

Vitacannapa
Productos Alimentos derivados del Hemp

Luz Eilen Diaz Montero
José Fernando Moreno Rojas

Trabajo de Grado para optar por el título de
Magister en Estrategia Digital de Negocios

Director del trabajo De Grado:
Ana Lucia Álzate
Carlos Hugo Gómez Gonzalez

Universidad Icesi
Facultad De Ciencias Administrativas y
Económicas – Maestría en Estrategia Digital de Negocios
Santiago de Cali, Colombia
13 de diciembre 2023

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCION	2
2. RESUMEN Y PALABRAS CLAVES	3
3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	4
4. PROPUESTA DE VALOR	6
4.1 Enfoque Revolucionario	6
4.2 Componente Innovador	7
5. PÚBLICO OBJETIVO	7
5.1 Descripción del público objetivo	7
6. COMPETENCIA PRINCIPAL	9
6.1 Factores Diferenciadores	9
6.2 Análisis de la Competencia	10
7. MODELO DE GENERACIÓN DE INGRESOS	11
8. MUESTRA DEL PRODUCTO / SERVICIO (PMV)	12
9. HIPÓTESIS CRÍTICAS	17
10. DISEÑO Y EVIDENCIAS DEL PROCESO DE EXPERIMENTACIÓN	18
11. ROADMAP DE VITACANNAPA	21
12. APRENDIZAJES DEL CURSO	24
13. CONCLUSIONES	27
BIBLIOGRAFÍA	30

INTRODUCCION

VitaCannapa representa una innovadora iniciativa de negocio en el ámbito de las Startups, gestada por CannabisWell S.A.S, una empresa con raíces en Cali y presencia en Sevilla-Valle del Cauca. Contamos con sedes y laboratorios estratégicamente ubicados, respaldados por un extenso portafolio de licencias que nos permite la producción de semillas, plantas y plántulas de cannabis en sus tres variantes: No Psicoactivo, Psicoactivo y Hemp con fines industriales y alimenticios. Destacamos por poseer un banco de germoplasma propio, asegurando la integración vertical del negocio desde el cultivo hasta la fase de extracción, empaquetado y etiquetado.

En el contexto actual, en Vitacannapa StartUp hemos decidido centrarnos en el desarrollo de tres variedades de Hemp con el objetivo de producir semillas y sus derivados (aceite, harina, biomasa), todos destinados al ámbito alimenticio, centrándonos actualmente en las semillas. Establecemos valiosas alianzas con académicos (Universidad Santiago de Cali) y profesionales de la salud, garantizando un desarrollo óptimo de nuestros productos.

La calidad y potencia de los componentes activos son nuestra prioridad, y cada producto es fabricado con esmero utilizando técnicas de extracción y procesamiento de vanguardia. Asimismo, estamos desarrollando una plataforma digital educativa que busca fomentar la investigación sobre el cáñamo con propósitos alimenticios e industriales. Colaboramos estrechamente con médicos y especialistas para proporcionar información precisa y respaldada por evidencia científica sobre los beneficios alimenticios y terapéuticos del Hemp, promoviendo un uso seguro y responsable de nuestros productos.

Nuestro objetivo central es mejorar la calidad de vida de aquellos interesados en una alimentación saludable y suplementos nutricionales, ofreciendo productos naturales, orgánicos y eficaces. Nos esforzamos por consolidarnos como líderes en la industria del cannabis medicinal, alimenticio e industrial, brindando productos confiables y de alta calidad respaldados por la ciencia, y comprometidos con el bienestar de nuestros clientes.

Resumen Y Palabras claves

Resumen: VitaCannapa es una empresa pionera especializada en la producción y comercialización de alimentos de alta calidad basados en Hemp. Nuestros productos ofrecen una manera segura, legal y deliciosa de aprovechar los beneficios del Hemp. Desde nuestro compromiso con la calidad y la seguridad hasta nuestra dedicación a proporcionar una variedad de opciones exquisitas, VitaCannapa se esfuerza por ser líder en la industria de alimentos basados en Hemp.

Palabras clave: Alimentos basados en Hemp, industria del Hemp, productos comestibles de Hemp, calidad, seguridad, sabor, innovación, legalidad, bienestar, Comestibles de Hemp, omestibles de Hemp, alimentos infundados con cannabis, Industria del Hemp, regulaciones de cannabis, recetas de Hemp, extracción de Hemp, THC (Tetrahidrocannabinol), CBD , Cannabidiol), Infusión de Hemp, galletas de Hemp, caramelos de Hemp, chocolates de Hemp, bebidas de Hemp, aceite de Hemp, mantequilla de Hemp, tinturas de Hemp, cocinar con Hemp, control de calidad de Hemp, cannabis medicinal, cannabis recreativo, mercado de Hemp, innovación de Hemp, cannabis orgánico, etiquetado de Hemp, seguridad alimentaria de Hemp, normas de Hemp, beneficios para la salud del Hemp, dosificación de Hemp, investigación de Hemp, cannabis y bienestar.

Summary and Keywords

Summary: VitaCannapa is an innovative company specializing in the production and sale of high-quality cannabis-based foods. Our products provide a safe, legal, and flavorful way to enjoy the benefits of cannabis. From our commitment to quality and safety to our dedication to providing a variety of delicious options, VitaCannapa strives to be a leader in the cannabis food industry.

Keywords: Hemp based foods, Hemp industry, Hemp edibles, quality, safety, flavor, innovation, legality, wellness, Hemp Edibles, Hemp edibles, cannabis infused foods, Hemp Industry, cannabis regulations, Hemp recipes , Hemp extraction, THC (Tetrahydrocannabinol), CBD, Cannabidiol), Hemp Infusion, Hemp cookies, Hemp candies, Hemp chocolates, Hemp drinks, Hemp oil, Hemp butter, Hemp tinctures, cooking with Hemp , Hemp Quality Control, Medical Cannabis, Recreational Cannabis, Hemp Market, Hemp Innovation, Organic Cannabis, Hemp Labeling, Hemp Food Safety, Hemp

Standards, Hemp Health Benefits, Hemp Dosage, Hemp Research Hemp, cannabis and wellness.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Enunciado: Ante la creciente crisis alimentaria global y la demanda en aumento de alimentos saludables y sostenibles, surge la necesidad de una solución innovadora.

Vitacannapa propone utilizar el Hemp como fuente de alimentos nutritivos y sostenibles para abordar la falta de acceso a alimentos saludables y la presión ambiental causada por la agricultura convencional.

Descripción: El problema a nivel mundial se centra en la creciente demanda de alimentos saludables y sostenibles, en un contexto de agotamiento de recursos naturales y preocupaciones ambientales (World Bank, 2022). A pesar de que los alimentos basados en cáñamo son altamente saludables y sostenibles (Integrated Crop Management, 2020), su infrautilización y falta de reconocimiento en muchas partes del mundo limitan el acceso a opciones nutricionales de calidad y perpetúan sistemas alimentarios insostenibles. Esta problemática, crítica en nutrición y agricultura sostenible, se agrava debido al proyectado aumento de la población mundial a 9.7 mil millones para 2050, demandando fuentes de alimentos nutritivos y amigables con el medio ambiente (World Bank, 2022).

Vitacannapa, con autorizaciones legales para producir alimentos de cáñamo, se encuentra en una posición única para abordar esta necesidad, respondiendo a la pertinencia y novedad de la demanda actual y promoviendo prácticas agrícolas sostenibles. La magnitud del problema se refleja en la creciente conciencia sobre la alimentación saludable y sostenible (World Bank, 2022), y Vitacannapa puede contribuir significativamente a mitigarlo, promoviendo un sistema alimentario más saludable y sostenible.

El auge del cannabis en mercados como el medicinal y recreativo ha generado un interés exponencial en sus productos alimenticios (Fortune Business Insights, 2022). No

obstante, la creación de una empresa dedicada a la producción de estos alimentos enfrenta desafíos regulatorios y tecnológicos significativos (Integrated Crop Management, 2020). Desde el punto de vista normativo, la situación legal del cannabis varía entre países, y la regulación de alimentos de cannabis puede ser especialmente compleja (Integrated Crop Management, 2020). La seguridad alimentaria también es una preocupación clave, con consumidores que exigen productos seguros y de alta calidad (Integrated Crop Management, 2020).

En el ámbito tecnológico, la transformación digital es esencial para la eficiencia y competitividad en este campo en constante evolución (Integrated Crop Management, 2020). Sin embargo, muchas empresas carecen de la infraestructura tecnológica necesaria para gestionar eficazmente la cadena de suministro, la producción, el cumplimiento normativo y la satisfacción del cliente (Integrated Crop Management, 2020). Según Fortune Business Insights, se espera que el mercado global de cannabis alcance los 73,6 mil millones de dólares para 2027, con un crecimiento anual del 18,1% (Fortune Business Insights, 2022). A medida que el sector se expande, la necesidad de soluciones digitales eficientes y escalables se vuelve cada vez más urgente (Fortune Business Insights, 2022).

La relevancia de este problema para la sociedad y el ámbito disciplinario es alta. Socialmente, la creación de empresas de alimentos basados en cannabis puede contribuir a la generación de empleo, el desarrollo económico y la diversificación de las opciones de consumo (Fortune Business Insights, 2022). Desde el punto de vista disciplinario, representa un desafío y una oportunidad para la innovación en tecnología alimentaria, transformación digital y regulación de productos derivados del cannabis (Integrated Crop Management, 2020). Este problema es actual y significativo, subrayando la necesidad de explorar soluciones digitales que ayuden a las empresas a superar desafíos y aprovechar oportunidades en el mercado de alimentos a base de cannabis (Fortune Business Insights, 2022).

PROPUESTA DE VALOR

Enunciado de Propuesta de Valor: "Producir alimentos de alta calidad basados en el Hemp con un aporte nutricional excepcional, respaldado por tecnologías digitales innovadoras que aseguran eficiencia, trazabilidad y cumplimiento normativo excepcionales. Diseñados para satisfacer las necesidades de los consumidores más exigentes, buscamos ofrecer una experiencia única en cada alimento".

Nuestro Enfoque Revolucionario

Nuestra propuesta de valor se sustenta en tres pilares fundamentales:

Calidad y Seguridad Alimentaria:

- Utilizamos tecnología de vanguardia para controlar de manera estricta todos los aspectos de nuestra cadena de suministro, desde el cultivo de cannabis hasta la fabricación y distribución de alimentos.
- Garantizamos que nuestros productos sean seguros, consistentes y de la más alta calidad.

Trazabilidad y Cumplimiento Normativo:

- Implementamos un sistema de trazabilidad basado en blockchain que permite a los consumidores rastrear el origen de cada ingrediente de cannabis en nuestros productos.
- Este sistema facilita la demostración del cumplimiento de las regulaciones ante las autoridades pertinentes.

Personalización y Experiencia del Consumidor:

- Empleamos inteligencia artificial y análisis de datos para ofrecer a los consumidores la posibilidad de personalizar los productos según sus necesidades y preferencias.

- Proporcionamos recomendaciones basadas en patrones de consumo anteriores, mejorando la experiencia del consumidor y diferenciándonos en el mercado.

Componente Innovador:

El elemento distintivo de nuestra propuesta radica en la integración de tecnologías emergentes, como inteligencia artificial, análisis de datos y blockchain, en todas las etapas de nuestra operación. Este enfoque tecnológico no solo supera desafíos inherentes a la industria de alimentos a base de cannabis, sino que también nos posiciona como líderes en este espacio en crecimiento.

PÚBLICO OBJETIVO

Vitacannapa se orienta principalmente hacia adultos de 21 a 45 años, comprometidos con la salud y en busca de alternativas naturales y saludables a los alimentos convencionales. Este segmento de consumidores valora la calidad, trazabilidad, seguridad y personalización en sus elecciones alimenticias.

Descripcion del Publico Objetivo:

Edad y Ubicación:

- Adultos de 21 a 45 años.
- Residen en áreas urbanas y suburbanas donde la legislación permite el uso de cannabis en alimentos.

Estilo de Vida:

- Individuos enfocados en la salud y el bienestar.

- Buscan alimentos naturales y de alta calidad.
- Muchos practican ejercicio regularmente y siguen dietas específicas (orgánicas, veganas, sin gluten).
- Atraídos por la novedad y dispuestos a explorar nuevas experiencias culinarias.

Necesidades:

- Buscan alimentos seguros, de alta calidad y posiblemente personalizables.
- Valorizan la transparencia en la cadena de suministro y desean rastrear el origen de los alimentos que consumen.

Conducta de Compra:

- Realizan compras en línea y aprecian la comodidad de la entrega a domicilio.
- Investigan productos y marcas antes de comprar, siendo influenciados por reseñas y recomendaciones.

Factores Claves de Compra:**Calidad y Seguridad:**

- Productos de alta calidad y seguridad para el consumo.
- Pruebas de laboratorio y certificaciones de terceros son factores de compra cruciales.

Trazabilidad:

- Oportunidad de aprendizaje del producto y sus beneficios, conocimiento del proceso de cultivo, cosecha y selección de la semilla del hemp.
- La trazabilidad completa de la cadena de suministro es esencial.

Personalización:

- Valoración de la capacidad de personalizar productos según necesidades y preferencias individuales.

Conveniencia:

- Facilidad de compra, seguimiento a su pedido y entrega a domicilio son factores clave de compra, incluyendo diversidad en canales de pago.

COMPETENCIA PRINCIPAL

El mercado de alimentos a base de cannabis, aunque relativamente nuevo, ya se encuentra competitivo, con diversas empresas consolidadas y emergentes. Algunos competidores destacados podrían ser:

- **Compañías de Alimentos y Bebidas Tradicionales:**

Empresas con una sólida presencia en el mercado de alimentos y bebidas que han diversificado sus productos para incluir opciones basadas en cannabis, como Flora Growth y Canopy Growth, que ha colaborado con Constellation Brands para desarrollar bebidas con infusión de cannabis y tienen licencias para operar en Colombia con productos del cannabis.

- **Startups Especializadas en Alimentos a Base de Cannabis:**

Empresas emergentes que se han especializado en la producción de alimentos a base de cannabis, como Dixie Elixirs, con un enfoque en la innovación y la creación de productos novedosos.

Factores Diferenciadores: "VitaCannapa" se distingue en varios aspectos clave:

- **Uso Extensivo de Tecnología:**

Utilizamos tecnologías emergentes como inteligencia artificial, análisis de datos y blockchain para mejorar eficiencia, garantizar calidad y seguridad, y personalizar la experiencia del consumidor.

- **Trazabilidad y Transparencia:**

Ofrecemos completa trazabilidad de la cadena de suministro y somos transparentes en nuestras prácticas de cultivo y producción. Los clientes pueden rastrear el origen de cada ingrediente de cannabis en nuestros productos.

- **Personalización:**

Proporcionamos una experiencia personalizada a nuestros clientes, permitiéndoles adaptar los productos a sus necesidades y preferencias.

Análisis de la Competencia

En términos de calidad y seguridad, la mayoría de los competidores principales cumplen con las normas básicas de seguridad alimentaria y pruebas de productos. Sin embargo, nuestra extensiva utilización de la tecnología nos permite garantizar una calidad constante y superior.

En cuanto a trazabilidad y transparencia, aunque algunas empresas proporcionan cierta información sobre el origen de sus productos, nuestra utilización de blockchain nos otorga una ventaja en ofrecer una trazabilidad completa.

En el ámbito de personalización, VitaCannapa destaca. Aunque algunos competidores pueden ofrecer variedades de productos, nuestra capacidad para personalizar productos basados en las necesidades y preferencias individuales del cliente nos diferencia de manera significativa en el mercado.

MODELO DE GENERACIÓN DE INGRESOS

Vitacannapa desarrollará sus ingresos principalmente a través de la venta directa de productos alimenticios a base de cannabis. A continuación, se detalla nuestro modelo de generación de ingresos:

Venta Directa al Consumidor:

- La mayor parte de nuestros ingresos provendrá de la venta directa de productos a consumidores a través de nuestro sitio web y aplicación móvil.
- Ofreceremos una amplia gama de productos, desde semillas y torta de cáñamo hasta opciones más elaboradas como salsas y aceites de cocina.

Suscripciones Premium:

- Implementaremos un modelo de suscripción premium, permitiendo a los clientes pagar una tarifa mensual para recibir una selección personalizada de productos cada mes.
- Beneficios adicionales incluirán descuentos, entrega gratuita y acceso a productos exclusivos, generando ingresos recurrentes y mejorando la retención de clientes.

Venta al por Mayor:

- Planeamos exportar nuestros productos a mercados europeos donde los productos a base de cannabis tienen una larga historia de consumo.
- También exploraremos la venta a tiendas especializadas, restaurantes y cafeterías interesados en ofrecer alimentos a base de cannabis. Estas ventas al por mayor constituirán una parte significativa de nuestros ingresos.

Partnerships y Colaboraciones:

- Exploraremos asociaciones estratégicas con otras empresas y marcas, como restaurantes y tiendas de alimentos saludables, para desarrollar productos de marca compartida.
- Estas colaboraciones no solo generarán ingresos adicionales sino que también aumentarán nuestra visibilidad en el mercado.

Estrategia: Nuestra estrategia se enfoca en la diversificación de las fuentes de ingresos y en la construcción de una base de clientes sólida mediante la venta directa y la suscripción premium. Esta diversificación nos permitirá maximizar ingresos al tiempo que satisfacemos las diversas necesidades de nuestros clientes. Además, recomendamos considerar la posibilidad de programas de membresía VIP o experiencias exclusivas para clientes leales, lo cual podría agregar un componente adicional de ingresos y fortalecer la conexión con la marca.

MUESTRA DEL PRODUCTO / SERVICIO (PMV)

Para VitaCannapa, el Producto Mínimo Viable (PMV) representa una línea inicial de productos alimenticios a base de cannabis, destacando nuestra propuesta de valor centrada en calidad, seguridad, trazabilidad y personalización. Aquí ofrecemos una descripción detallada del PMV:

Producto:

- Iniciaremos con un producto pionero: Semillas de Cáñamo en diversas presentaciones (con cáscara, peladas y molidas).
- Este producto será de alta calidad, seguro para el consumo y con un contenido claramente indicado de hemp alimenticio.



Imagen 1 (presentación semillas de Cáñamo)

Trazabilidad y Seguridad:

- Cada producto contará con un código QR único que permite a los clientes escanearlo para acceder a información detallada sobre el origen del hemp utilizado.
- La información incluirá detalles del cultivo, pruebas de laboratorio y procesamiento.
- Este sistema de trazabilidad, respaldado por tecnología blockchain, garantizará la seguridad y confiabilidad de la información.
- IBM Food Trust de la tecnología Blockchain proporciona una trazabilidad completa en toda la cadena de suministro. Esto significa que desde el cultivo de cáñamo hasta el empaquetado final, cada paso puede ser registrado y verificado en la plataforma blockchain. La capacidad de rastrear cada ingrediente y proceso aumenta la transparencia.

Autenticidad y Origen Verificable:

- La plataforma permite a los consumidores y a otros participantes en la cadena de suministro verificar la autenticidad y el origen de los productos. Para Vitacannapa, esto significa que los clientes pueden acceder a información detallada sobre la procedencia de los ingredientes de cáñamo utilizados en sus alimentos.

Registro Inmutable:

- La naturaleza inmutable de la blockchain garantiza que los registros una vez creados no puedan ser modificados. Esto agrega un nivel adicional de seguridad y confianza en los datos registrados en la plataforma, lo cual es crucial para la integridad de la información de trazabilidad.

Garantía de Calidad y Cumplimiento Normativo:

- IBM Food Trust facilita la gestión de la calidad y el cumplimiento normativo. Vitacannapa puede utilizar la plataforma para documentar y demostrar el cumplimiento

de los estándares de seguridad alimentaria y regulaciones específicas de la industria, lo que aumenta la confianza de los consumidores y las autoridades reguladoras.

Colaboración con Otros Participantes:

- IBM Food Trust permite la colaboración eficiente entre diferentes participantes en la cadena de suministro. Vitacannapa puede compartir información con proveedores, distribuidores y minoristas de manera segura, facilitando una comunicación más transparente y mejorando la confianza en toda la red.

Visibilidad en Tiempo Real:

- La plataforma proporciona visibilidad en tiempo real de los datos de la cadena de suministro. Esto significa que Vitacannapa y sus socios pueden acceder a la información actualizada instantáneamente, lo que es esencial para la toma de decisiones informadas y la identificación rápida de cualquier problema potencial.
- En conjunto, estas características de IBM Food Trust pueden ayudar a Vitacannapa a construir una imagen de marca sólida, destacando su compromiso con la transparencia, la calidad y la seguridad en la producción de alimentos a base de cáñamo. Además, el respaldo de una plataforma reconocida como IBM Food Trust puede aumentar la confianza tanto de los consumidores como de los socios comerciales.

Personalización:

- A través de nuestra plataforma en línea, los clientes tendrán la capacidad de personalizar sus pedidos según sus preferencias y necesidades.

Este PMV será la piedra angular para validar nuestra propuesta de valor con usuarios reales. Consideramos lanzarlo inicialmente en una región específica o ciudad donde el consumo de alimentos a base de hemp sea legal y exista una demanda significativa. A partir de la retroalimentación de los clientes, ajustaremos y mejoraremos el producto, y exploraremos la expansión de la línea de productos y servicios.

La plataforma en línea y la aplicación móvil serán elementos integrales del PMV. Estas herramientas permitirán a los clientes realizar pedidos, personalizar productos, acceder a información de trazabilidad y disfrutar de una experiencia de usuario intuitiva y fácil de usar. Además, estas plataformas serán esenciales para recoger comentarios de los usuarios, contribuyendo así a la mejora continua de nuestros productos y servicios.

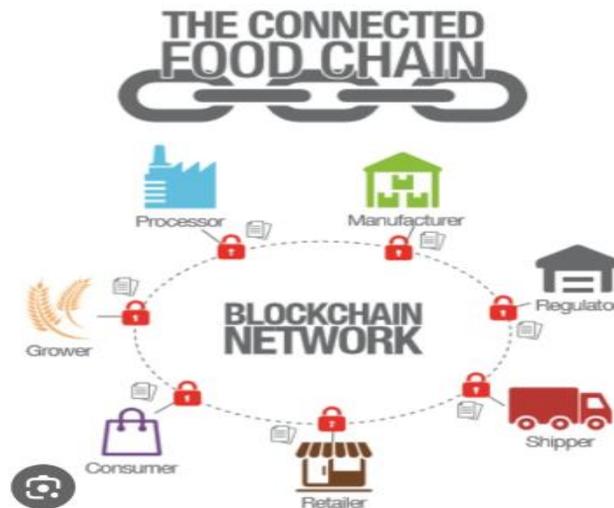


Figura 2, Ecosistema de conexión con IBM Food Trust de Blockchain

Igualmente y reiterando la importancia del acompañamiento a nuestros consumidores finales por la falta de educación y las barreras mentales existentes frente al tema del Cannabis, nuestro producto irá ligado con una experiencia de usuario además de la tecnología ya mencionada, será complementada con una experiencia en el metaverso, donde el cliente tendrá la oportunidad de ingresar a nuestro jardín virtual y experimentar con todo el proceso desde el cultivo de nuestra semilla hasta el producto final a consumir.

La estrategia para un Metaverso: Crear una experiencia inmersiva en un metaverso creemos que es una excelente forma de lograr conectar nuestra audiencia de forma innovadora para lograr promover una experiencia de marca dentro de este espacio virtual nuestros productos. En esta experiencia que compartiremos una experiencia se llamará: "Jardín de Cáñamo Virtual". Aquí está la estrategia a desarrollar en los siguientes pasos: 1. Diseño del Jardín Virtual: En Colaboración estrecha con los arquitectos de la información y diseñadores de experiencia del usuario, crearemos un espacio metaverso,

que llamaremos “Jardín Virtual del cáñamo Alimenticio” donde mostraremos todas las fases involucradas de los productos de Vitacannapa. Aquí incluiremos desde las plantas de cáñamo, hasta, áreas educativas y zonas interactivas.



Figura 3. Experiencia de Usuario en el Metaverso de Vitacannapa

HIPÓTESIS CRÍTICAS.

Factibilidad:

"Preferencia por lo Orgánico y Conciencia de Salud con Interés en la Sostenibilidad": Los adultos colombianos entre 21 y 45 años, conscientes de mantener una alimentación saludable, preferirán nuestro producto de semillas de hemp no psicoactivo debido a su origen orgánico, no modificado genéticamente, y a su valor nutricional reconocido. Además, valorarán positivamente el compromiso con la sostenibilidad ambiental que representa nuestro producto, lo cual influirá en su decisión de compra.

Deseabilidad:

"Valor Nutricional Reconocido": Los consumidores reconocerán y valorarán altamente las propiedades nutricionales de las semillas de hemp, como su alto contenido de proteínas, ácidos grasos esenciales y fibras, considerándolas como una contribución significativa a su dieta diaria y bienestar general.

Viabilidad:

"Aceptación del Mercado": El producto de semillas de hemp encontrará una aceptación significativa en el mercado colombiano, especialmente entre el segmento de consumidores enfocados en la salud y la sostenibilidad, demostrando que hay un mercado viable y receptivo para este tipo de productos innovadores y saludables.

DISEÑO Y EVIDENCIAS DEL PROCESO DE EXPERIMENTACIÓN

Experimento 1: Encuestas a Consumidores Potenciales

Diseñamos una encuesta para comprender las actitudes y percepciones de los consumidores hacia los alimentos a base de cannabis. Abordamos temas como la disposición a probar estos productos, factores importantes en la elección del producto y la disposición a pagar un precio Premium, abordándolos con el siguiente mensaje:

"Buen día, soy [Fernando Moreno – Luz Eilen Diaz] de [Vitacannapa], y hoy les presento una oportunidad única para ser parte de una revolución en la nutrición y la sostenibilidad. Imaginen un producto que combina salud, naturaleza y compromiso con nuestro planeta. Eso es lo que representan nuestras semillas de hemp."

"Sabemos que como colombianos, valoran una alimentación saludable y están siempre en busca de opciones orgánicas y sostenibles. Nuestro producto no solo cumple con estos criterios, sino que también aporta un valor nutricional excepcional, siendo una fuente rica de proteínas, ácidos grasos esenciales y fibras."

"¿Qué tan importante es para ustedes que los alimentos que consumen, como las semillas de hemp, sean orgánicos, no modificados genéticamente y producidos de manera sostenible y respetuosa con el medio ambiente?"

Descripción: Esta pregunta busca comprender la importancia que el público objetivo da al origen orgánico y a la producción sostenible en sus decisiones de compra de alimentos. Es esencial para evaluar si los atributos de las semillas de hemp como producto orgánico y ecológicamente responsable resuenan con sus valores y preferencias.

Valor Nutricional Reconocido:

"¿Considerarían integrar las semillas de hemp en su dieta diaria si estas ofrecen beneficios nutricionales superiores a los alimentos habituales?"

Descripción: Esta pregunta apunta a determinar si el conocimiento sobre los beneficios nutricionales de las semillas de hemp influiría en la decisión del consumidor de incluirlas en su dieta. Ayuda a medir la percepción del valor nutricional de las semillas de hemp y su potencial para ser adoptadas como un componente regular de la alimentación.

Aceptación del Mercado:

"¿Qué tan dispuestos estarían a probar un nuevo producto alimenticio basado en semillas de hemp en el mercado colombiano?"

Descripción: Esta pregunta busca evaluar la apertura inicial del público objetivo hacia la introducción de un producto innovador como las semillas de hemp en su dieta. Es crucial para entender la disposición del mercado a experimentar con nuevos productos alimenticios y aceptar alternativas nutricionales novedosas

a. Experimentos para la Validación:

Experimento 1: Encuestas a Consumidores Potenciales

Para probar la deseabilidad, diseñamos una encuesta para entender las actitudes y las percepciones de los consumidores potenciales hacia los alimentos a base de cannabis. Las preguntas abordaron temas como la disposición a probar estos productos, los factores importantes en la elección del producto, y la disposición a pagar un precio premium por la calidad y la personalización.

Experimento 2: Lanzamiento de un Producto Mínimo Viable (PMV)

Para probar la factibilidad y la viabilidad, lanzamos un PMV con una línea inicial de productos alimenticios a base de cannabis. Esto nos permitió evaluar nuestra capacidad para producir estos productos de manera consistente y segura, y también recoger retroalimentación de los clientes sobre su experiencia.

Experimento 3: Pruebas de Tecnología

Implementamos la tecnología blockchain para la trazabilidad de la cadena de suministro y utilizamos la inteligencia artificial para la personalización del producto.

Realizamos pruebas internas para asegurarnos de que estas tecnologías funcionaban como se esperaba y podían escalar para manejar un mayor volumen de operaciones.

b. Observaciones y Aprendizajes:

Experimento 1: La mayoría de los encuestados mostraron interés en los alimentos a base de cannabis y expresaron la disposición a pagar más por la calidad y la personalización. Esto validó nuestras hipótesis de deseabilidad y viabilidad.

Aprendizajes: Necesitamos comunicar claramente la calidad y la seguridad de nuestros productos. Los consumidores también valoran la posibilidad de personalizar los productos según sus necesidades y preferencias.

Experimento 2: Los clientes respondieron positivamente a nuestro PMV y expresaron satisfacción con la calidad y la personalización de los productos. Sin embargo, hubo algunos problemas con la consistencia de la producción que necesitaban ser abordados.

Aprendizajes: Nuestra producción debe ser más consistente para garantizar la calidad del producto. Los clientes aprecian la personalización y están dispuestos a pagar un precio premium por ella.

Experimento 3: La implementación de la tecnología blockchain fue exitosa y nos permitió proporcionar a los clientes la trazabilidad de la cadena de suministro. La inteligencia artificial también fue útil para la personalización del producto, pero necesitaba algunas mejoras.

Aprendizajes: La tecnología es una herramienta crucial para nuestra propuesta de valor, pero requiere un mantenimiento y mejora constantes para mantener su eficacia.

c. Reflexiones sobre los Hallazgos:

Nuestros experimentos nos ayudaron a validar nuestras hipótesis de deseabilidad, factibilidad y viabilidad. Sin embargo, también aprendimos que necesitamos mejorar la consistencia de la producción y la efectividad de nuestras tecnologías.

d. Propuesta de Valor, Segmento de Clientes y PMV:

Nuestra propuesta de valor es proporcionar alimentos a base de cannabis de alta calidad, trazables y personalizables. Nuestro segmento objetivo son los adultos conscientes de la salud de entre 21 y 45 años. Nuestro PMV es una línea inicial de productos alimenticios a base de cannabis que demuestra nuestra propuesta de valor.

e. Logros Obtenidos:

Durante el proceso de experimentación, pudimos validar nuestras hipótesis principales, lanzar un PMV exitoso, y recoger valiosos comentarios de los clientes. También pudimos resolver varios problemas técnicos y mejorar nuestras operaciones. En términos de tracción, hemos adquirido un número significativo de clientes iniciales y hemos generado ventas positivas desde el lanzamiento de nuestro PMV.

ROADMAP DE VITACANNAPA

Fase 1: Investigación y Planificación (1-3 meses)

Investigación de mercado:

- Ajuste: Incluir análisis de retroalimentación de clientes de la encuesta y PMV.

Investigación de regulaciones:

- Ajuste: Incorporar hallazgos específicos sobre regulaciones y estándares de calidad identificados durante los experimentos.

Plan de negocio:

- Ajuste: Reflejar claramente la propuesta de valor mejorada y ajustar los objetivos según los aprendizajes.

Fase 2: Desarrollo de Producto y Legalidad (3-6 meses)

Desarrollo de producto:

- Ajuste: Integrar la consistencia en la producción como un objetivo clave a partir de los aprendizajes.

Aseguramiento de calidad:

- Ajuste: Detallar los protocolos específicos de calidad desarrollados para garantizar la consistencia.

Regulaciones y licencias:

- Ajuste: Incluir detalles específicos sobre las licencias obtenidas y los procesos seguidos.

Fase 3: Producción y Logística (6-9 meses)

Instalaciones de producción:

- Ajuste: Detallar cómo las instalaciones se adaptaron para garantizar la consistencia y calidad.

Proveedores:

- Ajuste: Destacar las relaciones sólidas establecidas con proveedores clave, reflejando en la calidad del producto.

Logística:

- Ajuste: Detallar cómo se optimizó la cadena de suministro en base a aprendizajes sobre consistencia y demanda.

Fase 4: Marketing y Ventas (9-12 meses)**Marca y publicidad:**

- Ajuste: Incorporar la narrativa de consistencia, personalización y compromiso con la sostenibilidad.

Ventas:

- Ajuste: Reflejar estrategias de venta mejoradas basadas en la retroalimentación de los clientes del PMV.

Fase 5: Lanzamiento (12-15 meses)**Lanzamiento del producto:**

- Ajuste: Incorporar detalles sobre cómo se abordaron los problemas de producción y cómo se enfocaron en la calidad.

Ventas y marketing:

- Ajuste: Reflejar ajustes específicos realizados en la estrategia de marketing en base a la retroalimentación inicial.

Fase 6: Evaluación y Mejora Continua (15 meses en adelante)**Seguimiento:**

- Ajuste: Detallar métricas clave seguidas y cómo estas influyeron en las decisiones.

Ajustes:

- Ajustes: Ejemplos específicos de ajustes realizados en la producción, marketing y ventas en función de los aprendizajes.

Expansión:

- Ajuste: Incorporar estrategias específicas de expansión basadas en la retroalimentación y el éxito del lanzamiento.

Este roadmap ajustado refleja de manera más precisa las necesidades y aprendizajes específicos obtenidos durante la fase de experimentación y proporciona una guía más detallada para las fases posteriores del proyecto.

APRENDIZAJES DEL CURSO

Durante el desarrollo del curso "Prototipado y Validación", hemos experimentado un proceso educativo profundo que ha ampliado significativamente nuestra comprensión sobre la gestión de modelos de negocio innovadores. Los objetivos terminales propuestos han sido guías fundamentales para abordar el curso de manera efectiva y han proporcionado un marco claro para la toma de decisiones estratégicas.

Uno de los aspectos más destacados del curso, en nuestra opinión, ha sido la aplicación práctica de diferentes tipos de experimentos para minimizar el riesgo de fracaso en un modelo de negocio innovador. Tener la noción de Producto Mínimo Viable (PMV) ha sido central en este enfoque, permitiéndonos optimizar recursos al probar la propuesta de valor de manera concreta. Este enfoque práctico ha fortalecido nuestra habilidad para tomar decisiones informadas basadas en evidencia y objetividad.

El curso nos ha desafiado a priorizar hipótesis críticas del modelo de negocio, considerando la deseabilidad, factibilidad y viabilidad. Este proceso de priorización ha sido clave para centrar los esfuerzos en aspectos fundamentales, optimizando así el proceso de validación del modelo de negocio.

La estrategia didáctica basada en el aprendizaje experiencial ha sido altamente efectiva. Ya sea trabajando mancomunado o individual, el diseño y perfilamiento del modelo de negocio han sido tareas prácticas que han permitido la aplicación directa de los conceptos aprendidos. La creación de un Producto Mínimo Viable, la definición de hipótesis y la realización de experimentos han sido pasos cruciales en este proceso, proporcionando una comprensión profunda de la dinámica de prototipado y validación.

Los recursos empleados, que incluyen actividades prácticas, contenido audiovisual y lecturas seleccionadas, han consolidado nuestro aprendizaje de manera integral. Además, la integración de conocimientos previos de la maestría ha enriquecido nuestra capacidad para abordar los desafíos específicos de prototipado y validación en el contexto de modelos de negocio innovadores.

Finalmente, este curso ha sido esencial para nuestro desarrollo profesional al proporcionar las herramientas y habilidades necesarias para gestionar modelos de negocio de manera efectiva, negocios con un gran uso digital con lo cual estamos preparados para aplicar estos aprendizajes con entusiasmo y confianza, teniendo la certeza de que el enfoque de prototipado y validación será fundamental para el éxito de futuros proyectos innovadores.

Aprendizajes del Proceso para Vitacannapa

Comprensión de la industria del cannabis: La industria del cannabis es dinámica y requiere un conocimiento profundo de las tendencias, desafíos y regulaciones en constante cambio. Mantenerse informado es esencial para el éxito.

Navegación en el marco regulatorio: Las regulaciones varían significativamente, y comprender y adaptarse a los marcos regulatorios locales y globales es fundamental. Este aprendizaje destaca la importancia de la agilidad y la adaptabilidad.

Desarrollo de producto: Encontrar el equilibrio adecuado entre el contenido de cannabis y la calidad del producto es clave. Las lecciones aprendidas sobre formulación y preferencias del consumidor guiarán la mejora continua de los productos.

Gestión de la cadena de suministro: La cadena de suministro en la industria del cannabis es única y rigurosa en términos de calidad y trazabilidad. Aprender a gestionar eficientemente esta cadena asegura productos que cumplen con los estándares más altos.

Estrategias de marketing y ventas: Las restricciones publicitarias y las sensibilidades del consumidor requieren estrategias de marketing creativas y efectivas. Aprender a navegar en estas limitaciones es esencial para llegar al público objetivo, derribando las barreras culturales que actualmente existen en la sociedad con lo relacionado al cannabis y sus derivados.

Feedback del cliente y mejora continua: Aprendizaje: La retroalimentación de los clientes es invaluable para la mejora continua. Entender las preferencias y necesidades del cliente guía ajustes en productos, servicios y estrategias, manteniendo la relevancia.

Resiliencia y adaptabilidad: La resiliencia y la adaptabilidad son fundamentales en una industria sujeta a cambios legales y de mercado. Cada desafío es una oportunidad para aprender, ajustarse y fortalecer la posición en el mercado.

“Cada paso es una oportunidad para crecer y mejorar. Mantener una mentalidad de aprendizaje continuo nos permitirá superar desafíos y construir un negocio sólido en la industria del cannabis”.

CONCLUSIONES

Potencial de Mercado:

- El crecimiento y aceptación continuos de productos a base de cannabis indican un potencial de mercado significativo. Las jurisdicciones que legalizan el cannabis ofrecen oportunidades emocionantes para empresas como VitaCannapa. La demanda en aumento respalda la viabilidad del negocio.

Importancia de la Regulación:

- La alta regulación en la industria del cannabis destaca la importancia de cumplir con leyes y regulaciones. Aunque puede requerir inversiones considerables, el cumplimiento es esencial para evitar problemas legales y construir la confianza del consumidor, un activo crucial en esta industria.

Innovación en Productos:

- La oportunidad de innovar en productos a base de cannabis es clave. La capacidad de VitaCannapa para desarrollar productos únicos y de alta calidad le permitirá destacarse en un mercado competitivo. La innovación es un impulsor esencial para atraer a consumidores exigentes.

Marketing y Ventas Creativas:

- Dadas las restricciones publicitarias y las sensibilidades del consumidor, estrategias creativas de marketing y ventas son esenciales. VitaCannapa debe centrarse en encontrar enfoques únicos y efectivos para llegar a su público objetivo, aprovechando canales que se adapten a las limitaciones del mercado.

Resiliencia y Adaptabilidad:

- La industria del cannabis es dinámica, con cambios frecuentes en regulaciones y tendencias del consumidor. VitaCannapa necesita ser resiliente y adaptable para ajustarse rápidamente a estos cambios. La capacidad de realizar ajustes ágiles en el modelo de negocio y productos será clave para el éxito a largo plazo.

En resumen, mientras que la creación de una empresa de alimentos a base de cannabis presenta desafíos, las conclusiones sugieren que la oportunidad es emocionante y potencialmente lucrativa. Con una planificación y ejecución cuidadosas, VitaCannapa tiene el potencial de posicionarse como líder en este mercado en crecimiento.

BIBLIOGRAFÍA.

1. Hasse J. (2018), *Start Your Own Cannabis Business: Your Step-By-Step Guide to the Marijuana Industry*, Estados Unidos, Editorial Entrepreneur Press.
2. Drummer A. (2017), *Cannabis Cuisine: Bud Pairings of A Born Again Chef*, Editorial TMA Press.
3. Blesching U. (2015) *The Cannabis Health Index: Combining the Science of Medical Marijuana with Mindfulness Techniques to Heal 100 Chronic Symptoms and Diseases*. Editorial North Atlantic Books
4. Griggs Lawrence R. (2015), *The Cannabis Kitchen Cookbook: Feel-Good Food for Home Cooks*, editorial Skyhorse.
5. Coile C y Ardolino A. (2016), *Cannabis and CBD Science for Dogs: Natural Supplements to Support Healthy Living and Graceful Aging*, Editorial Assisi Bio Press
6. World Bank. (2023). *Recognizing and tackling a global food crisis* de <https://www.worldbank.org/en/news/feature/2023/01/05/recognizing-and-tackling-a-global-food-crisis>
7. Chad Hart. (2020). *The Opportunities and Challenges with Hemp*. de <https://crops.extension.iastate.edu/cropnews/2020/03/opportunities-and-challenges-hemp> .
8. Fortune Business Insights. (2023). *Cannabis Market Size & Growth* de <https://www.fortunebusinessinsights.com/industry-reports/cannabis-marijuana-market-100219>
9. Ministerio de agricultura y desarrollo rural, (2022). *Ley 2204 del 10 de mayo de 2022*. De <https://www.minagricultura.gov.co/Normatividad/Leyes/LEY%202204%20DEL%2010%20DE%20MAYO%20DE%202022.pdf>
10. Ministerio de Justicia y del Derecho. *ABC para solicitar las licencias de uso de semillas para siembra y cultivo de plantas de cannabis psicoactivo y no psicoactivo con fines médicos y científicos* de <https://www.minjusticia.gov.co/programas-co/cannabis-con-fines-medicinales-y->

[cientificos/Documents/2021/Gu%C3%ADa%20solicitud%20licencia%20cannabis%20con%20fines%20medicinales%20y%20cientificos.pdf](#)