que se define en los siguientes puntos. Se aplicará un cuestionario estructurado a un número significativo de participantes para recopilar datos cuantitativos.

Técnica de Muestreo:

La técnica que se utilizó para la recopilación de información primaria es la técnica de muestreo aleatorio simple, al aplicar el Muestreo Aleatorio Simple, se maximiza la diversidad y se obtiene una muestra que refleja las características generales de la población de consumidores de productos relacionados con suplementos deportivos y alimentos saludables para el yogurt griego enriquecido con CBD. Esta técnica brinda confiabilidad a los resultados, ya que todos los individuos tienen una oportunidad justa de ser incluidos, asegurando que ninguna parte específica de la población esté sobre o subrepresentada.

Cálculo de la Muestra:

Para el cálculo de la muestra nuestra población de selección fueron 3 Localidades en la ciudad de Bogotá, específicamente Engativá, Chapinero y Teusaquillo, juntas proporcionan una amplia diversidad de perfiles socioeconómicos (DANE, 2005). Según los informes de esta entidad la suma de las poblaciones de estas es de 913.429 Habitantes.

En el cálculo de la muestra se utilizó la fórmula de tamaño de muestra para poblaciones finitas:

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot (1-p)}{E^2 \cdot (N-1) + Z^2 \cdot p \cdot (1-p)}$$

$$n = \frac{913429 \cdot (1.96)^2 \cdot 0.5 \cdot (1-0.5)}{(0.065)^2 \cdot (913429-1) + (1.96)^2 \cdot 0.5 \cdot (1-0.5)}$$

Teniendo en cuenta una confianza de aproximadamente 94% y un margen de error de aproximadamente 6%, Como resultado se determina que el tamaño de la muestra es igual a $n= 228$. Sobre estas personas se trabajará el instrumento de recopilación de datos, y servirá para hacer la proyección sobre la población inicial.

Instrumento de Recopilación de Datos:

Se utilizará un cuestionario estructurado basado en la herramienta de Google forms que incluye preguntas cerradas y escalas de medición, como escalas de Likert, para cuantificar la información. Esta herramienta nos da un resumen detallado de las respuestas de los encuestados, dejándonos la información correspondiente ya cuantificada para ser analizada.

Variables Cuantitativas:

Las variables cuantitativas incluyen datos demográficos (edad, género), frecuencia de consumo, disposición a probar el producto en una escala del 1 al 5 y otras variables relacionadas con el comportamiento del consumidor, y entendiendo las preferencias de este desde un punto mas exacto y no tan abierto a comparación con las preguntas cualitativas

Análisis de Datos:

Los datos cuantitativos se analizarán utilizando métodos estadísticos, algunos de los métodos utilizados ya vienen resumidos en la herramienta de aplicación de encuesta sin embargo es necesario aplicar otros métodos para tener mas claridad sobre el desarrollo del estudio.

El análisis cuantitativo es muy reducido en la encuesta dejando una o dos preguntas para que el encuestado responda abiertamente, más sin embargo estos aportes de los posibles consumidores darán nuevos enfoques para entender el producto.

Resultados esperados

Los resultados de este estudio de mercado se dividen en varios aspectos clave. Se busca obtener datos cuantitativos que proporcionen una visión general de las tendencias de mercado relacionadas con el consumo de yogurt griego enriquecido con CBD. Estos datos numéricos permitirán cuantificar la demanda potencial, evaluar la viabilidad económica del producto y analizar las cifras de conciencia y disposición de los consumidores.

Además, se pretende segmentar el mercado en función de características demográficas, de comportamiento y actitudes. Esto facilitará la identificación de grupos de consumidores receptivos y orientará la estrategia de marketing hacia esos segmentos clave.

También se anticipa obtener información sobre la competencia en el mercado de productos relacionados con la salud y el bienestar. Esto ayudará a definir estrategias para destacar el producto de yogurt griego enriquecido con CBD y su propuesta de valor única.

Finalmente, los resultados informarán la formulación de recomendaciones estratégicas sólidas para el desarrollo del producto, su posicionamiento en el mercado y las estrategias de comercialización. Estas recomendaciones se basarán en datos y en la comprensión de las necesidades y preferencias del público objetivo.

Estos resultados proporcionen una base informada para tomar decisiones estratégicas relacionadas con el desarrollo del producto, la estrategia de lanzamiento y el enfoque de marketing. Estos datos ayudarán a comprender el mercado y maximizar el

potencial de éxito del producto de yogurt griego enriquecido con CBD en el mercado colombiano.

Presentación de resultados

En el contexto de esta investigación, se llevará a cabo una encuesta para recopilar información que permitirá comprender las necesidades y preferencias de los consumidores en relación con el producto de yogurt griego enriquecido con CBD.

Esta encuesta tiene como objetivo proporcionar información cuantitativa y cualitativa que enriquecerá el análisis de mercado. Los datos recopilados ayudarán a identificar tendencias, patrones de consumo y factores motivadores en la elección de productos alimenticios, específicamente aquellos relacionados con el bienestar general.

La recopilación de estos datos se Realizó en 3 Localidades diferentes de Bogotá, Engativá, Chapinero y Teusaquillo, ya que según su perfilamiento socioeconómico son las que más se podrían ajustar al producto.

A continuación, se presenta la encuesta detallada junto con las preguntas específicas que guiarán esta investigación.

Las siguientes preguntas se realizaron a los encuestados:

1. ¿Cuál es su edad?
2. ¿Cuál es su género?
3. ¿Consume usted productos relacionados con suplementos deportivos o alimentos saludables en su rutina diaria?
4. ¿Con qué frecuencia consume Yogurt Griego?

5. ¿Conoce usted el CBD (Cannabidiol) o ha escuchado acerca de él?
6. ¿Estaría interesado en un producto que combine yogurt griego con extracto de CBD para mejorar su bienestar general?
7. ¿Consume actualmente productos enriquecidos con CBD, como aceites, cremas o suplementos?
8. ¿Con qué frecuencia realiza actividad física o deportes?
9. ¿Qué factores son más importantes para usted al elegir un producto alimenticio?
10. ¿En qué tipo de establecimiento preferiría comprar un producto como el yogurt griego enriquecido con CBD?
11. ¿Qué otros productos relacionados con la salud y el bienestar consume regularmente?
12. ¿Qué lo motivaría a consumir productos de yogurt enriquecidos con CBD?
13. En una escala del 1 al 5, ¿cuán dispuesto estaría a probar un producto de yogurt griego enriquecido con CBD, donde 5 es "Nada dispuesto" y 1 es "Muy dispuesto"?

Las preguntas formuladas en la encuesta se diseñaron para recopilar información esencial acerca de la demografía de los potenciales consumidores, sus patrones alimenticios frente al consumo de yogurt griego, conocimiento sobre el CBD, interés en productos innovadores como el yogurt griego enriquecido con CBD, nivel de actividad física, preferencias de compra y los factores que influyen en sus elecciones alimenticias. Estas interrogantes proporcionan una visión integral de la población encuestada, permitiendo

ajustar estrategias de mercadeo. Además, la escala que mide la disposición a probar el producto ofrece una evaluación cuantitativa del interés potencial.

Con la información recopilada a través de la encuesta, el análisis que permite comprender las tendencias y preferencias de los consumidores. Desde su edad y hábitos alimenticios hasta su disposición a probar productos innovadores, cada respuesta proporciona una perspectiva desde los potenciales consumidores. Este análisis guiará en la creación de estrategias efectivas, basadas en una comprensión profunda de lo que realmente importa para aquellos que podrían disfrutar de nuestro producto de yogurt griego enriquecido con CBD.

GENERO
228 respuestas

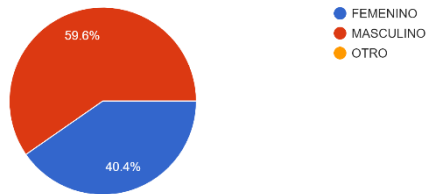


Figura 3 Resultado encuesta

EDAD
228 respuestas

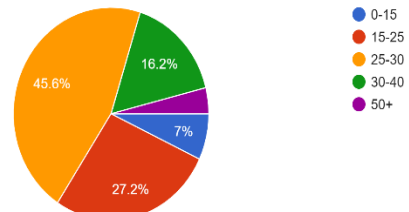


Figura 4 Resultado encuesta

Como se evidencia en la Figura 3, en la muestra de 228 participantes, se observa una predominancia en el género masculino, sugiriendo un mayor interés inicial de este grupo demográfico en el producto de yogurt griego enriquecido con CBD. Al profundizar en el análisis por edades (ver Figura 4), se destaca que la franja de 25-30 años es la más representada, seguida por la categoría de 15-25 años. Estos hallazgos proporcionan valiosas percepciones sobre los grupos de consumidores más propensos a mostrar interés en el

innovador producto. Estos resultados incitan a una exploración más profunda de las preferencias y actitudes específicas de estos segmentos demográficos, orientando así orientando el producto así un público más juvenil y plantear el desarrollo del mismo.

¿Consume usted productos relacionados con suplementos deportivos o alimentos saludables en su rutina diaria?
228 respuestas

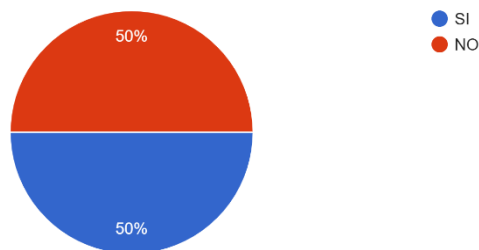


Figura 5 Resultado Encuesta

Para esta pregunta (ver Figura 5). El equilibrio en las respuestas, donde el 50% de los encuestados afirmó consumir productos relacionados con suplementos deportivos o alimentos saludables, mientras que la otra mitad indicó lo contrario, sugiere una distribución homogénea en las prácticas alimenticias y de suplementación entre los participantes. Este panorama revela la diversidad en las elecciones de estilo de vida y hábitos alimenticios dentro de la muestra, señalando la importancia de abordar estrategias dependiendo del perfil del consumidor, si embargo de perfiles de consumidores. Indicando que la población si existe un interés por suplementos deportivos y alimentos saludables. Claro que el margen del 50% negativo su aporte fue mayormente de las personas con más de 40, lo que sigue siendo un claro indicador del público objetivo pueden ser la población

juvenil y que esta se interesa más por su salud. Lo que plantea un escenario muy interesante para la siguiente pregunta.

¿Conoce usted el CBD (Cannabidiol) o a escuchado de el?
228 respuestas

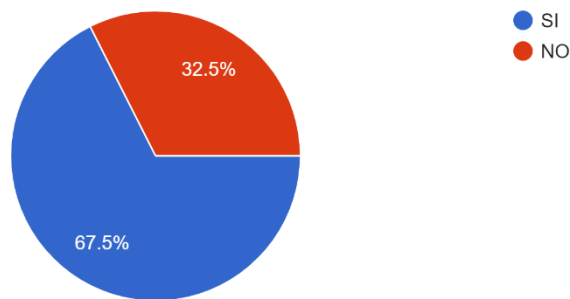


Figura 6 Resultado encuesta

En relación con la pregunta sobre el conocimiento del Cannabidiol (CBD) (Ver Figura 6), los resultados muestran que aproximadamente el 65% de los encuestados afirmó tener conocimiento o haber escuchado sobre el CBD, mientras que el 35% restante indicó lo contrario. Esta inclinación mayoritaria hacia el conocimiento del CBD sugiere una cierta familiaridad con este compuesto entre la muestra. Sin embargo, la proporción significativa de participantes que aún no están familiarizados con el CBD señala la importancia de abordar la educación del consumidor en futuras estrategias. Un enfoque informativo puede ser clave para establecer una comprensión más profunda y precisa del CBD y sus beneficios potenciales. En conexión en cuanto al consumo de CBD los encuestados responden:

¿Consume actualmente productos enriquecidos con CBD, como: aceites, cremas o suplementos?
228 respuestas

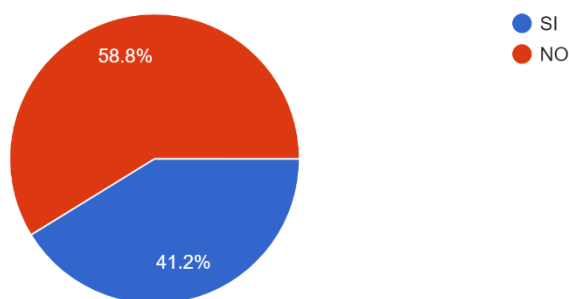


Figura 7 Resultado encuesta

La aceptación relativamente alta de estos productos indica una apertura del mercado hacia opciones que contienen CBD (Ver Figura 7), lo que podría representar una oportunidad positiva para productos como el yogurt griego enriquecido con este compuesto. Es importante destacar que, a medida que estos productos ganan popularidad, la educación sobre el CBD también puede desempeñar un papel crucial para garantizar una comprensión precisa de sus beneficios. Para tener en cuenta la percepción del producto se pregunta directamente.

¿Con que frecuencia consume Yogurt Griego?
228 respuestas

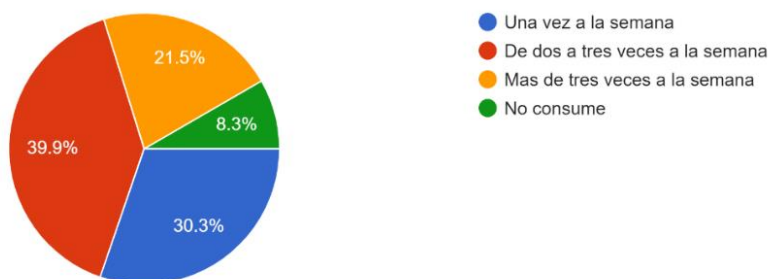
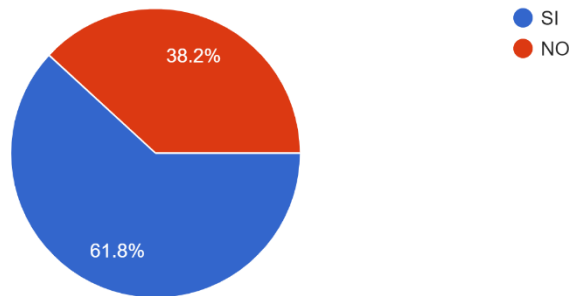


Figura 8 Resultado encuesta

Al analizar la frecuencia de consumo de yogurt griego (ver Figura 8), se destaca que el 39.9% de los participantes indicaron consumirlo dos o tres veces por semana. Además, el

¿Estaría interesado en un producto que combine yogurt griego con extracto de CBD para mejorar su bienestar general?

228 respuestas



30.3% mencionó consumirlo una vez por semana, el 8.3% afirmó no consumir yogurt griego, y el 21.5% restante señaló consumirlo más de tres veces por semana. Estos datos proporcionan una visión detallada de los hábitos de consumo de yogurt griego entre la población encuestada. La frecuencia variada de consumo sugiere oportunidades para posicionar el nuevo producto de yogurt griego enriquecido con CBD de manera atractiva, destacando sus beneficios para diferentes segmentos de consumidores con diversas frecuencias de consumo de yogurt griego.

Figura 9 Resultado encuesta

En relación con la pregunta sobre el interés en un producto que combine yogurt griego con extracto de CBD para mejorar el bienestar general (ver Figura 9), el 38.2% de los encuestados indicó que no estaría interesado, mientras que el resto, un porcentaje mayoritario, expresó interés en dicho producto. Estos resultados sugieren una receptividad positiva hacia la idea de un yogurt griego enriquecido con CBD entre la mayoría de los participantes. La proporción significativa de respuestas afirmativas indica un potencial

mercado interesado en este tipo de productos, lo que respalda la viabilidad de la propuesta. Es esencial considerar cómo comunicar los beneficios y características del producto para capitalizar este interés y asegurar una comprensión clara de sus propiedades y ventajas.

¿Con qué frecuencia realiza actividad física o deportes?
228 respuestas

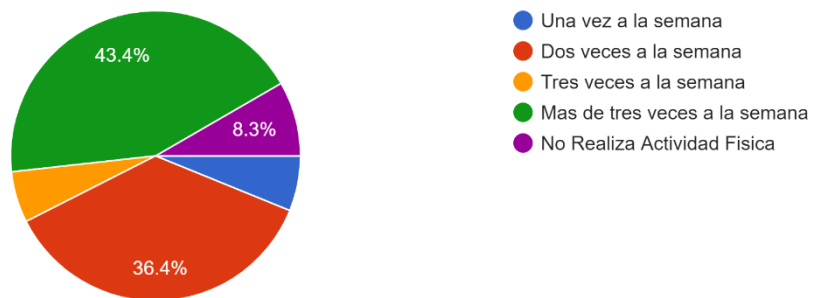


Figura 10 Resultado encuesta

Este patrón de actividad física regular (ver Figura 10), especialmente entre aquellos que realizan deportes o ejercicios más de tres veces por semana, sugiere una audiencia particularmente interesada en el bienestar y la recuperación muscular. Los beneficios del yogurt griego enriquecido con CBD, que incluyen propiedades antiinflamatorias y potencial para una recuperación muscular más rápida, podrían ser especialmente atractivos para este segmento de la población activa. Al resaltar estos beneficios en las estrategias de marketing y comunicación, la marca puede conectar de manera efectiva con aquellos que buscan optimizar su rendimiento físico y mejorar su salud general.

¿Qué factores son más importantes para usted al elegir un producto alimenticio?
228 respuestas

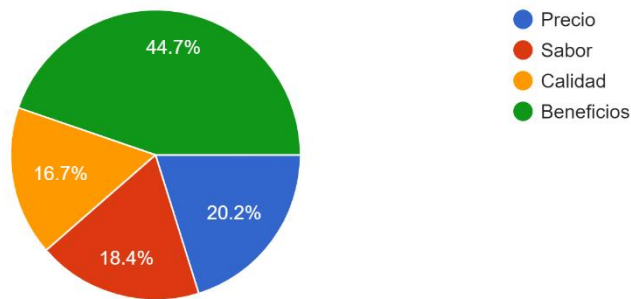


Figura 11 Resultado encuesta

Los datos revelan que la mayoría de los encuestados priorizan los beneficios del producto al elegir alimentos (ver Figura 11), con un 44.7%. Este resultado sugiere un fuerte interés en productos que ofrezcan ventajas para la salud. La calidad (16.7%) y el sabor (18.4%) también son aspectos significativos en la elección de productos alimenticios, mientras que el precio (20.2%) también juega un papel importante. Estos hallazgos indican que, para captar la atención de los consumidores, resaltar los beneficios para la salud, asegurar la calidad y el sabor, y considerar estrategias de precios atractivos podrían ser elementos clave en la promoción del yogurt griego enriquecido con CBD.

Estos factores que se establecen dentro de la pregunta serán un punto considerable dentro de la formulación del plan de mercadeo, ya que la respuesta a estas variables en la aplicación de estrategias como de distribución y publicidad, fundamentarán su aporte al plan de empresa.

¿Qué otros productos relacionados con la salud y el bienestar consume regularmente?

228 respuestas

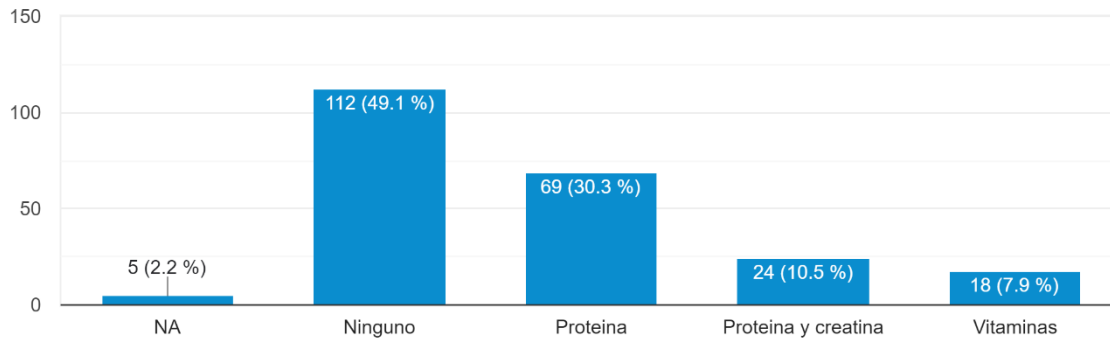


Figura 12 Resultado encuesta

La exploración de otros productos relacionados con la salud y el bienestar revela una diversidad de prácticas de consumo entre los encuestados (ver Figura 12). Casi la mitad, un 49.1%, indicó que no consume ningún producto adicional, lo que enfatiza la singularidad en las elecciones de cada individuo. Sin embargo, entre aquellos que incorporan productos, el 30.3% prioriza proteínas, un componente esencial para la recuperación y el desarrollo muscular. Además, un 10.5% combina proteínas con creatina, indicando un enfoque hacia el rendimiento físico. Asimismo, el 7.9% elige vitaminas, subrayando la atención hacia la salud general y el bienestar.

Esta diversidad en las preferencias de consumo proporciona una perspectiva valiosa para el proyecto del yogurt griego enriquecido con CBD. Muestra la necesidad de ofrecer un producto que se adapte a diferentes estilos de vida y objetivos de bienestar, abriendo oportunidades para satisfacer diversas demandas en el mercado.

¿Qué te motivaría a consumir productos de yogurt enriquecidos con CBD?

228 respuestas

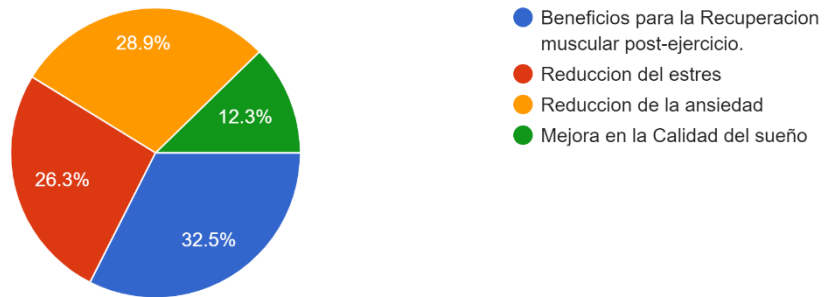


Figura 13 Resultado encuesta

Los resultados revelan que la motivación para consumir productos de yogurt enriquecidos con CBD está vinculada a aspectos relacionados con el bienestar mental y físico (ver Figura 13). El 32.5% de los encuestados busca beneficios específicos para la recuperación muscular, destacando la importancia de la salud física en la elección de productos. La reducción del estrés se posiciona como otro factor clave, con un 26.3% de participantes que buscan en este tipo de productos un alivio para las tensiones diarias. Además, la mejora en la calidad del sueño es un motivo relevante para el 12.3% de los encuestados, mientras que un significativo 28.9% busca reducir la ansiedad.

Estos hallazgos subrayan la importancia de posicionar el yogurt griego enriquecido con CBD como una opción que va más allá de la nutrición convencional. El énfasis en la recuperación muscular, la gestión del estrés y la mejora del sueño sugiere que el producto puede satisfacer las necesidades de aquellos que buscan un enfoque hacia su bienestar general.

¿En qué tipo de establecimiento preferiría comprar un producto como el yogurt griego enriquecido con CBD?

228 respuestas

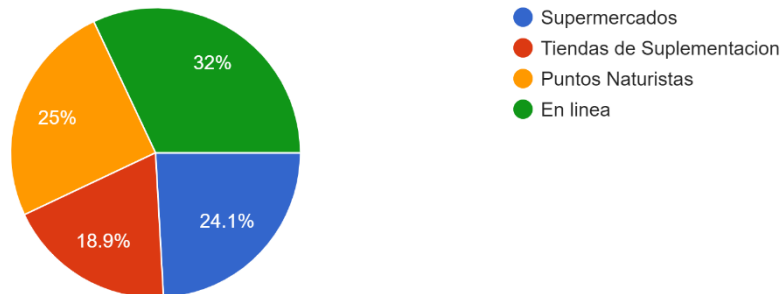


Figura 14 Resultado encuesta

Cuando se trata de la elección del lugar de compra (ver Figura 14), los resultados indican que el 32% de los encuestados preferiría adquirir el yogurt griego enriquecido con CBD en línea, destacando la comodidad y accesibilidad que ofrece el comercio electrónico. Los puntos naturistas también son una opción popular, siendo la elección del 25% de los participantes, lo que refleja la inclinación hacia establecimientos especializados en productos saludables y naturales. Los supermercados, con un 24.1%, también juegan un papel importante, ya que son destinos tradicionales para productos alimenticios. Las tiendas de suplementación, aunque menos frecuentadas, aún representan una opción relevante para el 18.9% de los encuestados.

Estos resultados sugieren que la estrategia de distribución debería incluir un fuerte enfoque en plataformas en línea para satisfacer la demanda de aquellos que valoran la conveniencia. Al mismo tiempo, la presencia en puntos naturistas y supermercados garantizará una cobertura amplia y diversa para captar diferentes segmentos de consumidores interesados en el producto.

En una escala del 1 al 5, ¿cuán dispuesto estarías a probar un producto de yogurt griego enriquecido con CBD, donde 5 es "Nada dispuesto" y 1 es "Muy dispuesto"?

228 respuestas

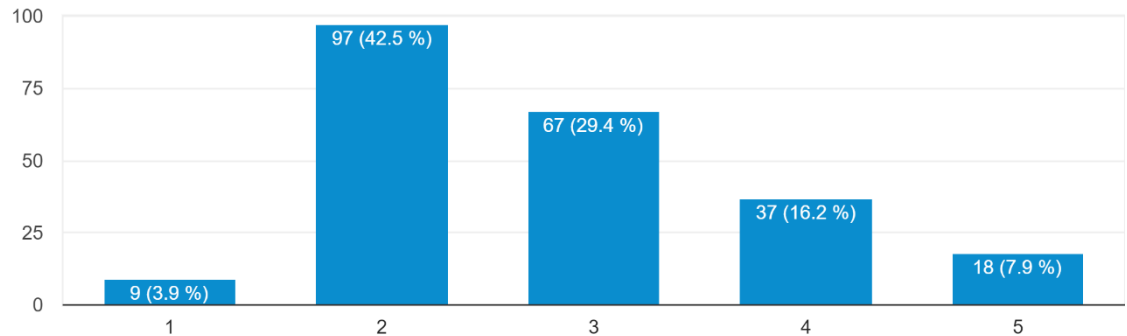


Figura 15 Resultado encuesta

La disposición de los encuestados a probar un producto de yogurt griego enriquecido con CBD (ver Figura 15) se distribuye de la siguiente manera: el 42.5% se encuentra en la categoría intermedia, mostrando una apertura a la idea, pero sin un compromiso total. El 29.4% está dispuesto, lo que sugiere un interés significativo en explorar el producto. Un 16.2% se encuentra en la categoría de menor disposición, mientras que un 7.9% indica una resistencia más fuerte.

Estos resultados señalan una receptividad general hacia la idea del producto, con la mayoría de los encuestados mostrando al menos cierto grado de disposición a probarlo. En el proceso de marketing, será esencial abordar las preocupaciones de aquellos menos dispuestos y resaltar los beneficios que más atraen a los segmentos más abiertos a la experiencia.

El análisis de las respuestas proporcionadas revela un panorama diverso y matizado de las preferencias y actitudes de los encuestados hacia el producto de yogurt griego

enriquecido con CBD. La distribución equilibrada de respuestas en cuestiones clave, como el conocimiento del CBD, la disposición a probar el producto y los factores decisivos en la elección de productos alimenticios sugiere una audiencia receptiva y potencialmente interesada en la propuesta innovadora.

Destaca el interés significativo en beneficios relacionados con la salud, como la reducción del estrés, la mejora del sueño y, especialmente, los beneficios para la recuperación muscular. Estos resultados señalan la oportunidad de posicionar el producto como una solución integral para aquellos que buscan optimizar su bienestar general, con un enfoque especial en la recuperación física después de la actividad deportiva.

Además, las preferencias de compra en puntos naturistas y tiendas de suplementación sugieren la importancia de la ubicación y el ambiente en el que se comercializará el producto. La creciente aceptación de las compras en línea destaca la necesidad de una presencia efectiva en plataformas digitales.

Estos hallazgos sientan las bases para explorar y definir con mayor precisión la demanda objetivo. En la siguiente etapa, se centrará en comprender más a fondo las necesidades y expectativas específicas de este grupo demográfico, contribuyendo así a un enfoque más estratégico y eficaz en el diseño de estrategias de marketing y la presentación del producto en el mercado.

Análisis de la Demanda

El análisis de la demanda en Bogotá, combinando los datos de las encuestas con el contexto sociodemográfico de la ciudad, revela una panorámica compleja de las preferencias de consumo y las dinámicas del mercado local. La diversidad étnica y cultural,

característica distintiva de la ciudad, impacta directamente la demanda de bienes y servicios relacionados con la alimentación, los eventos culturales y los medios de comunicación (DANE,2005). Esta diversidad influye en la variedad de necesidades y preferencias del público, creando un entorno propicio para la introducción del yogurt griego enriquecido con CBD, especialmente entre los grupos demográficos jóvenes y culturalmente diversos.

El análisis demográfico muestra una Bogotá, con una estructura de edades variada, lo que apunta a un público interesado en opciones alimenticias saludables y en productos innovadores que promuevan el bienestar. El aumento en la población joven, con una creciente demanda de oportunidades educativas y laborales, señala un segmento interesado en productos que enfatizan la salud y el rendimiento físico, como el yogurt enriquecido con CBD.

En términos económicos, la diversidad de sectores industriales y la alta demanda laboral, especialmente en áreas como tecnología, turismo y comercio, sugieren un mercado laboral activo que busca productos que respalden el bienestar y la salud, adaptados a estilos de vida modernos y agitados.

Bogotá es una Ciudad de riqueza cultural y la diversidad gastronómica (U TADEO,2023), junto con la demanda de actividades culturales y acceso a la tecnología, ofrecen un contexto favorable para la presentación de productos novedosos como el yogurt griego enriquecido con CBD.

Estos hallazgos sugieren un entorno propicio para la introducción de productos innovadores centrados en la salud y el bienestar, con una audiencia diversa y receptiva. No obstante, también nace la importancia de estrategias de marketing y comunicación

adaptadas a diferentes grupos demográficos y necesidades culturales para maximizar el impacto y la penetración en el mercado.

Nicho de Mercado

Las variables para destacar en la definición del nicho de mercado serán representadas según los datos expuestos en la investigación y el análisis del entorno.

Edad y Género:

El análisis demográfico destaca que un porcentaje considerable de consumidores que muestran interés en los productos de yogurt griego enriquecido con CBD se encuentran en el rango de edad de 25 a 35 años. Esta franja, mayormente conformada por hombres, presenta un nicho destacado debido a su fuerte inclinación hacia un estilo de vida activo y una mayor apertura hacia nuevas tendencias en el mercado de bienestar y salud.

Hábitos de consumo:

Aquellos que reportaron un consumo regular de yogurt griego y la incorporación de suplementos saludables en su rutina cotidiana emergen como otro grupo específico. Su interés y compromiso con la salud y el bienestar sugieren un segmento valioso que podría estar receptivo a los beneficios adicionales ofrecidos por productos enriquecidos con CBD.

Conocimiento y actitud hacia el CBD:

Individuos informados y con actitudes positivas hacia el CBD, particularmente aquellos interesados en sus propiedades para reducir el estrés y mejorar la calidad del sueño, forman otro segmento significativo. Su búsqueda activa de productos que proporcionen estos beneficios puede convertirlos en clientes potenciales ideales para productos con CBD.

Motivaciones de compra:

Los encuestados que priorizan la salud general como su principal motivación para consumir productos con CBD constituyen otro segmento crucial. Su interés en mejorar el bienestar integral y su disposición a probar productos que promuevan este objetivo los convierte en un grupo objetivo destacado para productos de yogurt enriquecidos con CBD.

Estilo de vida y actividad física:

Aquellos que mantienen un régimen de actividad física regular y buscan productos para una recuperación muscular más rápida forman un nicho específico. Su interés en productos que faciliten la recuperación post-ejercicio y su estilo de vida activo los identifica como un segmento clave para productos enriquecidos con CBD.

La comprensión y segmentación de estos grupos proporcionan una ventaja crucial para adaptar estrategias y productos a sus necesidades y preferencias específicas. Este enfoque estratégico facilita la efectividad de las acciones de marketing y la penetración en el mercado. Al profundizar en la comprensión del nicho de mercado, se establece una base sólida para dirigirse estratégicamente a los consumidores objetivos, personalizando las estrategias según sus perfiles y comportamientos.

Determinación de Precio

Luego de realizar un estudio minucioso de la competencia en el mercado de productos similares, como el yogurt griego enriquecido con CBD, se han identificado marcas líderes y se ha estudiado detalladamente su estrategia de precios. Las marcas como Alpina, DEJAMU y Colanta ofrecen sus productos a precios aproximados de \$3.320, \$3.755 y \$3968 por cada 100 gramos respectivamente. Este análisis de la competencia ha

sido esencial para establecer estrategias de fijación de precios que estén en línea con las ofertas existentes en el mercado.

Sin embargo, cuando se hace un análisis de precios en otras unidades de medida, se analiza que el costo por cada 100gr disminuye ya que cuando se sondean estos precios, el costo para el consumidor se mueve en un rango de \$18.000 a \$28.000. Lo que crea un enfoque a producir unidades mas grandes para mejorar el margen de utilidad que pueda llegar a tener.

Considerando estos antecedentes, se plantean distintas estrategias para determinar el precio del yogurt griego enriquecido con CBD. La estrategia de precios basada en la competencia propone posicionar el producto según los precios ya establecidos en el mercado por marcas líderes como Alpina, DEJAMU y Colanta. Esta táctica asegura la competitividad y la alineación con las expectativas de los consumidores que ya están familiarizados con estos rangos de precios.

Asimismo, la estrategia de precios basada en el valor percibido por los consumidores enfatiza los beneficios únicos del yogurt enriquecido con CBD. Si este producto ofrece atributos significativos para la salud y el bienestar, justificaría un precio más alto. Al destacar estos beneficios y la percepción de valor que generan en los consumidores, se puede sustentar un precio más elevado.

Otra estrategia para considerar es la de precios de penetración, que consiste en introducir el producto a un precio inicial más bajo que el de la competencia. Esto permitiría capturar rápidamente una porción del mercado. Luego, el precio podría ajustarse según la

demanda y la posición en el mercado, permitiendo mantener una cuota de mercado estable y equilibrada.

Finalmente, la estrategia de precios premium podría aplicarse si el yogurt enriquecido con CBD ofrece atributos exclusivos. En este caso, se justificaría un precio más alto, dirigido a consumidores dispuestos a pagar más por la calidad y singularidad del producto.

En consideración de estas estrategias y el análisis realizado, se plantea un rango de precios entre \$3500 y \$4200 por cada 100 gramos para el yogurt griego enriquecido con CBD. Este rango ofrece flexibilidad para ajustar el precio final después de una evaluación más detallada de los costos asociados, la demanda del mercado y el valor percibido por los consumidores. Sumado el costo de producción asociado en el estudio técnico, será fundamental evaluar con precisión cada estrategia para lograr un equilibrio entre rentabilidad y satisfacción de los clientes potenciales.

Demanda Objetivo y Pronostico de Ventas

Con base en los resultados de la encuesta realizada a una muestra representativa de 228 personas dentro de una población total de 913,000 habitantes, se ha llevado a cabo una cuidadosa proyección para evaluar la demanda potencial del nuevo producto: yogurt griego enriquecido con CBD.

De acuerdo con los datos recopilados, el 61% de los encuestados expresó su disposición a consumir este innovador producto. Al aplicar este porcentaje a la población total, se proyecta que aproximadamente 556,930 individuos podrían estar interesados en adquirir dicho producto.

Sin embargo, para asegurar una evaluación más realista y considerar la variabilidad inherente a la muestra, se ha aplicado un margen de error del 6.5%. Esto resulta en un rango proyectado de consumidores que oscila entre aproximadamente 520,248 y 593,612 personas.

En términos de unidades a producir, la encuesta reveló que el 29.4% de los posibles consumidores indicó que consumiría el producto dos o más veces a la semana, lo cual podría considerarse como una frecuencia de consumo más habitual. Aplicando este porcentaje a la proyección de demanda, obtenemos una estimación de consumidores frecuentes, lo que representa una cantidad significativa de potenciales clientes leales al producto.

En consecuencia, a esto, la demanda objetivo para el nuevo producto de yogurt griego enriquecido con CBD se establece en el rango de 520,248 a 593,612 personas, teniendo en cuenta el margen de error. Para satisfacer este mercado, se sugiere orientar la producción hacia la estimación más alta, considerando el interés significativo de los consumidores potenciales. De este modo, se buscaría producir unidades suficientes para satisfacer las necesidades de, aproximadamente, 556,930 a 593,612 consumidores, centrándose especialmente en aquellos que expresaron un interés en un consumo más frecuente.

Aunque las cifras proyectadas a partir de la encuesta ofrecen una visión alentadora de la posible demanda para el producto, es fundamental reconocer que la realidad del mercado puede presentar variaciones significativas. La disposición expresada por los encuestados se interpreta como un indicador de interés, pero convertir a estos individuos en clientes reales implica desafíos y consideraciones más allá de las respuestas a una encuesta.

La proyección de demanda se basa en la premisa de que todos los encuestados que expresaron interés estarán disponibles y dispuestos a adquirir el producto. Sin embargo, esta intención en una transacción real implica una serie de factores, como la disponibilidad financiera, la accesibilidad al producto, la percepción del mercado, entre otros.

Aunque la demanda potencial se estima en un rango de aproximadamente 520,248 personas, es esencial comprender que esta cifra representa clientes potenciales y no una certeza de adquisición. La capacidad de producción y la inversión inicial de la empresa pueden no permitir atender a toda esta audiencia potencial de manera inmediata.

El porcentaje de 1.43% representa la proporción de la demanda proyectada que podría ser satisfecha con la producción actual de 5,000 unidades por semana, derivada de la producción mensual de 20,000 unidades. Esta cifra refleja la diferencia significativa entre la capacidad de producción y la demanda proyectada de consumidores frecuentes, lo que señala una clara insuficiencia para atender de manera adecuada el mercado potencial identificado en la encuesta.

Claro que al graduar la relación de esta demanda nos acercaríamos a una cifra correspondiente a la correlación que tenga con el incremento de la producción.

Sin embargo, se planea realizar un incremento en la producción de un 8% anual en las unidades para ir abarcando esa demanda potencial poco a poco. En términos de cifras la demanda abarcar proyectada se establecería como se observa en la Tabla 1.

Tabla 1 Producción estimada según estudio de mercado

AÑO	0	AÑO 1	AÑO 2
Mercado a Abarcar		8%	8%
Artículos por año según demanda objetivo	240000	259200	279936
artículos año	240.000	259.200	279.936
Unidades mes	20.000	21.600	23.328
unidades diarias	727	785	848
AÑO	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mercado a Abarcar	8%	8%	8%
Artículos por año según demanda objetivo	302331	326517	352639
artículos año	302.331	326.517	380.850
Unidades mes	25.194	27.210	31.737
unidades diarias	916	989	1.154

La producción actual satisface únicamente una fracción mínima de la demanda proyectada semanal. Esta discrepancia evidencia un desafío a resaltar en el estudio técnico.

La limitación en la capacidad de producción resalta la necesidad de una estrategia cuidadosa para gestionar las expectativas del mercado, posiblemente orientada hacia un enfoque selectivo en la distribución y el posicionamiento del producto para maximizar el impacto en el segmento de mercado atendido.

PLAN DE MERCADEO

Estrategias de Distribución

Para el planteamiento de las estrategias propuestas en el plan de mercadeo se fundamentan en la recolección de datos que se obtuvo en la investigación de mercado, tales como el nivel de respuesta que se obtuvo frente a preguntas que se relacionaban con la adquisición de producto en ciertos puntos. Basado en esto se plantean las estrategias de Distribución y Publicidad, así como los otros intereses que los encuestados plantearon en la investigación

Primera estrategia: Ventas Online y Plataformas de Comercio Electrónico

Ventas Online en plataforma: Identificar y establecer alianzas con plataformas de comercio electrónico líderes en Colombia, tales como MercadoLibre, Rappi, y Amazon, considerando su alcance, confiabilidad y experiencia previa con productos similares.

Tienda en sitio Web: Crear un sitio web oficial con una tienda online, facilitando la compra directa del producto. Asegurar una interfaz fácil de usar y segura para garantizar una experiencia de compra óptima.

Estrategia de Marketing Digital: Implementar campañas publicitarias a través de redes sociales, influencers fitness y anuncios pagados para aumentar la visibilidad del producto y dirigir el tráfico al sitio web y a las plataformas de comercio electrónico asociadas.

Logística y Gestión de Inventarios: Establecer acuerdos logísticos eficientes para garantizar la entrega rápida y segura del producto. Gestionar cuidadosamente los niveles de inventario para evitar agotamientos y mantener una oferta constante en las plataformas a elegir.

Segunda estrategia: Alianzas con Tiendas de Suplementación y Supermercados de Alto Nivel

Identificación de Aliados Estratégicos: Identificar tiendas de suplementación deportiva reconocidas y supermercados de alto nivel que se alineen con la imagen y calidad del producto. Establecer relaciones comerciales sólidas con estos aliados.

Capacitación y Promoción: Proporcionar entrenamiento sobre el producto a los equipos de ventas de los aliados estratégicos. Desarrollar materiales promocionales para destacar los beneficios únicos del yogurt griego enriquecido con CBD.

Control de Calidad y Experiencia del Cliente: Supervisar y mantener estándares de calidad consistentes en todos los puntos de venta aliados. Garantizar una experiencia positiva para el cliente a través de la presentación del producto y el servicio al cliente

Las estrategias de distribución elegidas para el yogurt griego enriquecido con CBD se basan en una selección de distribuidores estratégicos y puntos de venta reconocidos en el mercado de suplementos deportivos y alimentos saludables. La intención es establecer asociaciones sólidas que respalden la imagen de calidad y singularidad del producto sin excluir su accesibilidad.

La elección de distribuidores que compartan la visión de ofrecer productos de alta calidad permite presentar el yogurt griego enriquecido con CBD en tiendas especializadas y supermercados de prestigio. Estas alianzas estratégicas refuerzan la credibilidad del producto y ayudan a que se perciba como una opción de muy buena calidad, respaldada por nombres reconocidos en el mercado.

La estrategia de distribución selectiva busca destacar los atributos únicos del yogurt, resaltando su calidad y beneficios, sin enfocarse únicamente en la exclusividad. Al limitar la disponibilidad del producto en puntos de venta estratégicos, se busca mantener su valor y singularidad sin dejar de llegar a un público más amplio que frecuenta estos establecimientos especializados.

Estas estrategias de distribución se enfocan en establecer asociaciones con distribuidores reconocidos para posicionar el yogur griego enriquecido con CBD como un producto de alta calidad y valor en el mercado. La intención es ofrecer una experiencia de compra favorable y asegurar que el producto llegue a los consumidores a través de canales que realcen su calidad, sin perder de vista su accesibilidad para un público más amplio interesado en opciones saludables y de alta calidad.

Estrategias de Promoción

Primera estrategia Campañas de Marketing Digital:

Contenido Educativo: Desarrollar y difundir contenido educativo en forma de blogs, videos y publicaciones en redes sociales que destaquen los beneficios del yogur griego enriquecido con CBD para la salud y el bienestar. Esto incluiría información sobre el CBD, sus propiedades y cómo puede complementar un estilo de vida activo y saludable.

Testimonios: Colaborar con influencers, atletas reconocidos y expertos en bienestar para compartir testimonios auténticos sobre los beneficios del producto. Esto ayudará a establecer credibilidad y confianza entre los consumidores.

Anuncios Segmentados: Implementar anuncios pagados en plataformas digitales dirigidos a segmentos específicos de mercado, como los interesados en el bienestar, la salud física y mental, y la alimentación saludable. La segmentación permitirá maximizar el impacto y llegar a la audiencia adecuada.

Segunda estrategia: Eventos y Patrocinios:

Participación en Eventos Deportivos y de Bienestar: Patrocinar eventos relacionados con el deporte, la salud y el bienestar para promover el producto. Estar

presente en ferias de alimentos saludables, carreras, competencias deportivas y ferias del sector, permitirá mostrar el producto y brindar muestras a potenciales consumidores.

Alianzas con Organizaciones de Salud y Bienestar: Establecer alianzas con organizaciones enfocadas en la salud y el bienestar para promover el producto a través de campañas conjuntas, seminarios web, y eventos educativos. Esto ayudará a transmitir credibilidad y respaldo a la propuesta de valor del yogur enriquecido con CBD.

Tercera estrategia: Estrategias en Punto de Venta:

Degustaciones y Muestras en Tiendas Especializadas: Organizar sesiones de degustación y distribución de muestras gratuitas en tiendas especializadas en suplementos deportivos y alimentos saludables. Esto permitirá a los consumidores experimentar el producto y conocer sus beneficios de primera mano.

Material de Punto de Venta Atractivo: Desarrollar material promocional atractivo y educativo para los puntos de venta, como folletos informativos, pósters y displays interactivos que destaquen los beneficios únicos del yogur enriquecido con CBD. Este material complementará la experiencia de compra y brindará información adicional a los consumidores interesados.

Las estrategias de promoción diseñadas para el yogur griego enriquecido con CBD se centran en su calidad, resaltando sus atributos saludables y su valor diferencial en el mercado. Se ha planificado una campaña de marketing digital que proporcionará información educativa sobre el producto respaldada por testimonios de expertos e influencers, apuntando a consumidores interesados en el bienestar. Complementariamente, se llevarán a cabo actividades promocionales en eventos de bienestar y alianzas con

instituciones de salud para validar la credibilidad del producto. En los puntos de venta, se implementarán estrategias de degustación y distribución de muestras junto con material promocional para destacar sus beneficios únicos. Estas acciones están diseñadas para consolidar la presencia del yogur en un mercado enfocado en consumidores conscientes de su salud y calidad de vida.

Publicidad

El plan de marketing para Cannantojo, el yogur griego enriquecido con CBD, se basa en una estrategia integral para posicionar el producto como una fusión innovadora que ofrece beneficios para la salud y el bienestar. Se busca comunicar de manera efectiva la calidad del producto, resaltando la frescura y pureza de sus ingredientes, enfocándose en la combinación única de yogur griego de alta calidad y los efectos positivos del CBD.

La estrategia se apoya utilizando medios digitales y colaboraciones con figuras relevantes, como influencers y atletas, para transmitir credibilidad y alcanzar a una audiencia diversa. A través de contenido educativo en redes sociales, blogs y vídeos, se enfatizarán los beneficios del CBD y la nutrición, proporcionando información valiosa a los consumidores.

La publicidad se distinguirá por su enfoque en el storytelling, destacando el origen del yogur griego, la pureza de sus componentes y los efectos positivos del CBD en la salud mental y física. Se emplearán mensajes claros y visuales atractivos para resaltar la frescura y calidad del producto en todos los medios publicitarios.

Este enfoque de marketing tiene como objetivo crear una marca sólida y reconocible, conectando emocionalmente con los consumidores interesados en la salud y el

bienestar. La combinación de publicidad creativa, contenido educativo y experiencias interactivas servirá para establecer a Cannantojo como una opción única y altamente beneficiosa en el mercado de suplementos deportivos y alimentación saludable, contribuyendo al crecimiento y consolidación de la marca dentro del sector.

Fidelización.

La fidelización de clientes se convierte en un pilar dentro de la estrategia de marketing de Cannantojo, el yogur griego enriquecido con CBD, con el objetivo de incentivar y consolidar un hábito recurrente de consumo entre los usuarios. Esta estrategia se enfoca en crear lazos duraderos y significativos con los consumidores, generando beneficios y recompensas para aquellos que opten por ser fieles a la marca. Dado la frecuencia de compra que estos respondieron en la encuesta.

La esencia radica en ofrecer a los clientes un motivo genuino para regresar y adquirir el producto de manera regular. A través de un programa de fidelización; se brindarán incentivos atractivos y personalizados para los compradores habituales. Se establecerá un sistema de acumulación de puntos o bonificaciones por compras recurrentes, permitiendo a los clientes canjear estos beneficios por descuentos, regalos exclusivos o acceso prioritario a nuevos productos y promociones.

La estrategia estará respaldada por una atención al cliente 1, donde se ofrecerá una experiencia personalizada a cada consumidor. Se recopilará información sobre sus preferencias, hábitos de compra y comentarios para adaptar las ofertas y comunicaciones, generando así una conexión emocional con la marca.

Además, Cannantojo se compromete a mantener una comunicación activa y cercana con sus clientes, proporcionando información útil sobre salud, bienestar y consejos de consumo del producto. Esto no solo fortalecerá la relación con los consumidores, sino que también ofrecerá un valor agregado más allá del simple acto de compra.

El plan estratégico de fidelización se fundamenta en la transparencia y la mejora continua. Cannantojo se compromete a escuchar activamente a sus clientes, implementando sus sugerencias para mejorar tanto el producto como la experiencia de compra. Esta estrategia no solo busca generar ventas repetidas, sino también construir una comunidad de consumidores comprometidos y satisfechos con la marca y sus beneficios asociados a la lealtad.

El objetivo último es integrar Cannantojo como un componente esencial en la rutina de bienestar y suplementación de los consumidores, posicionándolo como una elección consciente y recurrente para mejorar su salud y calidad de vida, al mismo tiempo que se establece una relación sólida entre la marca y sus fieles seguidores.

Servicio Postventa.

La estrategia de servicio postventa de Cannantojo se alinea con su compromiso de ofrecer una experiencia integral al cliente, más allá de la adquisición del producto.

El servicio postventa se basa en una atención personalizada y proactiva, asegurando que cada cliente se sienta valorado y respaldado en todo momento. Se establecerá un equipo de atención al cliente altamente capacitado, disponible para responder consultas, brindar asistencia técnica y resolver cualquier incidencia con prontitud y eficacia.

Respondiendo a la necesidad de conocer mas sobre el producto como estos lo plantean en sus intereses generales según el estudio de mercado.

Cannantojo implementará una política de devolución y reembolso flexible para asegurar la tranquilidad de los clientes en caso de inconvenientes de calidad con el producto. Esta medida se acompañará de una gestión ágil y transparente de los procesos de devolución, con el fin de generar confianza y reforzar la relación con el consumidor.

La marca se compromete a mantener una comunicación activa con los clientes incluso después de la compra, proporcionando información útil sobre el uso del producto, consejos de consumo y recordatorios para una ingesta regular.

Para reforzar la calidad percibida del servicio postventa, Cannantojo se esforzará por superar las expectativas de los clientes, ofreciendo beneficios adicionales, como garantías extendidas, programas de asesoramiento personalizado sobre el producto, acceso exclusivo a eventos o información sobre nuevos lanzamientos.

Esta estrategia no solo tiene como objetivo resolver problemas posventa, sino también construir una relación a largo plazo con los clientes, promoviendo la fidelidad y el boca a boca positivo. Cannantojo aspira a convertir cada interacción postventa en una oportunidad para reforzar la satisfacción del cliente, demostrando su compromiso genuino con la calidad, la atención y el bienestar de sus consumidores.

ESTUDIO DE OPERACIONES

Este estudio se concibe con la necesidad que represento el mercado frente al establecimiento de la demanda objetivo y como la capacidad de producción de la planta debe responder al misma, dentro de este se plantea en repetidas ocasiones como y en qué

cantidad se producirá de acuerdo con la demanda objetivo y como esta planta puede llegar cubrir esa demanda. Dando un vistazo frente al proceso en general para así llegar a la cuantificación de unidades según la formalización del Proceso.

Descripción y Formalización del Proceso

Para la elaboración de un eventual diagrama de flujo hay que entender como se concibe la producción del yogurt.

Recepción de Materias Primas:

El proceso comienza con la adquisición de materias primas de alta calidad. La leche fresca, se selecciona minuciosamente para asegurar su frescura y pureza. Esto se logra a través de proveedores confiables ubicados en la sabana de Bogotá. Además, se obtienen cultivos probióticos de alta calidad, el proveedor para este tipo de microorganismos ya esta definido siendo el Centro Agro lechero el dispensador principal de este ingrediente de alta calidad y extracto de CBD de grado premium. La elección de estas materias primas es crítica para garantizar un producto final excepcional.

Preparación de la Base de Yogurt:

La leche fresca se somete a un proceso de pasteurización y calentamiento en un fondo industrial de 300 Litros, que es fundamental para eliminar bacterias no deseadas y garantizar la seguridad del producto. Posteriormente, se agregan los cultivos probióticos (*Lactobacillus Acidophilus*) necesarios para la fermentación. La leche se fermenta a una temperatura controlada durante varias horas (8 aproximadamente), permitiendo que los probióticos transformen la leche en una base de yogurt griego densa y rica en nutrientes.

Incorporación del CBD:

En esta etapa, el extracto de CBD de alta calidad se agrega al yogurt griego ya fermentado mediante un sistema de decantación donde el yogurt se está batiendo mientras el compuesto cae en un suministro de un 5% en relación al total de la mezcla cada 10 minutos, esta incorporación se realiza con precisión para lograr una distribución uniforme del CBD en todo el producto. La cantidad de CBD añadida se mide rigurosamente según la dosificación ya mencionada en la presentación del producto, para cumplir con las regulaciones y garantizar que el producto contenga la cantidad adecuada de este compuesto.

Filtrado del Yogurt

En el filtrado del yogurt se separa el suero sobrante del yogurt griego en mallas de filtrado con un tejido de 250 micras para obtener una mezcla mucho más espesa y de mejor textura, el suero que se filtra se liofiliza, este es un proceso de secado para ser reincorporado y obtener más proteína en el momento del producto terminado.

Adición de endulzantes:

Para brindar opciones de sabor que complementen la base de yogurt, se incorporan endulzantes de alta calidad diferente al azúcar, tal como lo es la sucralosa. Esto es esencial para satisfacer las preferencias de los consumidores y crear una experiencia sensorial excepcional.

Envasado:

El producto final, el yogurt griego enriquecido con CBD, se envasa en envases de vidrio y seguros. Estos envases son cuidadosamente seleccionados para mantener la frescura y la calidad del producto durante su vida útil y hasta que llegue a manos de los consumidores.

Almacenamiento:

Los productos envasados se almacenan en condiciones controladas de temperatura y humedad, lo que garantiza que mantengan su calidad óptima hasta su distribución. El almacenamiento en frío adecuado es esencial para proteger el producto de factores externos que puedan afectar su integridad.

Control de Calidad:

A lo largo de todo el proceso de fabricación, se realizan pruebas de calidad rigurosas. Esto incluye análisis microbiológicos (realizado con test de pH) y de contenido de CBD (cromatografía), así como otras verificaciones de seguridad y calidad que incluyen la seguridad del envase, el entorno visual del producto terminando así como su temperatura de conservación (5°C – 8°C). Estas pruebas son esenciales para garantizar que el producto cumple con los más altos estándares, tanto regulatorios como internos.

Distribución:

Una vez que los productos han superado exitosamente las pruebas de calidad y seguridad, se deja a disposición de los medios de los siguientes medios de distribución;

- Distribuidores de suplementos deportivos a nivel nacional, los mencionados en plan de mercadeo del producto.
- Almacenes de Terceros especializados en ventas digitales

Logística inversa:

La empresa Cannantojo se compromete a implementar un proceso de logística inversa eficiente y respetuoso con el medio ambiente para recuperar los envases de los productos de yogurt griego enriquecido con CBD. Este enfoque sostenible es fundamental

para minimizar el impacto ambiental y garantizar que los envases se gestionen de manera responsable.

Recuperación de Envases:

Una vez que los distribuidores han excedido el tiempo de rotación, se exige la devolución de los sobrantes a los puntos de venta autorizados. Estos envases se recopilan y se envían a un centro de clasificación y procesamiento donde se inspeccionan para asegurarse de que estén en condiciones adecuadas para el reciclaje. El objetivo es garantizar que los envases recuperados estén limpios y listos para ser reutilizados.

Gestión de Residuos por Terceros:

La empresa trabaja en colaboración con socios especializados en gestión de residuos para asegurarse de que los envases y cualquier otro residuo generado durante el proceso de fabricación se manejen de manera responsable. Estos socios cuentan con instalaciones y tecnologías avanzadas para clasificar, reciclar o reutilizar materiales, reduciendo al máximo la cantidad de residuos enviados a vertederos.

Diagrama de Flujo

Concebimos la formación de la estructura del proceso logístico y de preparación para este producto a través del diagrama de flujo, donde se verá representado por la Figura 16.

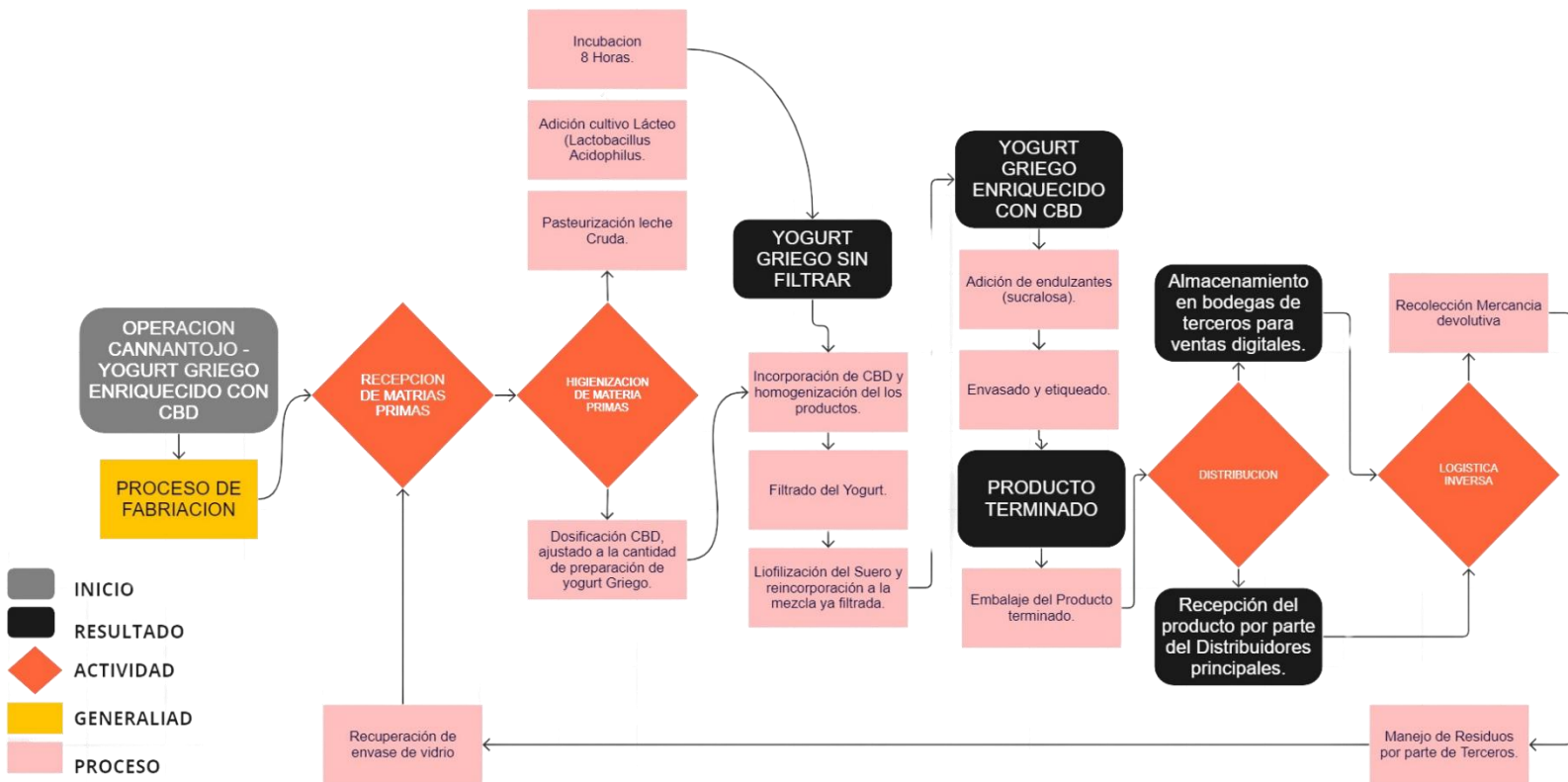


Figura 16 Diagrama de Flujo

Distribución de la Planta

El diseño técnico de una planta para la producción mensual de 20,000 unidades de yogurt griego enriquecido con CBD. Se considera cada aspecto técnico, desde la disposición del espacio hasta la selección de equipos, con el objetivo de lograr una producción eficiente y de alta calidad. El enfoque prioriza la eficiencia operativa, la calidad del producto y el cumplimiento de normativas, garantizando así la satisfacción del mercado y calidad en las unidades producidas.

En la distribución de la planta, se dará la disposición según la mejor ubicación para la indumentaria en la fabricación del yogurt, entre esta indumentaria encontramos:

- i. Fondo industrial de 300lts
- ii. Tanque de almacenamiento 2000lts
- iii. Estufa Industrial (ESTUFA WOK 1 PTO. 700x700x800MM)
- iv. Tanque de incubación (MLF madurador)
- v. Batidor Industrial (Reacto LLEALde500Lconstruido en acero inoxidable AISI-316.)
- vi. Tanque 300 litros recolección de suero
- vii. Malla de Filtrado (Malla en monofilamento de nylon)
- viii. Envasadora (CMI 1 MAG semiautomática)
- ix. Etiquetadora

Una vez definida la indumentaria podemos realizar el plano de la ubicación de la planta (ver Figura 17) donde la ubicación de cada una de estas jugará un papel importante en la optimización del espacio.

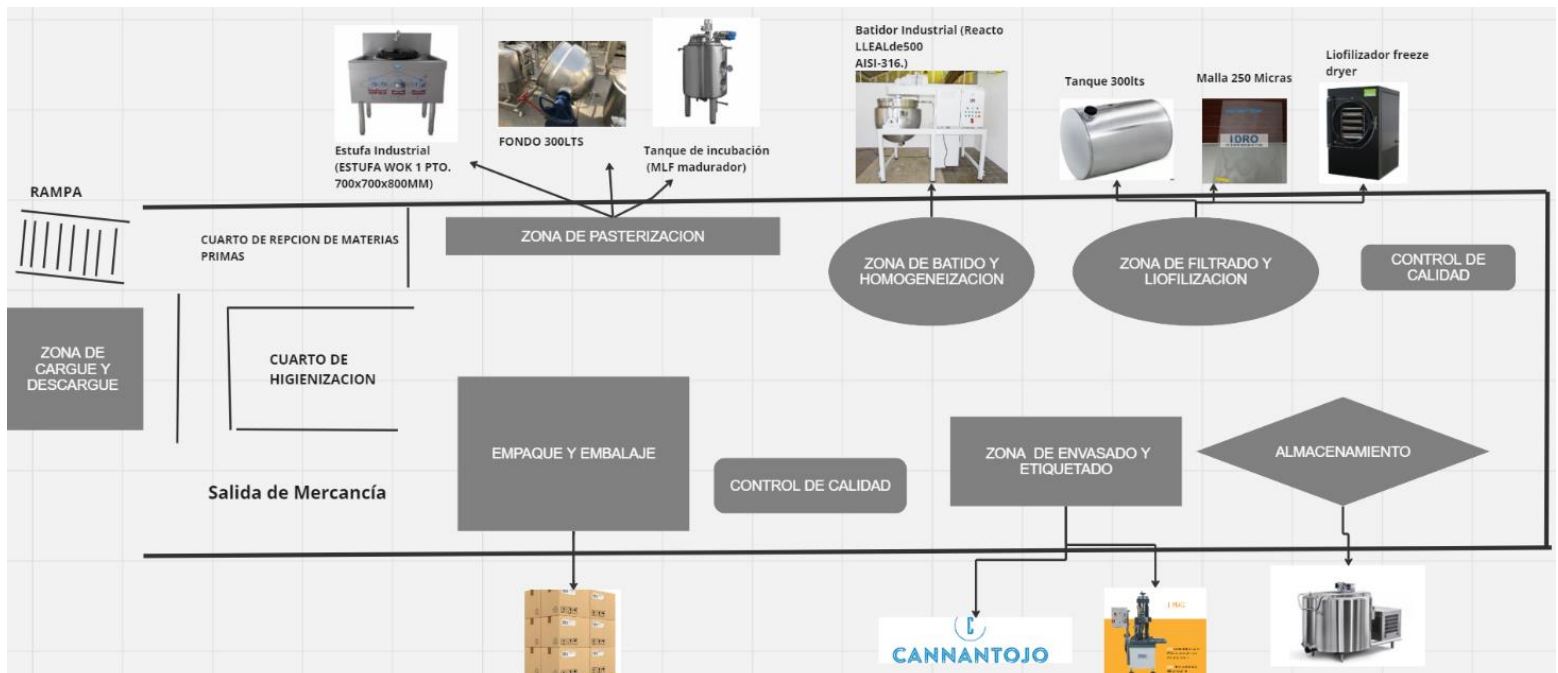


Figura 17 Plano Planta de Producción

Costos de Producción

En el contexto del yogurt griego enriquecido con CBD, comprender y analizar estos costos resulta fundamental para evaluar la viabilidad económica del proyecto. Desde el abastecimiento de materias primas hasta los gastos relacionados con la logística, el envasado, la distribución y la fuerza laboral, cada elemento de coste impacta directamente en la rentabilidad final del producto. Además de determinar la eficiencia operativa, estos costos son cruciales para establecer precios competitivos en el mercado, manteniendo un equilibrio entre calidad, atractivo para los consumidores y márgenes de beneficio sostenibles.

Entre los análisis de costos que se utiliza para el proyecto se tienen en cuenta, costos directos e indirectos de fabricación, costo de mano de obra, costos de maquinaria y equipo.

A continuación, la relación de costos para el estudio técnico:

Los costos y gastos son tasados en mes para los que son variables, las materias primas son tasadas según el sondeo realizado a los proveedores y inversión en maquinaria y equipo, cuentan como la inversión inicial, así como los gastos preoperativos del plan de empresa (ver Tabla 2).

*Los costos de materias primas están en relación a la producción de 100 gramos de yogurt; *

Tabla 2 Costos Asociados a la Operacion

Categoría	Costo
Costos Directos	
Leche Entera	\$ 769
Cultivo Lácteo	\$ 7
Envase de Vidrio	\$400 por unidad
Etiqueta	\$500 por unidad
CBD (45mg)	\$ 800
Costos Indirectos	
Dos personas en limpieza	\$1,300,000 cada una al mes
Alquiler de la planta	\$15,000,000 al mes
Transporte	\$10,000,000 al mes
Costos de Mano de Obra	
Técnico con manipulación de alimentos Sena	\$1,800,000
Ayudantes operativos	\$3,600,000
Dos descargadores	\$3,600,000
Costos de Maquinaria y Equipo	
Fondo industrial 300 litros	\$3,200,000
Tanque de almacenamiento 2000 litros	\$45,000,000
Estufa industrial	\$4,600,000
Tanque de incubación	\$20,000,000
Batidor Industrial	\$50,000,000
Tanque 300 litros	\$3,481,000
Malla de filtrado	\$ 2,50
Envasadora	\$20,000,000
Etiquetadora	\$1,500,000
Gastos	
Seguridad	\$5,000,000
Costos de Energía y Utilidades	\$5,500,000
Servicios públicos	\$2,500,000
Gastos legales y tramites regulatorios	\$ 40.000.000

El cálculo del costo de producción del yogurt griego implica considerar varios elementos que intervienen en su elaboración. Los costos directos abarcan componentes como la leche entera, el cultivo lácteo, el envase de vidrio, la etiqueta y el CBD. La leche

entera, a un costo de \$769 por cada 100 gramos, representa uno de los componentes más significativos debido a su importancia en la composición del producto final. El cultivo lácteo, para la fermentación, tiene un costo de \$7 por cada 100 gramos. Además, se suman los costos unitarios del envase de vidrio, la etiqueta y el CBD, que ascienden a \$400, \$500 y \$800 respectivamente por unidad. El costo de Mano de obra calculado en el salario de los operarios dividido las unidades mensuales producidas da como resultado el valor de \$207.

Por otro lado, los costos indirectos incluyen aspectos no directamente asociados a la fabricación del producto, pero esenciales para su producción en cantidad y calidad suficientes. Dos personas dedicadas a la limpieza, con un costo de \$32.5 por unidad, contribuyen al mantenimiento de estándares higiénicos. Los costos de alquiler de la planta y de transporte, valorados en \$375 y \$250 por unidad respectivamente, forman parte de estos costos indirectos, asegurando la infraestructura y la logística necesarias para la operación eficiente.

Al considerar estos costos unitarios tanto directos como indirectos, el costo total por unidad de 100 gramos de yogurt griego se estima en \$3123.5. Este cálculo abarca no solo los elementos fundamentales de la receta, sino también los gastos relacionados con la operación, la limpieza, el traslado y la infraestructura, aspectos cruciales para asegurar la calidad y la viabilidad económica de la producción.

Por lo tanto un precio a considerar para el producto final tras hacer el análisis de costos es de \$5.620 (COP), que vendría siendo un margen de utilidad entre el 18% y 20%. Sin embargo, al ser mayor la porción es mucho más económico producirlo ya que el costo simplemente se elevaría a aproximadamente \$24.859 (COP), y su precio de venta final sería

de aproximadamente \$25.000, lo que vendría siendo un margen de aproximadamente 44%, es decir el enfoque debe ir dirigido a vender unidades grandes.

Cabe destacar que estos costos son una estimación y pueden variar en función de factores como la fluctuación de precios en el mercado de materias primas, los cambios en los gastos operativos o las estrategias de optimización implementadas en la cadena de producción.

Inversión en infraestructura y capital de trabajo

La producción de yogurt griego enriquecido con CBD implica una planificación financiera para garantizar un buen cálculo en la inversión requerida, esta abarca dos áreas principales: infraestructura y capital de trabajo, para el desarrollo y operación del Plan de empresa.

En lo que respecta a la infraestructura, se debe considerar una inversión en equipos y maquinaria especializada. Esta incluiría la adquisición de elementos como fondos industriales de 300 litros, tanques de almacenamiento de 2000 litros, estufas y batidores industriales, tanques de incubación, envasadoras y etiquetadoras, entre otros. Estos componentes representan la producción y su adquisición demanda una inversión estimada en alrededor de \$143,300,000. Adicionalmente, se deben contemplar costos operativos continuos como los gastos mensuales en seguridad, energía y servicios públicos, aproximadamente \$7,000,000, los cuales son fundamentales para el funcionamiento diario de la empresa y el mantenimiento de los estándares de calidad.

Por otro lado, el capital de trabajo abarca los costos relacionados con la mano de obra, es decir, los salarios destinados al personal clave involucrado en el proceso

productivo. Se estima que los salarios para técnicos con capacitación en manipulación de alimentos del Sena, ayudantes operativos y descargadores ascienden a alrededor de \$9,000,000.

Estos valores son el estudio de forma para luego realizar el planteamiento de una inversión inicial en el estudio financiero.

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Estructura Organizacional

Cannantojo, presenta un organigrama organizativo eficaz que distribuye responsabilidades y roles clave. Esta estructura contribuye a su operatividad y estrategias, permitiendo la producción de productos de calidad, la implementación de estrategias de marketing y una gestión financiera efectiva. El organigrama de Cannantojo (ver Figura 18) refleja la asignación de roles esenciales que trabajan en conjunto para el funcionamiento de la empresa.

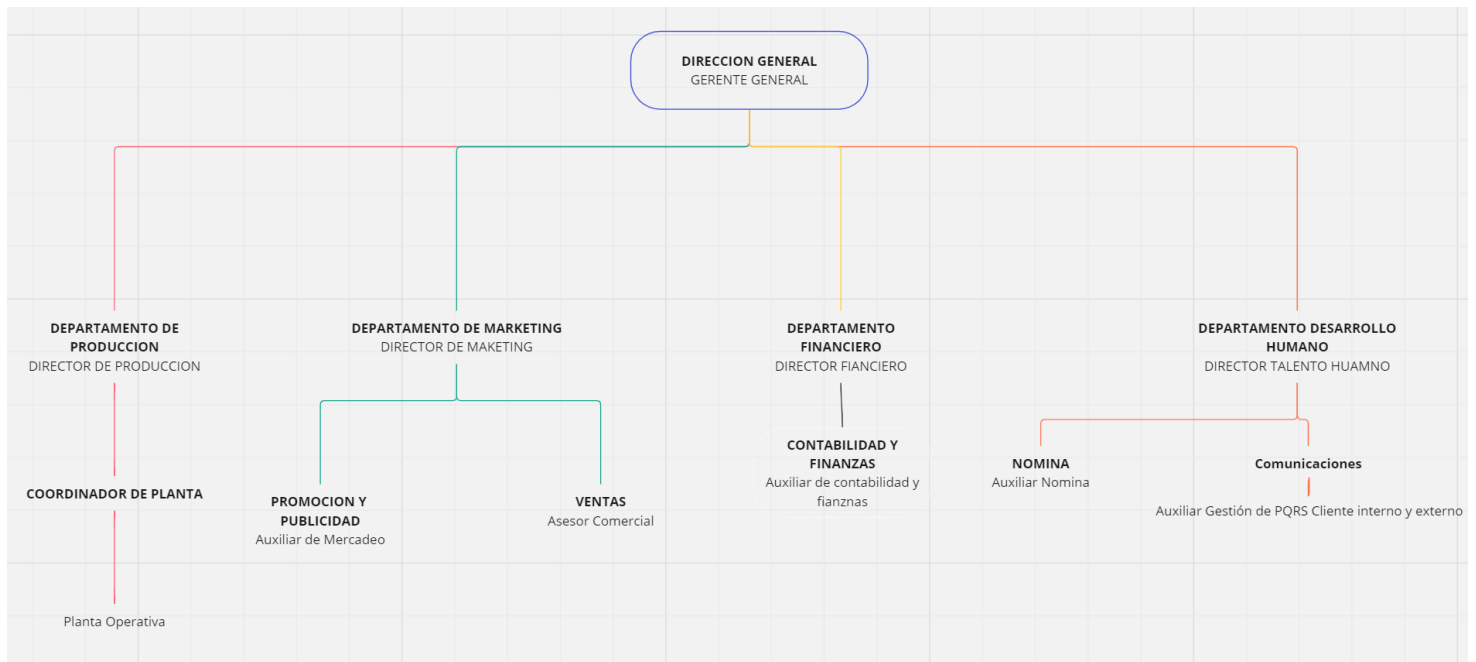


Figura 18 Organigrama Estructura Organizacional

Para iniciar la empresa, se precisan perfiles polifacéticos que asuman roles clave en cada área. El director general dirigirá la visión y estrategia de la empresa, tomando decisiones fundamentales para su desarrollo. El Departamento de Producción necesitará un director experto en supervisar todas las actividades de fabricación, garantizando la calidad de los productos.

En el área de Marketing, el director deberá contar con habilidades comerciales para diseñar estrategias de promoción efectivas. El equipo de ventas, liderado por un Asesor Comercial, se encargará de negociaciones y alianzas comerciales. En Finanzas, un director y un auxiliar de contabilidad llevarán el control económico.

El área de Desarrollo Humano, con un responsable de Nómina y Comunicaciones, se centrará en la gestión del talento humano y la comunicación con el clientes interno y externo de la empresa. En la planta operativa, un Coordinador supervisará las actividades diarias garantizando su eficiencia.

Perfiles del cargo

Gerente General

El director general será el líder estratégico del proyecto, responsable de establecer la visión y las metas. Debe tener una amplia experiencia en el sector alimenticio y en la dirección de proyectos similares. Su papel principal será garantizar la viabilidad del proyecto, establecer alianzas clave y asegurar la rentabilidad a largo plazo.

Departamento de Producción - Director de Producción

El Director de Producción dirigirá el área operativa del proyecto. Se requiere un perfil con experiencia en la gestión de plantas de producción de alimentos. Deberá

garantizar la calidad, eficiencia y cumplimiento de estándares de producción para el yogurt enriquecido con CBD.

Departamento de Marketing - Director de Marketing

El Director de Marketing será responsable de desarrollar la estrategia de comercialización del producto. Se necesitan habilidades para crear campañas atractivas que destaquen los beneficios del producto y llegar a los consumidores objetivos. La experiencia previa en lanzamientos de productos similares será una ventaja.

Ventas - Asesor Comercial

El Asesor Comercial deberá identificar oportunidades de negocio y establecer alianzas estratégicas para la distribución del yogurt. Debe tener habilidades en negociación, gestión de relaciones y capacidad para cerrar acuerdos con distribuidores y tiendas especializadas.

Departamento Financiero - Director Financiero y Auxiliar de Contabilidad

El Director Financiero será responsable de la gestión económica del proyecto, incluyendo presupuestos, inversiones y control financiero. El Auxiliar de Contabilidad asistirá en la gestión de registros financieros, reportes y asegurará el cumplimiento de obligaciones fiscales.

Desarrollo Humano - Responsable de Nómina y Comunicaciones

El responsable de Nómina se encargará de la administración del personal involucrado en el proyecto, mientras que el encargado de Comunicaciones se centrará en la gestión de la comunicación interna y externa para mantener la cohesión del equipo y la imagen del producto.

Planta Operativa - Coordinador de Planta

El Coordinador de Planta será responsable de dirigir la operación diaria para garantizar la producción eficiente, la calidad y el cumplimiento de los estándares de seguridad y regulaciones en la fabricación del yogurt enriquecido con CBD.

Manual de funciones para cada cargo***Director general***

El director general es el encargado de establecer la visión y los objetivos estratégicos del proyecto del yogurt griego enriquecido con CBD. Supervisa el desempeño general del negocio, toma decisiones clave y guía la ejecución de las estrategias para asegurar el logro de metas a largo plazo. Su función incluye liderar, coordinar y alinear todos los departamentos para mantener el enfoque hacia el éxito del proyecto.

Departamento de Producción - director de Producción y Coordinador de Planta

El Director de Producción es responsable de la eficiencia y calidad de la fabricación del yogurt griego enriquecido con CBD. Dirige la planificación y controla las operaciones diarias para garantizar la producción efectiva y el cumplimiento de estándares de calidad. El Coordinador de Planta supervisa el flujo operativo, coordina recursos y asegura la optimización de la producción en la planta, trabajando en estrecha colaboración con otros departamentos para mantener un suministro constante del producto.

Departamento de Marketing - Director de Marketing y Asesor Comercial

El director de Marketing se encarga de desarrollar y ejecutar estrategias de posicionamiento del producto en el mercado. Diseña campañas publicitarias, identifica segmentos de mercado y supervisa la imagen de la marca. El Asesor Comercial establece

relaciones comerciales con clientes potenciales, asegurando la presencia del producto en puntos estratégicos de venta y colaborando con los distribuidores para alcanzar los objetivos de venta.

Departamento Financiero - Director Financiero y Auxiliar de Contabilidad

El director Financiero gestiona los recursos económicos del proyecto, planifica y controla los presupuestos, analiza riesgos financieros y propone estrategias para el crecimiento financiero sostenible. El Auxiliar de Contabilidad apoya en la gestión diaria de registros financieros, maneja las transacciones y verifica la precisión y consistencia de la información contable.

Desarrollo Humano - Responsable de Nómina y Comunicaciones

El responsable de Nómina gestiona el personal y los recursos humanos, asegurando la correcta administración y procesamiento de pagos y beneficios. El responsable de Comunicaciones se encarga de establecer y mantener una comunicación clara y efectiva tanto interna como externa, maneja la imagen corporativa y maneja las relaciones públicas.

Requisitos legales del proyecto

Para llevar a cabo el proyecto del yogurt griego enriquecido con CBD en Colombia, es fundamental cumplir con los requisitos legales para la constitución y operación de la empresa. Esto implica seguir una serie de pasos específicos que aseguren la legalidad y operatividad del negocio en el contexto colombiano.

La creación legal de la empresa se inicia con la inscripción en la Cámara de Comercio, donde se registra la razón social, el objeto social y otros detalles fundamentales.

Este registro permite formalizar la empresa, estableciendo las bases para su funcionamiento.

Posteriormente, se obtiene el Número de Identificación Tributaria (NIT) a través del registro ante la DIAN. Este número es esencial para realizar operaciones comerciales y cumplir con las obligaciones fiscales correspondientes.

La elección de la forma jurídica adecuada para la empresa es crucial, ya que determinará aspectos legales, fiscales y de responsabilidad. Se deben redactar y registrar los estatutos que definan la estructura legal y el funcionamiento interno de la compañía.

Además, es necesario registrar los libros contables conforme a la normativa vigente. Mantener una contabilidad clara y transparente es esencial para el buen funcionamiento del negocio y para el cumplimiento de las obligaciones legales y fiscales.

Asimismo, en el contexto específico de la producción de lácteos enriquecidos con CBD, es importante establecer alianzas con proveedores que cumplan con las regulaciones del INVIMA (Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos) para asegurar la calidad y la legalidad de los insumos utilizados en el proceso.

En la producción de lácteos, especialmente al introducir un producto como el yogurt griego enriquecido con CBD, es imprescindible garantizar el cumplimiento de las normativas sanitarias y de calidad establecidas por el INVIMA en Colombia. Estas regulaciones se centran en asegurar la inocuidad de los alimentos y la implementación de procesos de producción seguros y estandarizados para el consumo humano.

El INVIMA establece lineamientos precisos sobre los procedimientos de fabricación, el control de calidad, la higiene, el etiquetado, y la manipulación de alimentos.

Es crucial asegurar que la cadena de producción del yogurt griego cumpla con estas normativas para garantizar la seguridad y calidad del producto final.

Al enfocarnos en la introducción de un yogurt griego enriquecido con CBD, sin ser parte directa de la producción del cannabidiol, una estrategia viable es aliarse con proveedores especializados y certificados. La asociación con proveedores como GREENLAB, que cuentan con las licencias y certificaciones pertinentes para la producción de CBD, puede resultar económicamente viable y legalmente sólida.

La colaboración con GREENLAB nos ampara al acceder al producto final (el CBD) en lugar de involucrarnos directamente en su proceso de producción. Esto permite aprovechar su experiencia y cumplir con las regulaciones legales asociadas con el CBD, como la posesión de licencias y certificaciones necesarias para su extracción y producción.

Esta estrategia no solo respalda la conformidad legal en cuanto al uso de CBD en nuestros productos lácteos, sino que también asegura la calidad y seguridad del insumo, respaldando así la calidad del yogurt griego enriquecido con CBD que ofrecemos a los consumidores. Asimismo, al optar por proveedores con credenciales y licencias sólidas, se reduce el riesgo legal y se garantiza la legitimidad del producto final en el mercado colombiano.

Gastos Administrativos

El siguiente cuadro detalla los gastos administrativos mensuales estimados para el funcionamiento inicial de la empresa. Estos gastos están diseñados para representar los costos esenciales relacionados con la administración y operación de la empresa durante su

fase inicial. Los montos proporcionados en la Tabla 3 son estimaciones que pueden ajustarse conforme avance la implementación del proyecto

Tabla 3 Gastos Administrativos

Gasto Administrativo	Monto Mensual (COP)
Sueldos y Salarios	\$ 20.000.000
Alquiler/Arrendamiento Oficinas	\$ 5.000.000
Suministros de Oficina	\$ 500.000
Tecnología y Comunicaciones	\$700.000
Gastos Generales	\$ 1.000.000

Los gastos administrativos de la empresa están detallados en distintas categorías que son cruciales para el funcionamiento. Los sueldos y salarios, representados por una suma de \$20.000.000, comprenden todos los pagos asociados al personal, incluyendo salarios, bonificaciones y prestaciones sociales.

El alquiler o arrendamiento de oficinas, con un costo de \$5.000.000, cubre el espacio físico necesario para llevar a cabo las operaciones y actividades administrativas. Esto abarca desde las áreas de trabajo hasta las salas de reuniones y otros espacios vitales para las tareas diarias.

Los suministros de oficina, valuados en \$500.000, involucran la adquisición de materiales esenciales como papel, cartuchos de tinta, material de escritura y otros elementos necesarios para la gestión y el funcionamiento de la empresa.

En cuanto a tecnología y comunicaciones, se destinan \$700.00 para cubrir servicios como internet, telefonía, software y herramientas digitales, así como también el mantenimiento y actualización de los equipos tecnológicos.

Los gastos generales, con un valor de \$1.000.000, representan una categoría que engloba varios costos operativos menores, incluyendo gastos imprevistos, pequeñas compras no recurrentes, así como otros costos administrativos adicionales no específicamente detallados en las categorías anteriores.

Metodologías de motivación

Con el fin de impulsar la motivación y el compromiso en el equipo que lidera el proyecto del yogurt griego enriquecido con CBD, se han ideado cuatro estrategias clave. En primer lugar, se implementarán programas de reconocimiento y recompensas para celebrar logros individuales y colectivos, incentivando un ambiente laboral positivo y un mayor esfuerzo por parte de todos los integrantes.

Además, se enfocarán en el desarrollo profesional, brindando oportunidades de capacitación y programas de mentoría para que cada miembro del equipo amplíe sus habilidades y progrese en su carrera profesional. Esta inversión en el crecimiento del personal no solo promueve su motivación, sino que también enriquece el proyecto con nuevos conocimientos.

Otro pilar será fomentar un equilibrio saludable entre el trabajo y la vida personal, ofreciendo flexibilidad en los horarios y actividades recreativas internas. La organización reconoce la importancia del bienestar de su equipo y busca promover un entorno laboral que impulse la motivación y el rendimiento óptimo.

Por último, se buscará impulsar la participación y el empoderamiento del equipo, otorgándoles responsabilidades y permitiéndoles liderar proyectos específicos. Esta

autonomía y confianza en sus capacidades fortalecerá su sentido de pertenencia y compromiso con los objetivos comunes del proyecto.

Estrategias diseñadas para generar cohesión en el equipo y como este se acopla a los objetivos organizacionales si dejar de lado los suyos.

Mecanismos de Liderazgo

Basándose en las estrategias de motivación establecidas previamente, el liderazgo dentro del proyecto del yogurt griego enriquecido con CBD se estructurará en una serie de mecanismos destinados a forjar un ambiente de trabajo enriquecedor, colaborativo y motivador para todos los miembros del equipo.

El enfoque principal del liderazgo se centrará en un estilo transformacional, que implica la comunicación clara de una visión inspiradora que involucre a cada individuo en los objetivos y metas compartidas. El líder asumirá un papel visionario, no solo delineando metas, sino también compartiendo de manera efectiva el propósito del proyecto, asegurándose de que cada miembro se identifique con los objetivos trazados y entienda cómo su contribución es esencial para el éxito colectivo.

La comunicación transparente y abierta se erigirá como un pilar fundamental. El líder se comprometerá a brindar información clara sobre las metas, expectativas y desafíos del proyecto, fomentando así un ambiente de confianza y colaboración. Además, incentivará una cultura de retroalimentación constructiva, donde las ideas sean bienvenidas y el intercambio de opiniones sea valorado, lo que contribuirá al crecimiento y desarrollo colectivo.

El liderazgo adoptará una estrategia de delegación responsable, asignando tareas y responsabilidades de acuerdo con las habilidades y capacidades individuales. Este enfoque no solo fomentará el empoderamiento, sino que también incentivará la toma de decisiones por parte de cada miembro del equipo, fortaleciendo su sentido de pertenencia y compromiso..

El reconocimiento y la celebración de logros serán prácticas habituales. Hay que destacar los esfuerzos sobresalientes y los hitos alcanzados no solo motivará al equipo, sino que también reforzará el sentido de orgullo y satisfacción por el trabajo bien realizado.

Se promoverá un ambiente laboral de confianza, apoyo mutuo y respeto. El líder fomentará la colaboración, alentará la iniciativa y proporcionará apoyo para superar desafíos, generando así un espacio donde cada miembro se sienta valorado, escuchado y respaldado.

Estos mecanismos de liderazgo constituirán la esencia de un equipo comprometido, motivado y cohesionado, cuyo enfoque colectivo permitirá alcanzar con éxito los objetivos trazados dentro del proyecto del yogurt griego enriquecido con CBD.

Indicadores de gestión

Llevar a cabo un proyecto como el yogurt griego enriquecido con CBD implica una gestión integral y estratégica, respaldada por indicadores de rendimiento clave para asegurar su éxito en el mercado colombiano. Estos indicadores abarcan áreas cruciales que van desde la satisfacción del cliente y la rentabilidad financiera hasta la eficiencia operativa y el cumplimiento legal.

En primer lugar, los indicadores de ventas y crecimiento del mercado son pilares fundamentales. Medirán la cantidad de unidades vendidas del yogurt enriquecido con CBD y su crecimiento en diferentes segmentos de mercado, proporcionando una visión clara del impacto y la aceptación del producto.

La rentabilidad y el margen de ganancia constituyen otro punto clave. Evaluarán la eficiencia financiera del proyecto, analizando los costes de producción, los márgenes de beneficio y los gastos operativos, asegurando que el proyecto sea viable y sostenible económicamente a largo plazo.

La satisfacción del cliente es un indicador esencial para captar las percepciones y opiniones del consumidor. A través de encuestas, reseñas y retroalimentación directa, se obtendrá información valiosa para mejorar continuamente el producto y garantizar una experiencia positiva para el consumidor.

La producción y la eficiencia operativa serán constantemente monitoreadas para garantizar altos estándares de calidad y minimizar costos. Esto implica medir la cantidad producida, la calidad del producto final y los tiempos de producción, optimizando así los procesos para mantener la excelencia en la fabricación del yogurt.

El desarrollo del personal no se queda atrás; el equipo motivado y capacitado es crucial para el éxito. Este indicador evaluará el nivel de satisfacción y compromiso del equipo, asegurando que estén bien capacitados y comprometidos con los objetivos del proyecto.

El cumplimiento legal y regulatorio es ineludible. Se verificará el cumplimiento de las regulaciones del INVIMA y otros organismos, garantizando que todos los aspectos de la

producción y comercialización del yogurt enriquecido con CBD estén dentro del marco legal.

La innovación y el desarrollo del producto también se consideran indicadores vitales, con un enfoque en la capacidad del equipo para innovar y adaptar el producto a las tendencias del mercado.

Y para terminar el tiempo de comercialización será evaluado para medir la agilidad del proyecto desde su concepción hasta su lanzamiento al mercado. Un tiempo de comercialización más corto podría significar una mayor adaptación a las demandas del mercado y una ventaja competitiva.

ESTUDIO FINANCIERO

Presupuestos

Presupuesto de costo e inversión inicial

El presupuesto de costos proyectado para el proyecto del yogurt griego enriquecido con CBD se ha desarrollado considerando una perspectiva a cinco años (ver Tabla 4), teniendo en cuenta una tasa de inflación del 12,8% al 13,1% anual. Este análisis financiero detalla los costos y gastos administrativos, marketing, inversión en maquinaria, entre otros, con una proyección precisa para cada año del desarrollo del proyecto.

Tabla 4 Presupuesto Costos Anual

PRESUPUESTO DE COSTOS	AÑO 0
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 326.400.000
COSTOS DE MARKETING	\$ 24.000.000
PUBLICIDAD	\$ 24.000.000
COSTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 147.783.500
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ -
MANTENIMIENTO	\$ -
GASTOS PREOPERATIVOS	\$ 36.200.000
CONSTITUCION DE LA EMPRESA	\$ 1.200.000
REGISTRO INVIMA	\$ 35.000.000
GASTOS VARIOS	\$ 150.000.000
SEGURIDAD	\$ 60.000.000
GASTOS DE ENERGIA Y UTILIDADES	\$ 60.000.000
SERVICIOS PUBLICOS	\$ 30.000.000
OTROS	\$ 24.000.000
SERVICO DE HOSTING	\$ 18.000.000
DOMINIO	\$ 6.000.000
TOTAL	\$ 708.383.500
INVERSION INICIAL	\$ 708.383.500

Los montos indicados en cada categoría de costos reflejan estimaciones ajustadas a la inflación anual prevista, brindando una visión más completa y realista de los recursos financieros requeridos para mantener la operación y el crecimiento del negocio a lo largo del tiempo. Este presupuesto no solo considera los gastos iniciales sino también las necesidades a futuro, ofreciendo una guía sólida para la planificación financiera y la toma de decisiones estratégicas a lo largo del desarrollo del proyecto.

Al parecer una inversión de \$708.383.500 es una cifra bastante alta, más sin embargo está representada en costos y gastos anuales de operación, si se analiza la inversión inicial desde un solo monto inicial el proyecto esta se representa en la Tabla 5.

Tabla 5 Presupuesto de Costos Mensual

PRESUPUESTO DE COSTOS	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 27.200.000
COSTOS DE MARKETING	\$ 2.000.000
PUBLICIDAD	\$ 2.000.000
COSTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 147.783.500
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 147.783.500
MANTENIMIENTO	\$ -
GASTOS PREOPERATIVOS	\$ 36.200.000
CONSTITUCION DE LA EMPRESA	\$ 1.200.000
REGISTRO INVIMA	\$ 35.000.000
GASTOS VARIOS	\$ 12.500.000
SEGURIDAD	\$ 5.000.000
GASTOS DE ENERGIA Y UTILIDADES	\$ 5.000.000
SERVICIOS PUBLICOS	\$ 2.500.000
OTROS	\$ 2.000.000
SERVICIO DE HOSTING	\$ 1.500.000
DOMINIO	\$ 500.000
TOTAL	\$ 227.683.500
INVERSION INICIAL	\$ 227.683.500

Dejando así un valor mucho más realista sobre la inversión que en un principio se necesitara para poner en funcionamiento la operación.

Seguido a esto se proyectan estos costos (ver Tabla 6) teniendo en cuenta los parámetros anteriormente mencionados.

Tabla 6 Proyección de costos

INFLACION				
12,0%	12,8%	12,9%	13,0%	13,1%
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
\$ 332.928.000	\$ 339.586.560	\$ 346.378.291	\$ 353.305.857	\$ 360.371.974
\$ 24.480.000	\$ 24.969.600	\$ 25.468.992	\$ 25.978.372	\$ 26.497.939
\$ 2.000.000	\$ 2.040.000	\$ 2.080.800	\$ 2.122.416	\$ 2.164.864
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 2.000.000	\$ 2.040.000	\$ 2.080.800	\$ 2.122.416	\$ 2.164.864
\$ 74.867.992	\$ 76.365.352	\$ 77.892.659	\$ 79.450.512	\$ 81.039.522
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 24.480.000	\$ 24.969.600	\$ 25.468.992	\$ 25.978.372	\$ 26.497.939
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 153.000.000	\$ 156.060.000	\$ 159.181.200	\$ 162.364.824	\$ 165.612.120
\$ 61.200.000	\$ 62.424.000	\$ 63.672.480	\$ 64.945.930	\$ 66.244.848
\$ 61.200.000	\$ 62.424.000	\$ 63.672.480	\$ 64.945.930	\$ 66.244.848
\$ 30.600.000	\$ 31.212.000	\$ 31.836.240	\$ 32.472.965	\$ 33.122.424
\$ 24.480.000	\$ 24.969.600	\$ 25.468.992	\$ 25.978.372	\$ 26.497.939
\$ 18.360.000	\$ 18.727.200	\$ 19.101.744	\$ 19.483.779	\$ 19.873.454
\$ 6.120.000	\$ 6.242.400	\$ 6.367.248	\$ 6.494.593	\$ 6.624.485
\$ 611.755.992	\$ 623.991.112	\$ 636.470.934	\$ 649.200.353	\$ 662.184.360

En el primer año el descuento por parte de la maquinaria y equipo, registro Invima y constitución de la empresa es evidente ya que son costos y gastos que solo entran en la inversión inicial realizada en el primer mes del año 0, en cambio se agrega el costo de mantenimiento por parte de las reparaciones que necesite la maquinaria adquirida

El costo de producción se excluye de este cuadro ya que, al ser un costo tan variable y pertenecer al capital de trabajo, se plantea desde otro cuadro para un análisis más detallado a medida que se traza la visión financiera del proyecto del yogurt griego enriquecido con CBD.

Al evaluar las opciones financieras para respaldar el proyecto, se ha tomado la decisión de combinar el capital proveniente de los socios fundadores en lugar de optar por

préstamos bancarios o endeudamiento externo. Esta elección se basa en la visión de establecer una base financiera para asegurar la viabilidad a largo plazo de la empresa.

La razón detrás de esta decisión radica en la intención de evitar la carga de intereses y compromisos financieros que podrían entorpecer el crecimiento inicial del proyecto. Al unir fuerzas con los socios fundadores, no solo se consiguen recursos económicos, sino también la ventaja de contar con su experiencia, conocimientos y una red de contactos, fortaleciendo significativamente la propuesta.

El objetivo es mantener una estructura financiera saludable, libre de deudas considerables desde sus inicios, para así contar con la flexibilidad necesaria para ejecutar planes estratégicos y alcanzar metas a largo plazo sin limitaciones financieras significativas. Esta estrategia también permite proyectar una imagen más sólida y confiable frente a inversores, clientes y otros agentes del mercado, asegurando un posicionamiento más fuerte en la industria.

Presupuesto de Costo unitario

Es esencial no solo comprender los gastos generales proyectados, sino también evaluar de manera detallada los costos unitarios relacionados con la producción. Este análisis se enfoca en estimar los costos asociados con cada unidad del producto (ver Tabla 7), considerando una proyección de producción anual que se espera aumente de forma gradual.

Tabla 7 Presupuesto de Costo Unitario Proyectado

	12,00%	12,8%	12,9%	13,0%	13,1%
	2023	2024	2025	2026	2027
UNIDADES	240.000	259.200	279.936	302.331	326.517
COSTO UNITARIO	\$ 14.233	\$ 16.055	\$ 18.126	\$ 20.482	\$ 23.165
COSTOS TOTALES	\$ 3.415.920.000	\$ 4.161.410.381	\$ 5.074.090.906	\$ 6.192.420.541	\$ 7.563.917.843

El mercado objetivo para este yogurt está destinado a crecer en un 8% anual, lo que incita a proyectar un incremento constante en las unidades a producir. Se ha tenido en cuenta la inflación proyectada, que se estima en un 12,8% al 13,1% en los años siguientes. Esto es crucial para evaluar con precisión los costos unitarios y totales a lo largo del tiempo, tomando en consideración los cambios en el valor adquisitivo de los recursos y la expansión planificada del negocio.

El cuadro muestra claramente cómo se espera que las unidades producidas crezcan gradualmente de acuerdo con la expansión planificada del mercado, y cómo los costos unitarios se ven afectados por la inflación proyectada. Estos datos no solo ayudan a calcular los costos totales de producción, sino que también proporcionan una guía sólida para planificar la estrategia de producción y tomar decisiones financieras acertadas a lo largo de la evolución del proyecto.

Presupuesto de Ingresos

Este presupuesto que considera tanto la proyección de unidades a comercializar como la estimación de precios unitarios en relación con la evolución esperada del mercado.

Con un aumento previsto en la cantidad de unidades producidas, proyectado antes, se espera igualmente un incremento en las unidades vendidas. Se estima que el 8% del

mercado será captado anualmente, lo que significa que las unidades vendidas se ajustarán acorde a esta proyección de mercado.

Tabla 8 Presupuesto de Ingresos Proyectado

	PRESUPUESTO INGRESOS				
	INFLACION				
	12,00%	12,8%	12,9%	13,0%	13,1%
	2023	2024	2025	2026	2027
UINIDADES	\$ 240.000	\$ 259.200	\$ 279.936	\$ 302.331	\$ 326.517
PRECIO UNITARIO	\$ 24.859	\$ 28.041	\$ 31.658	\$ 35.774	\$ 40.460
INGRESOS TOTALES	\$ 5.966.176.962	\$ 7.268.235.422	\$ 8.862.304.814	\$ 10.815.556.795	\$ 13.210.986.314

La proyección (ver Tabla 8) proporciona una visión detallada de las unidades proyectadas a vender, junto con los precios unitarios estimados. A medida que las unidades a comercializar aumentan gradualmente, se proyecta un crecimiento en los ingresos totales. La tasa de inflación prevista se ha tenido en cuenta al establecer los precios unitarios, reflejando un ajuste coherente en los precios de venta a lo largo del tiempo.

Depreciación

La de depreciación (ver Tabla 9) detalla el desgaste gradual de los activos fijos con el paso del tiempo. Este registro es fundamental para calcular la pérdida de valor de los activos, proporcionando información esencial para el Estado de Resultados y facilitando el análisis de rentabilidad de la empresa.

Tabla 9 Depreciación Proyectada

TABLA DE DEPRECIACIÓN			
ELEMENTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2
Fondo industrial 300 litros	\$ 3.200.000	\$ 320.000	\$ 32.000
Tanque de almacenamiento 2000 litros	\$ 45.000.000	\$ 4.500.000	\$ 450.000
Estufa industrial	\$ 4.600.000	\$ 460.000	\$ 46.000
Tanque de incubación	\$ 20.000.000	\$ 2.000.000	\$ 200.000
Batidor Industrial	\$ 50.000.000	\$ 2.500.000,00	\$ 250.000,00
Tanque 300 litros	\$ 3.481.000	\$ 696.200,00	\$ 139.240,00
Envasadora	\$ 20.000.000	\$ 4.000.000,00	\$ 800.000,00
Etiquetadora	\$ 1.500.000	\$ 300.000,00	\$ 60.000,00
Muebles y enceres	\$ 3.000.000	\$ 600.000,00	\$ 120.000,00
Computacion	\$ 3.000.000	\$ 1.000.000,00	\$ 333.333,33
DEPRECIACION ANUAL		\$ 16.376.200,00	\$ 2.430.573,33
	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	\$ 3.200	\$ 320	\$ 32
	\$ 45.000	\$ 4.500	\$ 450
	\$ 4.600	\$ 460	\$ 46
	\$ 20.000	\$ 2.000	\$ 200
	\$ 25.000,00	\$ 2.500,00	\$ 250,00
	\$ 27.848,00	\$ 5.569,60	\$ 1.113,92
	\$ 160.000,00	\$ 32.000,00	\$ 6.400,00
	\$ 12.000,00	\$ 2.400,00	\$ 480,00
	\$ 24.000,00	\$ 4.800,00	\$ 960,00
	\$ 111.111,11	\$ 37.037,04	\$ 12.345,68
DEPRECIACION ANUAL	\$ 432.759,11	\$ 91.586,64	\$ 22.277,60

La información generada a través de esta de depreciación se utilizará posteriormente en la preparación del Estado de Resultados para reflejar adecuadamente el impacto de la depreciación en la rentabilidad de la empresa.

Flujo de Caja

El siguiente flujo de caja (ver Tabla 10) está proyectado a 5 años según los datos presupuestales y de análisis recogidos anteriormente.

Tabla 10 Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SALDO INICIAL		\$ 91.616.500	\$ 2.104.985.462	\$ 4.664.184.742	\$ 7.893.820.376	\$ 11.947.206.790
VENTAS		\$ 5.966.176.962	\$ 7.268.235.422	\$ 8.862.304.814	\$ 10.815.556.795	\$ 13.210.986.314
APORTE DE SOCIOS	\$ 800.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL INGRESOS	\$ 800.000.000	\$ 5.966.176.962	\$ 7.268.235.422	\$ 8.862.304.814	\$ 10.815.556.795	\$ 13.210.986.314
COSTO DE PRODUCCION		\$ 3.415.920.000	\$ 4.161.410.381	\$ 5.074.090.906	\$ 6.192.420.541	\$ 7.563.917.843
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 326.400.000	\$ 332.928.000	\$ 339.586.560	\$ 346.378.291	\$ 353.305.857	\$ 360.371.974
COSTOS DE MARKETING	\$ 24.000.000	\$ 24.480.000	\$ 24.969.600	\$ 25.468.992	\$ 25.978.372	\$ 26.497.939
COSTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 147.783.500	\$ 2.000.000	\$ 2.040.000	\$ 2.080.800	\$ 2.122.416	\$ 2.164.864
GASTOS PREOPERATIVOS	\$ 36.200.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
GASTOS VARIOS	\$ 150.000.000	\$ 153.000.000	\$ 156.060.000	\$ 159.181.200	\$ 162.364.824	\$ 165.612.120
OTROS GASTOS	\$ 24.000.000	\$ 24.480.000	\$ 24.969.600	\$ 25.468.992	\$ 25.978.372	\$ 26.497.939
TOTAL EGRESOS	\$ 708.383.500	\$ 3.952.808.000	\$ 4.709.036.141	\$ 5.632.669.181	\$ 6.762.170.382	\$ 8.145.062.680
SALDO DEL AÑO	\$ 91.616.500	\$ 2.013.368.962	\$ 2.559.199.281	\$ 3.229.635.634	\$ 4.053.386.414	\$ 5.065.923.634
SALDO FINAL	\$ 91.616.500	\$ 2.104.985.462	\$ 4.664.184.742	\$ 7.893.820.376	\$ 11.947.206.790	\$ 17.013.130.424

El flujo de caja proyectado para este proyecto muestra un panorama financiero para evaluar su viabilidad a lo largo del tiempo.

Ingresos y Aportes de Socios

Los ingresos previstos aumentan de manera considerable año tras año, principalmente impulsados por el crecimiento proyectado en las ventas. Además, el aporte significativo de los socios al inicio del proyecto, en el año 0, establece una base financiera sólida.

Costos y Gastos

Los costos operativos, como los de producción, administrativos, marketing y otros, también se incrementan a medida que la actividad comercial progresa. Este aumento está directamente relacionado con el crecimiento esperado de las operaciones.

Saldo Anual y Final

A lo largo de los años proyectados, se observa un saldo positivo después de considerar los gastos, lo que indica que el proyecto genera ingresos. Este saldo final creciente es un indicio alentador de la salud financiera a largo plazo del proyecto.

Estabilidad Financiera

El flujo de caja sugiere un equilibrio general saludable entre los ingresos y los egresos, lo que podría indicar una estabilidad financiera. El saldo final positivo sugiere que el proyecto es capaz de cubrir sus costos operativos y, posiblemente, reinvertir en la empresa para futuros crecimientos o contingencias.

Este flujo de caja muestra un panorama prometedor con ingresos en aumento y una gestión de gastos adecuada. No obstante, es fundamental monitorear y controlar constantemente los costos para asegurar la rentabilidad a largo plazo del proyecto.

Estados Financieros preliminares

Estado de Resultados

El Estado de Resultados del proyecto del yogurt griego enriquecido con CBD muestra la rentabilidad y el desempeño económico de esta iniciativa (ver Tabla 11). Refleja los ingresos esperados por las ventas del producto, los costos directos de producción, los gastos operativos y la utilidad final. Este documento financiero proporciona una visión

detallada de cómo las ventas y los gastos impactan en la rentabilidad del proyecto, siendo fundamental para evaluar su viabilidad económica en un período específico.

Tabla 11 Estado de Resultados proyectado

ESTADO DE RESULTADOS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESO	\$ 5.966.176.962	\$ 7.268.235.422	\$ 8.862.304.814	\$ 10.815.556.795	\$ 13.210.986.314
COSTO	\$ 3.415.920.000	\$ 4.161.410.381	\$ 5.074.090.906	\$ 6.192.420.541	\$ 7.563.917.843
UTILIDAD BRUTA	\$ 2.550.256.962	\$ 3.106.825.041	\$ 3.788.213.909	\$ 4.623.136.254	\$ 5.647.068.472
GASTO ADMINISTRATIVO	\$ 332.928.000	\$ 339.586.560	\$ 346.378.291	\$ 353.305.857	\$ 360.371.974
GASTO DE VENTA	\$ 24.480.000	\$ 24.969.600	\$ 25.468.992	\$ 25.978.372	\$ 26.497.939
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 2.192.848.962	\$ 2.742.268.881	\$ 3.416.366.626	\$ 4.243.852.025	\$ 5.260.198.558
OTROS GASTOS	\$ 177.480.000	\$ 181.029.600	\$ 184.650.192	\$ 188.343.196	\$ 192.110.060
DEPRECIACION	\$ 16.376.200	\$ 2.430.573	\$ 432.759	\$ 91.587	\$ 22.278
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	\$ 1.998.992.762	\$ 2.558.808.708	\$ 3.231.283.674	\$ 4.055.417.243	\$ 5.068.066.221
IMPUESTO 33%	\$ 659.667.611	\$ 844.406.873	\$ 1.066.323.613	\$ 1.338.287.690	\$ 1.672.461.853
UTILIDAD NETA	\$ 1.339.325.150	\$ 1.714.401.834	\$ 2.164.960.062	\$ 2.717.129.553	\$ 3.395.604.368

Al analizar el Estado de Resultados del proyecto del yogurt griego enriquecido con CBD, se observa un crecimiento constante en los ingresos a lo largo de los cinco años, lo que indica una buena aceptación del producto en el mercado. Sin embargo, los costos asociados también muestran un aumento progresivo, aunque en menor proporción que los ingresos, manteniendo una utilidad bruta positiva y creciente.

La eficiencia operativa del proyecto se refleja en los gastos administrativos y de venta, que se mantienen relativamente estables en comparación con los ingresos, lo que sugiere una gestión controlada de los costos operativos. Asimismo, la utilidad operacional muestra un crecimiento sólido y constante, lo que indica una buena eficacia en la generación de beneficios a partir de las operaciones del negocio.

Es crucial destacar la baja incidencia de los otros gastos y la depreciación en el Estado de Resultados, lo que sugiere una gestión prudente en aspectos no operativos y una estructura de activos con un impacto financiero limitado.

Sin embargo, es importante considerar estrategias para mitigar los efectos del impuesto sobre las utilidades. Explorar posibles beneficios fiscales o estructuras tributarias eficientes podría contribuir a maximizar la retención de ingresos para la reinversión en el negocio.

Además, evaluar la relación entre el crecimiento de los ingresos y los costos de producción a medida que el proyecto se expande es crucial para mantener márgenes saludables. Estrategias que permitan controlar o disminuir los costos de producción sin comprometer la calidad podrían ser beneficiosas para mejorar aún más la rentabilidad del proyecto.

Estado de situación financiera (Balance general)

El balance general del plan de Yogurt Griego Enriquecido con CBD resume la situación financiera de la empresa en un momento dado (ver Tabla 12), mostrando sus activos, pasivos y patrimonio neto. Es una herramienta clave para evaluar la estabilidad y eficiencia en la gestión de recursos, fundamental para comprender la viabilidad y el potencial de crecimiento del negocio.

Tabla 12 Balance General Proyectado

CANNANTOJO					
BALANCE GENERAL					
ACTIVOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS CORRIENTES					
CAJA	\$ 2.104.985.462	\$ 4.664.184.742	\$ 7.893.820.376	\$ 11.947.206.790	\$ 17.013.130.424
INVENTARIO	\$ 500.000.000	\$ 520.000.000	\$ 540.000.000	\$ 560.000.000	\$ 580.000.000
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 2.604.985.461,55	\$ 5.184.184.742,38	\$ 8.433.820.375,97	\$ 12.507.206.789,56	\$ 17.593.130.423,93
ACTIVOS FIJOS					
TERRENO	\$ 180.000.000	\$ 190.000.000	\$ 200.000.000	\$ 220.000.000	\$ 240.000.000
VEHICULO	\$ 120.000.000	\$ 140.000.000	\$ 160.000.000	\$ 180.000.000	\$ 200.000.000
MAQUINARIAS	\$ 147.783.500	\$ 147.783.500	\$ 147.783.500	\$ 147.783.500	\$ 147.783.500
MUEBLES Y ENSERES	\$ 3.000.000	\$ 4.000.000	\$ 6.000.000	\$ 7.000.000	\$ 8.000.000
EQ. DE COMPUTACION	\$ 3.000.000	\$ 4.000.000	\$ 6.000.000	\$ 7.000.000	\$ 8.000.000
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 453.783.500	\$ 485.783.500	\$ 519.783.500	\$ 561.783.500	\$ 603.783.500
TOTAL DE ACTIVOS	\$ 3.058.768.962	\$ 6.155.751.742	\$ 9.473.387.376	\$ 13.630.773.790	\$ 18.800.697.424
PASIVO					
PROVEEDORES	\$ 1.059.278.408	\$ 3.754.130.128	\$ 6.582.205.344	\$ 10.136.763.436	\$ 14.577.281.560
CUENTAS POR PAGAR	\$ 120.000.000	\$ 140.000.000	\$ 160.000.000	\$ 180.000.000	\$ 200.000.000
CUOTA ARRENDAMIENTO	\$ 180.000.000	\$ 190.000.000	\$ 200.000.000	\$ 220.000.000	\$ 240.000.000
TOTAL PASIVO A CORTO PLAZO	\$ 1.359.278.408	\$ 4.084.130.128	\$ 6.942.205.344	\$ 10.536.763.436	\$ 15.017.281.560
PASIVO LARGO PLAZO					
DEPRECIACION	\$ 16.376.200	\$ 2.430.573	\$ 432.759	\$ 91.587	\$ 22.278
IMPUESTOS DIFERIDOS	\$ 131.933.522	\$ 131.933.522	\$ 131.933.522	\$ 131.933.522	\$ 131.933.522
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	\$ 148.309.722	\$ 134.364.096	\$ 132.366.281	\$ 132.025.109	\$ 131.955.800
TOTAL PASIVOS	\$ 1.507.588.130	\$ 4.218.494.223	\$ 7.074.571.626	\$ 10.668.788.545	\$ 15.149.237.360
PATRIMONIO					
CAPITAL SOCIAL	\$ 211.855.682	\$ 222.855.685	\$ 233.855.688	\$ 244.855.692	\$ 255.855.695
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 1.339.325.150	\$ 1.714.401.834	\$ 2.164.960.062	\$ 2.717.129.553	\$ 3.395.604.368
TOTAL PATRIMONIO	\$ 1.551.180.832	\$ 1.937.257.519	\$ 2.398.815.750	\$ 2.961.985.245	\$ 3.651.460.064
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 3.058.768.962	\$ 6.155.751.742	\$ 9.473.387.376	\$ 13.630.773.790	\$ 18.800.697.424

El balance general proporcionado para Cannantojo durante un lapso de cinco años revela una progresión financiera sustancial. En cuanto a los activos corrientes, se observa un aumento gradual y significativo en el efectivo y el inventario, pasando de \$2.6 mil millones en el año 1 a casi \$17.6 mil millones en el año 5. Esta expansión indica una capacidad creciente para cubrir las obligaciones a corto plazo y una probable mejora en la liquidez de la empresa.

Los activos fijos también muestran un patrón ascendente, destacando una inversión constante en terrenos, vehículos, maquinarias y equipos de cómputo. Este ítem sostenido de activos fijos indica una estrategia de mantenimiento y modernización que puede respaldar el crecimiento operativo y la eficiencia a largo plazo.

Por otro lado, los pasivos muestran un aumento paralelo, con los pasivos a corto plazo incrementándose de manera similar a los activos corrientes. Los compromisos financieros a largo plazo son relativamente estables en comparación con los pasivos a corto plazo, lo que sugiere una gestión razonable de las deudas a largo plazo en relación con el crecimiento de la empresa.

El patrimonio, representado por el capital social y las utilidades del ejercicio, experimenta un crecimiento constante a lo largo de los cinco años, mostrando una tendencia positiva y saludable. Este aumento en el patrimonio es una señal alentadora de la rentabilidad y la capacidad de generación de ingresos sostenibles del negocio.

Además, se observa un balance general equilibrado, donde los activos totales son consistentes con la suma de los pasivos y el patrimonio. Esta igualdad indica una gestión financiera sólida y una base estable para el crecimiento futuro.

El análisis del balance general de Cannantojo refleja una evolución financiera favorable a lo largo de los años, con un aumento constante en activos, pasivos y patrimonio. Este crecimiento apunta hacia una empresa bien posicionada, con una sólida estructura financiera para continuar su expansión y operaciones de manera sostenible en el mercado.

Indicadores financieros

Tabla 13 Indicadores Financieros

INDICADORES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
LIQUIDEZ					
RAZON CORRIENTE	192%	127%	121%	119%	117%
PRUEBA ACIDA	118%	101%	106%	108%	109%
ENDEUDAMIENTO					
RAZON DE DEUDA TOTAL	49%	69%	75%	78%	81%
RENTABILIDAD					
MARGEN DE UTILIDAD	64%	37%	27%	23%	20%
ROE	632%	769%	926%	1110%	1327%
EFICIENCIA					
ROTACION ACTIVOS	65%	32%	21%	15%	11%

Liquidez:

Razón Corriente: El año 1 muestra un valor del 33%, lo cual indica que los activos corrientes apenas superan a los pasivos corrientes, sugiriendo una capacidad limitada para cubrir las obligaciones a corto plazo. Sin embargo, en los años posteriores se observa un aumento progresivo, alcanzando valores superiores al 100%, lo que indica una mejora significativa en la capacidad de la empresa para cumplir con sus compromisos a corto plazo.

Prueba Ácida: Este indicador también muestra una mejoría a lo largo de los años. Comienza en el 118% en el año 1 y tiende a mantenerse por encima del 100% en los años posteriores. Esto señala que la empresa tiene una capacidad cada vez mayor para cubrir sus deudas inmediatas utilizando únicamente sus activos líquidos, excluyendo el inventario.

Endeudamiento:

Razón de Deuda Total: La empresa muestra un aumento progresivo en su nivel de endeudamiento a lo largo de los cinco años. Aunque los valores están por debajo del 100%, lo que indica que los activos superan a las deudas, es importante destacar que el aumento podría señalar una mayor dependencia de financiamiento mediante deuda, lo que puede aumentar el riesgo financiero.

Rentabilidad:

Margen de Utilidad: Este indicador muestra una tendencia general al alza a lo largo de los cinco años, lo cual es positivo. Aumentar del 22% al 26% indica que la empresa está generando más ganancias en relación con sus ingresos totales.

ROE (Rentabilidad sobre el Patrimonio): Refleja un crecimiento significativo a lo largo de los años, alcanzando un valor del 1327% en el año 5. Esto indica una capacidad considerable para generar ganancias utilizando los recursos financieros propios, lo cual es muy positivo para los accionistas.

Eficiencia:

Rotación de Activos: Muestra una disminución progresiva a lo largo de los años. Esto indica que los activos se están utilizando menos eficientemente para generar ventas, lo cual podría ser una señal de ineficiencia operativa o problemas en la gestión de inventario y activos.

Punto equilibrio: En este punto, no se genera ni pérdida ni ganancia, y proporciona información crucial sobre la viabilidad y rentabilidad de un producto o servicio.

Tabla 14 Margen, Costo y PQ

MARGEN DE CONTRIBUCION	
COSTO UNIDAD	14231
VENTA UNIDAD	24859
MARGEN DE CONTRIBUCION	175%
	\$ 10.628
COSTOS FIJOS	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 326.400.000
COSTOS DE MARKETING	\$ 24.000.000
MANTENIMIENTO MAQUINARIA	\$ 2.000.000
GASTOS VARIOS	\$ 150.000.000
OTROS	\$ 24.000.000
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 526.400.000
PUNTO EQUILIBRIO	49.495

El punto de equilibrio indica que se necesitan vender al menos 49,495 unidades de yogurt griego enriquecido con CBD para cubrir todos los costos fijos y variables, manteniendo un equilibrio financiero, es decir, no generando pérdidas ni ganancias.

Margen de Contribución: El margen de contribución es de \$10,628 por unidad.

Este valor representa la contribución de cada venta para cubrir los costos fijos después de cubrir los costos variables.

Análisis:

Margen de Contribución Alto: Un margen de contribución del 175% es positivo, lo que indica que hay un amplio margen entre el costo de producción y el precio de venta. Este margen proporciona un colchón para cubrir los costos fijos y obtener ganancias una vez se supera el punto de equilibrio.

Costos Fijos Considerables: Los costos fijos totales son de \$526,400,000. Es importante considerar la influencia de estos costos en la rentabilidad del producto, ya que deben ser cubiertos antes de que la empresa pueda obtener beneficios.

Consideraciones Estratégicas: La empresa debería tener en cuenta estrategias para aumentar las ventas y reducir los costos fijos y variables cuando sea posible.

- Aunque el margen de contribución es favorable y el punto de equilibrio está identificado, es esencial una gestión efectiva de los costos.

Indicadores de Evaluación Financiera

TIR

Tabla 15 TIR

		FLUJO				
TIR	INVERSION INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	-\$ 708.383.500	\$ 2.104.985.462	\$ 4.664.184.742	\$ 7.893.820.376	\$ 11.947.206.790	\$ 17.013.130.424
TIR	394%					

La Tasa Interna de Retorno (TIR) (ver Tabla 15) obtenida de estos flujos de efectivo es del 394%. La TIR representa la tasa de rendimiento esperada de un proyecto de inversión. En este caso, una TIR del 394% sugiere que, según los flujos de efectivo presentados, el proyecto de inversión generaría un rendimiento sustancialmente alto, muy por encima de la tasa de descuento utilizada para valorar el proyecto.

Al analizar los flujos de efectivo presentados, se observa una tendencia clara de crecimiento positivo en los saldos netos al final de cada año. Comenzando con una inversión inicial de -\$708,383,500, se evidencia un aumento progresivo y significativo en los saldos netos hasta alcanzar \$17,013,130,424 al final del quinto año.

Este aumento exponencial en los flujos de efectivo indica que el proyecto no solo recupera rápidamente la inversión inicial, sino que también genera un flujo de efectivo positivo muy substancial en períodos posteriores. Además, los saldos finales muestran una tendencia ascendente constante, lo que sugiere un crecimiento sólido y continuo del proyecto a lo largo del tiempo.

Sin embargo, es importante tener en cuenta que la TIR tiene sus limitaciones y puede ser sensible a cambios en los flujos de efectivo. Este indicador indica un rendimiento alto para el proyecto, respaldado por flujos de efectivo crecientes y consistentes a lo largo del tiempo.

VAN*Tabla 16 VAN*

	FLUJO						
VAN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	INVERSION INICIAL	TASA
	\$ 2.104.985.462	\$ 4.664.184.742	\$ 7.893.820.376	\$ 11.947.206.790	\$ 17.013.130.424	\$ 708.383.500	20%
VAN	\$ 24.771.851.240						

Los datos proporcionados (ver Tabla 16) presentan un análisis financiero mediante el Valor Actual Neto (VAN) de un proyecto, basado en flujos de efectivo proyectados a lo largo de cinco años. Con una inversión inicial de \$708,383,500 y una tasa de descuento del 20%, se obtiene un VAN positivo de \$21,451,744,217.

El VAN, siendo un indicador clave en la evaluación de proyectos de inversión, representa la diferencia entre el valor presente de los flujos de efectivo futuros y el monto inicial invertido. En este contexto, el VAN positivo y considerable de \$21,451,744,217 a una tasa de descuento del 20% indica que, según las proyecciones financieras actuales, el proyecto generaría un retorno neto de inversión significativo.

Este resultado sugiere que, a la tasa de descuento del 20%, los flujos de efectivo proyectados excederían ampliamente la inversión inicial. Este indicador podría atraer el interés de inversionistas o accionistas, ya que indica un rendimiento esperado que supera sus expectativas mínimas de rentabilidad.

CONCLUSIÓN

Como conclusión de todos los aspectos presentados en el detallado plan de negocios para Cannantojo, una marca de yogur enriquecido con CBD, se puede concluir que esta propuesta representa una combinación innovadora y prometedora en el mercado actual de

alimentos y bebidas. La justificación detrás de este proyecto se fundamenta en la creciente tendencia hacia productos que promuevan la salud y el bienestar. El CBD, conocido por sus posibles beneficios terapéuticos, se integra con el yogur, un alimento ya popular y consumido ampliamente, lo que abre la puerta a un nicho de mercado interesante y en constante expansión.

El estudio de mercado llevado a cabo proporciona una comprensión profunda de la aceptación y la demanda potencial del producto. Se identifican nichos específicos y estrategias de precios, distribución y promoción diseñadas para maximizar la aceptación del consumidor y la penetración en el mercado.

Las operaciones para la producción del yogur enriquecido con CBD se presentan de manera detallada, desde la formulación hasta la distribución, considerando costos de producción, inversiones en infraestructura y capital de trabajo necesario para asegurar la calidad y cumplimiento de estándares regulatorios.

La estructura organizacional delineada garantiza eficiencia en la producción y distribución. Se establecen roles y responsabilidades claros, manuales de funciones y se cumplen con los requisitos legales. Además, se incorporan estrategias de motivación y liderazgo para fomentar un entorno laboral productivo y comprometido.

El análisis financiero proyecta un flujo de caja a largo plazo y estados financieros preliminares que indican una sólida rentabilidad y viabilidad económica a futuro. Los indicadores financieros evaluados aseguran la sostenibilidad y el crecimiento de Cannantojo en el mercado de alimentos y bebidas.

Cannantojo se presenta como una propuesta integral y bien estructurada, que combina innovación en el producto, comprensión profunda del mercado, eficiencia operativa y viabilidad financiera. Esto la posiciona como una empresa con un gran potencial para destacarse en la industria, ofreciendo un producto único y deseable para los consumidores interesados en mejorar su bienestar a través de la alimentación.

BIBLIOGRAFÍA

Vista de Encuesta Nacional de Tendencias Fitness en Colombia, año 2024. (s/f). Revistamentor.ec. Recuperado el 19 de noviembre de 2023, de <https://revistamentor.ec/index.php/mentor/article/view/6520/5520>

Ramírez, J. M. (s/f). *LA INDUSTRIA DEL CANNABIS MEDICINAL EN COLOMBIA*. Org.co. Recuperado el 19 de noviembre de 2023, de https://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/3823/Repор_Diciembre_2019_Ram%20c3%adrez.pdf?sequence=4&isAllowed=y

(S/f-c). Procolombia.co. Recuperado el 19 de noviembre de 2023, de <https://prensa.procolombia.co/compradores-de-10-paises-vinieron-en-busca-de-productos-de-cannabis-de-origen-colombiano#:~:text=Seg%C3%BAAn%20cifras%20del%20Dane%2C%20con,crecimiento%20de%2079%2C8%25>.

(S/f-b). Idhsustainabletrade.com. Recuperado el 19 de noviembre de 2023, de <https://www.idhsustainabletrade.com/uploaded/2018/02/ProColombia-Perfil-l%C3%A1cteos-2018.pdf>

(S/f-a). Fecyt.es. Recuperado el 19 de noviembre de 2023, de <https://recyt.fecyt.es/index.php/retos/article/view/93100>

Millar, S. A., Stone, N. L., Bellman, Z. D., Yates, A. S., England, T. J., & O'Sullivan, S. E. (2019). A systematic review of cannabidiol dosing in clinical populations. *British Journal of Clinical Pharmacology*, 85(9), 1888–1900. <https://doi.org/10.1111/bcp.14038>

Castellanos, D. S. (2023, febrero 20). *Cannabis en Colombia, ¿cómo emprender en este negocio y cuánto necesita para iniciar?* Bloomberg Línea. <https://www.bloomberglinea.com/2023/02/20/cannabis-en-colombia-que-tan-caro-es-emprender-en-este-negocio-y-que-se-necesita/>

Explorando la era de alimentos on-demand. (s/f). Euromonitor International. Recuperado el 19 de noviembre de 2023, de https://go.euromonitor.com/event-SAN-consumerfoodservice-220929-food_on-demand_in_LATAM.html

Portafolio. (s/f). *Los suplementos dietarios mueven \$274.300 millones*. Portafolio.co. Recuperado el 19 de noviembre de 2023, de <https://www.portafolio.co/negocios/los-suplementos-dietarios-mueven-274-300-millones-534598>

MARIA ISABEL LÓPEZ LÓPEZ PAULA MARCELA DIAZ MELO.
(s/f). *INVESTIGACIÓN DE MERCADO DE SUPLEMENTOS NUTRICIONALES (SN)*.
repositorio Icesi. Recuperado el 14 de diciembre de 2023, de
https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/87476/1/TG03065.pdf

Vista de Encuesta Nacional de Tendencias Fitness en Colombia, año 2024. (s/f).
Revistamentor.ec. Recuperado el 14 de diciembre de 2023, de
<https://revistamentor.ec/index.php/mentor/article/view/6520/5520>

Alfonso Castro, J. D., Rojas Palomino, J. D., & Suarez Marroquín, J. J. (2022).
Legalización y regulación del consumo recreativo del cannabis en Colombia: un
análisis desde los derechos del libre desarrollo de la personalidad y de la dignidad
humana.