



**Plan de Negocio para fomentar el uso de los Bálsamos (Humectante y relajante)  
con CBD para Mascotas**

Carlos Hernando Vélez

Sergio Alberto Quiroga Roa

Germán Andrés Circa Sánchez

Universidad Ean

Facultad

Programa de maestría: Mercadeo Digital

Bogotá, Colombia

31/Mayo/2024

**Plan de Negocio para fomentar el uso de los Bálsamos (Humectante y relajante)  
con CBD para Mascotas**

**Carlos Hernando Vélez**

**Sergio Alberto Quiroga Roa**

**Germán Andrés Circa Sánchez**

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de:

**Magister en Mercadeo Digital**

Director (a):

Alexander Pérez

Modalidad:

**Creación de Empresa**

Universidad Ean

Facultad

Programa de maestría: Mercadeo Digital

Bogotá, Colombia

31/Mayo/2024

Nota de aceptación:


---

Firma del jurado

---

Firma del jurado

---

Firma del director del trabajo de grado

Ciudad, día/mes/año

“Dedicado a mi madre, por heredarme la pasión por la educación y al enseñar con amor, a mi padre por la vocación por la academia y a mi hermana por enseñarme el maravilloso mundo del marketing”

**Sergio Alberto Quiroga Roa**

"Este en un pequeño espacio que se queda corto para agradecer. A mi madre, padre, y hermana por compartirme y enseñarme sus valores, y gran sentido del trabajo. Y a Mo gracias".

**Carlos Hernando Vélez**

“Cada paso y esfuerzo dado en este proceso es dedicado a mis padres y hermanos, quienes me han apoyado en todo, sin su acompañamiento y enseñanzas no habría sido posible”

**Germán Andrés Circa Sánchez**

### **Agradecimientos**

A nuestras familias, gracias por su amor incondicional, su apoyo constante y por creer en cada uno de nosotros. Este logro también es suyo.

Queremos expresar un profundo agradecimiento a la Universidad EAN por brindarnos la oportunidad de cursar esta Maestría en Mercadeo Digital. La experiencia y el conocimiento adquirido durante este tiempo han sido invaluable.

Agradece a los profesores, quienes, con su dedicación y sabiduría, nos han guiado por este camino de aprendizaje. Su apoyo y orientación han sido fundamentales para el desarrollo de este trabajo de grado.

Especialmente al profesor Alex Pérez, quien siempre estuvo presto a brindarnos ayuda y conocimiento, para que este proyecto se realizara de la mejor manera.

Finalmente, agradecemos los compañeros de estudio, por su amistad, colaboración y por los momentos compartidos durante este viaje académico.

## Resumen

En el ámbito del cuidado de mascotas, el mercado de productos y servicios para perros ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años. Según Bancolombia ha crecido el mercado en un 84,9%. Los dueños de mascotas están cada vez más dispuestos a invertir en el bienestar y la salud de sus compañeros caninos.

Se ha identificado que Colombia es el cuarto país de Latinoamérica con mayor tasa de mascotas por núcleo familiar, con un crecimiento anual del 13 %. Es por eso por lo que al identificar esta oportunidad de mercado con un enfoque particular en los perros y la importancia que tiene el cuidado de las mascotas, el equipo emprendedor decide enfocar el estudio en formular un plan de negocio para CBDog direccionado a la fabricación y comercialización de bálsamos tipo pintalabios para el cuidado canino que promueva productos naturales, sostenibles y amigables para mascotas.

Se realizó un análisis del mercado, considerando tendencias, preferencias y competidores existentes. En el cual se identificó que tres millones de hogares gastan parte de sus ingresos en alimentación y cuidado de las mascotas. Lo que se corrobora gracias a encuestas y entrevistas con dueños de mascotas para comprender sus necesidades y deseos, esto con el fin de poder identificar los atributos y diferenciales de CBDog y sus productos.

Los principales hallazgos encontrados son el crecimiento de demanda constante en el sector de las mascotas, identificando a Bogotá como la ciudad donde se dio mayor gasto, líder con el 25 % del aporte a este segmento de mercado seguido por Cali con un 18 % y Medellín con un 17 %, donde se priorizan los elementos de salud y bienestar de la mascota, lo que satisface al cliente. Así como el contar con aliados estratégicos que permitan generar reconocimiento y posicionamiento de la marca y sus productos.

## Tabla De Contenido

Lista de Figuras.....	11
Lista de Tablas.....	11
INTRODUCCIÓN .....	12
Naturaleza del proyecto .....	17
Análisis del Sector.....	27
Validación e Investigación de Mercado .....	47
Estrategia y Plan de Introducción de Mercado.....	54
Objetivo General de Mercadeo para CBDog .....	54
Estrategias de Marketing Mejoradas para CBDog .....	55
Estrategias de Marketing Mejoradas para CBDog .....	59
Aspectos Técnicos .....	62
Aspectos Organizacionales y Legales.....	69
Análisis Estratégico .....	69
Perfiles y Funciones .....	70
Organigrama.....	72
Factores Clave de la Gestión del Talento Humano.....	73
Aspectos Financieros.....	77
Enfoque hacia la Sostenibilidad.....	88
Dimensión Social .....	89
Dimensión Ambiental .....	89
Dimensión Económica .....	90
Dimensión de Gobernanza .....	90
Conclusiones.....	92
Referencias .....	94
Anexo. Encuesta .....	97

### **Lista de Figuras**

Figura 1. Modelo de Negocio de CBDog.....	18
Figura 2. Análisis PESTEL.....	30
Figura 3. Análisis PORTER .....	33
Figura 4. Estrategias FODA.....	37
Figura 5. Mapa Producción.....	43
Figura 6. Lienzo Propuesta de Valor .....	49
Figura 7. Proceso.....	63
Figura 8. Gestión Integral de Proceso Productivo.....	66
Figura 9. Organigrama.....	72

### **Lista de Tablas**

Tabla 1. Proyecciones de Ventas y Rentabilidad.....	25
Tabla 2. Matriz impacto PESTEL.....	32
Tabla 3. Matriz Impacto PORTER .....	34
Tabla 4. Organicpet.....	39
Tabla 5. Dogs Natural Care .....	40
Tabla 6. JustCBD Mascotas .....	41
Tabla 7. Ficha Técnica.....	42
Tabla 8. Recursos.....	44
Tabla 9. Presupuesto de Producción .....	68
Tabla 10. Presupuesto de Infraestructura .....	68
Tabla 11. Perfiles y Funciones .....	72
Tabla 12. Crecimiento en Ventas .....	78
Tabla 13. Proyección de Ventas.....	78
Tabla 14. Estado de Resultados.....	79
Tabla 15. Proyección de Gastos de Mercadeo .....	79
Tabla 16. Proyección de Costos de Producción .....	80
Tabla 17. Proyección de Gastos Administrativos.....	81
Tabla 18. Presupuesto de Inversión.....	81
Tabla 19. Flujo de Caja Proyectado .....	82
Tabla 20. Estado de Resultados.....	83
Tabla 21. Balance .....	84
Tabla 22. Flujo de Caja.....	85
Tabla 23. Fuentes de Financiación.....	86

## INTRODUCCIÓN

### **Antecedentes de la idea de negocio**

El crecimiento organizacional en el país en los últimos años ha incrementado, partiendo de lo presentado como efecto pos pandemia, situación que llevo a evaluar nuevos mercados y generación de nuevos modelos de negocio partiendo de que a hoy es más importante el entender las necesidades de los consumidores y como hacerlos parte de la construcción de los artículos o servicios que satisfagan sus necesidades.

En la historia las mascotas han sido parte importante de las vidas de los humanos, brindando compañía y apoyo en diferentes niveles, uno de los factores atractivos para este mercado es el cambio de percepción de las mascotas, pasando a considerarse un miembro más de la familia, esto hace que el mercado de productos y servicios de las mascotas experimentase un incremento interesante ya que se buscan productos de calidad, cuidado y bienestar. Los “millennials” son la generación que más mascotas tienen, el 35% de ellos, tienen una mascota. Razón por la cual es un mercado atractivo en constante crecimiento, por ejemplo, en Europa, la industria de las mascotas vale aproximadamente € 150,000 millones y se estima que puede crecer hasta € 200,000 millones para 2025. (Cuevas, 2024)

Según la Asociación Americana de Productos para Mascotas (APPA) en 2022, “se gastaron \$136.8 mil millones de dólares en las mascotas de los Estados Unidos” (American Pet Products Association, Inc., 2022), lo anterior demuestra que es un mercado atractivo, ya que en la actualidad las personas optan por tener una mascota como compañía.

De igual manera, un informe de la compañía de investigación de mercado Packaged Facts resalta que “se está produciendo un aumento en la demanda de productos y servicios naturales y ecológicos para las mascotas” (Cutt, Giles-Corti, Matthew, & Burke,

2016), lo que muestra la oportunidad de negocio en productos con componentes naturales que ayuden al cuidado y bienestar de las mascotas.

Este planteamiento busca abordar la falta de productos para el cuidado integral de las mascotas con un componente de CBD, que a pesar de sus beneficios demostrados por diferentes estudios como lo fue el publicado por el portal Mawida.org en un estudio realizado en Texas, Estados Unidos por la escuela de medicina Baylor College of Medicine el cual determinó que el CBD para perros disminuye la producción de moléculas inflamatorias y células inmunes asociadas a la artritis canina y contribuye en el alivio de dolores musculares y en tratamiento de problemas holísticos, en una industria de \$3 billones en 5 años.

También considera como componente importante el gran potencial del mercado cannábico en Colombia que según infobae exportan entre \$3,000-17,000 millones al año. El enfoque se centra en la factibilidad técnica y el doble uso de productos: CBD relajante y bálsamos hidratantes. El estudio combina investigación científica y conocimientos de producción para aportar al bienestar animal. El mercado actual carece de opciones asequibles, con productos importados costosos (aprox. \$70.000 COP). Esto contrasta con el ingreso promedio mensual de hogares (aprox. \$2.251.000 COP), limitando su compra.

### **Problemática**

Las oportunidades de crecimiento en nuevos modelos organizacionales y diversificación de las necesidades de los usuarios llevan a que se generen retos en los mercados y nuevas necesidades ligadas a los cambios de percepción y requerimientos. Pero las organizaciones que están en mercados no tradicionales no han entendido que el hacer las cosas de la misma manera que empresas de mercados tradicionales los destinara a fracasar. De acuerdo con un estudio de la revista portafolio, la falta de

confianza en un producto o marca nueva es una de las principales barreras, según lo menciona el 71% de los entrevistados, lo que se asocia a falta de conocimiento.

Según cámara y comercio, el crecimiento acelerado de negocios en ciudades como Bogotá (25%), Medellín (17%) y Cali (18%), principales incubadoras de emprendimientos y espacios de trabajo, pero lugares donde estos nuevos mercados no germinan permiten evidenciar la falta de estímulos para los desafíos financieros, tecnológicos e innovadores actuales. En un estudio del Centro Nacional de Consultoría, para el 59% de los empresarios encuestados los altos impuestos es la principal problemática que tienen los emprendedores al momento de iniciar su negocio, seguido de los precios de los insumos con un 31%, siendo el mismo valor para conseguir personal capacitado, así como la falta de crédito con un 26%.

En los últimos 5 años, el mercado de las mascotas es atractivo para Colombia, ya que creció un 84,9 %, partiendo de la inclusión de las mascotas como miembros importantes y activos de la familia, abriendo la puerta a un mercado poco explorado, más allá de aspectos básicos como comida y juguetes para uso diario. Ya que se estima que las familias colombianas gastan alrededor de \$3 billones de pesos al año en la alimentación, juguetes, recreación y cuidado de las mascotas, esto según Forbes.

Para la Federación Nacional de Comerciantes (FENALCO), en Colombia por lo menos el 43% de las familias tienen una mascota, pero la inadecuada oferta en el mercado actual para el cuidado integral de las mascotas se caracteriza por la suma de varios factores, especialmente en la falta de servicios especializados que partan de las necesidades crecientes de las mascotas.

Adicionalmente, se suman los costos elevados al querer un producto o servicio de calidad, como es el caso de alientos Premium o medicinas especializadas, que aporten al cuidado y desarrollo óptimo de la mascota. A esta problemática se suma el desconocimiento por parte de los dueños de cómo cuidar a las mascotas y de los

productos adicionales que pueden hacer bien, no pensando solo en la compra de un alimento general.

Al no existir una guía que informe sobre los nuevos productos que pueden ayudar al bienestar de las mascotas, se hace poco accesible el desarrollo de propuestas de productos con complementos que ayuden al cuidado y tranquilidad de las mascotas, caso de los productos con Cannabidiol (CBD), un componente de la planta cannabis sativa, que ayuda a la relajación, recuperación y humectación de las mascotas. El principal problema con este tipo de productos es que se tiende a confundir el uso y su aporte al cuidado, por el de uso recreativo por el cual se conoce tradicionalmente.

### **Objetivo General**

Formular un plan de negocio para la creación de la empresa CBDog que responda a la tendencia del mercado de las mascotas a través de promover productos naturales, sostenibles y amigables.

### **Objetivos específicos**

#### *1. Mercado:*

Analizar la viabilidad de mercadeo desde el punto de vista de la oferta, demanda y las tendencias del mercado, apuntando a un nicho específico para la empresa CBDog.

#### *2. Técnico/ Operativo:*

Estudiar la viabilidad técnica, operativa y de productos de la empresa CBDog.

#### *3. Administrativo/Legal:*

Ideación de métodos y metodologías de trabajo lean para optimizar procesos, para asegurar la productividad de la organización dentro del marco legal del país.

#### 4. Financiación:

Estudiar la viabilidad de un plan financiero estable que permita a CBDog llegar a un pronto punto de equilibrio generando ganancias desde el tercer año.

#### 5. Sostenibilidad:

Revisar la viabilidad para la construcción una marca coherente en temas sostenibles: social con los animales, ambiental con el medio ambiente.

### **Propuesta de Valor**

Partiendo de que la promesa de valor es eso que nos hace diferentes en un mercado, y que lleva al cliente a tener una marca o producto como el único que puede satisfacer su necesidad, de manera única o eficiente, a continuación, se presenta la construcción de la promesa de valor de CBDog. Así como es importante conocer que se quiere llegar a cumplir con nuestra promesa de valor, es indispensable conocer quiénes serán nuestros clientes y por qué van a preferir esta marca y productos sobre los demás ofertados en el mercado.

Nuestra propuesta de valor parte de la premisa de querer mejorar la vida de las mascotas y de sus dueños, ofreciendo productos para el cuidado de la mascota con CBD, permitiendo cubrir las necesidades individuales de cada una. Además, nos enfocamos en atender y acompañar a los dueños en la formación y aplicación de los productos, buscando así su buen uso para lograr el bienestar tanto de la mascota como del dueño.

## **Naturaleza del proyecto**

### **Origen o Fuente de la Idea de Negocio**

La idea de negocio nace de una necesidad que comparten los 3 creadores de la idea de negocio con sus respectivas mascotas: un producto orgánico que ayude al bienestar y al cuidado canino. La idea se empieza a gestar en el primer semestre en clases de Emprendimiento, donde uno de los integrantes, habla de unas cremas faciales para mujeres hechas a base de karité que está realizando junto con su mamá como experimento. Uno de los integrantes sugiere que deberían realizar el mismo ejercicio, pero enfocado a mascotas, ya que es un mercado grande y en auge, a lo cual los tres encuentran que tienen algo en común: sus perros sufren de estrés y de resequedad en las narices y patas de sus mascotas.

Se empieza a desarrollar la idea y se incluye un componente activo como lo es el CBD ya que tienen conocimientos previos que hablan de que este producto también es beneficioso para los animales, y así nace CBDog.

### **Descripción del Modelo de Negocio**

Como lo muestra la figura 1, el modelo de negocio de CBDog consiste en fabricar y comercial bálsamos orgánicos, con aliados claves como: proveedores de insumos para fabricado, etiquetado y envase; tiendas especializadas para tercerizar la venta, y canales digitales para promover y comercializar los productos online.

Creamos valor al entregar un producto sostenible y orgánico a los dueños de mascotas caninas, los cuales podrán encontrar en tiendas especializadas nuestro producto, así como en nuestras redes sociales para generar con un sistema de envíos.

Los productos se dejan en consignación y las tiendas especializadas pagan por los artículos a un precio menor, así es como gana la tienda especializada un % sobre el artículo vendido.

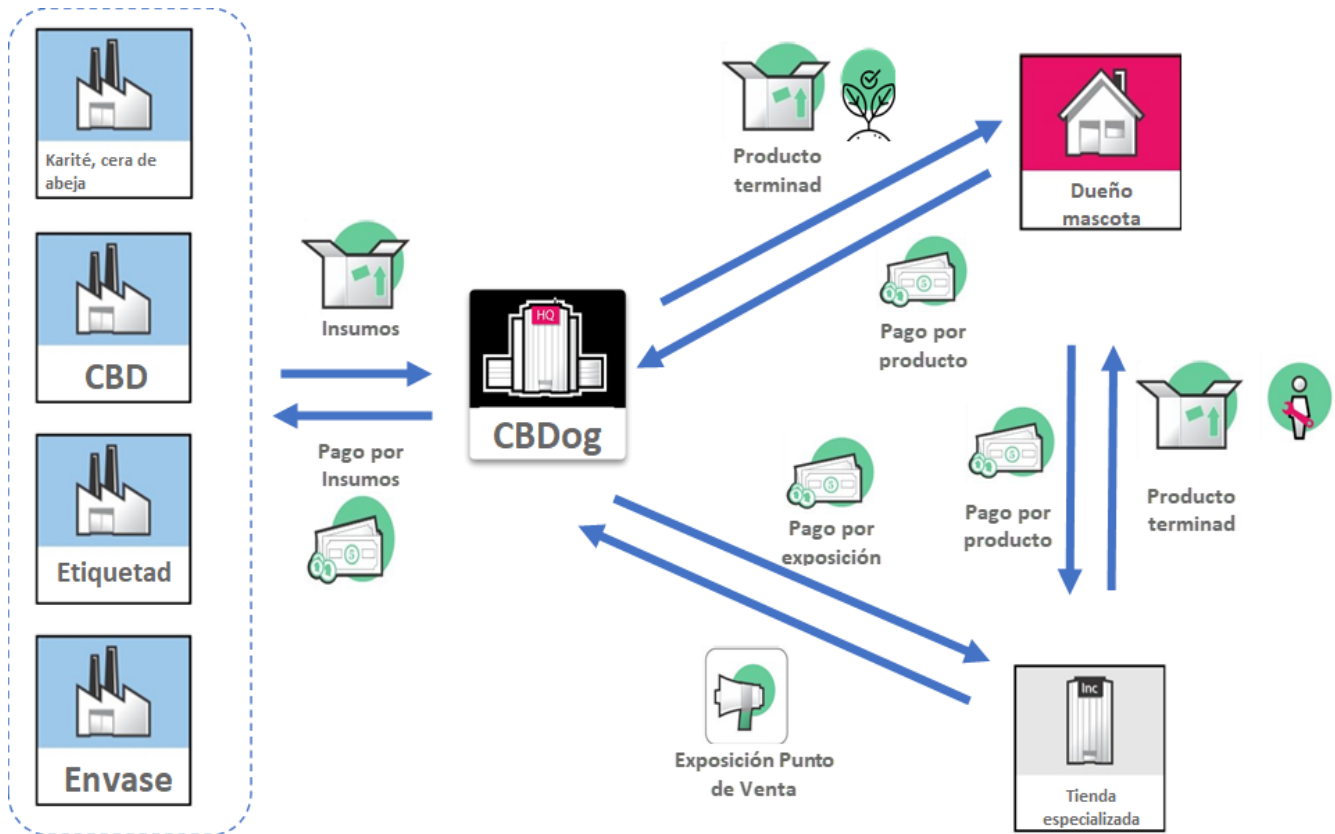


Figura 1. Modelo de Negocio de CBDog

## **Objetivos empresariales a corto, mediano y largo plazo**

### **Objetivos a Corto Plazo (3 meses):**

Ventas: Lograr alianza con 10 veterinarias o tiendas especializadas en Bogotá, para vender 50 bálsamos por punto de venta. Logrando 1500 ventas en el primer trimestre.

Mercadeo: Empezar a generar un reconocimiento de marca y entrar en el mercado de los productos orgánicos para mascotas con una comunidad de 10.000 personas.

Digital: haber terminado de crear el ecosistema digital de la marca, que constaría de página web, redes sociales y un crm de ventas/marketing para gestión de clientes.

Logística: Empezar a elaborar un sistema de envíos con un mensajero exprés.

Infraestructura: Disponer de un local de 15mts en un punto en Bogotá medio donde se puedan envasar las muestras y los productos terminados de los bálsamos, junto con un punto de venta propio, apoyado por 2 personas que realicen labores operativas como envasar y empacar.

### **Objetivos a Mediano Plazo (12 meses):**

Ventas: Vender \$598.400.000 en productos, con una participación del 50% de la presentación de 75gr y 50% con la presentación de 150gr

Mercadeo: Generar un posicionamiento de la marca CBDog en los consumidores de bálsamos orgánicos, para generar una recompra con los clientes actuales, buscar expansión en otros países con aliados clave.

Digital: Tener un alcance orgánico de 2.000.000 de personas en el año, para generar 20.000 interesados en nuestros productos y 2000 clientes por digital en el año.

Logística: Concretar un proveedor de logística a nivel regional que nos ayude a genera el envío de 44 bálsamos al día en las diferentes localidades de Bogotá.

Infraestructura: Arrendar un local de 50mts en el cual podamos tener oficina, productos en stock, despacho de mercancías y talento humano trabajando en la producción de los bálsamos

**Objetivos a Largo Plazo (2 años):**

Ventas: vender \$680.763.050 en productos, no solo con los bálsamos de 75gr y de 150gr sino con otros productos nuevos que se hayan elaborado en el tiempo.

Mercadeo: Ser la marca de bálsamos orgánicos más recordada y reconocida en Colombia para el año 2026, logrando una posición única en el mercado por sus diferentes productos.

Digital: Tener una comunidad de 500.000 personas en todas las redes sociales con un engagement del 15% en todos los contenidos que publiquemos.

Logística: Consolidar un sistema propio de envíos automatizados con mensajeros aliados para ahorrar tiempo y dinero.

Infraestructura: Tener un local propio a nombre de la empresa como pasivo, en el que se puedan realizar todas las actividades principales de la empresa: producción, mercadeo, contabilidad y administración de la empresa

### **Estado Actual del Negocio**

A la fecha, el proyecto se ha mantenido en una idea que aún no se ha tangibilizado, solo se han hecho avances en creación y conceptualización de la marca, nombre y eslogan, adicional se ha generado un análisis financiero y simulador de producción de venta de los bálsamos el cual ha servido para comparar con datos reales la posible creación de la empresa.

### **Descripción de Productos o Servicios**

- Nombre Técnico:

BÁLSAMO ORGÁNICO DE MANTECA DE KARITÉ, CERA DE ABEJA Y CBD.

- Ingredientes:

El bálsamo orgánico combina los beneficios naturales de la manteca de karité, la cera de abeja y el extracto de CBD para ofrecer una fórmula hidratante y calmante para la piel. Estos ingredientes naturales trabajan sinérgicamente para proporcionar cuidado y alivio, nutriendo la piel de los animales agrietada, y ayudando a calmar irritaciones.

- Características de los ingredientes:

**Manteca de Karité:** Rica en vitaminas y ácidos grasos, nutre profundamente la piel, proporcionando hidratación y suavidad.

**Cera de Abeja:** Actúa como un agente emoliente natural que ayuda a retener la humedad, formando una barrera protectora sobre la piel.

**Extracto de CBD:** Reconocido por sus propiedades antiinflamatorias y antioxidantes, ayuda a calmar la piel irritada y a reducir la sensación de malestar.

- Beneficios y usos:

- Calma la irritación y la resequedad.

- Ayuda a suavizar y restaurar la elasticidad de la piel.

- Puede utilizarse para aliviar áreas específicas como patas, narices y huellas de los animales.

- Genera un estado de alivio y bienestar en los animales.

- Presentación:

- Envase de 75gr o 150gr en frasco de cartón TIPO PINTALABIOS reciclado con etiquetas de modo de uso y marca.

### **Nombre, Tamaño y Ubicación de la Empresa**

CBDog: Bálsamos Orgánicos para Mascotas

Ubicación: Bogotá - Colombia (Sin oficina)

Tamaño: 5 a 10 empleados

### **Potencial del mercado en cifras**

#### **TAM (Total Addressable Market):**

- Población objetivo: Propietarios de perros en Bogotá.
- Número de propietarios de perros en Bogotá: 2.5 millones (estimación basada en censo de mascotas 2023).

- Gasto anual promedio por propietario en productos para el cuidado de las patas y la nariz de su perro: \$50.000 COP (estimación basada en encuestas a propietarios de perros).

TAM = Población objetivo x Gasto anual promedio = 2.5 millones x \$50.000 COP = \$125 mil millones COP

**SAM (Serviceable Available Market):**

- Competencia: 5 marcas nacionales con una participación de mercado total del 80%.
- Nuestra participación de mercado objetivo: 5%.

SAM = TAM x (1 - Competencia) = \$125 mil millones COP x (1 - 0.8) = \$25 mil millones COP

**SOM (Share of Market):**

- Ingresos anuales por ventas del bálsamo: \$1.25 mil millones COP (estimación basada en ventas proyectadas).

SOM = Ingresos anuales / SAM = \$1.25 mil millones COP / \$25 mil millones COP = 5%

**Ventajas Competitivas Del Producto Y/O Servicio**

Al realizar el proceso de estudio del sector y de las variables que son importantes para los usuarios de este tipo de productos, identificamos que dentro de las prioridades está el

cuidado de las mascotas y poder verla feliz, teniendo en cuenta lo que otros usuarios hablan en el mercado de productos existentes.

Por lo anterior, CBDog puede brindar un producto de precio competitivo que se base en el cuidado y bienestar integral de las mascotas. Combatiendo temas de ansiedad y cuidado de la piel con productos orgánicos y sostenibles.

### **Resumen De Las Inversiones Requeridas**

Para el arranque del proyecto en los próximos 4 meses tendríamos unos costos operativos de \$84.000.000, nóminas por \$26.000.000, marketing mix por \$20.000.000 y gastos fijos por \$7.660.000, para un total de \$137.660.000. La inversión total para el año 0 debería ser de \$200.560.000, el cual el grupo emprendedor pondrá \$60.000.000, y el restante lo financiará con un crédito a una tasa del 24% en 5 años.

**Proyecciones de Ventas y Rentabilidad**

Producción Cremas								
Descripción líneas	ventas anuales	Vr Unit	vr prom de venta x día	vr est ventas diar	Vr prom de venta, sem	Vr est ventas sem	Vr prom de venta mens	Vr est ventas mens
Bálsamos x75g	10.000	\$ 29.900,00	27	\$ 819.178	192	\$ 5.750.000	833	\$ 24.916.667
Bálsamos x150g	6.000	\$ 49.900,00	16	\$ 820.274	115	\$ 5.757.692	500	\$ 24.950.000
<b>TOTALES</b>	<b>16.000</b>		<b>44</b>	<b>\$ 1.639.452</b>	<b>308</b>	<b>\$ 11.507.692</b>	<b>1.333</b>	<b>\$ 49.866.667</b>
<b>TOTAL VENTAS ANUALES</b>					<b>\$</b>	<b>598.400.000</b>		

Tabla 1. Proyecciones de Ventas y Rentabilidad

Proyección De Ventas:

En la figura 2.0, se ve a detalle como los ingresos de CBDog se verán reflejados por la venta de las cremas en dos presentaciones: 75 gramos y 150 gramos, con un ingreso en el primer año de \$598.400.000 al vender 10.000 unidades de la presentación de 75gramos a \$29.900 sin IVA y 6000 unidades de 150 gramos sin IVA, con un costo de fabricación de \$252.000.000.

Se evidencia y se pone una meta de venta de 44 cremas diarias, lo que da 308 semanales y 1333 mensuales, siendo un número alcanzable y realista entendiendo el tamaño de nuestro mercado.

## **Conclusiones Financieras Y Evaluación De Viabilidad**

La simulación financiera año 1 proyecta una rentabilidad neta del 11% equivalente a \$39.728.962 sobre ventas de \$598.400.000 en el primer año.

- La rentabilidad neta (11%) está por encima de la inflación (7.74%).
- La TIR representa el 55,18% con un periodo de recuperación de 1,67 años, lo

cual nos permite afirmar que la empresa logrará un punto de equilibrio rápido al lograr ventas por \$274.482.637, lo que representará 6876 unidades.

El Valor Presente Neto de nuestro proyecto está en \$398.511.920 con una inversión inicial de \$200.560.000

## **Equipo De Trabajo**

**Carlos Vélez:** Publicista con más 8 años de experiencia en la creación y participación de grandes marcas como Project Manager liderando proyectos dentro de las diferentes industrias del mercado. Adquiriendo conocimientos integrales donde se identifican las mejores prácticas para que una marca se conceptualice, crezca y madure. El equipo de trabajo ve la posibilidad de que Carlos sea el Brand Manager de la marca.

**Germán Circa:** Administrador de empresas de formación pre gradual, especialista en gerencia logística, con experiencia en el sector de producción de materias primas para alimentos de consumo humano y de consumo animal. El equipo de trabajo ve la posibilidad de que German sea el director comercial y Desarrollo de producto, por lo anteriormente mencionado.

**Sergio Quiroga:** Mercadólogo de profesión, experiencia en creación de tácticas de inbound marketing para lograr clientes potenciales, recordación de marca y ecosistemas digitales con audiencias definidas. Experiencia en Ads, CRMs de Marketing, Surveys y Suite adobe. El equipo ve la posibilidad de que Sergio sea el Growth Manager y Desarrollo de Producto.

## **Análisis del Sector**

### **Mercado actual**

El crecimiento organizacional en el país en los últimos años ha incrementado, partiendo de lo presentado como efecto pos pandemia, situación que llevó a evaluar nuevos mercados y generación de nuevos modelos de negocio partiendo de que a hoy es más importante el entender las necesidades de los consumidores y como hacerlos parte de la construcción de los artículos o servicios que satisfagan sus necesidades.

Como parte del crecimiento sostenible que ha tenido las industrias colombianas desde Pandemia. El mercado de productos para mascotas en Colombia está experimentando un crecimiento notable. Con un 43% de los hogares actuales que poseen mascotas, lo que indica un mercado robusto y expandido.

Por el crecimiento del mercado de cuidado integral de mascotas enfrenta desafíos, como la falta de productos para el bienestar emocional de las mascotas, el aumento de los precios por la inflación y una gestión ineficiente del inventario, conllevando a las tiendas especializadas a tener 6 meses atrasados generando largo tiempo de consumo para los productos. Para abordar estos problemas, es necesario diversificar la oferta de productos, ofrecer opciones asequibles y mejorar la gestión de inventario por parte de los proveedores.

Por su contraparte, el uso de CBD como componente principal para aliviar la ansiedad. Las debilidades identificadas incluyen la sensibilidad al precio, y la percepción negativa asociada al CBD. Sin embargo, las oportunidades son grandes en el mercado actual, con un sector de mascotas en expansión, una escasa oferta de productos para calmar la ansiedad de las mascotas con CBD y la posibilidad de ofrecer opciones más económicas a las actuales.

## **Análisis PESTEL**

Del análisis del Macroentorno realizado se resaltan los siguientes aspectos que CBDog debe estar monitoreando constantemente en un ejercicio de PESTEL regular debido a su componente cannábico y su gran cambio en la legislación colombiana. A continuación, se mencionan los puntos más importantes:

### **Político:**

Regulaciones gubernamentales:

Ministerio de Salud y Protección Social: Regula la producción y venta de productos con CBD, Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA): Aprueba y regula los productos con CBD para uso médico.

### **Económico:**

Situación económica de Colombia:

Inflación: Puede afectar el precio de los productos de CBDog y el poder adquisitivo de los consumidores. Según. El portal del gobierno colombiano febrero cerró en 1,09% y la variación anual en 7,74%, reveló el DANE. El ministro de Hacienda destacó la tasa de inflación de 7,74% en febrero de 2024. Proyectando una inflación de menos 10% para el 2025.

### **Social:**

Mayor Preocupación por la salud mental de las mascotas: Puede aumentar la demanda de productos de CBD para el bienestar emocional de las mascotas.

### **Ecológico:**

Generación de productos 100 % orgánicos y sostenibles. Sin crueldad animal

**Legal:**

Cambios en la legislación:

Ley 1787 de 2016: Regula el uso del cannabis medicinal y científico en Colombia.

Decreto 811 de 2021: Reglamenta la producción, comercialización y uso del cannabis medicinal.



Figura 2. Análisis PESTEL

A continuación, se expone los puntos más importantes del PESTEL en una matriz de importancia y estrategia a implementar. El análisis PESTEL para CBDog nos brinda un panorama con oportunidades significativas, pero también con algunos desafíos que la empresa debe enfrentar.

La creciente demanda de productos naturales para mascotas, las tendencias de salud y bienestar, y los avances tecnológicos presentan oportunidades para CBDog de expandirse y desarrollar nuevos productos innovadores. Sin embargo, las regulaciones gubernamentales, la competencia y las fluctuaciones económicas son factores que la empresa debe considerar cuidadosamente para mitigar sus riesgos y asegurar su éxito a largo plazo.

Factores	Impacto	Probabilidad de Ocurrencia	Estrategias
<b>Político</b>			
Regulaciones gubernamentales sobre la producción y venta de productos para mascotas	Negativo	Media	* Mantenerse informado sobre las regulaciones y requisitos legales relacionados con la producción, comercialización y etiquetado de productos de CBD.
Regulaciones de cannabis y CBD en mascotas	Negativo	Media	* Mantenerse informado sobre los cambios en la legislación relacionada con el cannabis y el CBD.
Políticas de importación y exportación	Negativo	Media	* Diversificar los proveedores de ingredientes para reducir el riesgo de interrupciones en la cadena de suministro.
<b>Económico</b>			
Situación económica de Colombia	Negativo	Media	* Ofrecer productos a diferentes precios para satisfacer las necesidades de una gama más amplia de consumidores.
Tasas de cambio	Negativo	Media	* Cubrirse contra las fluctuaciones del tipo de cambio.
<b>Social</b>			
Tendencias de salud y bienestar	Positivo	Alta	* Enfatizar los beneficios para la salud y el bienestar de los productos de CBDog.
Interés creciente en productos naturales y orgánicos para mascotas	Positivo	Alta	* Desarrollar productos con ingredientes naturales y orgánicos.
Cambios en el estilo de vida	Positivo	Media	* Desarrollar productos que se adapten a los estilos de vida cambiantes de los consumidores, como productos para mascotas que viajan o para mascotas con ansiedad por separación.
<b>Tecnológico</b>			
Avances en la extracción de ingredientes naturales	Positivo	Media	* Monitorear los avances en la tecnología de extracción de ingredientes naturales.
Plataformas de comercio electrónico	Positivo	Alta	* Vender productos a través de plataformas de comercio electrónico como Amazon y MercadoLibre.
<b>Ecológico</b>			
Sostenibilidad del empaque	Positivo	Media	* Utilizar materiales de empaque sostenibles y reciclables.
<b>Legal</b>			
Leyes e impuestos para la producción de productos	Negativo	Alta	Estar al tanto de todas las leyes del congreso e impuestos legales vigentes para este tipo de producciones

Tabla 2. Matriz impacto PESTEL

### Análisis 5 fuerzas de PORTER

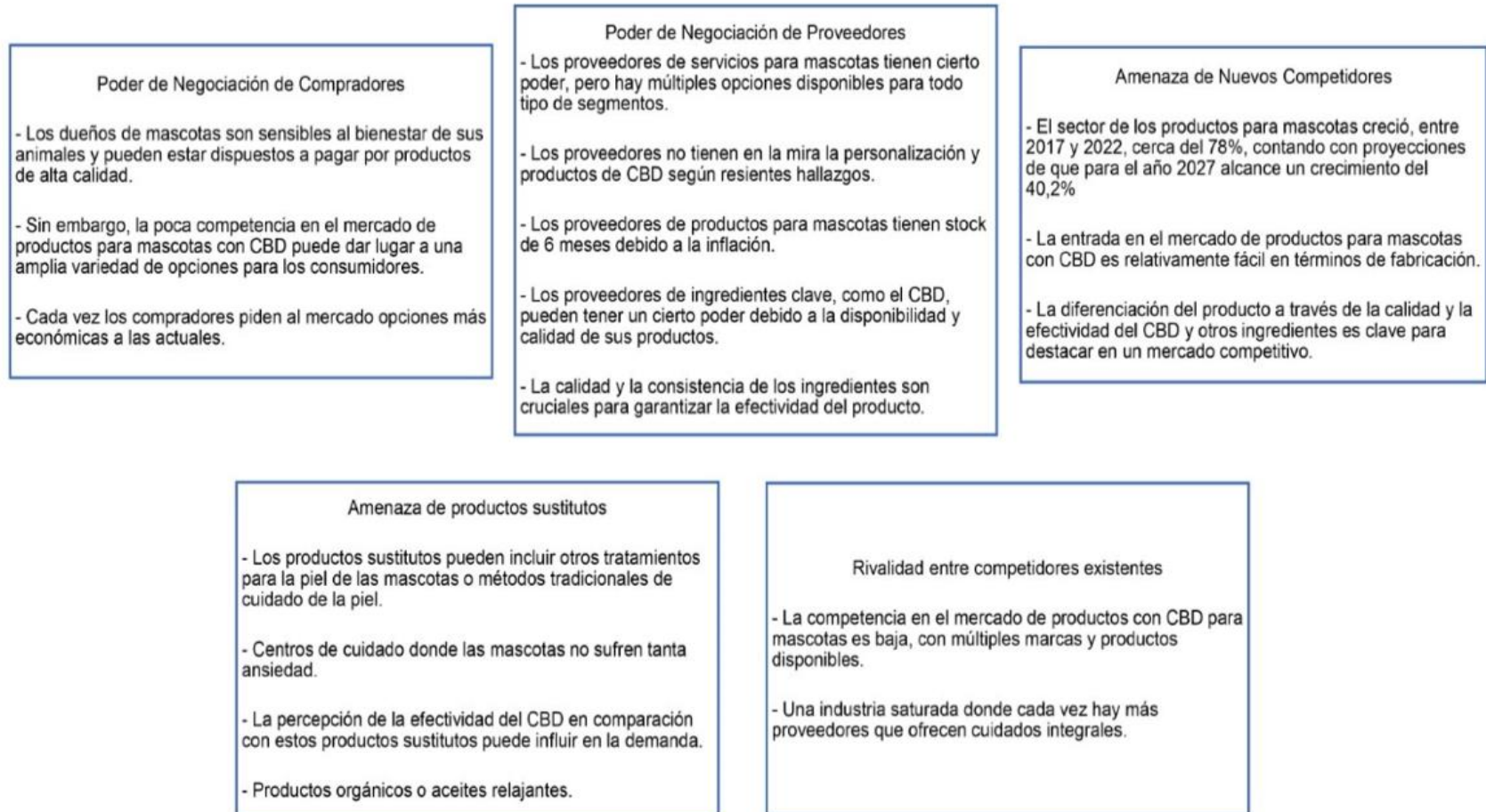


Figura 3. Análisis PORTER

Fuerza	Impacto	Probabilidad de Ocurrencia	Estrategias
<b>Poder de Negociación de Proveedores</b>	Medio	Media	* Diversificar los proveedores de ingredientes clave. * Negociar contratos de suministro a largo plazo con proveedores clave.
<b>Poder de Negociación de Compradores</b>	Medio	Alto	* Ofrecer productos a diferentes precios para satisfacer las necesidades de una gama más amplia de consumidores.
<b>Amenaza de Nuevos Competidores</b>	Media	Alta	* Diferenciarse de la competencia a través de la calidad y la efectividad del CBD y otros ingredientes, la innovación de productos, y la construcción de una marca fuerte.
<b>Amenaza de Productos Sustitutos</b>	Baja	Media	* Enfatizar los beneficios únicos del CBD para las mascotas en comparación con productos sustitutos.
<b>Rivalidad entre Competidores Existentes</b>	Alta	Alta	* Desarrollar productos y servicios de alta calidad que satisfagan las necesidades de los consumidores.

Tabla 3. Matriz Impacto PORTER

El análisis de las 5 fuerzas de Porter para CBDog revela un mercado competitivo con oportunidades y desafíos. CBDog debe enfocarse en la diferenciación a través de la calidad, la innovación y la construcción de una marca sólida para mitigar el poder de los compradores y la amenaza de nuevos competidores. Fortalecer las relaciones con los clientes, monitorear las tendencias del mercado y mantener la inversión en investigación y desarrollo son claves para el éxito a largo plazo. CBDog tiene el potencial para prosperar en este mercado dinámico.

En general, CBDog se encuentra en una posición relativamente favorable dentro del mercado. Gracias al actual crecimiento de la industria del cuidado de mascotas, La empresa posee un componente fuerte de innovación que lo hace atractivo al mercado actual. Sin embargo, es crucial que la empresa se mantenga vigilante ante las amenazas que representan los nuevos competidores, los productos sustitutos y la creciente rivalidad entre los competidores existentes.

### **DOFA**

#### Debilidades:

Sensibilidad al Precio: Los consumidores son sensibles al precio, y si surgen productos más económicos en el mercado,

Al ser una marca nueva nulo posicionamiento

Percepción negativa al CBD porque su asociación

Informalidad en la industria de mascotas. Cada vez hay más proveedores formales e informales.

#### Oportunidades:

Mercado de mascotas en Colombia creciente desde la Pandemia

Poca oferta de productos para calmar la ansiedad de los animales

Darles a los clientes una oferta más económica que la existente

Pocas regulaciones de CBD en animales

#### Fortalezas:

Colombia es un principal generador de CBD

No hay un competidor nacional con el componente CBD

#### Amenazas:

La regulación en torno al CBD puede cambiar

Competidores nuevos en el mercado.

Si regulan el cánnabis posiblemente suba su precio.

Las debilidades con mayor importancia identificadas incluyen la sensibilidad al precio y la percepción negativa asociada al CBD. No obstante, existen grandes oportunidades en el mercado actual, con un sector de mascotas en crecimiento, una oferta limitada de productos que calmen la ansiedad de las mascotas con CBD y la posibilidad de ofrecer opciones más económicas. Entre las fortalezas del negocio se encuentran el acceso a ingredientes de alta calidad, el creciente conocimiento sobre los beneficios del CBD, y el potencial para establecer alianzas estratégicas con veterinarios o guarderías.

También hay amenazas que deben considerarse, como la regulación en constante cambio, la posible competencia emergente y la posibilidad de fluctuaciones en los precios de los productos de CBD por cambios en la regulación del cannabis, lo que puede resultar costoso.

### Estrategias FODA



Figura 4. Estrategias FODA

## Benchmarking

**Organic Pet:**



52 publicaciones    71,9 mil seguidores    68 seguidos

**Organic Pet** ❤️

organicpet.com.co

Productos 100% naturales 🌿  
Resultados COMPROBADOS 🤝  
Haz tu pedido aquí 📦 Envío GRATIS 🚚 ✨  
[linktr.ee/organicpet.com.co](https://linktr.ee/organicpet.com.co)

maobarco33, Isanin, mariacamilag18 y 1 más siguen esta cuenta

Instagram: <https://www.instagram.com/organicpet.com.co?igsh=NWc2bW90dmhpNGdg>

[organicpet.com.co/](https://organicpet.com.co/)

Sitio web: OrganicPet.com.co

**Organic Pet** es una empresa que vende productos para mascotas totalmente naturales. Ofrecen artículos con bálsamos curativos, protectores humectantes y suplementos nutricionales. Organic Pet destaca que sus productos están elaborados con ingredientes 100% naturales y afirman ver resultados en la primera semana.

### Productos:

- **Bálsamos curativos:** Estos bálsamos están diseñados para ayudar a aliviar la piel irritada y dañada. Están hechos con ingredientes como aloe vera, manzanilla y caléndula.
- **Protectores humectantes:** Estos protectores ayudan a mantener la piel de tu mascota hidratada y protegida de los elementos. Están hechos con ingredientes como aceite de coco, manteca de karité y aceite de jojoba.
- **Suplementos nutricionales:** están diseñados para mejorar la salud de tu mascota. Están hechos con ingredientes como vitaminas, minerales y probióticos

Factor	Descripción	Impacto para CBDog
Marca fuerte	Imagen de empresa responsable y comprometida con el bienestar animal.	Negativo
Productos de alta calidad	Productos orgánicos y certificados, libres de químicos y conservantes.	Negativo
Amplia gama de productos	Satisface las necesidades de diferentes tipos de mascotas.	Negativo
Tienda online	Fácil de usar y con envíos a todo el país.	Negativo
Comunidad en redes sociales	Más de 30.000 seguidores.	Negativo
Precios altos	Los productos son más caros que los productos tradicionales para mascotas.	Positivo
Falta de conocimiento del mercado	Empresa relativamente nueva en el mercado.	Positivo
Competencia	Compite con otras empresas que ofrecen productos orgánicos para mascotas.	Positivo
Crecimiento del mercado	El mercado de productos orgánicos para mascotas está creciendo en Colombia.	Positivo
Comercio electrónico	El crecimiento del comercio electrónico en Colombia representa una oportunidad para aumentar las ventas online.	Positivo

Tabla 4. Organicpet

## Dogs Natural Care

Nombre: Dogs Natural Care

Sitio web: <https://dogsnaturalcare.com/>

Instagram: <https://www.instagram.com/dogsnaturalcare/>



**Dogs Natural Care** es una empresa que vende productos para el cuidado natural de perros. Su filosofía se basa en el uso de ingredientes naturales para promover la salud y el bienestar de las mascotas.

### Productos:

- **Champús y acondicionadores:** Elaborados con ingredientes suaves y naturales que limpian y acondicionan el pelaje de tu perro sin irritar su piel.
- **Sprays y lociones:** Diseñados para tratar una variedad de problemas de la piel, como alergias, picazón y puntos calientes.

- **Suplementos:** Ofrecen una variedad de suplementos para apoyar la salud general de tu perro, incluyendo vitaminas, minerales y probióticos.

Factor	Descripción	Impacto para CBDog
Marca fuerte	Imagen de empresa responsable y comprometida con el bienestar animal.	Negativo
Productos de alta calidad	Productos naturales y artesanales, elaborados con ingredientes de alta calidad.	Negativo
Productos únicos	Ofrece productos únicos en el mercado, como el Bálsamo Curativo.	Negativo
Comunidad en redes sociales	Más de 20.000 seguidores.	Negativo
Testimonios de clientes	Genera confianza en los consumidores.	Negativo
Precios altos	Los productos son más caros que los productos tradicionales para mascotas.	Positivo
Falta de conocimiento del mercado	Empresa relativamente nueva en el	Positivo

Tabla 5. Dogs Natural Care

### JustCBD Mascotas

Nombre: JustCBD Mascotas

Sitio web: <https://justcbd.com.co/product-category/golosinas-para-mascotas>

Instagram: [https://www.instagram.com/justcbd\\_latinoamerica/](https://www.instagram.com/justcbd_latinoamerica/)



**Just CBD Colombia** ofrece una amplia gama de golosinas para mascotas a base de CBD, diseñadas para promover el bienestar y la salud de tu perro. Estas golosinas están

elaboradas con ingredientes 100% naturales, incluyendo CBD de espectro completo, y no contienen THC ni otros psicoactivos.

**Productos:**

- **Golosinas masticables:** Disponibles en diferentes sabores y tamaños, estas golosinas son una forma deliciosa y conveniente de darle a tu mascota su dosis diaria de CBD.
- **Aceite de CBD para mascotas:** Puedes agregar este aceite directamente a la comida o al agua de tu mascota, o darle unas gotas directamente en la boca.
- **Tintura de CBD para mascotas:** Similar al aceite de CBD, la tintura se puede administrar de diversas maneras y ofrece una mayor concentración de CBD.

Productos: Golosinas con CBD para perros y gatos en diferentes presentaciones y sabores para el bienestar de sus animales.

Mercado objetivo: Dueños de mascotas que buscan productos con CBD para el

Factor	Descripción	Impacto para CBDog
Marca reconocida	Imagen de empresa confiable y con experiencia.	Negativo
Productos de alta calidad	CBD de alta calidad y con un proceso de extracción certificado.	Negativo
Variedad de productos	Amplia gama de opciones para perros y gatos.	Negativo
Tienda online	Facilita la compra de productos.	Negativo
Comunidad en redes sociales	Amplia comunidad de seguidores.	Negativo
Precios altos	Los productos son más caros que los productos tradicionales para mascotas.	Positivo
Falta de conocimiento del mercado	Empresa relativamente nueva en el mercado colombiano.	Positivo

Tabla 6. JustCBD Mascotas

### Viabilidades Ficha Técnica

<b>BÁLSAMO ORGÁNICO DE MANTECA DE KARITÉ, CERA DE ABEJA Y CBD</b>	
<b>INGREDIENTES</b>	Manteca de Karité orgánica , Cera de Abeja orgánica, extracto de CBD (Cannabidiol) de origen orgánico.
<b>DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO</b>	El bálsamo orgánico combina los beneficios naturales de la manteca de karité, la cera de abeja y el extracto de CBD para ofrecer una fórmula hidratante y calmante para la piel. Estos ingredientes naturales trabajan sinérgicamente para proporcionar cuidado y alivio, nutriendo la piel de los animales agrietada, y ayudando a calmar irritaciones.
<b>CARACTERÍSTICAS DE LOS INGREDIENTES</b>	<p>Manteca de Karité: Rica en vitaminas y ácidos grasos, nutre profundamente la piel, proporcionando hidratación y suavidad.</p> <p>Cera de Abeja: Actúa como un agente emoliente natural que ayuda a retener la humedad, formando una barrera protectora sobre la piel.</p> <p>Extracto de CBD: Reconocido por sus propiedades antiinflamatorias y antioxidantes, ayuda a calmar la piel irritada y a reducir la sensación de malesta</p>
<b>BENEFICIOS Y USOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Calma la irritación y la resequedad</li> <li>-Ayuda a suavizar y restaurar la elasticidad de la piel.</li> <li>-Puede utilizarse para aliviar áreas específicas como patas, narices y huellas de los animales</li> <li>-Genera un estado de alivio y bienestar en los animales</li> </ul>
<b>MODO DE USO</b>	Aplicar una pequeña cantidad sobre la piel limpia y seca. Masajear suavemente hasta su completa absorción. Puede aplicarse según sea necesario.
<b>ADVERTENCIAS</b>	Uso externo únicamente. No dar a ingerir en el animal ni aplicar en los ojos Mantener fuera del alcance de los niños. En caso de irritación, suspender su uso y consultar a un veterinario

Tabla 7. Ficha Técnica

### Proceso De Producción

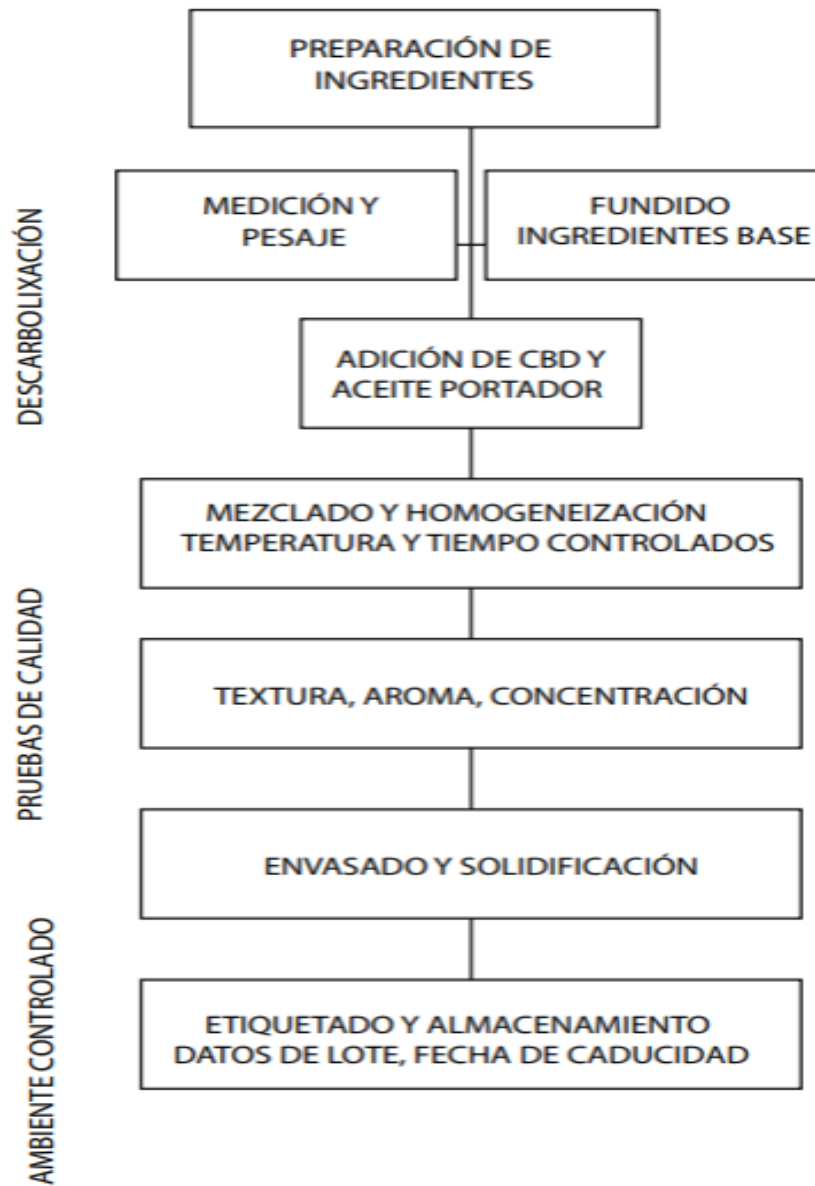


Figura 5. Mapa Producción

### Recursos Tecnológicos

Recursos	Tipo	Uso
Cultivos de cannabis	Talento humano / Maquinaria	Cultivar productos CBD y THC con propiedades antiestrés y relajantes.
Fabricación de aceites o esencias relajantes	Talento humano / Maquinaria	Fabricación de aceites con propiedades antiestrés y relajantes.
Producción de producto	Talento humano / Maquinaria	Producción del bálsamo como producto final
Producción marca (LOGO, SLOGAN)	Talento humano	Creación de identidad de marca
Producción de empaque ecológico	Talento humano/ Maquinaria	Creación del empaque ecológico
Extracción de CBD O THC mayor al 1%	Maquinaria	Extraer los componentes para la producción
Planta fabricación	Lugar	Planta para la producción y manejos de BackOffice
Licencias de producción productos cannábicos	Licencia	Licencias para la manipulación de productos con CBD o THC

*Tabla 8. Recursos*

Para realizar una estimación del número de bálsamos o humectantes que se puede producir semanal o mensualmente, es necesario considerar diversos factores, como la capacidad de la maquinaria, la eficiencia del proceso productivo y las horas hombre disponibles. Aquí te doy un ejemplo general de cómo podrías realizar esta estimación:

### **Capacidad de la Maquinaria**

La maquinaria por utilizar puede producir 1200 unidades por lote mensual, con base en la compra de materia prima mencionada en la ficha técnica.

### **Eficiencia del Proceso Productivo**

Supongamos que el proceso productivo tiene una eficiencia del 80%, lo que significa que se utiliza el 80% de la capacidad de la maquinaria de manera efectiva.

### **Capacidad de Producción mensual**

Capacidad de la Maquinaria \* Eficiencia del Proceso Productivo

$1200 \text{ unidades/lote} * 0.80 = 1000 \text{ unidades en las cuatro semanas}$

### **Número de Lotes Semanales**

Horas de Trabajo Semanal / Tiempo de Producción por Lote

Supongamos que el tiempo para producir un lote es de 8 horas.

$40 \text{ horas} / 8 \text{ horas/lote} = 5 \text{ lotes por semana}$  cada lote tiene 250 unidades.

Según estas suposiciones, podrías producir alrededor de 1000 unidades mensuales de bálsamo o humectante al mes con la capacidad de maquinaria, eficiencia del proceso y horas de trabajo especificadas.

Es importante señalar que estos cálculos son estimaciones generales y los resultados pueden variar según las condiciones reales de producción, la complejidad del proceso, el rendimiento de la maquinaria y otros factores específicos.

### **Viabilidad Financiera**

**Ingresos:** Se proyectan ingresos de \$598.400.000 en el primer año.

**Costos:** Se estima un costo de fabricación total de \$252.000.000, con un margen bruto del 57.8%.

**Punto de equilibrio:** Se calcula un punto de equilibrio de 5.748 unidades vendidas.

**Período de recuperación:** Se estima un período de recuperación de 1.67 años.

**TIR:** La TIR se estima en 55,18%.

**VPN:** El VPN se estima en positivo

El análisis de la viabilidad financiera de CBDog indica que el proyecto es viable. Los indicadores financieros, como la TIR, el VPN y el período de recuperación, o son positivos. Sin embargo, es importante considerar los riesgos asociados al proyecto, como la demanda, la competencia, los costos y las regulaciones de las leyes por producción de cannabis.

## **Validación e Investigación de Mercado**

El mercado de productos y servicios para mascotas se encuentra en constante expansión, impulsado por la creciente integración de las mascotas como miembros de la familia. Sin embargo, este mercado es diverso y complejo, con diferentes necesidades y preferencias entre los distintos grupos de consumidores. Para CBDog, empresa dedicada al desarrollo de productos para el cuidado integral de las mascotas a base de CBD, comprender las características y motivaciones de cada segmento de cliente es crucial para desarrollar estrategias de marketing y ventas efectivas.

La encuesta que se planteó más adelante evaluó el primer lugar la problemática planteada, acerca de la salud y estrés de las mascotas, seguido de la solución que actualmente usan, finalmente se evaluó si había conocimiento del producto en el mercado y cuál sería el valor percibido junto con el rango de precio a pagar

En este análisis, se identifican tres perfiles clave dentro del mercado de productos para mascotas.

### **PERFILES:**

#### **Jóvenes Adultos Contemporáneos sin hijos**

Descripción: Adultos de 18 a 35 años que empiezan su vida independiente. Acaban de mudarse de la casa de sus padres para su propio espacio para vivir según sus ideologías. Es profesional de pregrado y en algunos casos tiene especialización o maestría. Ganan más de 2.5 millones de pesos; En su vida ha comprobado los beneficios del cannabis medicinal y como tranquilizante. En su conformación de familia tienen una mascota canina como principal compañía, el papel de su mascota es de su hijo, lo cuida siempre dándole lo mejor, compra productos para su salud y bienestar mental. Gasta gran parte de sus ingresos en él. Tiene una vida muy activa. Iniciando por un trabajo

demándate en el cual debe estar fuera de su casa mínimo 3 días a la semana por jornadas de 8 horas como promedio, sale socialmente al menos cada 15 días. Cada vez que sale de su casa se preocupa por su mascota sabiendo que la soledad es un factor grande de estrés. Busca las mejores soluciones para que su mascota no sufra y este sana.

### **Adultos Casados con hijos**

Descripción: Personas mayores de 35 años con familia constituida. Llevan un tiempo viviendo por su cuenta. Tienen la vida más centrada que el anterior perfil. Son profesionales con posgrado, cada uno de ellos gana 3 millones de pesos. Donde su conformación de familia es tradicional, ya está en una relación estable con su pareja de toda la vida con uno o más hijos. En su conformación de hogar tienen mascota canina que juega un papel de hermano Según la revista dinero “En familias con hijos únicos, por ejemplo, la mascota adquiere un rol muy importante, porque los niños empiezan a ver que hay otro ser viviente sobre el que hay que asumir labores de responsabilidad. Se les demuestra, con el buen ejemplo, la importancia del respeto hacia los animales”. Se preocupan por su bienestar comprando productos para su salud, sin salirse de un presupuesto, ya que sus prioridades son sus hijos.

### **Adultos Jubilados**

Descripción: Personas + de 60 años donde ya están jubilados, ingresos superiores a 3 millones, tiene hijos que ya se fueron de su casa y quieren llenar ese vacío con la compañía de una mascota perruna. Su perro es su nuevo hijo y tienen mucho tiempo libre para pasar tiempo de calidad, aunque no tienen la misma energía de antes. Gastan muchos de sus ingresos en su mascota.

Partiendo de lo encontrado al construir nuestros perfiles de usuarios, evidenciamos que hoy en día las mascotas se han convertido en un ser importante y que ayudan al desarrollo de las personas, convirtiéndose en apoyo emocional. A continuación, se presenta el mapa de empatía y la relación de nuestros perfiles con la manera de satisfacer sus deseos.

Los mapas de empatía se basan en experiencias personales y en información levantada con familiares/amigos, se abordan desde la perspectiva de 3 momentos de las personas con mascotas: el inicio de la vida adulta, la conformación de la familia y el momento de la jubilación.

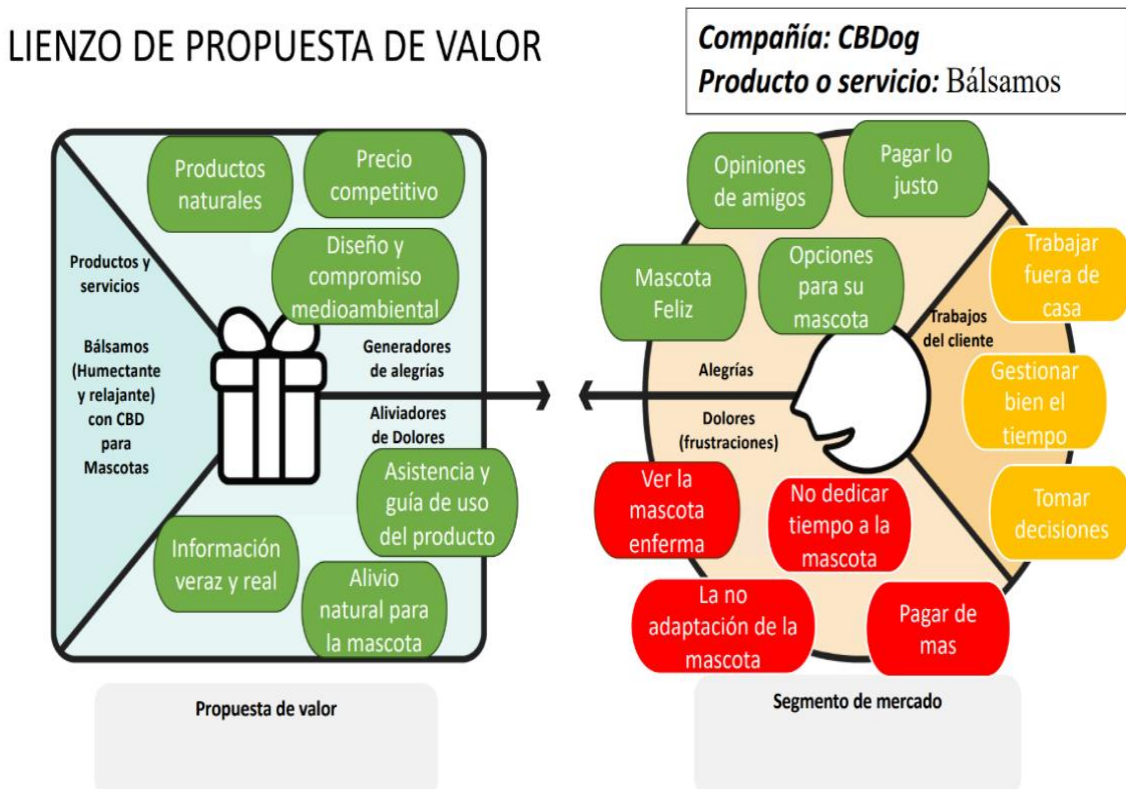


Figura 6. Lienzo Propuesta de Valor

Al realizar el estudio del sector y de las variables importantes para los usuarios de este tipo de productos, identificamos que, dentro de las prioridades, está el cuidado de las mascotas y poder verla feliz, considerando lo que otros usuarios hablan en el mercado de productos existentes.

Por lo anterior, CBDog puede brindar un producto de precio competitivo que se base en el cuidado y bienestar integral de las mascotas con un activo de cannabis poco visto en el mercado Colombia. Combatiendo temas de ansiedad y cuidado de la piel con productos orgánicos y sostenibles. Haciéndolo relevante en un mercado con una oferta nula en el cuidado integral de las mascotas con ansiedad o estrés. El mercado de cuidado integral de mascotas enfrenta desafíos, como la falta de productos para el bienestar emocional de las mascotas, el aumento de los precios debido a la inflación y una gestión ineficiente del inventario teniendo stock de 6 meses atrasado generando largo tiempos de consumo para los productos. Para abordar estos problemas, es necesario diversificar la oferta de productos, ofrecer opciones asequibles y mejorar la gestión de inventario por parte de los proveedores como lo hace CBDog.

### **Afinidad del público objetivo con el producto**

Para poder validar la afinidad de nuestros tres segmentos en relación con nuestro producto y oferta de valor en CBDog. Se realizó una encuesta con 17 variables a 86 personas Dirigida a personas con Mascotas entre los 18 a los 64 años, representando a las diferentes edades de nuestros públicos objetivos.

### **Donde se preguntó:**

1. Nombre
2. Edad
3. ¿Ha notado problemas en las huellas o narices de su mascota, como sequedad, grietas o irritación?
4. ¿Ha notado ansiedad/estrés moderado en su mascota?
5. ¿En qué medida considera que estos problemas son una preocupación extrema para la salud y bienestar de su mascota?
6. ¿Cómo está abordando actualmente estos problemas?
7. En caso de tener este problema con su mascota ¿cuánto invierte en las soluciones?
8. ¿Ha considerado alguna vez la posibilidad de utilizar productos sustitutos o complementarios para abordar estos problemas?
9. ¿Ha oído hablar de bálsamos orgánicos a base de CBD para perros antes de esta encuesta?
10. Si ya ha usado productos similares, ¿cuáles factores únicos o diferenciales valiosos le gustaría ver en un bálsamo para perros?
11. En una escala del 1 al 10, ¿cómo calificaría la importancia de la innovación y calidad en productos para el cuidado de mascotas?
12. ¿Estaría dispuesto a probar un bálsamo para perros que ofrezca un mejor valor en comparación con los productos actuales en el mercado?
13. ¿Le gustaría obtener información detallada sobre cómo funciona el bálsamo, su uso y beneficios?
14. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un bálsamo orgánico a base de CBD para perros que ofrezca una solución efectiva a los problemas que enfrenta su mascota?
15. ¿Estaría interesado en comprar más de un bálsamo a la vez?

16. ¿Cuál presentación de producto estaría dispuesto a adquirir

17. ¿Preferiría realizar la compra en línea o a través de canales físicos?

- Ver anexo A. Encuestas, para identificar los encuestados, la tabulación y los resultados de la encuesta.

Jóvenes Adultos Contemporáneos sin hijos

### **Jóvenes sin hijos - 18 a 35 años**

- Se realizó estudio a 73 (84.88%) personas entre los 18 y 35 años con perro como animal de compañía. Se resaltan los siguientes porcentajes:

- El 27,4% de este público objetivo a escuchado hablar de los bálsamos orgánicos con CBD

- El 60,3% ha notado problemas relacionados con la dermis de los animales con problemas asociados a grietas, sequedad o irritaciones. Mientas que el 56,2% habla de notar ansiedad o estrés en sus mascotas

- El 57,5% está dispuesto a pagar entre \$30.000 y \$59.000.

- Prefiere en un 74,9% las compras virtuales sobre las presenciales. Siendo el segmento que mayormente prefiere los E-commerce o Marketplace

### **Adultos Casados con hijos- 36 a 59 años**

- Se realizó estudio a 11 (12,8%) personas entre los 36 y 59 años con perro como animal de compañía. Se resaltan los siguientes porcentajes:

- 54, 5% Han notado problemas en las huellas o narices de su mascota, como resequedad, grietas o irritación al igual que el mismo exacto porcentaje notó problemas de ansiedad en su mascota.

- Solo el 9,1% ha escuchado hablar de los bálsamos con CBD como componente activo.

- El 72,7% de las personas estarían dispuestas a probar el producto.
- El 63,6% de este segmento estaría dispuesto a pagar entre \$30.000 y \$59.000.
- El mismo 63,6% de las personas prefieren hacer compras en línea

### **Adultos Jubilados 60 a 70 años**

- Se realizó estudio a 2 (2,32%) personas entre los 60 y 70 años con perro como animal de compañía. Se resaltan los siguientes porcentajes:

- Es el segmento que menos nota que su mascota sufre de ansiedad o estrés con un 50% del público diciendo que sí.
- Es el público que menos está dispuesta invertir en el producto. Asegurando que invertirían entre \$10.000 y \$29.000.

Resaltar que la mayor afinidad está en el grupo de clientes más joven, a medida que crece la afinidad con la promesa del valor va decayendo, donde el público adulto mayor tiene ingresos más limitados.

Muy pocas personas dentro de los 3 segmentos no han escuchado hablar sobre los productos hidratantes con CBD como ingrediente clave en el tratamiento holístico de animales.

La mayor inversión para este tipo de productos está dentro del segmento más joven, ya que está más dispuesto a comprarlo. Donde el 16,4% estaría dispuesto a pagar entre \$10.000- \$29.000. 57,5% 30.000 a 59.000, 17,8% entre 80.000 y 99.000. Y 100.000 un 8,2%.

Los segmentos más jóvenes prefieren conseguir estos productos en una tienda en línea, con el 74% en jóvenes adultos y 63,6% en adultos con hijos.

En los tres segmentos existe una preferencia en la compra de canales digitales, sin embargo, un porcentaje entre el 26 y 50 dicen preferir tiendas tradicionales en este tipo de compras. Los adultos mayores de 60 y 70 años, es decir nuestro tercer segmento, no son tan afines a la marca.

## **Estrategia y Plan de Introducción de Mercado**

### **Objetivo General de Mercadeo para CBDog**

Abordaremos los objetivos para abarcar los 3 principales de mercadeo. Con él con de convertir a CBDog en una marca solidad dentro de la industria de mascotas en Colombia, reconocida por su calidad, innovación, compromiso con el bienestar animal, el medio ambiente y una experiencia de compra excepcional, generando un crecimiento estable en ventas y conocimiento de mercado.

### **Conocimiento de Marca:**

- Aumentar el conocimiento y visibilidad de marca entre los 3 perfiles de cliente. En un periodo de 6 meses a un año.
- Demostrar el compromiso con el bienestar animal y el medio ambiente por medio de un producto sostenible desde su empaque
- Educar al público objetivo en los beneficios del CBD

### **Ventas:**

- Vender 8000 unidades de la presentación de 75 gramos a \$29.900 sin IVA y 4000 unidades de la presentación 150 gramos en un año.

### **Fidelización de Clientes:**

- Generar una recompra con los 12000 primeros clientes existentes mediante un programa de seguimiento basado en su número de Cédula y recompensas para próximas compras.

Este enfoque holístico permitirá a CBDog posicionarse como líder en el mercado de productos con CBD para mascotas en Colombia, generando un impacto positivo en la salud y el bienestar de las mascotas, al mismo tiempo que contribuye a la sostenibilidad del medio ambiente.

### **Estrategias de Marketing Mejoradas para CBDog**

#### **Conocimiento de Marca:**

#### **Alianzas Estratégicas:**

- **Expandir el alcance:** Establecer alianzas estratégicas con marcas, tiendas especializadas, Bazares, eventos y veterinarias relacionadas con mascotas y bienestar animal en un **periodo de 6 meses**.
- **Segmentación precisa:** Identificar y seleccionar socios estratégicos que se alineen con el perfil del cliente ideal de CBDog, considerando factores como la ubicación en Bogotá y los intereses.
- **Colaboraciones creativas:** Desarrollar campañas conjuntas con los socios estratégicos que incluyan degustaciones, demostraciones, promociones exclusivas y contenido educativo para generar mayor visibilidad y engagement con el público objetivo.

### **Acciones Publicitarias:**

- **Campañas omnicanales:** Implementar campañas publicitarias **integradas** en medios digitales (redes sociales, influencers, marketing de contenidos), radio, prensa local y televisión por cable, aprovechando las ventajas de cada canal para llegar a una audiencia más amplia.
- **Mensajes diferenciadores:** Enfatizar en los beneficios únicos de los productos CBDog, como su **origen natural, calidad certificada, compromiso con el bienestar animal y la sostenibilidad.**
- **Frecuencia optimizada:** Establecer una **calendarización estratégica** de las acciones publicitarias, considerando la temporada, los eventos relevantes del sector y el comportamiento del público objetivo.

### **Producto Sostenible:**

- **Empaque eco-amigable:** Utilizar materiales **100% reciclables y biodegradables** para el empaque de todos los productos CBDog, incluyendo envases, etiquetas y materiales de embalaje.
- **Comunicación transparente:** Informar claramente a los consumidores sobre las iniciativas de sostenibilidad de CBDog a través del empaque, la página web y las redes sociales.
- **Asociaciones con entidades ambientales:** Colaborar con organizaciones ambientales reconocidas para apoyar proyectos de conservación y protección del medio ambiente.

### **Educación al Público:**

- **Talleres y Webinars informativos:** Organizar talleres y seminarios **presenciales y virtuales** con frecuencia **mensual**, dictados por veterinarios, expertos en bienestar animal y educadores caninos, para educar al público sobre los beneficios del CBD para las mascotas y su uso responsable.
- **Contenido educativo de alta calidad:** Desarrollar y compartir contenido educativo en el blog de CBDog, redes sociales y plataformas de video como YouTube, abordando temas como la salud y el bienestar de las mascotas, el uso del CBD y su impacto en el medio ambiente.
- **Interacción con la comunidad:** Fomentar la participación de la comunidad en las redes sociales y eventos presenciales, creando espacios para preguntas, debates y el intercambio de experiencias sobre el uso del CBD para mascotas.

### **Ventas:**

#### **Objetivo de Ventas:**

- **Análisis de mercado:** Realizar un estudio de mercado para comprender mejor las tendencias de consumo, la competencia y el potencial de ventas en el segmento objetivo.
- **Estrategias de precios dinámicos:** Implementar estrategias de precios dinámicos que consideren factores como la temporada, la demanda, la competencia y los objetivos de rentabilidad.

## **Fidelización de Clientes:**

### **Programa de Fidelización Personalizado:**

- **Categorización de clientes:** Segmentar a los clientes en diferentes categorías según su nivel de compra, frecuencia de compra, raza de mascota y preferencias.
- **Beneficios personalizados:** Ofrecer beneficios personalizados para cada categoría de clientes, incluyendo descuentos exclusivos, acceso anticipado a nuevos productos, invitaciones a eventos y servicios adicionales.
- **Comunicación personalizada:** Enviar comunicaciones personalizadas a cada cliente, como correos electrónicos de cumpleaños, recomendaciones de productos y ofertas especiales en función de su historial de compras.

### **Comunicación Constante y Efectiva:**

- **Canal de comunicación multicanal:** Mantener una comunicación constante con los clientes a través de múltiples canales, incluyendo correo electrónico, redes sociales, mensajes de texto y la aplicación móvil de CBDog.
- **Contenido atractivo y relevante:** Compartir contenido atractivo y relevante que aporte valor a los clientes, como consejos para el cuidado de las mascotas, recetas con CBD para mascotas, historias de éxito y testimonios de clientes.
- **Atención al cliente excepcional:** Brindar una atención al cliente excepcional a través de diferentes canales, respondiendo a las preguntas y solicitudes de manera oportuna y eficiente.

## **Estrategias de Marketing Mejoradas para CBDog**

### **Estrategias de Producto y Servicio:**

#### **Innovación Continua a la Vanguardia:**

- **Investigación y Desarrollo Proactivo por medio de sesiones de pensamiento creativo y ágil:** Implementar un programa integral de investigación y desarrollo para identificar nuevas aplicaciones terapéuticas del CBD en mascotas, explorar nuevas cepas de cannabis y desarrollar productos innovadores que satisfagan las necesidades cambiantes de los consumidores.
- **Monitoreo Constante de Tendencias:** Mantenerse a la vanguardia de las últimas tendencias del mercado de productos para mascotas con CBD, las preferencias de los consumidores y los avances científicos para adaptar la oferta de productos en consecuencia.

#### **Calidad Garantizada**

- **Controles de Calidad Impecables:** Implementar controles de calidad rigurosos y estandarizados en todas las etapas de producción, desde la selección de materias primas cultivadas de manera sostenible hasta el empaquetado final, para garantizar la consistencia, pureza, eficacia y seguridad de los productos CBDog.
- **Certificaciones de Terceros Reconocidas:** Obtener certificaciones de calidad y seguridad de organismos reconocidos a nivel nacional e internacional, como las Buenas Prácticas de Manufactura (GMP) y la certificación orgánica, para respaldar la calidad y confiabilidad de los productos CBDog.

- **Transparencia Radical:** Comunicar de manera transparente a los consumidores los procesos de producción, los ingredientes utilizados, los resultados de los controles de calidad y los estudios científicos que respaldan la eficacia de los productos CBDog para generar confianza en la marca.

#### **Servicio al Cliente Excepcional e Impecable:**

- **Capacitación y Formación Continua:** formación permanente al equipo de atención al cliente para garantizar que tengan el conocimiento, habilidades y empatía necesarios para dar información precisa, asesoramiento personalizado, una experiencia de compra positiva y un soporte postventa excepcional a los clientes.
- **Canales de Comunicación Accesibles y Omnicanales:** Ofrecer múltiples canales de comunicación para que los clientes puedan contactarse con la empresa de manera fácil y conveniente, incluyendo correo electrónico, teléfono, chat en vivo, redes sociales y una aplicación móvil intuitiva.
- **Respuesta Rápida y Eficiente:** Garantizar una respuesta rápida y eficiente a las consultas, solicitudes y reclamos de los clientes, resolviendo los problemas de manera satisfactoria, brindando soluciones personalizadas y generando una experiencia positiva y memorable.

#### **Estrategias de Distribución Omnicanal:**

##### **Canales de Distribución Múltiples y Estratégicos:**

- **Distribuidores Especializados Seleccionados:** Establecer alianzas estratégicas con distribuidores especializados en productos para mascotas con

una amplia red de distribución para ampliar la presencia de CBDog en tiendas de mascotas físicas y online, clínicas veterinarias y canales de venta especializados.

- **Veterinarios Asociados:** Colaborar con veterinarios holísticos y clínicas veterinarias de renombre para ofrecer los productos CBDog como una opción complementaria y recomendada para el cuidado de la salud de las mascotas.
- **Tiendas Online Optimizadas:** Fortalecer la presencia de CBDog en plataformas de comercio electrónico reconocidas y **Marketplace** especializados en productos para mascotas para llegar a un público más amplio y ofrecer una experiencia de compra conveniente y segura.

#### **E-commerce Potenciado y Centrado en el Cliente:**

- **Plataforma Fácil de Usar y de posicionamiento (WordPress)** con una pasarela de pago.

#### **Estrategias de Precio - Modelo de Ingreso:**

#### **Estrategia de Precios Competitiva y Basada en el Valor:**

- **Análisis Competitivo Exhaustivo:** Realizar un análisis exhaustivo de la competencia en términos de precios, calidad, características de los productos y estrategias implementadas por ellos.

## **Aspectos Técnicos**

El CBD, un compuesto no psicoactivo derivado del cannabis, ha ganado reconocimiento en los últimos años por sus potenciales beneficios terapéuticos, incluyendo la reducción de la ansiedad y el alivio del dolor, lo que lo hace especialmente relevante para su uso en productos para mascotas.

En esta sección, mencionaremos los diversos componentes del proceso de producción, selección de ingredientes y procedimiento de fabricación del bálsamo para mascotas.

### **Objetivos de producción:**

- Dar una visión de los aspectos técnicos involucrados en la producción de bálsamos para mascotas con CBD, para contribuir al desarrollo de mejores prácticas en esta industria.
- Producir bálsamos con CBD de alta calidad que sean seguros y efectivos para las mascotas. Partiendo de la selección cuidadosa de ingredientes y la implementación de rigurosos controles de calidad.
- Verificar que todo el proceso de la producción cumpla con las normativas y regulaciones pertinentes para la producción y venta de productos con CBD para mascotas.
- Implementar prácticas de producción sostenibles y éticas, incluyendo los procesos de fabricación y empaquetado.

**Ficha técnica:** Ver tabla no. 5

**Descripción del proceso:**

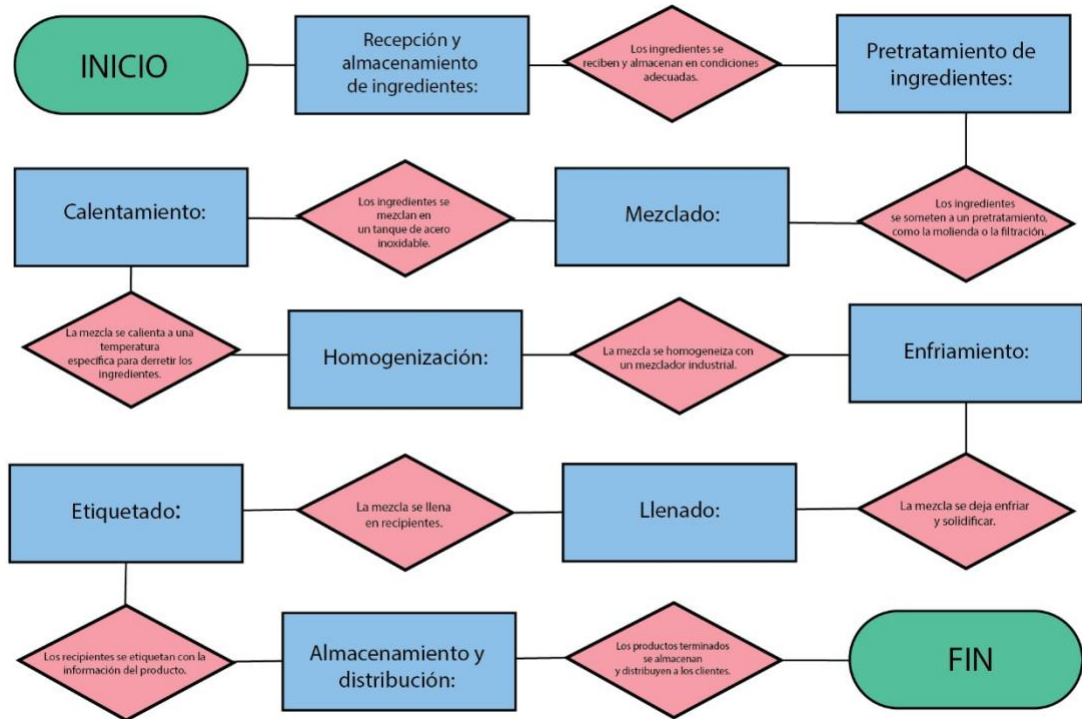


Figura 7. Proceso

**Materias primas y suministro:**

- Manteca de karité orgánica: Se debe comprar a granel de proveedores certificados ecológicos. Se presenta en bloques o pepitas sólidas.
- Cera de abejas orgánica: Similar a la manteca de karité, se adquiere a granel de proveedores certificados. Viene en forma de bloques o pellets.
- Aceite de CBD: Existen diferentes tipos de aceite de CBD según su concentración y espectro de cannabinoides. Se recomienda comprar a proveedores con certificados de análisis para garantizar la calidad y potencia del CBD.

### **Infraestructura:**

- Tanques de acero inoxidable: Deben ser de calidad alimentaria y contar con sistema de calefacción y enfriamiento. Su tamaño variará según la capacidad de producción.
- Mezclador industrial: De alta potencia para homogeneizar uniformemente la mezcla.
- Bombas: Para transferir la mezcla entre tanques y para el llenado de envases.
- Termómetro industrial: Preciso para controlar la temperatura durante el proceso.
- Filtros: Para filtrar la mezcla final y eliminar cualquier impureza.
- Envases: Contenedores limpios y esterilizados para el producto final. Pueden ser de vidrio o plástico según la formulación y diseño del bálsamo.
- Tapas: Deben sellar herméticamente los envases.
- Etiquetadora: Automática o semiautomática para etiquetar los productos de forma eficiente.
- Equipo de protección personal (EPP): Guantes, gafas, batas y mascarillas para garantizar la seguridad de los trabajadores.

### **Personal:**

#### **Operativo:**

- 1 operario de producción: Responsable de la preparación de la mezcla, el control de la temperatura, el llenado de los envases y la limpieza del equipo.
- 1 auxiliar de producción: Asiste al operario en las tareas de pesaje de ingredientes, llenado de envases, limpieza y otras actividades.

**Supervisión:**

- 1 supervisor de producción: Supervisa el proceso de elaboración, controla la calidad del producto y asegura el cumplimiento de las normas y procedimientos.

**Administrativo:**

- 1 encargado de compras: Gestiona la compra de materias primas, suministros y otros materiales necesarios para la producción.
- 1 almacenero: Recibe, almacena y gestiona el inventario de materias primas y productos terminados.

**Total: 5 personas**

**Capacidad Instalada:**

Bálsamos de 75 gramos =  $(27 \text{ unidades} / \text{merma} (1 - 0.02)) / (30 \text{ minutos/unidad} * 1 \text{ línea} * 8 \text{ horas/día} * 5 \text{ días/semana})$

Capacidad instalada = **28.44 unidades/día**

Bálsamos de 150 gramos =  $(17 \text{ unidades} / \text{merma} (1 - 0.02)) / (45 \text{ minutos/unidad} * 1 \text{ línea} * 8 \text{ horas/día} * 5 \text{ días/semana})$

Capacidad instalada = **20.83 unidades/día**

**Modelo de gestión integral de proceso productivo:**

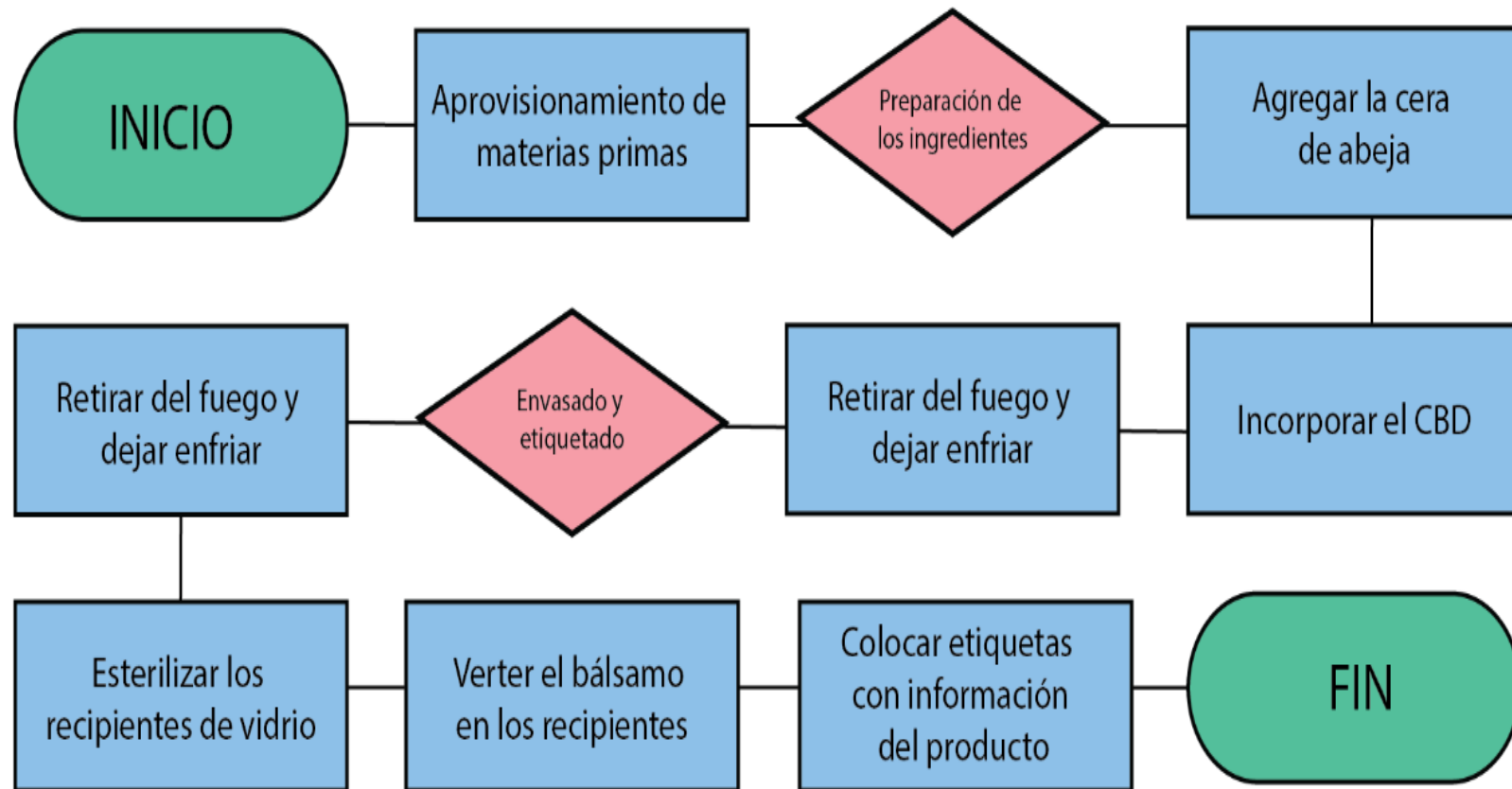


Figura 8. Gestión Integral de Proceso Productivo

### **Procesos de investigación y desarrollo:**

Los procesos de I+D para CBDog deben tener un horizonte enfocado a la sostenibilidad, por lo que se plantea una innovación CORE o incremental con clientes y mercados actuales con capacidades actuales: **Desarrollo de envases eco-amigables.**

**Objetivo principal:** Reducir en un 25% el uso de plástico en los envases de CBDog para el final del año 2025.

### **Objetivos Secundarios:**

- Investigar y seleccionar materiales nuevos diferentes al plástico para los envases de CBDog como cartón reciclado, bambú o micelio, para el final del primer trimestre de 2025.
- Realizar pruebas de laboratorio y estudios de viabilidad para evaluar la efectividad y durabilidad de los materiales secundarios pensados para el final del segundo trimestre de 2025.
- Empezar a implementar un programa piloto de cambio a envases de CBDog con materiales alternativos en una selección de tiendas minoristas para el final del tercer trimestre de 2025.

**Presupuesto de producción:**

Se tendrán 4 personas por nómina en la empresa con sus prestaciones sociales como lo indica la siguiente tabla:

Tipo de Personal	Cantidad	Área	Nómina Mensual sin prestaciones	Prestaciones sociales	Nomina mensual con prestaciones	Nómina Anual
Operario de Producción	1	Servicio	\$ 1.300.000	1,52	\$ 1.976.000	\$ 23.712.000
Auxiliar de Producción	1	Servicio	\$ 1.300.000	1,52	\$ 1.976.000	\$ 23.712.000
Supervisor de Producción	1	Ventas	\$ 1.750.000	1,52	\$ 2.660.000	\$ 31.920.000
Encargado de Compras	1	Administrativo	\$ 1.300.000	1,52	\$ 1.976.000	\$ 23.712.000
<b>TOTAL</b>					<b>\$ 8.588.000</b>	<b>\$ 103.056.000</b>

Tabla 9. Presupuesto de Producción

**Presupuesto de Infraestructura:**

Concepto	Costo (COP)
Tanques de acero inoxidable	\$ 15,000,000.00
Mezclador industrial	\$ 10,000,000.00
Bombas	\$ 6,000,000.00
Termómetro industrial	\$ 500,000.00
Filtros	\$ 2,000,000.00
Envases	\$ 3,000,000.00
Tapas	\$ 1,500,000.00
Etiquetadora	\$ 5,000,000.00
Equipo de protección personal	\$ 1,000,000.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 44,000,000</b>

Tabla 10. Presupuesto de Infraestructura

## **Aspectos Organizacionales y Legales**

### **Análisis Estratégico**

#### **Misión**

Brindar a las mascotas pequeñas un bienestar integral a través de ungüentos con CBD de alta calidad, respaldados por la investigación científica y la innovación constante, fomentando así la salud y el cuidado natural de nuestros peludos compañeros y de su ecosistema.

#### **Visión**

Para el 2027, CBDog busca ser una empresa reconocida por el desarrollo y comercialización de ungüentos con CBD para mascotas pequeñas en Colombia, reconocida por su compromiso con la calidad, la innovación y el bienestar animal y su compromiso con el medio ambiente.

### **Estructura Organizacional**

La estructura organizacional de CBDog se basa en un modelo funcional, donde cada departamento posee responsabilidades específicas y colabora de manera interconectada para el logro de los objetivos comunes. Se definen las siguientes áreas clave:

1. Gerencia General: Lidera la dirección estratégica de la empresa, tomando decisiones de alto impacto y asegurando el cumplimiento de la misión y visión.
2. Área de Producción: Se encarga del desarrollo, fabricación y control de calidad de los ungüentos de CBDog, garantizando los más altos estándares de calidad y seguridad.

3. Área de Marketing y Ventas: Responsable de la promoción, comercialización y distribución de los productos, implementando estrategias para alcanzar a los clientes objetivos y generar crecimiento en ventas.
4. Área de Investigación y Desarrollo: Enfocada en la búsqueda de nuevas fórmulas y aplicaciones del CBD para mascotas, impulsando la innovación y el desarrollo de productos diferenciados.
5. Área Administrativa y Financiera: Gestiona los recursos financieros, administrativos y legales de la empresa, asegurando la eficiencia operativa y el cumplimiento de las obligaciones legales y fiscales.

### Perfiles y Funciones

Cargo	Aptitudes	Nivel
<p><b>Gerente General</b></p> <p>Posee sólidas habilidades de liderazgo, visión estratégica y toma de decisiones.</p> <p>Amplia experiencia en la industria de productos para mascotas.</p> <p>Conocimiento profundo del mercado y las tendencias del sector CBD.</p> <p>Supervisa todas las operaciones y decisiones comerciales.</p>	Responsabilidad	Alto
	Conocimientos	Alto
	Experiencia	Medio
	Adaptación al Cambio	Alto
	Orientación al mejoramiento de la calidad del producto	Alto
	Orientación a la entrega inmediata y amable del producto al cliente	Alto
	Facilidad de Comunicación	Alto
	Liderazgo	Alto
<p><b>Jefe de Producción</b></p> <p>Experto en química, farmacia o áreas afines.</p> <p>Conocimiento en procesos de producción y control de calidad de productos farmacéuticos.</p>	Pensamiento Analítico	Alto
	Responsabilidad	Alto
	Conocimientos	Alto
	Experiencia en el manejo de Recursos Humanos	Medio
	Experiencia en el manejo de maquinaria	Alto
	Adaptación al Cambio	Alto
	Liderazgo	Alto
	Comunicación	Alto
Control	Alto	

<p>Liderazgo y capacidad para gestionar equipos de trabajo.</p> <p>Supervisa la producción y distribución de los productos.</p>	<p>Planeación</p>	<p>Alto</p>
<p>Jefe de Marketing y Ventas:</p> <p>Sólida formación en marketing, publicidad y ventas.</p> <p>Experiencia en el desarrollo e implementación de estrategias de marketing para productos de consumo.</p> <p>Encargado de las estrategias de ventas y marketing.</p> <p>Habilidades de comunicación y negociación efectivas.</p>	<p>Responsabilidad</p>	<p>Alto</p>
	<p>Adaptación al Cambio</p>	<p>Alto</p>
	<p>Orientación al Resultado</p>	<p>Alto</p>
	<p>Entusiasmo</p>	<p>Alto</p>
	<p>Dinamismo</p>	<p>Alto</p>
<p>Jefe de Investigación y Desarrollo</p> <p>Formación científica en áreas como farmacia, bioquímica o veterinaria.</p> <p>Experiencia en investigación y desarrollo de productos farmacéuticos o nutracéuticos.</p> <p>Capacidad para liderar proyectos de investigación y gestionar equipos científicos.</p> <p>Participa en la producción de los productos de CBD.</p>	<p>Responsabilidad</p>	<p>Alto</p>
	<p>Adaptación al Cambio</p>	<p>Alto</p>
	<p>Orientación al Resultado</p>	<p>Alto</p>
	<p>Entusiasmo</p>	<p>Alto</p>
	<p>Dinamismo</p>	<p>Alto</p>
<p>Jefe de Administración y Finanzas:</p> <p>Profesional en contabilidad, administración de empresas o finanzas.</p>	<p>Responsabilidad</p>	<p>Alto</p>
	<p>Adaptación al Cambio</p>	<p>Alto</p>
	<p>Orientación al Resultado</p>	<p>Alto</p>
	<p>Entusiasmo</p>	<p>Alto</p>

Experiencia en gestión financiera, presupuestaria y contable.	Dinamismo	Alto
Conocimiento de las leyes y regulaciones financieras aplicables.		
Maneja la contratación, la capacitación y el bienestar del personal.		

Tabla 11. Perfiles y Funciones

### Organigrama



Figura 9. Organigrama

Se propone un organigrama con un modelo sistémico, ya que se busca que todas las funciones y procesos de la empresa estén orientadas al logro de las metas y objetivos propuestos por la organización, adicional se busca resaltar la importancia de todas las áreas funcionales y su participación en el desarrollo organizacional.

### **Factores Clave de la Gestión del Talento Humano**

1. **Atracción y Selección:** Implementar un proceso de reclutamiento y selección riguroso que identifique a los mejores candidatos para cada puesto, considerando habilidades, experiencia, valores y potencial de crecimiento.
2. **Capacitación y Desarrollo:** Brindar oportunidades continuas de capacitación y desarrollo profesional a los empleados, fomentando el aprendizaje continuo y la actualización de conocimientos.
3. **Motivación y Compromiso:** Crear un ambiente de trabajo positivo y motivador, donde los empleados se sientan valorados, reconocidos y comprometidos con los objetivos de la empresa.
4. **Retención del Talento:** Implementar estrategias para retener a los empleados clave, ofreciendo planes de compensación y beneficios competitivos, oportunidades de crecimiento profesional y un buen ambiente laboral.

CBDog se regirá por un esquema de gobierno corporativo basado en los siguientes principios:

1. **Transparencia:** Brindar información clara y oportuna a los accionistas, stakeholders y demás interesados sobre la situación financiera, la gestión y los objetivos de la empresa.
2. **Responsabilidad:** El Consejo de Administración y la Gerencia General serán responsables de la toma de decisiones estratégicas y la gestión eficiente de la empresa, actuando en el mejor interés de los accionistas y stakeholders.
3. **Equidad:** Todos los accionistas y stakeholders tendrán derecho a un trato justo y equitativo, considerando sus intereses y aportes a la empresa.

**Rendición de Cuentas:** La Gerencia General estará sujeta a la supervisión del Consejo de Administración, quien evaluará su desempeño y rendirá cuentas a los accionistas.

## **Aspectos Legales**

El clima tropical de Colombia es ideal para el cultivo de cannabis. Aunque es uno de los primeros países latinoamericanos en legalizar y regular el cannabis medicinal con fines de mercados nacionales y de exportación, no hay productos de cannabis medicinal disponible en el mercado nacional colombiano a partir de 2019 (grower). La mayoría de las empresas todavía están en la etapa de investigación y desarrollo, pero algunas compañías están vendiendo cosméticos y productos de CBD a nivel nacional. El CBD también se exporta desde Colombia a países como Canadá, Estados Unidos y la Unión Europea. Con proveedores que tienen presencia local en regiones colombianas como lo son: Flora Growth Allied Corp, Clever Leaves, One World Pharma, Khiron, Avicanna, PharmaCielo

En 2016, Colombia aprobó la Ley 1787 que legalizó los productos de marihuana medicinal y estableció un marco regulatorio a través del Decreto 613 en 2017. El Decreto estableció licencias para la fabricación de derivados del cannabis, el cultivo de cannabis y cáñamo, el abastecimiento de semillas de cannabis y la distribución de productos de cannabis medicinal.

En Colombia, hay cuatro tipos de licencias de cannabis que son controladas por el Ministerio de Justicia, el Ministerio de Salud y la Dirección Nacional de Psicotrópicos de Colombia. Estos organismos gubernamentales son los encargados de controlar conceder las licencias de cannabis. El ICA y el INVIMA también pueden participar como entes de vigilancia, según el tipo de licencia. Los cuatro tipos de licencias de cannabis disponibles en Colombia son:

1. Licencia para la Fabricación de Derivados del Cannabis
2. Licencia para el uso de Semillas de Cannabis para la Plantación y el Cultivo

3. Licencia para el Cultivo de Plantas de Cannabis Psicoactivas
4. Licencia para el Cultivo de Plantas de Cannabis No Psicoactivas

En el caso de CBDog y de acuerdo con los requerimientos establecidos por la normativa colombiana, se debe cumplir con requisitos legales como la constitución legal y la especificación del uso del CBD en sus productos con el fin de poder gestionar los registros emitidos por las entidades encargadas, adicionalmente el marco normativo del cannabis medicinal permite que cualquier médico veterinario o zootecnista pueda prescribir tratamientos con cannabis medicinal, siempre y cuando tenga vigente su tarjeta profesional.

Según la información obtenida, la venta de productos de CBD es legal en Colombia, lo que conlleva a la estructuración CBDog como una empresa con una Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), Esta estructura fue introducida en la legislación colombiana en diciembre de 2008 por la ley 1258 para simplificar el proceso de creación de una empresa.

Es la estructura de empresa más preferida en Colombia debido a su facilidad de incorporación y flexibilidad. Los puntos clave de una SAS incluyen:

- Se requiere 1 accionista (personas naturales o jurídicas, colombianas o extranjeras), y no hay un límite máximo.
- Los accionistas son responsables hasta el monto del capital aportado, y no hay un requisito de capital mínimo.
- Puede tener una duración indefinida y un propósito corporativo ilimitado o indefinido, por lo que puede realizar casi cualquier tipo de actividad comercial

- No es obligatorio contar con revisoría fiscal, lo que al momento de iniciar como un emprendimiento puede impactar positivamente el presupuesto.

Para la empresa CBDog, la Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) podría ser una opción adecuada debido a su flexibilidad y facilidad de incorporación. Sin embargo, es importante la consulta con un asesor legal o un experto en la materia para tomar la decisión más adecuada para tu empresa específica.

## **Aspectos Financieros**

### **Objetivos Financieros**

Dentro de los objetivos financieros vitales para la creación de CBDog se encuentran:

- Lograr un monto de inversión de \$200.560.000 con el equipo emprendedor.
- Generar un volumen de ventas diario de 44 unidades en el primer año del ejercicio.
- Establecer los objetivos de ventas para un periodo de recuperación en 1,67 años
- Lograr un punto de equilibrio de 6878,11 unidades vendidas en el primer año
- Lograr un valor de presente neto del proyecto de \$398.511.920,27

Lo anterior se evidencia en el simulador, lo que permite marcar la hoja de ruta de trabajo para la propuesta presentada.

### **Supuestos económicos para la simulación**

Partimos de varios supuestos económicos para el ejercicio como lo son:

- Crecimiento en ventas 2025 10%, 2026 al 15%, 2027 al 20% y 2028 al 25% teniendo en cuenta el rápido crecimiento que puede tener un producto sostenible como el que ofrecemos y con una inversión en marketing mix de \$60.000.000 al año Las proyecciones de crecimiento de CBDog, se basan en un análisis sólido del mercado y las tendencias del consumidor. Estudios de mercado como el de Grand View Research, que estima un crecimiento anual compuesto (CAGR) del 47.2% para el mercado de CBD en Latinoamérica entre 2022 y 2028, respaldan estas proyecciones.
- Proyectamos una inflación en promedio de 8,35% en los siguientes 5 años teniendo en cuenta la proyección que nos indica el Dane (Dane, 2024)
- Adicional un impuesto de renta del 34%

<b>AÑO BASE</b>	<b>2024</b>			
<b>AÑO</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>
<b>INFLACIÓN</b>	<b>8,4%</b>	<b>8,4%</b>	<b>8,4%</b>	<b>8,4%</b>
<b>IPP</b>	<b>4,0%</b>	<b>4,0%</b>	<b>4,0%</b>	<b>4,0%</b>
<b>TASA IMPTO RENTA</b>	<b>34,0%</b>			

Tabla 12. Crecimiento en Ventas

### Proyección de Ventas

Producción Cremas								
Descripción líneas	ventas anuales	Vr Unit	vr prom de venta x día	vr est ventas diar	Vr prom de venta, sem	Vr est ventas sem	Vr prom de venta mens	Vr est ventas mens
Bálsamos x75g	10.000	\$ 29.900,00	27	\$ 819.178	192	\$ 5.750.000	833	\$ 24.916.667
Bálsamos x150g	6.000	\$ 49.900,00	17	\$ 848.300	115	\$ 5.757.692	500	\$ 24.950.000
<b>TOTALES</b>	<b>16.000</b>		<b>44</b>	<b>\$ 1.667.478</b>	<b>308</b>	<b>\$ 11.507.692</b>	<b>1.333</b>	<b>\$ 49.866.667</b>
<b>TOTAL VENTAS ANUALES</b>					<b>\$</b>	<b>598.400.000</b>		

Tabla 13. Proyección de Ventas

La proyección en ventas para el primer año del ejercicio es de 44 ventas diarias, (27 del bálsamo de 75gr) y 17 (del bálsamo de 150 gr), logrando proyectar ventas mensuales por \$49.866.887 millones. Esta métrica aterrizándola en el primer año nos daría ventas totales por \$598.400.000.

Adicional la proyección en ventas en los próximos 5 años con un promedio de crecimiento del 20,69%.

		<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>				
		<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>
VENTAS	\$	598.400.000,0	\$ 680.763.050,0	\$ 795.524.685,6	\$ 958.173.900,2	\$ 1.194.567.694,4
COSTO VENTAS	\$	252.000.000,0	\$ 276.120.000,0	\$ 311.257.440,0	\$ 362.127.467,5	\$ 436.547.344,9
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	\$	<b>346.400.000,0</b>	<b>\$ 404.643.050,0</b>	<b>\$ 484.267.245,6</b>	<b>\$ 596.046.432,6</b>	<b>\$ 758.020.349,5</b>

Tabla 14. Estado de Resultados

### Proyección de Gastos de Mercadeo

Para la proyección de los gastos de mercadeo el primer año se ha contemplado invertir \$60.000.000 para generar un desarrollo de producto enfocada a mejorar las calidad del mismo, investigación de mercado para seguir conociendo cuál es el público objetivo y revalidar nuestra oferta única de mercado, generar publicidad Digital Out Of Home en ferias y eventos relacionados con el bienestar de las mascotas, invertir en pauta digital promoviendo nuestros productos y enfocándolos a la compra, generar relaciones públicas con un medio para sacar contenidos como publrreportajes en el primer año y en la distribución y ventas de la marca.

<b>Actividad</b>	<b>Costo (COP)</b>
Desarrollo de producto	\$10.000.000
Investigación de mercado	\$2.000.000
Publicidad en medios tradicionales	\$15.000.000
Marketing digital	\$18.000.000
Relaciones públicas	\$5.000.000
Distribución y ventas	\$10.000.000

Tabla 15. Proyección de Gastos de Mercadeo

### Proyección de Costos de Producción

Para nuestro primer año de producción hemos validado los insumos necesarios para operar con una inversión de \$252.000.000

Actualmente se usan dos medidas de productos: 75gr y 150gr, los costos fijos de la presentación de 75gr por unidad es de \$13500 y de la presentación de 150gr es de \$19500

Insumos para crema 75gr	Unidad	10000
CBD	\$ 5.000	\$ 50.000.000
Karité	\$ 4.250	\$ 42.500.000
Cera de abeja	\$ 3.380	\$ 33.800.000
Envases de cremas	\$ 650	\$ 6.500.000
Etiquetado cremas	\$ 220	\$ 2.200.000
<b>TOTAL:</b>	<b>\$ 13.500</b>	<b>\$ 135.000.000</b>
Insumos para crema 150gr	Unidad	6000
CBD	\$ 8.150	\$ 48.900.000
Karité	\$ 5.200	\$ 31.200.000
Cera de abeja	\$ 5.280	\$ 31.680.000
Envases de cremas	\$ 650	\$ 3.900.000
Etiquetado cremas	\$ 220	\$ 1.320.000
<b>TOTAL:</b>	<b>\$ 19.500</b>	<b>\$ 117.000.000</b>
<b>TOTAL COSTOS:</b>		<b>\$ 252.000.000</b>

Tabla 16. Proyección de Costos de Producción

### Proyección de Gastos Administrativos

La proyección de los gastos administrativos para el ejercicio contempla la contratación de una persona administrativa y dos personas encargadas a la producción de las cremas en el primer año, incluyendo todas las prestaciones sociales del año 0 (2024).

<b>NÓMINAS:</b>		<b>VALOR AÑO 1</b>
<b>ADMINISTRATIVA:</b>		\$ 23.712.000,00
<b>VENTAS:</b>		\$ 31.920.000,00
<b>PRODUCCIÓN/SERVICIO:</b>		\$ 47.424.000,00
<b>TOTAL NÓMINAS</b>		<b>\$ 103.056.000,00</b>

Tabla 17. Proyección de Gastos Administrativos

### Presupuesto de inversión

La inversión inicial del presupuesto de inversión sería de \$62.900.000 teniendo en cuenta la inversión en planta y equipo que se mencionó en el presupuesto de infraestructura, inversión en patentes de \$15.000.000 y gastos de puesta en marcha por \$3.900.000.

<b>INVERSIÓN INICIAL</b>	
<b>TERRENOS</b>	\$ -
<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>	\$ 44.000.000,00
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>	\$ -
<b>EQUIPO DE OFICINA</b>	\$ -
<b>EQUIPO DE TRANSPORTE</b>	\$ -
<b>FRANQUICIAS</b>	\$ -
<b>PATENTES /INV en INTANGIBLES</b>	\$ 15.000.000,00
<b>GASTOS DE PUESTA EN MARCHA</b>	\$ 3.900.000,00
<b>TOTAL INVERSIONES</b>	<b>\$ 62.900.000,00</b>

Tabla 18. Presupuesto de Inversión

### Estados Financieros (escenario probable)

El escenario probable en nuestros estados financieros con una inversión de \$200.560.000 como se mencionó en el punto anterior nos permitirá operar durante los próximos 4 meses, para buscar en el primer año un flujo de caja libre por \$39.728.963.

<b>FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO:</b>						
<b>CAPITAL INVERTIDO</b>						
	<b>AÑO 0</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>
Activos Corrientes	\$ 137.660.000	\$ 271.881.341	\$ 312.408.302	\$ 369.420.929	\$ 452.628.338	\$ 578.759.201
Pasivos Corrientes	\$ -	\$ 48.791.904	\$ 67.152.802	\$ 92.885.931	\$ 129.716.493	\$ 183.858.128
<b>KTNO</b>	<b>\$ 137.660.000</b>	<b>\$ 223.089.437</b>	<b>\$ 245.255.500</b>	<b>\$ 276.534.999</b>	<b>\$ 322.911.845</b>	<b>\$ 394.901.072</b>
<b>Activo Fijo Neto</b>	<b>\$ 62.900.000</b>	<b>\$ 54.720.000</b>	<b>\$ 46.540.000</b>	<b>\$ 38.360.000</b>	<b>\$ 30.180.000</b>	<b>\$ 22.000.000</b>
Depreciación Acumulada	\$ -	\$ 8.180.000	\$ 16.360.000	\$ 24.540.000	\$ 32.720.000	\$ 40.900.000
<b>Activo Fijo Bruto</b>	<b>\$ 62.900.000</b>	<b>\$ 62.900.000</b>	<b>\$ 62.900.000</b>	<b>\$ 62.900.000</b>	<b>\$ 62.900.000</b>	<b>\$ 62.900.000</b>
<b>Total Capital Operativo Neto</b>	<b>\$ 200.560.000</b>	<b>\$ 277.809.437</b>	<b>\$ 291.795.500</b>	<b>\$ 314.894.999</b>	<b>\$ 353.091.845</b>	<b>\$ 416.901.072</b>
<b>CALCULO DEL FLUJO DE CAJA LIBRE</b>						
EBIT	\$ 177.240.000,0	\$ 227.051.220,0	\$ 297.539.527,8	\$ 399.419.980,4	\$ 550.668.618,5	
Impuestos	\$ 60.261.600,0	\$ 77.197.414,8	\$ 101.163.439,5	\$ 135.802.793,3	\$ 187.227.330,3	
<b>NOPLAT</b>	<b>\$ 116.978.400,0</b>	<b>\$ 149.853.805,2</b>	<b>\$ 196.376.088,4</b>	<b>\$ 263.617.187,1</b>	<b>\$ 363.441.288,2</b>	
Inversión Neta	\$ -77.249.437,2	\$ -13.986.062,9	\$ -23.099.498,7	\$ -38.196.845,9	\$ -63.809.227,7	
<b>Flujo de Caja Libre del período</b>	<b>\$ 39.728.963</b>	<b>\$ 135.867.742</b>	<b>\$ 173.276.590</b>	<b>\$ 225.420.341</b>	<b>\$ 299.632.060</b>	

Tabla 19. Flujo de Caja Proyectado

### Estado de Resultados

En el estado de resultados simulado, las ventas de CBDog estarían en un crecimiento constante durante el período analizado, con un aumento del 100% entre 2024 y 2028, pasando de \$598.400.000 a \$1.194.567.694,40. Este crecimiento en las ventas refleja un aumento en la demanda de los productos o servicios de la empresa.

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>					
	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>
VENTAS	\$ 598.400.000,0	\$ 680.763.050,0	\$ 795.524.685,6	\$ 958.173.900,2	\$ 1.194.567.694,4
COSTO VENTAS	\$ 252.000.000,0	\$ 276.120.000,0	\$ 311.257.440,0	\$ 362.127.467,5	\$ 436.547.344,9
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 346.400.000,0</b>	<b>\$ 404.643.050,0</b>	<b>\$ 484.267.245,6</b>	<b>\$ 596.046.432,6</b>	<b>\$ 758.020.349,5</b>
GASTOS ADITIVOS Y VTAS	\$ 78.000.000,0	\$ 84.513.000,0	\$ 91.569.835,5	\$ 99.215.916,8	\$ 107.500.445,8
GASTOS FIJOS DEL PERIODO	\$ 22.980.000,0	\$ 24.898.830,0	\$ 26.977.882,3	\$ 29.230.535,5	\$ 31.671.285,2
OTROS GASTOS	\$ 60.000.000,0	\$ 60.000.000,0	\$ 60.000.000,0	\$ 60.000.000,0	\$ 60.000.000,0
DEPRECIACIÓN	\$ 8.180.000,0	\$ 8.180.000,0	\$ 8.180.000,0	\$ 8.180.000,0	\$ 8.180.000,0
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>\$ 177.240.000,0</b>	<b>\$ 227.051.220,0</b>	<b>\$ 297.539.527,8</b>	<b>\$ 399.419.980,4</b>	<b>\$ 550.668.618,5</b>
GASTOS FINANCIEROS	\$ 33.734.400,0	\$ 29.542.977,9	\$ 24.345.614,5	\$ 17.900.883,8	\$ 9.909.417,8
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPTOS</b>	<b>\$ 143.505.600,0</b>	<b>\$ 197.508.242,1</b>	<b>\$ 273.193.913,4</b>	<b>\$ 381.519.096,6</b>	<b>\$ 540.759.200,6</b>
IMPUESTOS	\$ 48.791.904,0	\$ 67.152.802,3	\$ 92.885.930,5	\$ 129.716.492,8	\$ 183.858.128,2
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 94.713.696,0</b>	<b>\$ 130.355.439,8</b>	<b>\$ 180.307.982,8</b>	<b>\$ 251.802.603,7</b>	<b>\$ 356.901.072,4</b>

Tabla 20. Estado de Resultados

### Balance general

Al generar el simulacro del balance general se puede identificar que la empresa tendría un activo mayor que su pasivo, lo que significa que tiene más recursos que obligaciones, es decir CBDog tendría una situación financiera sólida. La empresa también crecería en los últimos años, el activo, el pasivo y el patrimonio neto de la empresa aumentarían cada año.

		<b>BALANCE</b>					
<b>AÑO 0</b>		<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>	
<b>ACTIVO</b>							
CAJA/BANCOS	\$	137.660.000,00	\$ 271.881.341,20	\$ 312.408.302,39	\$ 369.420.929,30	\$ 452.628.337,54	\$ 578.759.200,63
FIJO NO DEPRECIABLE	\$	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FIJO DEPRECIABLE	\$	62.900.000,00	\$ 62.900.000,00	\$ 62.900.000,00	\$ 62.900.000,00	\$ 62.900.000,00	\$ 62.900.000,00
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	\$	-	\$ 8.180.000,00	\$ 16.360.000,00	\$ 24.540.000,00	\$ 32.720.000,00	\$ 40.900.000,00
ACTIVO FIJO NETO	\$	62.900.000,00	\$ 54.720.000,00	\$ 46.540.000,00	\$ 38.360.000,00	\$ 30.180.000,00	\$ 22.000.000,00
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$</b>	<b>200.560.000,00</b>	<b>\$ 326.601.341,20</b>	<b>\$ 358.948.302,39</b>	<b>\$ 407.780.929,30</b>	<b>\$ 482.808.337,54</b>	<b>\$ 600.759.200,63</b>
<b>PASIVO</b>							
Impuestos X Pagar		0	\$ 48.791.904,0	\$ 67.152.802,3	\$ 92.885.930,5	\$ 129.716.492,8	\$ 183.858.128,2
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$	-	\$ 48.791.904,0	\$ 67.152.802,3	\$ 92.885.930,5	\$ 129.716.492,8	\$ 183.858.128,2
Obligaciones Financieras	\$	140.560.000,00	\$ 123.095.741,20	\$ 101.440.060,28	\$ 74.587.015,95	\$ 41.289.240,97	\$ (0,00)
<b>PASIVO</b>	<b>\$</b>	<b>140.560.000,00</b>	<b>\$ 171.887.645,20</b>	<b>\$ 168.592.862,60</b>	<b>\$ 167.472.946,49</b>	<b>\$ 171.005.733,80</b>	<b>\$ 183.858.128,21</b>
<b>PATRIMONIO</b>							
Capital Social	\$	60.000.000,00	\$ 60.000.000,00	\$ 60.000.000,00	\$ 60.000.000,00	\$ 60.000.000,00	\$ 60.000.000,00
Utilidades del Ejercicio		0	\$ 94.713.696,0	\$ 130.355.439,8	\$ 180.307.982,8	\$ 251.802.603,7	\$ 356.901.072,4
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$</b>	<b>60.000.000,00</b>	<b>\$ 154.713.696,00</b>	<b>\$ 190.355.439,79</b>	<b>\$ 240.307.982,82</b>	<b>\$ 311.802.603,73</b>	<b>\$ 416.901.072,42</b>
<b>TOTAL PAS + PAT</b>	<b>\$</b>	<b>200.560.000,00</b>	<b>\$ 326.601.341,20</b>	<b>\$ 358.948.302,39</b>	<b>\$ 407.780.929,30</b>	<b>\$ 482.808.337,54</b>	<b>\$ 600.759.200,63</b>
CUADRE (ACT = PAS+PAT)	\$	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Tabla 21. Balance

### Flujo de caja

Para el ejercicio el flujo de caja de las actividades operativas tendría un crecimiento significativo durante el período analizado, con un incremento del 208.1% entre 2024 y 2028, pasando de \$203.278.400,00 a \$637.179.541,80. Este crecimiento en el flujo de caja de las actividades operativas indicaría que la empresa está generando más efectivo a partir de sus operaciones principales.

EBIT	\$ 177.240.000,0	\$ 227.051.220,0	\$ 297.539.527,8	\$ 399.419.980,4	\$ 550.668.618,5
Impuestos	\$ 60.261.600,0	\$ 77.197.414,8	\$ 101.163.439,5	\$ 135.802.793,3	\$ 187.227.330,3
<b>NOPLAT</b>	<b>\$ 116.978.400,0</b>	<b>\$ 149.853.805,2</b>	<b>\$ 196.376.088,4</b>	<b>\$ 263.617.187,1</b>	<b>\$ 363.441.288,2</b>
Inversión Neta	\$ -77.249.437,2	\$ -13.986.062,9	\$ -23.099.498,7	\$ -38.196.845,9	\$ -63.809.227,7
<b>Flujo de Caja Libre del período</b>	<b>\$ 39.728.963</b>	<b>\$ 135.867.742</b>	<b>\$ 173.276.590</b>	<b>\$ 225.420.341</b>	<b>\$ 299.632.060</b>

Tabla 22. Flujo de Caja

### Indicadores financieros de rentabilidad

Los principales indicadores financieros del ejercicio que permiten validar la rentabilidad del negocio son:

- Tasa de evaluación del proyecto: 11%
- Valor presente neto del proyecto: \$398.511.920
- TIR: 55,18%
- Periodo de recuperación: 1,67 años
- Total, Margen de contribución promedio ponderado: \$23.404
- Punto de equilibrio en unidades: 6878
- Punto de equilibrio en pesos: \$274.482.637

### Fuentes de Financiación

Nuestro presupuesto de inversión es de un total de \$200.560.000 que contempla:

- Un aporte de los emprendedores de \$60.000.000 al inicio del proyecto.
- Un préstamo de 140.560.000 que financiaríamos con una entidad bancaria con un periodo de amortización de 5 años y una tasa de interés de crédito anual del 24%.

INVERSIÓN TOTAL Y NECESIDADES DE FINANCIACIÓN			TASA DE INT ANUAL CRÉDITO					AÑOS DE CRÉDITO	
TOTAL INVERSIONES	\$	62.900.000,00	24,00%					5	
CALCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO INICIAL			CALCULO DEL PRÉSTAMO						
	MESES	VALOR	AÑO 0	inicial	interés	amort	cuota	final	
COSTOS OPERATIVOS	4,0	\$ 84.000.000,00	\$ 140.560.000,0	\$ 33.734.400,0	\$ 17.464.258,8	\$ 51.198.658,8	\$ 123.095.741,2		
NÓMINAS	4,0	\$ 26.000.000,00	\$ 123.095.741,2	\$ 29.542.977,9	\$ 21.655.680,9	\$ 51.198.658,8	\$ 101.440.060,3		
MARKETING MIX	4,0	\$ 20.000.000,00	\$ 101.440.060,3	\$ 24.345.614,5	\$ 26.853.044,3	\$ 51.198.658,8	\$ 74.587.015,9		
GASTOS FIJOS	4,0	\$ 7.660.000,00	\$ 74.587.015,9	\$ 17.900.883,8	\$ 33.297.775,0	\$ 51.198.658,8	\$ 41.289.241,0		
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 137.660.000,00</b>	\$ 41.289.241,0	\$ 9.909.417,8	\$ 41.289.241,0	\$ 51.198.658,8	-\$ 0,0		
TOTAL INVERSIÓN		\$ 200.560.000,00							
APORTE DE LOS EMPRENDEDORES		\$ 60.000.000,00							
PRÉSTAMO A SOLICITAR		\$ 140.560.000,00							

VOLVER AL MENÚ

Tabla 23. Fuentes de Financiación

### **Evaluación Financiera**

El activo total de la empresa experimentaría un crecimiento significativo del 134.6% entre 2024 y 2026, pasando de \$300.560.000 a \$700.902.271,20. El incremento reflejaría una expansión de los recursos de la empresa, impulsada por el aumento en efectivo y bancos, que pasaría de 137.660.000 a 369.429,30 dólares en el mismo período.

El patrimonio neto de la empresa también mostraría un crecimiento positivo, aumentando un 117.2% entre 2024 y 2026, desde \$60.000.000 a \$130.355.439,80. Este crecimiento reflejaría la generación de utilidades por parte de la empresa, las cuales se incrementarían en un 13,036% entre 2024 y 2026, pasando de \$0 a \$130.355.439,80.

Respecto al manejo de la deuda la empresa ha lograría reducir su deuda a largo plazo durante el período analizado, disminuyendo sus obligaciones financieras en un 47.5% entre 2024 y 2026, desde \$140.560.000 a \$74.587.015,95. Esta reducción de la deuda indicaría una mejora en la estructura de capital de la empresa y una menor carga financiera.

El costo de ventas de la empresa también aumentaría durante el período analizado, con un incremento del 73.3% entre 2024 y 2028, pasando de \$252.000.000 a \$436.547.344

Concluyendo, la empresa ha experimentaría un crecimiento notable en sus utilidades del ejercicio durante el período analizado, con un aumento del 13,036% entre 2024 y 2026, pasando de \$0 a \$130.355.439,80. Este crecimiento en las utilidades reflejaría una mejora en la rentabilidad de la empresa, lo cual es un indicador positivo de su desempeño financiero.

## **Enfoque hacia la Sostenibilidad**

Partiendo desde nuestro objetivo inicial de crear una marca que responda a la tendencia del mercado de las mascotas mediante productos naturales y sostenibles y amigables, y así mitigar los efectos negativos de la industria de mascotas, la cual es una de las que más contaminan en la actualidad, que según el portal Veganimales: “uno de cada cuatro kg de CO2 generados provienen del procesamiento de comida de gatos y perros. Además, el 30% del suelo que se utiliza para producir alimentos basados en carne se atribuye a la comida de nuestros peludos”

Todos los aspectos de CBDog son sostenibles e innovadores. Ya que nuestra misión es mitigar los aspectos negativos de esta industria. Con procesos, materiales sostenibles. Somos los que el portal de la república denomina una empresa cebra: “En 2017 en la conferencia “Zebras Unite” celebrada en Portland, surgió el término de “Cebbras”, en respuesta a la cultura predominante entre las startups aspirantes a unicornio que se centraba en “el crecimiento a toda costa y la maximización del valor para los inversores”, mientras en contraposición, las “cebras” optan por ser empresas rentables, éticas y socialmente responsables, y se llaman así porque las cebras son animales reales y pragmáticos, en contraste con los “unicornios”, que son míticos e irreales”

Ahora; haremos un desglose abordando los aspectos sociales, ambientales, económicos y gubernamentales en donde se evidencia que nuestro enfoque sostenible cumple con 3 de las actuales ODS. Salud y bienestar (ODS 3): contribuye al bienestar de las mascotas mediante productos naturales. Producción y consumo responsables (ODS 12): Implementa prácticas de producción sostenible en toda su cadena de valor industria, innovación e infraestructuras (ODS 9): Apuesta por la innovación en el desarrollo de productos para mascotas, utilizando tecnologías de vanguardia para crear soluciones naturales y efectivas.

### **Dimensión Social**

En el contexto de la maestría, la dimensión social de la sostenibilidad se aborda desde una perspectiva más amplia que incluye no solo el bienestar animal, sino también la responsabilidad social. CBDog se sitúa en una posición única para fomentar una cultura de responsabilidad social corporativa en el sector de productos para mascotas. A través de su colaboración con la Secretaría de Integración Social, CBDog no solo promueve el bienestar animal, sino que también contribuye a la inclusión social y a la mejora de la calidad de vida de los animales. Este enfoque holístico refuerza su legitimidad social y su contribución al desarrollo sostenible a nivel comunitario. Será un producto 100% amigable con los animales sin importar su raza edad o género.

Adicional y como eje importante de CBDog nos comprometemos a construir un mejor país, más informado sobre los beneficios positivos del cannabis medicinal en la salud de las mascotas.

### **Dimensión Ambiental**

Desde una perspectiva académica la dimensión ambiental de la sostenibilidad implica una gestión integral de los recursos naturales y una reducción significativa de la huella ecológica. CBDog adopta una estrategia de economía circular, donde se prioriza el uso de materiales sostenibles y de mejor calidad donde se implementan prácticas de producción limpia y procesos optimizados. Además, la empresa se compromete con la mitigación del cambio climático a través de la adopción de tecnologías limpias y la compensación de emisiones de carbono. Esta aproximación eco-responsable no solo refuerza su compromiso con el medio ambiente, sino que también le otorga una ventaja competitiva en el mercado emergente de productos sostenibles.

### **Dimensión Económica**

La dimensión económica de la sostenibilidad implica un análisis financiero detallado y una estrategia de crecimiento sostenible a largo plazo. CBDog ha desarrollado un modelo de negocio robusto que integra consideraciones económicas, como el retorno de inversión (ROI) y la rentabilidad, con criterios de sostenibilidad. La empresa busca diversificar sus fuentes de ingresos y expandir su presencia en nuevos mercados, aprovechando las oportunidades que ofrece el contexto regulatorio favorable en Colombia. Además, CBDog se posiciona como un empleador de elección, ofreciendo condiciones laborales justas y oportunidades de desarrollo profesional, lo que contribuye al bienestar económico de sus empleados y al desarrollo económico local.

### **Dimensión de Gobernanza**

En el ámbito de la gobernanza corporativa, CBDog se adhiere a los más altos estándares éticos y de transparencia, alineando sus prácticas con las directrices internacionales de buen gobierno corporativo. La empresa cuenta con un consejo de administración diverso y competente que supervisa la gestión estratégica y operativa, garantizando la rendición de cuentas y la toma de decisiones informadas. Además, CBDog promueve una cultura organizacional basada en la integridad, la ética y la responsabilidad, lo que fortalece la confianza de los stakeholders y crea un entorno propicio para la innovación y el crecimiento sostenible.

En resumen, CBDog se posicionará como un líder en sostenibilidad en el mercado de productos para mascotas en Colombia, mitigando los efectos negativos de la misma, integrando de manera coherente y estratégica las dimensiones social, ambiental, económica y de gobernanza en su modelo de negocio. A través de su enfoque integral y su compromiso con la excelencia en todas sus operaciones, CBDog no solo busca

generar valor económico sino también contribuir de manera significativa al bienestar de las mascotas desde un aspecto integral. Este compromiso holístico con la sostenibilidad y la responsabilidad corporativa es lo que define a CBDog como una empresa visionaria y ética, capaz de influir positivamente en la sociedad y de establecer nuevos estándares de excelencia en el sector.

## **Conclusiones**

Basado en los objetivos establecidos para el proyecto de creación de la empresa CBDog y su plan de negocio, las conclusiones presentadas son las siguientes:

### **Mercado:**

La investigación de mercado ha demostrado que existe una demanda significativa y una tendencia creciente hacia productos de cuidado de mascotas que brinden beneficios como los que ofrece CBDog.

### **Técnico/Operativo:**

La viabilidad técnica y operativa de la empresa CBDog es alta. Los productos de la empresa son técnicamente factibles ya que los procesos son estructurados y medibles, permitiendo estándares de producción y la operación de la empresa de manera eficiente.

### **Administrativo/Legal:**

La implementación de métodos y metodologías de trabajo lean permite a CBDog optimizar sus procesos y aumentar su productividad, al transmitir esto a su capital intelectual permitirá que la estructura organizacional propuesta funcione de manera acorde a los objetivos establecidos por la organización.

### **Financiación:**

El plan financiero de la empresa es viable y se espera que CBDog alcance su punto de equilibrio en el tercer año. Esto indica que la empresa tiene un modelo de negocio sólido y es probable que sea rentable en el futuro.

### **Sostenibilidad:**

CBDog demuestra un fuerte compromiso con la sostenibilidad. Sus esfuerzos se enfocan en construir una marca acorde a su promesa de ser un producto diseñado para el cuidado de la mascota, la tranquilidad del dueño y el cuidado del medio ambiente en cada proceso.

En resumen, el proyecto de creación de la empresa CBDog y su plan de negocio viable ya que en cada uno de los elementos de estudio presentado la aceptación ha sido positiva. CBDog tiene un gran potencial, lo que proyecta la idea de negocio para tener éxito en el mercado y generar ganancias, al tiempo que mantiene un fuerte compromiso con el desarrollo y la sostenibilidad.

CBDog busca acciones que mantengan sus principios como el uso de insumos naturales que cuiden de las mascotas, el uso de prácticas empresariales responsables que conlleven a la transparencia en las operaciones y a la satisfacción total.

Para que el plan de negocios funcione, la empresa debe establecer estrategias que generen el horizonte deseado para manejar un control de los procesos manejados para que se cumplan dichas estrategias.

Igualmente se deben evaluar los indicadores de gestión diseñados, en el tiempo establecido, para saber si se cumplen los objetivos. Si los indicadores no están cumpliendo con su propósito deben ser ajustados o cambiados de acuerdo con lo mostrado en el plan de negocio.

## Referencias

- American Pet Products Association, Inc. (2022). American Pet Products Association. Retrieved from [https://www.americanpetproducts.org/press\\_industrytrends.asp](https://www.americanpetproducts.org/press_industrytrends.asp)
- Agronegocios. (s/f). Demanda de productos para mascotas creció 11% durante 2022, según Mercado Libre. AGRONEGOCIOS. Recuperado el 26 de noviembre de 2023, de <https://www.agronegocios.co/mascotas/demanda-de-productos-para-mascotas-crecio-11-durante-2022-segun-mercado-libre-3435141>
- Bancolombia. (2021). *Mercado de mascotas en Colombia: crecimiento durante 2021*. Obtenido de <https://www.bancolombia.com/negocios/actualizate/tendencias/mercado-mascotas-2021>
- Bernal, C. (2022). Así se mueve el multimillonario negocio de las mascotas en Colombia. *Forbes*.
- Centro Nacional de Consultoría. (22 de Junio de 2023). *Crear empresa en Colombia, una misión casi imposible: ¿Cuáles son las verdaderas razones?* Obtenido de Centro Nacional de Consultoría: [https://www.centronacionaldeconsultoria.com/post/crear-empresa-en-colombia-una-misión-casi-imposible-cuales-son-las-verdaderas-razones](https://www.centronacionaldeconsultoria.com/post/crear-empresa-en-colombia-una-mision-casi-imposible-cuales-son-las-verdaderas-razones)
- Cuevas, P. (28 de Febrero de 2024). *Hepper Blog*. Obtenido de [https://www.hepper.com/es/estadisticas-sobre-la-industria-de-las-mascotas/#1\\_El\\_sector\\_de\\_las\\_mascotas\\_vale\\_aproximadamente\\_E\\_150000\\_millonos\\_en\\_2021](https://www.hepper.com/es/estadisticas-sobre-la-industria-de-las-mascotas/#1_El_sector_de_las_mascotas_vale_aproximadamente_E_150000_millonos_en_2021)
- Dane. (Marzo de 2024). *IPC Índice del Consumidor*. Obtenido de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/precios-y-costos/indice-de-precios-al-consumidor-ipc/ipc-informacion-tecnica>
- Revista Portafolio. (2019). Los obstáculos que enfrentan los emprendedores al crear su negocio. *Revista Portafolio*.
- Bogotá Lab Urbano. (n.d.). Población UPZ Bogotá. <https://bogotalaburbano.opendatasoft.com/explore/dataset/poblacion-upz-bogota/export/>
- Caracterización y parámetros de suelos para el cultivo de cannabis medicinal. (s/f). Hannacolombia.com. Recuperado el 26 de noviembre de 2023, de <https://www.hannacolombia.com/blog/post/514/caracterizacion-y-parametros-suelos-para-el-cultivo-cannabis-medicinal>
- Concejo de Bogotá. (2020, marzo 19). Dane revela proyecciones de población para el 2023.
- Crece la oferta colombiana de productos para mascotas en el mundo. (s/f). Com.co. Recuperado el 26 de noviembre de 2023, de <https://www.colombiatrade.com.co/noticias/crece-la-oferta-colombiana-de-productos-para-mascotas-en-el-mundo>

Cutt, H., Giles-Corti, B., Matthew, K., & Burke, V. (2016). National Library of Medicine.

DANE revela proyecciones de población para el 2023. (s/f). Gov.co. Recuperado el 26 de noviembre de 2023, de <https://concejodebogota.gov.co/dane-revela-proyecciones-de-poblacion-para-el-2023/cbogota/2020-03-19/103038.php>

Echeverri, M. (s/f). Hay 12 productores que se pelean el negocio del cannabis en Colombia. Diario La República. Recuperado el 26 de noviembre de 2023, de <https://www.larepublica.co/empresas/hay-12-productores-que-se-pelean-el-negocio-del-cannabis-en-colombia-2580767>

ICA, soporte de la producción y exportación del creciente negocio del Cannabis medicinal. (s/f). Portal Corporativo ICA. Recuperado el 26 de noviembre de 2023, de <https://www.ica.gov.co/noticias/ica-soporte-produccion-exportacion-cannabis>

Largo, J. M. (2023, mayo 30). Este es el impuesto que debe pagar si decide emprender en Colombia. Infobae. <https://www.infobae.com/colombia/2023/05/30/este-es-el-impuesto-que-debe-pagar-si-decide-emprender-en-colombia/>

Los productos para mascotas, un mercado que ha movido \$3 billones en cinco años. (s/f). Diario La República. Recuperado el 26 de noviembre de 2023, de <https://www.larepublica.co/empresas/los-productos-para-mascotas-un-mercado-que-ha-movido-3-billones-en-cinco-anos-3682778>

Nacional, P., & Nacional, P. (s/f). Segurosbolivarapoyo.comercial.com. Recuperado el 26 de noviembre de 2023, de <https://segurosbolivarapoyo.comercial.com/news-downloads/mascotas-presentacion.pdf>

Galán, V. (n.d.). CBD y animales: ¿Cómo se usa y para qué sirve? Mawida. <https://www.mawida.org/cbd-y-animales>

¿Qué se puede sembrar en la Sabana de Bogotá? (s/f). Agropinos.com. Recuperado el 26 de noviembre de 2023, de <https://www.agropinos.com/blog/cultivos-en-la-sabana-de-bogota>.

Pérez, H. D. (2023). Startups: más cebras y camellos [Análisis]. La República. Recuperado de [<https://www.larepublica.co/analisis/hernan-david-perez-3094442/startups-mas-cebras-y-camellos-3579627> ]

Infobae. (2020, diciembre 16). Colombia en el negocio mundial del cannabis: En 2027 dejaría ingresos por US\$ 358,8 billones. Infobae. <https://www.infobae.com/america/colombia/2020/12/16/colombia-en-el-negocio-mundial-del-cannabis-en-2027-dejaria-ingresos-por-us-3588-billones/>

Market Data Forecast. (2024, enero). Latin America cannabidiol market size worth \$4.9 bn by 2029. Market Data Forecast.

<https://www.marketdataforecast.com/market-reports/latin-america-cannadibiol-market>

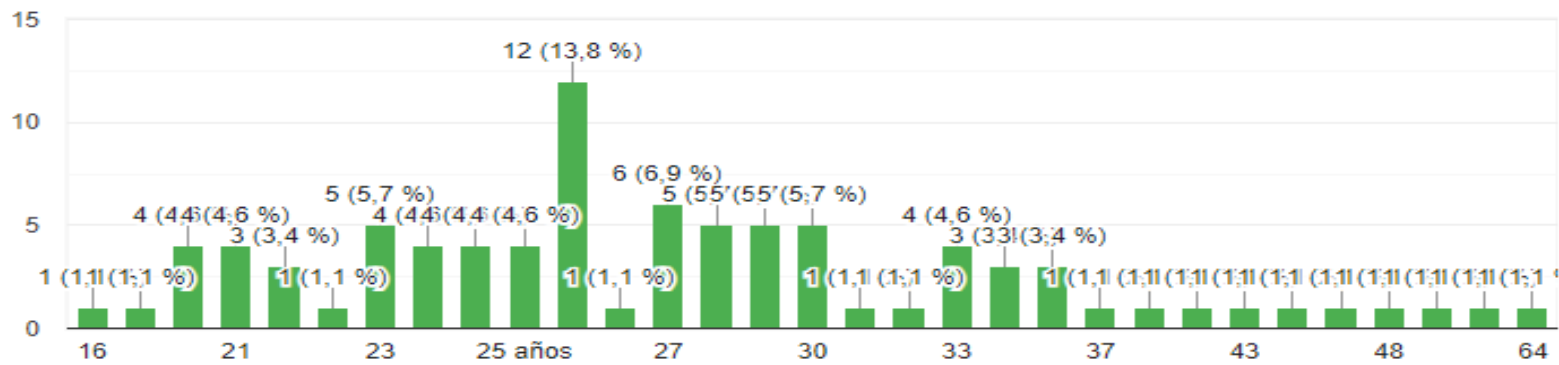
### Anexo. Encuesta

#### Tabulación de las Respuestas

Indiquenos su edad:

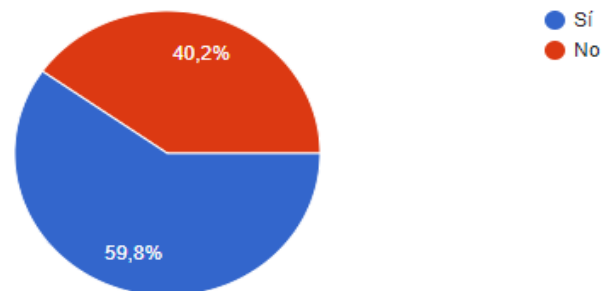


87 respuestas



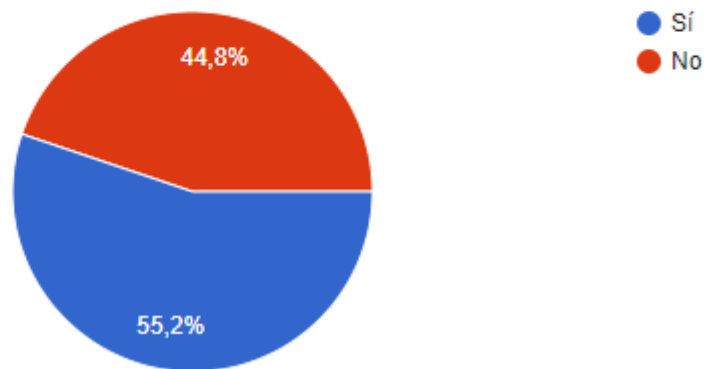
¿Ha notado problemas en las huellas o narices de su mascota, como sequedad, grietas o irritación?

87 respuestas



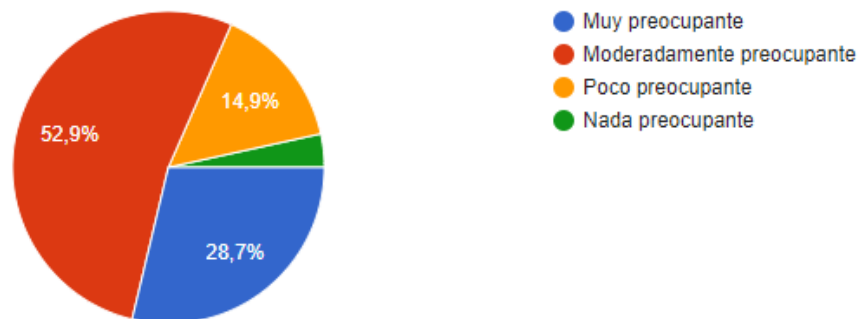
¿Ha notado ansiedad/estrés moderado en su mascota?

87 respuestas



¿En qué medida considera que estos problemas son una preocupación extrema para la salud y bienestar de su mascota?

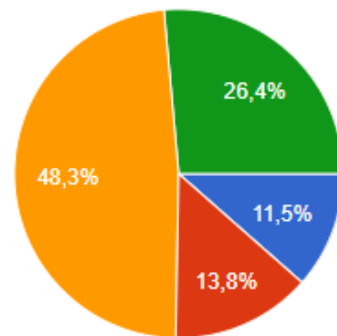
87 respuestas



### ¿Cómo está abordando actualmente estos problemas?

 Copiar

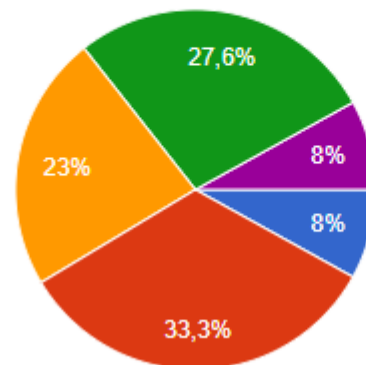
87 respuestas



- Utilizando productos actuales en el mercado.
- Productos naturales/orgánicos en casa
- Consultando con un veterinario.
- No tengo este problema con mi mascota

### En caso de tener este problema con su mascota ¿cuánto invierte en las soluciones?

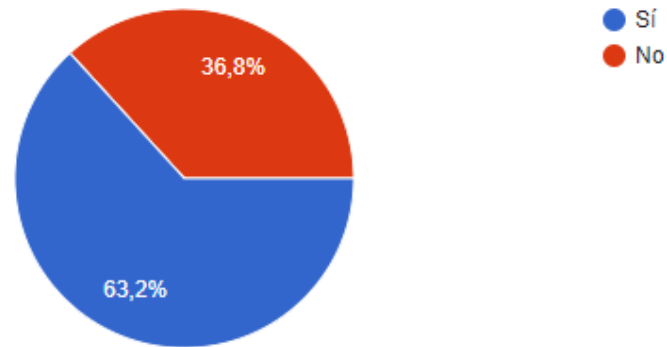
87 respuestas



- Entre \$10.000 y \$29.900
- Entre \$30.000 y \$59.900
- Entre \$60.000 y \$99.000
- Más de \$100.000
- No invierto

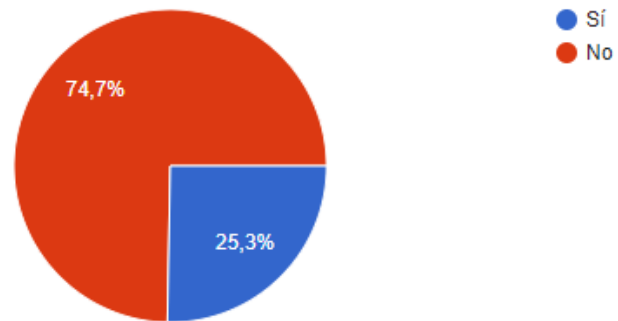
¿Ha considerado alguna vez la posibilidad de utilizar productos sustitutos o complementarios para abordar estos problemas?

87 respuestas



¿Ha oído hablar de bálsamos orgánicos a base de CBD para perros antes de esta encuesta?

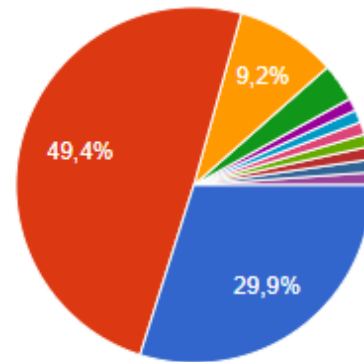
87 respuestas



Si ya ha usado productos similares, ¿cuáles factores únicos o diferenciales valiosos le gustaría ver en un bálsamo para perros?



87 respuestas

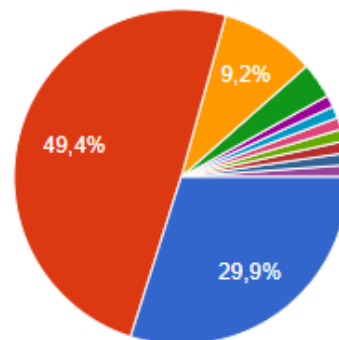


- Ingredientes orgánicos y naturales
- Efectividad a la hora de tratar a mi ma...
- Precio razonable para mi bolsillo
- No he usado
- M
- Aceite de coco
- No hebusado
- Efectividad - costo

▲ 1/2 ▼

Si ya ha usado productos similares, ¿cuáles factores únicos o diferenciales valiosos le gustaría ver en un bálsamo para perros?

87 respuestas

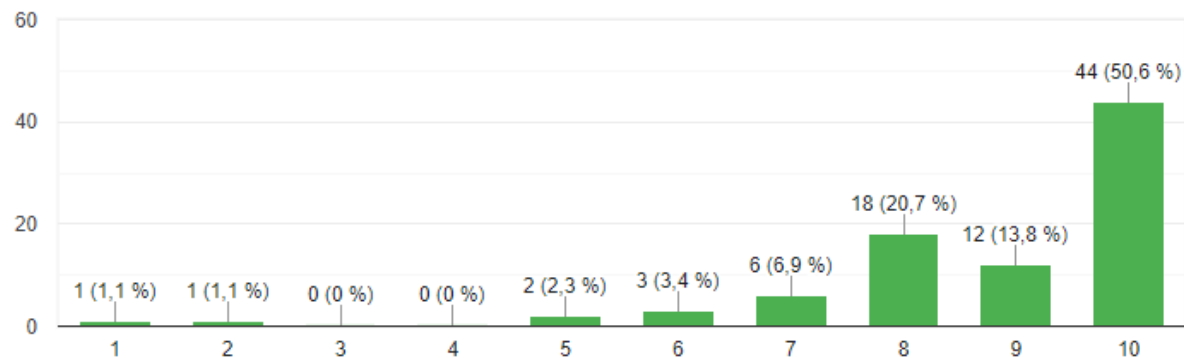


- NA
- No lo he usado
- No

▲ 2/2 ▼

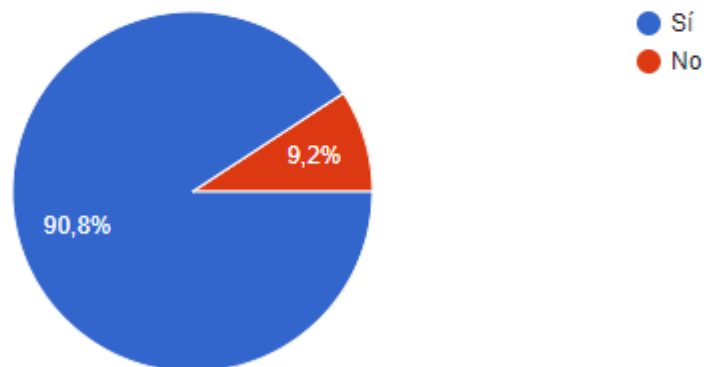
En una escala del 1 al 10, ¿cómo calificaría la importancia de la innovación y calidad en productos para el cuidado de mascotas? [Copiar](#)

87 respuestas



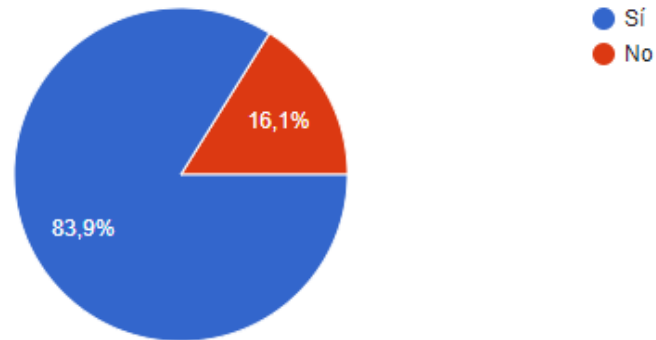
¿Estaría dispuesto a probar un bálsamo para perros que ofrezca un mejor valor en comparación con los productos actuales en el mercado?

87 respuestas



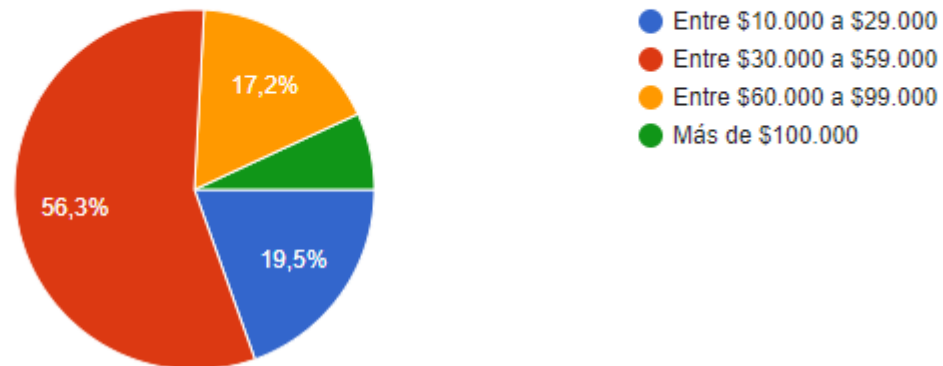
¿Le gustaría obtener información detallada sobre cómo funciona el bálsamo, su uso y beneficios?

87 respuestas



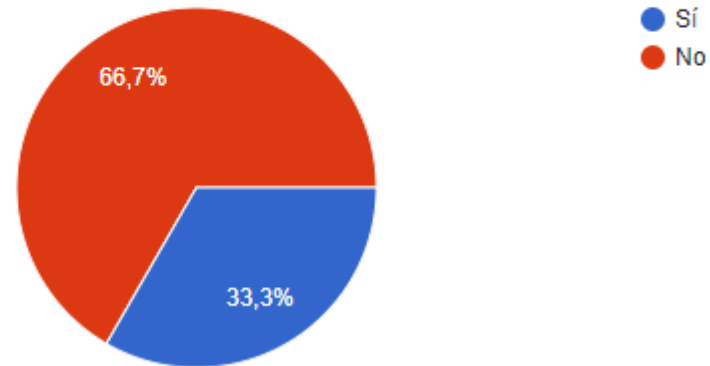
¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un bálsamo orgánico a base de CBD para perros que ofrezca una solución efectiva a los problemas que enfrenta su mascota?

87 respuestas



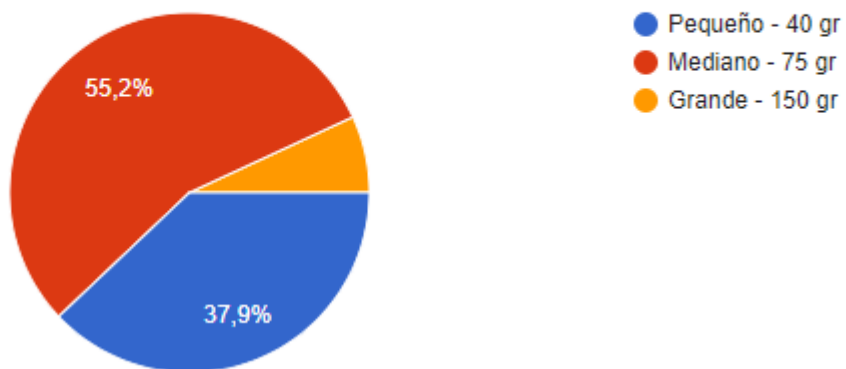
### ¿Estaría interesado en comprar más de un bálsamo a la vez?

87 respuestas



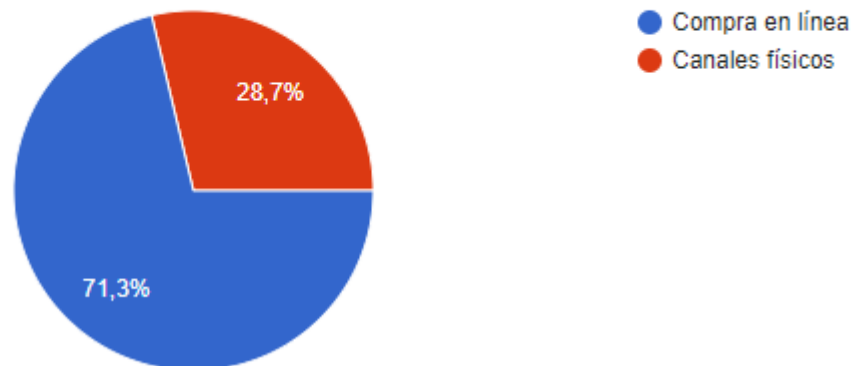
### ¿Cuál presentación de producto estaría dispuesto a adquirir

87 respuestas



¿Preferiría realizar la compra en línea o a través de canales físicos?

87 respuestas



Encuestados y Respuestas

Marca temporal	Indíquenos su nombre completo:	Indíquenos su edad:	¿Ha notado problemas en las huellas o narices de su mascota, como sequedad, grietas o irritación?	¿Ha notado ansiedad/estrés moderado en su mascota?	¿En qué medida considera que estos problemas son una preocupación extrema para la salud y bienestar de su mascota?
2/27/20 24 15:32:37	Laura Jimena Camargo	25 años	Sí	No	Muy preocupante
2/27/20 24 15:42:05	José Manuel Rodríguez Moreno	33	No	Sí	Muy preocupante
2/27/20 24	Ángela María Bustamante	26	Sí	Sí	Moderadamente preocupante

15:46:26					
2/27/20 24 15:47:28	Lina Delgado	27	Sí	Sí	Moderadamente preocupante
2/27/20 24 15:48:15	Valeria Zawadzky Acosta	28	Sí	Sí	Muy preocupante
2/27/20 24 15:48:18	Julieta Sánchez	26	Sí	Sí	Poco preocupante
2/27/20 24 15:49:11	Sara Rodríguez Vargas	20	No	No	Muy preocupante
2/27/20 24 15:50:29	Vanessa Rodríguez	24	No	No	Poco preocupante
2/27/20 24 15:50:35	Ana María Vasco Restrepo	35	Sí	Sí	Muy preocupante
2/27/20 24 15:56:15	Brayan Camilo Sepúlveda	28	Sí	Sí	Moderadamente preocupante
2/27/20 24 15:58:03	María Camila Sarmiento	25 años	No	No	Nada preocupante
2/27/20 24	Ayleen Rodríguez	29	Sí	No	Muy preocupante

15:59:38					
2/27/20 24 15:59:58	Karen Bernal	20	Sí	No	Poco preocupante
2/27/20 24 16:00:22	Gustavo Vega	26 años	Sí	No	Moderadamente preocupante
2/27/20 24 16:01:28	Hugo Carvajalino	23	Sí	Sí	Moderadamente preocupante
2/27/20 24 16:03:13	Martina López Sanmiguel	24	Sí	Sí	Muy preocupante
2/27/20 24 16:03:39	Valeria Alarcón	26	Sí	No	Muy preocupante
2/27/20 24 16:05:41	JHOLBIN STIVEN SERRANO ROMERO	36	No	No	Muy preocupante
2/27/20 24 16:06:45	Susana Tovar	30	Sí	Sí	Moderadamente preocupante
2/27/20 24 16:07:32	Samuel Felipe Circa García	22 años	Sí	Sí	Moderadamente preocupante
2/27/20 24	Marcela Díaz Serrano	27	Sí	Sí	Moderadamente preocupante

16:08:06					
2/27/20 24 16:09:28	DIANA MARCELA ANGEL	36	No	No	Moderadamente preocupante
2/27/20 24 16:11:15	Estefanía sierra	26	Sí	No	Muy preocupante
2/27/20 24 16:12:08	América Roa	57	Sí	No	Moderadamente preocupante
2/27/20 24 16:14:15	Yanned Nova Restrepo	43	Sí	No	Moderadamente preocupante
2/27/20 24 16:15:47	Javier Velandia	25	No	No	Muy preocupante
2/27/20 24 16:18:17	Ángela Londoño	48	No	Sí	Moderadamente preocupante
2/27/20 24 16:18:28	Juan David Piñeros	25	No	Sí	Nada preocupante
2/27/20 24 16:18:51	María Camila Gutiérrez	25 años	Sí	Sí	Moderadamente preocupante
2/27/20 24	Sara Juliana Poveda Maldonado	16	No	No	Moderadamente preocupante

16:21:59					
2/27/20 24 16:22:47	Betty Noriega Galán	27	No	No	Muy preocupante
2/27/20 24 16:26:17	Angelica Gutiérrez	26	Sí	Sí	Moderadamente preocupante
2/27/20 24 16:29:18	Mary Ballesteros	46	Sí	No	Moderadamente preocupante
2/27/20 24 16:33:31	luz elena Arroyave	62	Sí	Sí	Poco preocupante
2/27/20 24 16:44:12	Mateo Torres	25	No	No	Moderadamente preocupante
2/27/20 24 16:44:45	Elkyn Bohórquez	35	Sí	Sí	Moderadamente preocupante
2/27/20 24 16:45:52	Steffany puerto	30	Sí	No	Moderadamente preocupante
2/27/20 24 16:45:53	Dayana Mendoza Ariza	28	No	Sí	Muy preocupante
2/27/20 24	Natalia Gutiérrez Bonilla	33	Sí	Sí	Muy preocupante

<b>16:47:36</b>					
<b>2/27/20 24 16:49:41</b>	Lina Marcela Casadiego Merchán	27	Sí	Sí	Moderadamente preocupante
<b>2/27/20 24 16:56:32</b>	Lorena Rodríguez	29	Sí	Sí	Moderadamente preocupante
<b>2/27/20 24 16:57:02</b>	Gerly Natalia García	23	No	No	Muy preocupante
<b>2/27/20 24 17:00:41</b>	Vélez pamela	35	Sí	Sí	Moderadamente preocupante
<b>2/27/20 24 17:03:04</b>	Eliana Moreno Santiago	26	No	No	Muy preocupante
<b>2/27/20 24 17:04:48</b>	Andrés M	39	No	Sí	Moderadamente preocupante
<b>2/27/20 24 17:05:54</b>	Moisés Oke	31 años	Sí	Sí	Moderadamente preocupante
<b>2/27/20 24 17:06:45</b>	Karol Natalia Bravo García	27	Sí	No	Moderadamente preocupante
<b>2/27/20 24</b>	Paula Julieth Moreno Sánchez	21	Sí	Sí	Muy preocupante

17:10:5 1					
2/27/20 24 17:23:5 5	Valentina Castillo Fajardo	22	Sí	No	Poco preocupante
2/27/20 24 17:24:2 3	JOSE	38	Sí	Sí	Moderadamente preocupante
2/27/20 24 17:43:1 3	Saira jasbleidy Urrego Horta	29	No	Sí	Moderadamente preocupante
2/27/20 24 17:47:0 0	Yoli Borrero	30	Sí	Sí	Moderadamente preocupante
2/27/20 24 17:53:2 1	Gabriela Deaza	21	No	No	Moderadamente preocupante
2/27/20 24 17:53:2 3	Paula galán	26	Sí	No	Moderadamente preocupante
2/27/20 24 18:00:0 4	Isabella Lewis Camargo	22	No	Sí	Poco preocupante
2/27/20 24 18:26:0 5	Nataly Castilla Arango	24	Sí	Sí	Muy preocupante
2/27/20 24	Alison Alexandra	20	No	Sí	Moderadamente preocupante

<b>18:27:4 3</b>	Rodríguez Tovar				
<b>2/27/20 24 18:34:2 6</b>	Santiago Gómez	26	No	No	Moderadamente preocupante
<b>2/27/20 24 18:46:2 8</b>	Juan Esteban Poveda Maldonado	21	No	Sí	Moderadamente preocupante
<b>2/27/20 24 18:49:5 1</b>	Mariana Paredes García	18	Sí	Sí	Poco preocupante
<b>2/27/20 24 18:51:4 2</b>	Alberto Quintana	64	Sí	No	Moderadamente preocupante
<b>2/27/20 24 19:03:2 0</b>	Tatiana Meneses	32	Sí	No	Muy preocupante
<b>2/27/20 24 19:10:1 6</b>	Kevin Vega	23	Sí	Sí	Moderadamente preocupante
<b>2/27/20 24 19:23:4 8</b>	Ana Laura Sánchez Yáñez	28	Sí	Sí	Muy preocupante
<b>2/27/20 24 19:43:5 2</b>	María Claudia Marino Torres	29	Sí	Sí	Moderadamente preocupante
<b>2/27/20 24</b>	Martha Isabel Quiroga Roa	36	Sí	Sí	Moderadamente preocupante

<b>19:53:12</b>					
<b>2/27/2024</b> <b>19:56:51</b>	Javier Enrique Mendoza Mora	26	No	No	Moderadamente preocupante
<b>2/27/2024</b> <b>20:13:44</b>	Paula Andrea Cubides O	26	No	Sí	Poco preocupante
<b>2/27/2024</b> <b>20:16:13</b>	Nicole	26	No	No	Moderadamente preocupante
<b>2/27/2024</b> <b>20:29:05</b>	Felipe Sierra Medina	26	Sí	No	Muy preocupante
<b>2/27/2024</b> <b>20:31:09</b>	Laura Gómez	25	Sí	Sí	Muy preocupante
<b>2/27/2024</b> <b>21:13:46</b>	Daniela De Mazava	33	Sí	No	Moderadamente preocupante
<b>2/27/2024</b> <b>22:52:30</b>	Katherin Real	29	No	Sí	Poco preocupante
<b>2/28/2024</b> <b>6:55:35</b>	Daniel Rubiano	45	No	Sí	Moderadamente preocupante
<b>2/28/2024</b> <b>13:51:20</b>	Valentina Gómez Moreno	21	Sí	No	Muy preocupante

¿Cómo está abordando actualmente estos problemas?	En caso de tener este problema con su mascota ¿cuánto invierte en las soluciones?	¿Ha considerado alguna vez la posibilidad de utilizar productos sustitutos o complementarios para abordar estos problemas?	¿Ha oído hablar de bálsamos orgánicos a base de CBD para perros antes de esta encuesta?	Si ya ha usado productos similares, ¿cuáles factores únicos o diferenciales valiosos le gustaría ver en un bálsamo para perros?	En una escala del 1 al 10, ¿cómo calificaría la importancia de la innovación y calidad en productos para el cuidado de mascotas?
Utilizando productos actuales en el mercado.	Entre \$30.000 y \$59.900	Sí	No	Ingredientes orgánicos y naturales	10
Productos naturales/ orgánicos en casa	Más de \$100.000	Sí	Sí	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	10
Utilizando productos actuales en el mercado.	Entre \$30.000 y \$59.900	Sí	No	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	8
Consultando con un veterinario .	Entre \$30.000 y \$59.900	Sí	Sí	Precio razonable para mi bolsillo	8
Consultando con un veterinario .	Entre \$60.000 y \$99.000	Sí	Sí	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	9
Consultando con un veterinario .	Más de \$100.000	Sí	No	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	10
Consultando con un	Más de \$100.000	No	No	M	9

<b>veterinario</b>					
<b>No tengo este problema con mi mascota</b>	Entre \$60.000 y \$99.000	Sí	No	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	10
<b>Consultado con un veterinario</b>	Entre \$10.000 y \$29.900	Sí	Sí	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	8
<b>Consultado con un veterinario</b>	Entre \$30.000 y \$59.900	Sí	No	Ingredientes orgánicos y naturales	8
<b>No tengo este problema con mi mascota</b>	Entre \$30.000 y \$59.900	Sí	No	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	7
<b>Utilizando productos actuales en el mercado.</b>	Más de \$100.000	Sí	No	Ingredientes orgánicos y naturales	8
<b>Consultado con un veterinario</b>	Entre \$30.000 y \$59.900	Sí	No	Precio razonable para mi bolsillo	8
<b>Consultado con un veterinario</b>	Entre \$30.000 y \$59.900	Sí	No	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	8
<b>Consultado con un veterinario</b>	Más de \$100.000	No	No	No he usado	10

<b>Consultan do con un veterinario .</b>	Más de \$100.000	No	No	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	10
<b>Consultan do con un veterinario .</b>	Entre \$60.000 y \$99.000	Sí	No	Ingredientes orgánicos y naturales	10
<b>No tengo este problema con mi mascota</b>	Más de \$100.000	Sí	No	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	10
<b>Consultan do con un veterinario .</b>	Más de \$100.000	Sí	No	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	10
<b>Consultan do con un veterinario .</b>	Entre \$60.000 y \$99.000	Sí	No	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	8
<b>Utilizando productos actuales en el mercado.</b>	Entre \$30.000 y \$59.900	Sí	Sí	Precio razonable para mi bolsillo	10
<b>No tengo este problema con mi mascota</b>	Entre \$60.000 y \$99.000	Sí	No	Ingredientes orgánicos y naturales	10
<b>Consultan do con un veterinario .</b>	Entre \$60.000 y \$99.000	Sí	No	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	9
<b>No tengo este</b>	Entre \$60.000 y \$99.000	Sí	No	Ingredientes orgánicos y naturales	6

<b>problema con mi mascota</b>					
<b>Productos naturales/ orgánicos en casa</b>	Entre \$30.000 y \$59.900	No	No	Aceite de coco	10
<b>No tengo este problema con mi mascota</b>	Más de \$100.000	No	No	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	9
<b>Consultan do con un veterinario .</b>	No invierto	Sí	No	No he usado	6
<b>Consultan do con un veterinario .</b>	Entre \$30.000 y \$59.900	No	No	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	7
<b>Consultan do con un veterinario .</b>	Entre \$60.000 y \$99.000	Sí	No	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	10
<b>No tengo este problema con mi mascota</b>	Más de \$100.000	Sí	No	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	10
<b>No tengo este problema con mi mascota</b>	Más de \$100.000	No	No	No he usado	10
<b>Consultan do con un</b>	Entre \$30.000 y \$59.900	Sí	No	Ingredientes orgánicos y naturales	9

<b>veterinario</b>					
<b>Productos naturales/ orgánicos en casa</b>	Entre \$10.000 y \$29.900	No	No	Precio razonable para mi bolsillo	7
<b>Consultan do con un veterinario</b>	Más de \$100.000	No	No	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	9
<b>No tengo este problema con mi mascota</b>	Más de \$100.000	No	No	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	10
<b>Consultan do con un veterinario</b>	Entre \$60.000 y \$99.000	No	No	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	10
<b>Consultan do con un veterinario</b>	Entre \$30.000 y \$59.900	No	Sí	Precio razonable para mi bolsillo	10
<b>Consultan do con un veterinario</b>	Más de \$100.000	No	No	Ingredientes orgánicos y naturales	10
<b>Utilizando productos actuales en el mercado.</b>	Más de \$100.000	Sí	No	Ingredientes orgánicos y naturales	9
<b>Consultan do con un veterinario</b>	Entre \$30.000 y \$59.900	Sí	Sí	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	10

<b>Consultan do con un veterinario .</b>	Entre \$30.000 y \$59.900	Sí	No	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	10
<b>No tengo este problema con mi mascota</b>	Entre \$10.000 y \$29.900	Sí	Sí	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	7
<b>Productos naturales/ orgánicos en casa</b>	Entre \$30.000 y \$59.900	Sí	Sí	No revisado	2
<b>No tengo este problema con mi mascota</b>	No invierto	No	Sí	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	10
<b>No tengo este problema con mi mascota</b>	No invierto	No	Sí	Efectividad - costo	10
<b>Productos naturales/ orgánicos en casa</b>	Entre \$30.000 y \$59.900	Sí	No	Ingredientes orgánicos y naturales	9
<b>No tengo este problema con mi mascota</b>	Entre \$60.000 y \$99.000	Sí	No	Ingredientes orgánicos y naturales	10
<b>Consultan do con un veterinario .</b>	Más de \$100.000	Sí	No	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	10

<b>Productos naturales/ orgánicos en casa</b>	Entre \$60.000 y \$99.000	No	Sí	Ingredientes orgánicos y naturales	10
<b>Consultan do con un veterinario</b>	Entre \$60.000 y \$99.000	No	No	NA	8
<b>No tengo este problema con mi mascota</b>	Más de \$100.000	Sí	Sí	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	10
<b>Productos naturales/ orgánicos en casa</b>	Entre \$30.000 y \$59.900	Sí	No	Ingredientes orgánicos y naturales	8
<b>No tengo este problema con mi mascota</b>	No invierto	No	No	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	7
<b>No tengo este problema con mi mascota</b>	Entre \$30.000 y \$59.900	No	No	Ingredientes orgánicos y naturales	10
<b>Productos naturales/ orgánicos en casa</b>	Entre \$30.000 y \$59.900	No	No	Ingredientes orgánicos y naturales	7
<b>Productos naturales/ orgánicos en casa</b>	Entre \$10.000 y \$29.900	No	No	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	8
<b>Utilizando productos</b>	Entre \$30.000 y \$59.900	No	No	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	10

<b>actuales en el mercado.</b>					
<b>No tengo este problema con mi mascota</b>	Entre \$30.000 y \$59.900	No	No	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	5
<b>No tengo este problema con mi mascota</b>	Más de \$100.000	Sí	No	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	10
<b>Consultan do con un veterinario .</b>	Más de \$100.000	No	No	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	10
<b>Productos naturales/ orgánicos en casa</b>	Entre \$10.000 y \$29.900	No	Sí	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	8
<b>Consultan do con un veterinario .</b>	Entre \$60.000 y \$99.000	Sí	Sí	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	10
<b>Utilizando productos actuales en el mercado.</b>	Entre \$30.000 y \$59.900	Sí	Sí	Ingredientes orgánicos y naturales	10
<b>Consultan do con un veterinario .</b>	Entre \$60.000 y \$99.000	Sí	Sí	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	10
<b>Consultan do con un</b>	Entre \$60.000 y \$99.000	Sí	No	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	8

<b>veterinario</b>					
<b>Productos naturales/ orgánicos en casa</b>	Entre \$10.000 y \$29.900	No	No	Ingredientes orgánicos y naturales	8
<b>No tengo este problema con mi mascota</b>	Entre \$60.000 y \$99.000	No	No	Precio razonable para mi bolsillo	8
<b>Consultan do con un veterinario</b>	Entre \$30.000 y \$59.900	Sí	No	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	9
<b>No tengo este problema con mi mascota</b>	Entre \$30.000 y \$59.900	Sí	No	Ingredientes orgánicos y naturales	10
<b>No tengo este problema con mi mascota</b>	Más de \$100.000	No	No	Ingredientes orgánicos y naturales	10
<b>Utilizando productos actuales en el mercado.</b>	Entre \$30.000 y \$59.900	Sí	No	Ingredientes orgánicos y naturales	10
<b>Consultan do con un veterinario</b>	Entre \$60.000 y \$99.000	Sí	No	Efectividad a la hora de tratar a mi mascota	10
<b>Consultan do con un</b>	Más de \$100.000	Sí	Sí	Ingredientes orgánicos y naturales	6

<b>veterinario</b>					
<b>Consultado con un veterinario</b>	Entre \$60.000 y \$99.000	Sí	No	Precio razonable para mi bolsillo	8
<b>Productos naturales/ orgánicos en casa</b>	Entre \$30.000 y \$59.900	No	No	Ingredientes orgánicos y naturales	10

<b>¿Estaría dispuesto a probar un bálsamo para perros que ofrezca un mejor valor en comparación con los productos actuales en el mercado?</b>	<b>¿Le gustaría obtener información detallada sobre cómo funciona el bálsamo, su uso y beneficios?</b>	<b>¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un bálsamo orgánico a base de CBD para perros que ofrezca una solución efectiva a los problemas que enfrenta su mascota?</b>	<b>¿Estaría interesado en comprar más de un bálsamo a la vez?</b>	<b>¿Cuál presentación de producto estaría dispuesto a adquirir</b>	<b>¿Preferiría realizar la compra en línea o a través de canales físicos?</b>
Sí	Sí	Entre \$60.000 a \$99.000	Sí	Mediano - 75 gr	Compra en línea
Sí	Sí	Más de \$100.000	No	Mediano - 75 gr	Compra en línea
Sí	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	No	Pequeño - 40 gr	Compra en línea
Sí	Sí	Entre \$10.000 a \$29.000	No	Pequeño - 40 gr	Compra en línea
Sí	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	Sí	Pequeño - 40 gr	Canales físicos
Sí	Sí	Más de \$100.000	No	Pequeño - 40 gr	Compra en línea
Sí	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	No	Pequeño - 40 gr	Compra en línea
Sí	No	Entre \$60.000 a \$99.000	No	Pequeño - 40 gr	Compra en línea

Sí	Sí	Entre \$10.000 a \$29.000	Sí	Mediano - 75 gr	Canales físicos
Sí	Sí	Entre \$60.000 a \$99.000	Sí	Mediano - 75 gr	Canales físicos
Sí	No	Entre \$30.000 a \$59.000	Sí	Mediano - 75 gr	Canales físicos
Sí	No	Entre \$30.000 a \$59.000	No	Mediano - 75 gr	Compra en línea
Sí	Sí	Entre \$10.000 a \$29.000	Sí	Pequeño - 40 gr	Canales físicos
Sí	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	No	Mediano - 75 gr	Canales físicos
Sí	Sí	Más de \$100.000	No	Mediano - 75 gr	Canales físicos
Sí	Sí	Entre \$60.000 a \$99.000	No	Mediano - 75 gr	Compra en línea
Sí	Sí	Entre \$60.000 a \$99.000	Sí	Pequeño - 40 gr	Compra en línea
No	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	No	Grande - 150 gr	Canales físicos
Sí	Sí	Entre \$10.000 a \$29.000	Sí	Pequeño - 40 gr	Compra en línea
Sí	Sí	Entre \$60.000 a \$99.000	Sí	Mediano - 75 gr	Compra en línea
Sí	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	No	Pequeño - 40 gr	Compra en línea
Sí	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	Sí	Grande - 150 gr	Compra en línea
Sí	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	No	Mediano - 75 gr	Compra en línea
Sí	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	No	Mediano - 75 gr	Compra en línea
Sí	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	No	Mediano - 75 gr	Compra en línea
Sí	Sí	Entre \$10.000 a \$29.000	No	Mediano - 75 gr	Canales físicos

<b>Sí</b>	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	No	Pequeño - 40 gr	Compra en línea
<b>Sí</b>	No	Entre \$30.000 a \$59.000	No	Mediano - 75 gr	Canales físicos
<b>Sí</b>	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	No	Mediano - 75 gr	Compra en línea
<b>Sí</b>	Sí	Entre \$60.000 a \$99.000	No	Mediano - 75 gr	Canales físicos
<b>Sí</b>	Sí	Más de \$100.000	Sí	Grande - 150 gr	Canales físicos
<b>Sí</b>	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	Sí	Mediano - 75 gr	Compra en línea
<b>Sí</b>	No	Entre \$10.000 a \$29.000	No	Pequeño - 40 gr	Canales físicos
<b>No</b>	No	Entre \$10.000 a \$29.000	No	Pequeño - 40 gr	Compra en línea
<b>Sí</b>	Sí	Más de \$100.000	Sí	Mediano - 75 gr	Compra en línea
<b>Sí</b>	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	Sí	Pequeño - 40 gr	Compra en línea
<b>Sí</b>	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	Sí	Mediano - 75 gr	Compra en línea
<b>Sí</b>	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	No	Mediano - 75 gr	Compra en línea
<b>Sí</b>	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	No	Mediano - 75 gr	Compra en línea
<b>Sí</b>	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	Sí	Pequeño - 40 gr	Compra en línea
<b>Sí</b>	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	No	Mediano - 75 gr	Compra en línea
<b>Sí</b>	Sí	Entre \$10.000 a \$29.000	No	Mediano - 75 gr	Canales físicos
<b>No</b>	No	Entre \$10.000 a \$29.000	No	Mediano - 75 gr	Compra en línea
<b>Sí</b>	No	Entre \$30.000 a \$59.000	No	Mediano - 75 gr	Compra en línea

No	No	Entre \$10.000 a \$29.000	No	Pequeño - 40 gr	Canales físicos
Sí	Sí	Entre \$60.000 a \$99.000	Sí	Mediano - 75 gr	Compra en línea
Sí	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	Sí	Mediano - 75 gr	Compra en línea
Sí	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	Sí	Grande - 150 gr	Canales físicos
Sí	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	No	Mediano - 75 gr	Compra en línea
No	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	No	Pequeño - 40 gr	Compra en línea
Sí	Sí	Entre \$60.000 a \$99.000	Sí	Grande - 150 gr	Canales físicos
Sí	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	No	Pequeño - 40 gr	Compra en línea
Sí	No	Entre \$10.000 a \$29.000	No	Pequeño - 40 gr	Canales físicos
Sí	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	No	Mediano - 75 gr	Compra en línea
Sí	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	No	Pequeño - 40 gr	Compra en línea
Sí	Sí	Entre \$10.000 a \$29.000	No	Mediano - 75 gr	Compra en línea
Sí	No	Entre \$30.000 a \$59.000	No	Pequeño - 40 gr	Canales físicos
No	No	Entre \$30.000 a \$59.000	No	Pequeño - 40 gr	Compra en línea
Sí	Sí	Entre \$60.000 a \$99.000	No	Mediano - 75 gr	Canales físicos
Sí	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	No	Pequeño - 40 gr	Canales físicos
Sí	Sí	Entre \$10.000 a \$29.000	No	Mediano - 75 gr	Canales físicos
Sí	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	No	Pequeño - 40 gr	Compra en línea

Sí	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	No	Pequeño - 40 gr	Compra en línea
Sí	Sí	Entre \$60.000 a \$99.000	No	Mediano - 75 gr	Compra en línea
Sí	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	No	Mediano - 75 gr	Compra en línea
Sí	Sí	Entre \$10.000 a \$29.000	Sí	Pequeño - 40 gr	Compra en línea
Sí	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	No	Pequeño - 40 gr	Compra en línea
Sí	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	No	Mediano - 75 gr	Compra en línea
Sí	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	Sí	Mediano - 75 gr	Compra en línea
Sí	No	Más de \$100.000	No	Mediano - 75 gr	Compra en línea
Sí	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	Sí	Mediano - 75 gr	Canales físicos
Sí	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	No	Pequeño - 40 gr	Compra en línea
Sí	Sí	Entre \$30.000 a \$59.000	No	Pequeño - 40 gr	Compra en línea
Sí	Sí	Entre \$60.000 a \$99.000	No	Mediano - 75 gr	Compra en línea
Sí	Sí	Entre \$60.000 a \$99.000	Sí	Mediano - 75 gr	Compra en línea

