



**EICEA (Escuela Internacional de Ciencias Económicas)
Proyecto Empresarial Internacional II
Entrega Final**

AGROMEDICOL

**Sergio Forero Quimbaya
Juan Sebastián González
Juan Felipe Nivia
Juan Felipe Guio
Ana Gabriela Vegas**

**Chía
2019**

TABLA DE CONTENIDO

1. Resumen ejecutivo	4
2. Introducción	5
3. Presentación del equipo emprendedor	6
4. La nueva empresa en su sector	7
Análisis del entorno, sector y/o industria	
Barreras de entrada	
Análisis FODA	
5. El mercado y la competencia	10
Delimitación, análisis y valoración del mercado en que operará la empresa	
Descripción de las tendencias generales del mercado	
Grado o etapa de madurez	
Análisis de los competidores	
Análisis del comportamiento de los clientes	
6. Modelo de negocio	15
Descripción del modelo de negocio	
Innovación, escalabilidad e impacto social y/o ambiental	
7. El producto y posible potenciación con productos relacionados	17
Descripción y definición detallada	
Portafolio de productos	
Funcionamiento, utilización y utilidad	
Oportunidad	
Condiciones de lanzamiento	
8. Plan comercial	24
Políticas de segmentación, perfil de clientes y consumidores	
Políticas de precios, descuentos y márgenes	
Proyecciones de consumo/ventas	
Políticas de mercadeo	
Políticas de canales y de distribución	
Planes de reacción y de contingencia ante acciones de la competencia	

9. Plan de producción logística	27
Localización de la empresa	
Descripción y análisis del proceso de producción	
Análisis de capacidades y necesidades de recursos humanos	
Gestión logística interna y externa	
10. Plan de organización y de personal	32
Modelo societario y aspectos legales	
11. Programa de financiación	33
Necesidades financieras de la nueva empresa	
Fuentes de fondo para financiar, capital y deuda	
Accionistas, derechos y obligaciones	
12. Análisis económico/financiero	34
Costeo general de producción	
Análisis del punto de equilibrio	
Previsión del cash flow	
Rentabilidad	
13. Análisis de riesgos	
14. Plan detallado de lanzamiento de la empresa	35
Calendario de actividades	
¿Que tiene que salir bien, y en que no podemos fallar?	
¿Qué errores serían fatales?	
Contingencias principales y cobertura	
15. Bibliografía	48

1. Resumen ejecutivo

Falta de experiencia en la industria: La especialización y la experiencia son piezas claves para el éxito de un proyecto de emprendimiento y en AGROMEDICOL somos conscientes de esto, sabemos que nos enfrentamos a una industria en crecimiento y nueva que posee muchas oportunidades pero que de igual manera tenemos que estar preparados para cualquier contrariedad que se pueda presentar en el desarrollo del proyecto.

En cuanto al cannabis con fines medicinales que va en pro de no generar efectos secundarios como por ejemplo extractos de cannabis rico en CBD que no genera contraindicaciones y cumple con un efecto más efectivo que los fármacos, y extractos de cannabis rico en THC que es psicoactivo pero se debe tratar con fórmula médica para evitar la dependencia; el cannabis cuenta con una amplia rama de beneficios para salud.

AGROMEDICOL ve que si existen bienes sustitutos a los fines que apunta el cannabis medicinal, pero no los ve como una amenaza ya que lo que genera el cannabis en la salud del ser humano son grandes beneficios, con cero dolor en los procesos de aplicación y uso en los pacientes que se van a tratar, sin generar contraindicaciones dando como resultados ventajas competitivas a los derivados del cannabis en comparación a los bienes sustitutos ya nombrados.

La producción mínima que tendrá Agromedicool será de una cosecha cada 3 meses que en su peor escenario, teniendo todo en contra como lo es tener la pérdida de un 20% de la cosecha, que la planta no tenga el crecimiento esperado y tenga el mínimo de que es de 82g que es un escenario poco probable.

Ya que todas las grandes compañías se verían altamente atraídas a nuestra relación precio/calidad, además de esto daremos un descuento y venderemos la planta a 2.20USD el gramo.

Además de esto sabemos que existe algún cambio en las leyes colombianas que nos afecten o afecten la producción y ocasione que el desarrollo del proyecto no se desarrolle como lo esperado, la ley dice que los acreedores no pueden afectar el patrimonio personal y familiar de la persona que ha conformado ese esquema societario, además de esto otro aspecto muy importante es que no es necesario la creación de una junta directiva, logrando una limitación de responsabilidades que nos ayuda a reducir los riesgos para lograr avanzar en nuestro proyecto, es por esto la facilidad de escoger nuestras normas societarias que escogimos ser una empresa con modelo societario SAS.

2. Introducción

El presente documento busca plantear y explicar una problemática clara que afecta al mundo actual, la cual es la gran cantidad de enfermedades y patologías que sufre día a día la población del mundo. Existen fármacos y medicinas para tratar todas estas innumerables deficiencias, pero lastimosamente la mayoría con efectos secundarios o con posibles molestias al consumidor, ya que suelen ser productos elaborados a base de compuestos químicos complejos que pueden causar daños al hacer interacción con sustancias aparentemente inofensivas como la cafeína. Día a día surgen avances terapéuticos de cannabis medicinal gracias a los estudios realizados a nivel mundial.

Al identificar esta gran oportunidad en cuanto a esta medicina alternativa, encontramos que Colombia por numerosos factores como la excelente posición geográfica y climatología, por el bajo costo en la mano de obra, por el “know how” que posee el país y finalmente por la capacidad tan extraordinaria que tiene habilitada gracias a el 44% de cupo asignado por la Junta Internacional de Fiscalización de Estupeficientes para abastecer el mundo entero cuenta con una ventaja competitiva supremamente grande en cuanto a la producción de Cannabis medicinal.

El desarrollo de esta oportunidad debe comenzar a realizarse desde el ámbito gubernamental ya que existe una normatividad exigente expresada por medio de las resoluciones 579, 2891, 2892, 577 y 578 del 2017 y Decreto 2467 de 2015 y Decreto 613 de 2017 expedidas por el Ministerio de Justicia, de Salud y Agricultura.

Es así, como decidimos comenzar un “pequeño” cultivo de Cannabis medicinal, iniciando con 2.000 Mt2 en Macheta, Cundinamarca y comercializar una excelente flor en seco a empresas con Licencia para la fabricación de derivados de Cannabis y de esta manera ofrecer productos de primera calidad.

3. Presentación del equipo emprendedor y de otras personas que apoyan el proyecto

Juan Felipe Nivia: Estudio negocios internacionales y me apasiona todo el tema internacional, he vivido en Francia Inglaterra y Corea del Sur, que me da una amplia perspectiva sobre cómo funciona el mundo más allá de las culturas las cuales estamos acostumbrados a ver, hablo inglés y francés, me encantan los deportes y tener buenas relaciones personales. Las áreas en las que me gustaría desarrollar mi perfil profesional son ventas, compras, dentro del ámbito del comercio internacional. Tengo amplia experiencia laboral en ambas por lo que planteo en mi futuro seguir con esas dos áreas puesto que me ha ido bien.

Juan Felipe Guio: 22 años, emprendedor, estudiante de octavo semestre de Administración de negocios internacionales, bilingüe, apasionado por la innovación y motivado por ver el potencial que tiene el cannabis en el mercado internacional y su crecimiento en el mercado nacional, a través de los años adquirió experiencia en el servicio al cliente y el trabajo en equipo, siempre de la mano de la disciplina y el compromiso, además de explotar los conocimientos adquiridos en la carrera profesional en los temas de comercio exterior, finanzas, evaluación de proyectos y estudio de mercado implementando tanto en sus proyectos personales como en su trabajo actual.

Ana Gabriela Vegas: Estudiante proactiva y disciplinada, con grandes habilidades para establecer relaciones sociales, actualmente cursante de 8vo semestre de Administración de negocios internacionales, habituada al trabajo bajo presión y en equipo. Con experiencia en el mundo laboral en el área de servicio al cliente. Gran interés en el área financiera y de mercadeo corporativa. Deportista de alto rendimiento, con fácil adaptación a los cambios. Manejo del inglés avanzado y portugués intermedio.

Sergio Forero Quimbaya: Estudiante de Negocios Internacionales de la Universidad de La Sabana cursa actualmente 8vo semestre, es una persona honesta responsable comprometida con lo que hace, puntual, servidora y muy trabajadora. Experiencia laboral ha trabajado en Estados Unidos ensamblando y poniendo chapas alrededor de todo el país. También tiene experiencia en Colombia trabajando en Planet Candy y con dos trabajos como PAT en la universidad, uno en la unidad cultural y otro con la facultad de idiomas al tiempo de que estudia esto muestra su gran productividad.

Juan Sebastián González: Estudiante de Administración de Negocios Internacionales de La Universidad de La Sabana, motivado por el emprendimiento, la innovación y la tecnología. Caracterizado por ser una persona ágil, creativa, disciplinada y visionaria. Con mi experiencia como emprendedor he logrado negociaciones exitosas con proveedores y clientes y excelentes relaciones interpersonales que me facilitan el liderazgo y el trabajo en equipo.

4. La nueva empresa en su sector

Análisis del entorno, sector y/o industria

Desde el año 2016 que Colombia aprobó la ley 1787, nos convertimos en el 4 país de la región en tener un marco legal para el uso del cannabis con fines medicinales, lo cual ha sido de gran ayuda para compañías locales y extranjeras que quieren llegar al país, para lograr entrar a esta industria es necesario tener una de las seis licencias que otorga el ministerio de salud y el ministerio de justicia.

Las empresas ya constituidas alrededor del mundo tienen el reto en esta industria de desmitificar el uso del cannabis y mostrar todos los beneficios que este trae en el área de la salud, logrando probar cómo el uso del cannabis puede mejorar la calidad de vida de muchas personas que padecen enfermedades como: la epilepsia, el desorden del sueño y dolores crónicos, incluso ya existen pruebas que el cannabis puede tratar pacientes con cáncer. En este momento existen alrededor de 70 empresas con licencias que se dedican al cultivo, la transformación de derivados o al uso de semillas, en el momento una de las empresas más fuertes es Khiron quien es la primera empresa en estar en la bolsa de Toronto quien tiene su producción enfocada en pacientes con ansiedad, dolor crónico y las enfermedades ya mencionadas anteriormente y como esta empresa existen otras como son Phamarmaciolo, Colcanna entre otras que como nosotros ven la oportunidad que se tiene en esta industria y cómo a través de los años ha venido creciendo no solo a nivel nacional sino también a nivel mundial y esta oportunidad es a la que queremos llegar siendo una empresa reconocida generando también un impacto al medio ambiente y a la sociedad.

Barreras de entrada

Somos conscientes de la gran oportunidad que existe al entrar a esta nueva industria y al sector de la medicina, pero también tenemos conocimiento de las barreras de entrada del mercado que posiblemente podríamos enfrentar, de esta forma nos instruimos de las herramientas necesarias para lograr sobrellevarlas de la mejor forma para AGROMEDICOL y como fin darles una solución óptima, las cuales hemos identificado que son:

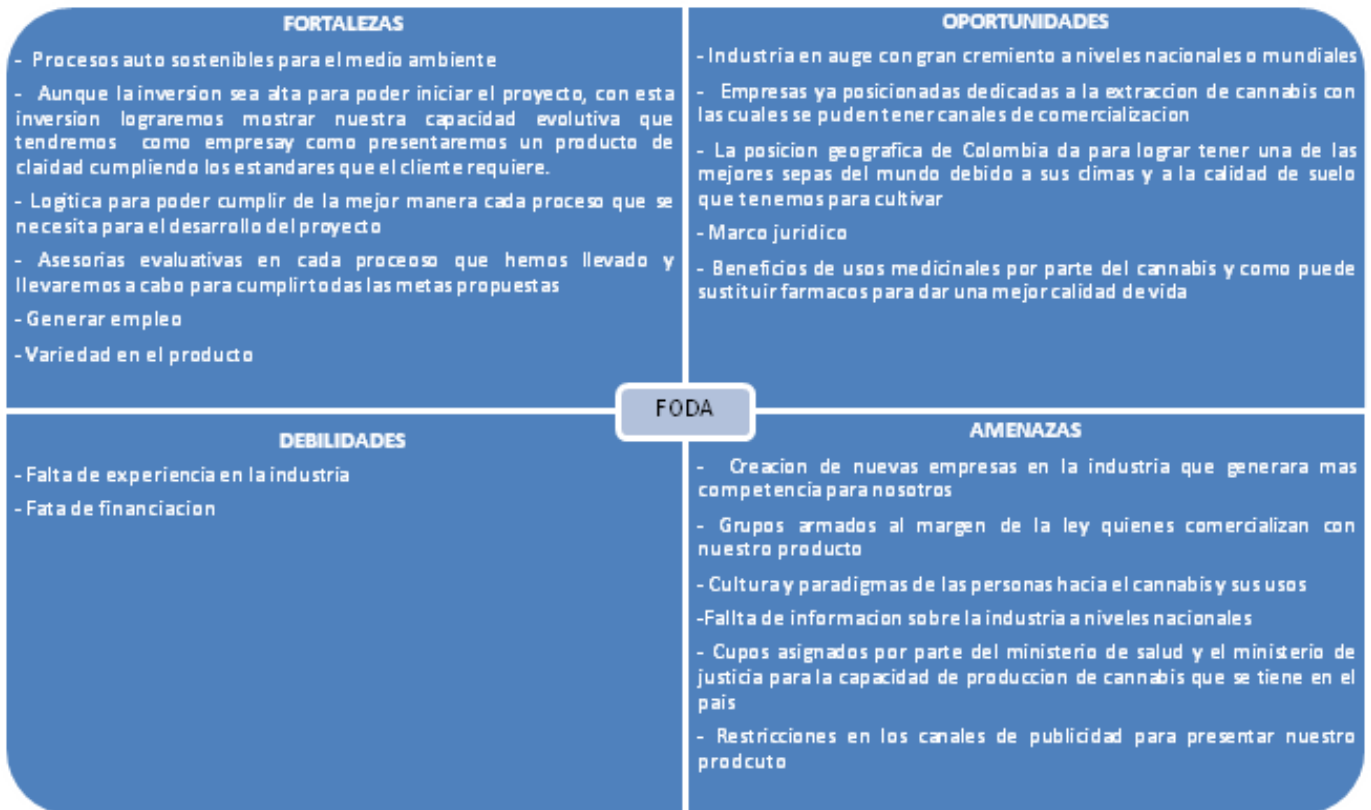
- Barreras legales en Colombia: “Requisitos de patentes y licencias” Nos veremos enfrentados a la obtención de las licencias otorgadas por el ministerio de salud y de justicia para lograr entrar a la industria, por el momento solicitaremos la licencia de uso de semillas y el cultivo de plantas no psicoactivo sin embargo AGROMEDICOL está siguiendo el reglamento paso a paso para lograr cumplir con los requisitos y obtener esta licencia, además de esto también es necesario obtener cupo que nos fijaran estos entes reguladores para la producción de nuestro producto y por último seguir cumpliendo a cabalidad todas las normas que exige la ley.
- Alta inversión inicial o necesidades de capital: En este caso necesitaremos de un gran capital para iniciar todas las actividades propuestas en los cronogramas y poder desarrollar todos los procesos de la mejor manera para tener resultados óptimos como está estimado.
- Cultura y paradigma del entorno y necesidad de reputación: Muchas personas no se han dado cuenta de los beneficios que tiene el cannabis en la salud y cómo podría mejorar el estilo de vida de las personas. Por este desconocimiento las personas no

hacen uso de productos relacionados con el cannabis y por esto la industria de la salud en Colombia no ha legalizado la comercialización a estos sectores de salud manejados por el gobierno delimitando el mercado al cual se busca entrar. También vemos importante cambiar la mentalidad de la sociedad y el paradigma sobre el concepto de la marihuana y a un mas en un país como Colombia; donde la historia nos ha llevado a verla de una forma negativa.

AGROMEDICOL tiene claro que la reputación que quiere desarrollar es positiva en búsqueda de la producción de materia prima como el cannabis con fines medicinales para aportar nuevas soluciones a la salud de los Colombianos y el mundo entero a través de la extracción y la transformación del cannabis al agregar un mayor valor a la industria de la salud y de las personas como consumidores finales.

- Falta de experiencia en la industria: La especialización y la experiencia son piezas claves para el éxito de un proyecto de emprendimiento y en AGROMEDICOL somos conscientes de esto, sabemos que nos enfrentamos a una industria en crecimiento y nueva que posee muchas oportunidades pero que de igual manera tenemos que estar preparados para cualquier contrariedad que se pueda presentar en el desarrollo del proyecto.
- Canales de publicidad: Según los decretos que tiene la ley la publicidad del producto no puede ser tan explícita para presentar en redes sociales o medios de comunicación como es la radio y la televisión por lo que para tener una promoción de nuestro producto tendremos que tener un contacto más directo con nuestros clientes potenciales.
- Desarrollo de economías de escala: Para la industria del cannabis medicinal la necesidad de desarrollar una economía de escala es fundamental ya que a futuro deseamos expandirnos al incrementar la producción de cannabis lo que nos contribuirá a disminuir en gran proporción nuestros gastos y costos de producción, inicialmente se ha presupuestado un nivel de producción moderado pero a futuro AGROMEDICOL ve la economía de escala como un gran objetivo a desarrollar.

Análisis FODA



5. El mercado y la competencia

Como se ha venido tratando antes, este mercado es nuevo y está en auge en países como Canadá, Estados Unidos, Uruguay y donde se han venido creado varias empresas por las grandes oportunidades que trae esta nueva industria por los beneficios que trae a la salud como también los beneficios que trae para la economía del país, ya que como es el caso de Colombia esta nueva industria aportará en el 0.4 % PIB del país. AGROMEDICOL es una empresa que ofrece mayor calidad, presentando un producto 100% orgánico, nuestra estrategia competitiva siempre ha sido la diferenciación buscando posicionarse en el mercado como una empresa diferente a las que ya existen. AGROMEDICOL tiene dos puntos de diferenciación, el primero es ser una empresa auto sostenible en nuestros procesos para tener beneficio en el medio ambiente y en nuestros costos, la segunda es enfocarnos en el campo social mostrar los efectos, beneficios y usos del cannabis, por medio de campañas de concientización y culturización del cannabis, impactando a la sociedad colombiana.

Las empresas de Cannabis medicinal en Colombia llevan poco tiempo en el mercado, en el momento existen alrededor de 70 empresas registradas en Colombia, muchas de ellas se dedican a la extracción del cannabis para usos farmacéuticos y fabricación de derivados con fines medicinales y cosméticos como es el caso de KHIRON o PHARMACIELO. Son empresas constituidas con gran reconocimiento a nivel global y quienes cuentan con una producción mayor por la capacidad que poseen para cada proceso que se necesita para la germinación, floración y cada proceso que la planta requiera. Nos dedicaremos a la producción de la flor en seco para su comercialización con empresas constituidas con licencia de fabricación de producto derivado del cannabis, y es donde se encuentran empresas como, ECOMEDICS S.A.S, HERBS AND HEALTH S.A.S Y GRUPO GLOBAL ESMERALDA S.A.S entre otras que así lleven poco tiempo en el mercado disponen de un campo de acción en el cultivo y producción de semillas lo cual le permite comercializar la flor en seco, por lo cual los convierte en competencia para nosotros, sin embargo AGROMEDICOL comercializara el producto a un precio estándar en el mercado sin superar el precio que se tiene en el mercado manteniendo todos los estándares de calidad y lograr superar cualquier amenaza que el mercado nos presente.

Además de esto se ha analizado la oportunidad que se presenta en el mercado internacional, Según la JIFE, el uso lícito de cannabis ha aumentado considerablemente desde 2000. Desde entonces, cada vez más países han comenzado a utilizar extractos de cannabis o cannabis en seco para fines médicos, además de la investigación científica. En el año 2.000, la producción total fue de 1,3 toneladas sin embargo este número aumentó en 2015 con 100,2 toneladas y en 2017 la producción fue casi de 160 toneladas, lo cual nos quiere decir que es un mercado que está en alto crecimiento y es una oportunidad para AGROMEDICOL, oportunidad que aprovecharemos siguiendo la normativa legal y cumpliendo los estándares de calidad.

Delimitación, análisis y valoración del mercado en que operará la empresa.

Tenemos conocimiento de las oportunidades que se nos presenta al estar en Colombia ya sea por su marco jurídico como es también la posición geográfica y además mano de obra barata. Por la posición en el Ecuador, Colombia tiene condiciones climáticas que son de gran ayuda para el cultivo y cuidado de planta, ya que por sus climas y suelos este recibe los nutrientes necesarios para considerarse una de las mejores cepas del mundo, es por esto que AGROMEDICOL se encontrará ubicada en la región de Cundinamarca donde a la fecha

se encuentran registradas alrededor de 18 empresas que cuentan con licencias para uso de semillas y para el cultivo de cannabis psicoactivo y no psicoactivo, existen empresas como son ONE LOVE COLOMBIA o VIVEROS MEDICINALES quienes son además de los mencionados anteriormente también nuestra competencia directa ya que son empresas dedicadas a la misma actividad económica que queremos ejercer y que también son conscientes de la oportunidad que se tienen, y más importante aún, cuentan con las licencias para poder ejercer estas actividades sin ningún problema legal.

Sin embargo como se sabe existe gran demanda por parte de grandes empresas quienes se dedican a la fabricación de derivados y quienes tienen alianzas con empresas de otros países como Canadá quienes comercializan los extractos y quienes también están ubicados en la misma región como es el caso de BLUEBERRIES o COLOMBIA MEDICAL, empresas quienes adquirieron todas las licencias y tienen áreas cultivables y de producción mayores a una hectárea y quienes presentan una alta demanda, esto es de gran ayuda para las PYMES ya que como se menciona en el decreto 613 deben comprar el 10% de su producción a las PYMES la cual en este momento es considerada AGROMEDICOL.

Descripción de las tendencias generales del mercado

El mercado del cannabis ha venido creciendo considerablemente, su uso lícito ha venido aumentando desde el año 2000, en ese año se produjeron 1,3 toneladas legales, 15 años después se produjeron 100,2 toneladas legales esto se da gracias a la legalización frente a este tema en algunos países ya sea para uso recreativo o el uso medicinal, como es el caso de Canadá, Uruguay u Holanda entre otros. El cannabis es una mata muy popular y ha llegado a convertirse en una industria llamativa para varios fondos de inversión por el aporte económico que esta trae, el mercado nacional y mundial tiene como tendencia buscar nuevas alternativas para la medicina moderna que se conoce, se está logrando cambiar el estigma que tiene la gente frente a este tema ya que el cannabis se fuma menos, en cambio se come, se bebe, se frota en pomadas o se administra por gotas es por esto que se estima que el negocio del cannabis en la medicina beneficie al 10% de la población en el país, estas nuevas tendencias y oportunidad han sido notadas por empresas como KHIRON, PHARMACIELO entre otras quienes se dedican al extracto del cannabis para uso medicinal y tratamientos médicos con este producto.

Grado o etapa de madurez

Existe una alta demanda en el mercado a nivel nacional e internacional, el panorama del mercado mundial está creciendo ya que países como Estados Unidos y los 28 países de la Unión Europea aprueban el consumo de la marihuana aplicado al uso médico, y que en América Latina se permita su utilización medicinal, por tanto empresas colombianas requieren más producción de cannabis y es donde ellos buscan pequeñas empresas a quienes comprarle cannabis para cumplir su demanda. Por tanto la etapa de madurez del proyecto se proyecta que sea en tres años, esto quiere decir que en el año 2022 encontraremos nuestra etapa de madurez debido a la alta demanda que requieren las empresas a nivel nacional e internacional, y es ahí donde tendremos una expansión mayor siendo considerados grandes cultivadores y promoviendo el cultivo de pequeñas empresas.

Análisis de los competidores

Para AGROMEDICOL es importante desarrollar, diseñar y aplicar las mejores estrategias de posicionamiento, mediante el conocimiento y la atención puesta en la competencia.

AGROMEDICOL ciñe y basa su proceso de estudio de la competencia mediante el conocimiento de las 5 fuerzas competitivas de las que habla “MICHAEL PORTER”, las cuales nos permiten ver el atractivo y favorable campo que existe en este sector de la economía que se encuentra en BOOM del momento en Colombia, y que a su vez pueden considerarse amenazadas por la competencia generando nuevos desafíos para AGROMEDICOL las cuales son: “competencia sectorial, competidores potenciales, bienes sustitutos, compradores y proveedores”. A continuación las analizaremos una por una siendo aplicadas al nuevo sector empresarial del Cannabis.

Competencia sectorial: En la actualidad contamos con un sector empresarial del cannabis pequeño con pocos competidores debido a la reciente legalidad del sector para usos medicinales de acuerdo al “Decreto 613 de 2017 se reglamenta la Ley 1787 de 2016, se regula y se permite el acceso seguro e informado al uso médico y científico del *Cannabis* y sus derivados en el territorio nacional colombiano” actualmente en el sector del cannabis en Colombia.

Encontramos un factor positivo en este ítem de competencia sectorial ya que AGROMEDICOL es consciente de la baja amenaza de rivalidad intensa que se está presentando en la actualidad en este sector nuevo de la economía colombiana, en donde el sector de cannabis está en auge siendo muy atractivo para inversión local e internacional.

- **Competidores reales y potenciales**

AGROMEDICOL ve a las siguientes empresas como competidores reales y potenciales las cuales están discriminadas por departamentos en su lugar de su operación como las siguientes: **Cundinamarca** (SIERRA MARIA S.A.S, CANNABIS INDUSTRIAL S.A.S, GREEN EQUITY S.A.S, PIDEKA S.A.S, CENTRO DE INVESTIGACIÓN PERMACULTURAL ANDINO S.A.S, CONSORTIUM COLOMBIA S.A.S. - KNOX, BIOCANNABICOL S.A.S., HENRY YUSTI CARRERA, AGROSAUCIO LTDA, ECONNABIS S.A.S, ECONNABIS S.A.S, IHUANA S.A.S, VIVEROS MEDICINALES DE COLOMBIA S.A.S, SEBASTIAN EMILIO MATEUS REYES), **Quindío** (PLANTAS MEDICINALES DE COLOMBIA S.A.S), **Tolima**(GREEN CANNAHEALTH S.A.S., CIEBELS S.A.S.), **Boyaca**(RODRIGO HIGUERA PULIDO, ALLEGIANT PHARMA S.A.S), **Cauca**(BIO CANNABIS LIFE S.A.S, Earth's Healing Colombia S A S, COOPERATIVA GOLD LAND CANNABIS MEDICINAL), **Santander**(COLOMBIA CANNAMED RX S.A.S., G MIRACLE S.A.S.), **Valle del cauca**(CANBIO.S.A.S, ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE MIRAVALLE NORTE - ASO MIRAVALLE, CANNABIS BUEN DESTINO S.A.S., HERBS AND HEALTH S.A.S), **Antioquia**(NUSIERRA S.A.S, PROCANNMED S.A.S, ROSA ANGELA CARDONA MONTOYA, CULTIVOS LA CEJA S.A.S, BIO FANATIC S.A.S, BREEDERS S.A.S, SAJONA AGENCIA DE DESARROLLO ECONÓMICO S.A.S, CANNACOLOMBIA S.A.S). Estas empresas las consideramos competidores reales y potenciales de AGROMEDICOL ya que como nosotros están en proceso de la obtención de las licencias, o tienen terrenos cultivados con medidas inferiores a 5000 m2.

En este segundo ítem vemos baja amenaza en el sector del cannabis ya que actualmente el número de empresas dedicadas a esta actividad son pocas y las barreras de entrada y salida son fuertes, adicionalmente que este nuevo sector económico busca crear un gran gremio empresarial sumado a nuevas fuerzas competitivas compuestas por nuevos participantes y organizaciones, que regulen los precios en el mercado del cannabis para fines medicinales, y establezca la oferta y la demanda.

- **Bienes sustitutos**

Existen algunos bienes sustitutos que tienen el mismo objetivo que el cannabis con fines medicinales, los cuales buscan solucionar varias problemáticas en cuestión de enfermedades en los seres humanos, pero que a su vez generan grandes daños a otros órganos y contraindicaciones, sumado a dolorosos métodos de aplicación en los pacientes que se están tratando. Encontramos algunos como: La **Morfina**(Que sirve para disminuir el dolor como analgésico en los pacientes de todo tipo de cáncer, pero que a su vez tiene contraindicaciones como reacciones alérgicas de cualquier tipo, genera en ciertos pacientes depresión respiratoria, o futuras enfermedades respiratorias y cuando el paciente sufre de trastornos y convulsiones, entre otros), las **gotas oftálmicas**(Que sirven para tratar el glaucoma o cataratas en los ojos, pero que a su vez genera algunas contraindicaciones como posibles cambios en el color de los ojos y la piel de los párpados, punzadas, visión borrosa, enrojecimiento de los ojos, picazón y ardor), **Fenobarbital**(Es un medicamento que trata problemas en pacientes epilépticos, ayuda a calmar convulsiones, pero que a su vez tiene puede generar contraindicaciones como insuficiencia respiratoria grave y dependencia entre otras).

A diferencia del cannabis con fines medicinales que va en pro de no generar efectos secundarios como por ejemplo extractos de cannabis rico en CBD que no genera contraindicaciones y cumple con un efecto más efectivo que los fármacos, y extractos de cannabis rico en THC que es psicoactivo pero se debe tratar con fórmula médica para evitar la dependencia; el cannabis cuenta con una amplia rama de beneficios para salud como por ejemplo (Ayuda a salud en temas de enfermedades como el cáncer, la epilepsia, glaucoma, ansiedad, alzheimer, entre otros).

AGROMEDICOL ve que si existen bienes sustitutos a los fines que apunta el cannabis medicinal, pero no los ve como una amenaza ya que lo que genera el cannabis en la salud del ser humano son grandes beneficios, con cero dolor en los procesos de aplicación y uso en los pacientes que se van a tratar, sin generar contraindicaciones dando como resultados ventajas competitivas a los derivados del cannabis en comparación a los bienes sustitutos ya nombrados.

- **Compradores**

AGROMEDICOL ve como posibles clientes las siguiente empresas que tienen por ley la obligación de comprar y adquirir las plantas de cannabis que se produzcan; estas empresas se discriminan por departamentos como las siguientes: **Cundinamarca**(CANNABIS MEDICAL GROUP S.A.S, COLOMBIAN ORGANICS S.A.S, TROIPHARMA), **Tolima**(KHIRON, COLMED PHARMACEUTICALS S.A.S), **Boyaca**(ECOMEDICS S.A.S), **Cauca**(ONE WORLD PHARMA S.A.S, MINERALES PHARMA S.A.S), **Valle del cauca**(FCM GLOBAL S.A.S, PHARMACIELO S.A.S, KAYA PROJECT S.A.S, BIOTERRA GROUP S.A.S, MEDICAL EXTRACTOS S.A.S). Estas empresas las consideramos clientes ya que su operación está enfocada en el siembra de cannabis, producción, y extracción de componentes del cannabis, y que a su vez su área de producción y siembra superan los 5000 m2. AGROMEDICOL ve como amenaza la posibilidad de la gran capacidad de negociación de los compradores ya que pueden manipular los precios del cannabis, debido a que son pocas las empresas que actualmente cuentan con la capacidad de compra.

Análisis del comportamiento de los clientes

Como se ha mencionado anteriormente la reglamentación la cual permitió que se legalice el uso del cannabis en el ámbito medicinal o cosmético fue en el 2016 gracias a la ley 1787, desde entonces empresas con capital extranjero han venido creciendo y han aportado a la economía colombiana. Existen empresas dedicadas al extracto del cannabis para uso médico como son PHARMACIELO, KHIRON, TROIPHARMA entre otras.

Empresas ya constituidas desde el 2017 que cuentan con con una capacidad de producción mayores a 10 hectáreas para el cultivo de cannabis, sin embargo estas empresas y según el decreto 613 tienen la obligación de comprar el 10% de su producción a pequeños cultivadores y es ahí donde AGROMEDICOL se encuentra en este momento, empresas como TROIPHARMA por ejemplo tienen cultivos ubicados en Carmen de Apicala, donde la temperatura es alta y ocasiona que el componente del THC se eleve haciendo que la planta sea de característica psicoactiva y esta es una oportunidad para nosotros ya que nosotros buscaremos ofrecer un genotipo de planta rico en CBD para que sea un tipo de cannabis no psicoactivo obteniendo beneficios diferentes para la medicina y tratar enfermedades diferentes a las que se pueden tratar con un cannabis rico en THC sin embargo nosotros contaremos con la capacidad para ofrecer al igual cannabis alto en THC para empresas que así lo requieran, manteniendo las buenas prácticas agrícolas para ofrecer un producto de calidad.

6. Modelo de negocio

Descripción del modelo de negocio

El cannabis como lo hemos hablado anteriormente está creciendo rápidamente en el mercado tanto nacional como internacional, donde se han creado varias empresas importantes que han logrado mostrar los beneficios del cannabis a la salud y lograr eliminar un poco el estigma o tabú que se tiene sobre este tema y más aún logrando entrar a la bolsa de Toronto como es el caso de PHARMACIELO.

PROYECCIÓN DEL CONSUMO LEGAL DE CANNABIS				
Miles de millones de dólares				
	EUA	Canadá	Resto del mundo	Total
2017	\$8.5	\$0.6	\$0.4	\$9.5
2018	11.0	1.3	0.6	12.9
2019	14.4	2.7	1.0	18.1
2020	17.8	3.6	1.5	23.0
2021	20.9	4.5	2.4	27.8
2022	23.4	5.5	3.1	32.0

Como se puede evidenciar el gráfico podemos ver como el mercado internacional tiene pronosticado crecer desde el 2017 hasta el 2022 y lo que se espera invertir por parte de los países para el uso del cannabis, y esto gracias a que ya se está fomentando más el uso del cannabis por parte de las industrias en el área de la salud.

AGROMEDICOL conoce todo el potencial de crecimiento que este producto posee en el mercado global, donde se tiene estimado que podría alcanzar a unos USD\$146.000 millones en el año 2025 y cómo podemos mejorar la calidad de vida de las personas que usan fármacos para tratar sus enfermedades, ya que existe un registro que indica que más 30.000 personas han sido tratadas con el cannabis en el mundo.

Por tanto ofreceremos un producto orgánico de calidad y con todos los requerimientos que nuestros clientes esperan y necesitan para tratar los diferentes tipos de enfermedad que pueden ser tratados con el cannabis, buscando hacer parte de este mercado por medio de un cultivo 100% orgánico, siempre de la mano de las buenas prácticas agrícolas y por el marco legal que existe en Colombia ya que obtendremos las licencias en uso de semillas, cultivo de plantas psicoactivo y no psicoactivo para poder ejercer esta actividad comercial de la mejor manera, además de eso aprovechar la posición geográfica que Colombia posee y la riqueza en suelos que tiene que le permite tener el cannabis de la mejor calidad de la región ubicándonos en Macheta, un municipio de Cundinamarca que por su clima y ubicación nos ayuda a obtener un cannabis rico en las características que el cliente espera, logrando posicionarnos y generar que más empresas quieran adquirir nuestro producto cubriendo la necesidad del mercado ya que como se ha tratado anteriormente es una demanda que está en constante crecimiento como se puede ver en empresas que extraen el cannabis para uso médico o cosmético que cuentan con grandes hectáreas de producción pero no logran satisfacer la demanda del mercado internacional.

Innovación, escalabilidad e impacto social y/o ambiental

En los últimos 20 años el pensamiento y uso del cannabis ha cambiado mucho, gracias a que se ha dado un importante paso a la legalización en distintos países y en distintos estados de Estados Unidos. Como se puede observar en el gráfico existen varios países donde el cannabis es legal y países donde está despenalizado ya que se puede ser usado en productos cosméticos y medicinales y son estos países donde grandes empresas como BLUEBERRY, KHIRON o PHARMACIELO están incursionando.

Gracias a la gran demanda que se presenta a nivel mundial la expansión no será de gran problema para AGROMEDICOL, países como México, Alemania, Australia o Canadá son mercados que están incursionando en el uso de cannabis tanto de uso médico como uso recreativo, el uso del cannabis se ha aumentado a lo largo de los años tanto así que países como Alemania no pueden satisfacer la demanda del país y necesitan de países que producen cannabis para que sean importados en su nación y es ahí donde vamos a incursionar, Colombia por su posición geográfica ofrece el mejor cannabis de la región por las ventajas climatológicas como sus suelos y el bajo costo de producción y es por eso que Colombia es el país exportador preferido por estos países, por tanto nuestra expansión no será tan complicada.

AGROMEDICOL ofrecerá un producto cumpliendo todos los estándares de calidad para brindar un producto totalmente orgánico con buenas prácticas y un proceso autosostenible para dar un impacto ambiental positivo al medio ambiente por medio de ahorro de energía por paneles solares lo cual emitirá menos CO₂ al medio ambiente ocasionado por la electricidad, también por la recolección de agua lluvia reduciremos el impacto de los recursos naturales limitando la producción de residuos tóxicos para el medio ambiente logrando que todos estos residuos puedan ser reciclados y utilizados de la mejor manera.

El impacto social que queremos dar será por medio de charlas educativas y actividades tanto deportivas como agronómicas para mostrar así los beneficios y usos del cannabis y poder fomentar el autocultivo para que la comunidad de Macheta que es donde nos encontramos ubicados vea los beneficios tanto económicos, ambientales y sociales que trae esta nueva industria.

7. El producto y su posible potenciación con productos o servicios relacionados

Descripción y definición detallada

El cannabis medicinal es una alternativa para batir las nuevas enfermedades que ha venido generando la humanidad con el transcurso del tiempo, pensemos un poco antes en cómo el ciclo de vida humano era mucho más corto, nuestra expectativa de vida para hace unos 100 años atrás no supera los 45 años de edad. Pasando los años y el desarrollo de la humanidad generando una curva ascendente donde llevamos estancados durante más de 20 años dándonos un indicador de 81 años como promedio de vida por cada persona, la organización mundial de la salud actualmente dice que son 6 líneas de acción

Table 1.1
New opportunities provided by the 2030 Agenda with reference to six main lines of action

	Six main lines of action	Opportunities provided by the 2030 Agenda
Building better systems for health	Intersectoral action by multiple stakeholders (see section 1.6)	Placing health in all sectors of policy-making; combining the strengths of multiple stakeholders
	Health systems strengthening for UHC (see section 1.2)	Disease-control programmes embedded in a comprehensive health system that provides complete coverage through fully staffed and well-managed health services, with financial risk protection
Enabling factors	Respect for equity and human rights (see section 1.3)	Improving health for whole populations by including all individuals ("leave no one behind") and empowering women
	Sustainable financing (see section 1.4)	Attracting new sources of funding; emphasizing domestic financing, with alignment of financial flows to avoid duplication of health system functions
	Scientific research and innovation (see section 1.5)	Reinforcing research and innovation as foundations for sustainable development, including a balance of research on medical, social and environmental determinants and solutions
	Monitoring and evaluation (see section 1.1)	Exploiting new technologies to manage large volumes of data, disaggregated to ascertain the needs of all individuals; tracking progress towards SDG 3 and all other health-related targets

En este cuadro se puede evidenciar las seis líneas de acción que plantea el informe de la Organización Mundial de la Salud, muestra que el sostenimiento de la población que habita en el mundo requiere acciones inmediatas para la prevención, control y progreso de la especie humana, esto radica la calidad de vida que tengamos en los diferentes continentes, países, ciudades es decir todos los diferentes nombres que se le asigne a las localización de una población. Es evidente que se necesita invertir en el mundo entero en investigación en y metodologías para la cura de las enfermedades que presenta el ser humano.

Agromedical ha decidido ejercer acciones frente a nuevas alternativas medicinales, queremos contribuir con un producto que presente elevadas concentraciones de componentes como THC Y CBD.

Portafolio de productos

THC : MEDICINAL PSICOACTIVOS

- **Nombre: Amnesia Kush**

Sexo: Feminizada

Genotipo: 30% Indica / 70% Sativa

Cruce: Amnesia Haze x OG Kush

Cultivo recomendado: Interior y exterior

Floración en interior: 60-70 días

Producción en interior: 500-600 g/m2

Cosecha en exterior: Mediados de octubre
Producción en exterior: 600-800 g/planta
Altura en exterior: 3 m
THC: 20%
CBD: 0,1%

- **Nombre: Gorilla**

Sexo: Feminizada
Genotipo: 60% Indica / 40% Sativa
Cruce: Chocolate Diesel x Chem Sister x Sour Dubb
Cultivo recomendado: Interior y exterior
Floración en interior: 58-63 días
Producción en interior: 500 g/m²
Cosecha en exterior: Mediados de octubre
Producción en exterior: 1000 g/planta
Altura en exterior: 3 m
THC: 25%
CBD: 0,1%

CBD: MEDICINALES

- **Nombre: Dinamed CBD**

Sexo: CBD-Feminizada
Genotipo: 40% Indica / 60% Sativa
Cruce: Pure CBD 4 x Pure CBD 4
Cultivo recomendado: Interior y exterior
Floración en interior: 60 días
Producción en interior: 500 g/m²
Cosecha en exterior: Mediados de septiembre / Finales de septiembre
Producción en exterior: 1000 g/planta
Altura en exterior: 3 m
THC: 0,5%
CBD: 10-14%

- **Nombre: Dinamed CBD Plus**

Sexo: Feminizada
Genotipo: 40% Indica / 60% Sativa
Cruce: Dinamed CBD 5 x Dinamed CBD 5
Cultivo recomendado: Interior y exterior
Floración en interior: 55-60 días
Producción en interior: 500 g/m²
Cosecha en exterior: Finales de septiembre / Principios de octubre
Producción en exterior: 1000 g/planta
Altura en exterior: 3 m
THC: 0,5-1%
CBD: 15-20%

- **Nombre: Candida CD-1**

Sexo: Feminizada
Genotipo: Sativa Dominante
Cruce: ACDC x Harlequin
Cultivo recomendado: Interior y exterior
Floración en interior: 60-70 días
Producción en interior: 400 g/m²
THC: 0.3%-0.9%
CBD: 10.6%-20.6%

THC - CBD: MEDICINALES

- **Nombre: Moby Dick CBD**

Sexo: CBD-Feminizada

Genotipo: 40% Indica / 60% Sativa
Cruce: Moby Dick x CBD Crew
Cultivo recomendado: Interior y exterior
Floración en interior: 70 días
Producción en interior: 650 g/m2
Cosecha en exterior: Principios de octubre / Medios de octubre
Producción en exterior: 600-900 g/planta
Altura en exterior: 3 m
THC: 5%
CBD: 15%
Ratio THC/CBD: 1:3

- **Nombre: OG Kush CBD**

Sexo: CBD-Feminizada
Genotipo: 40% Indica / 60% Sativa
Cruce: OG Kush x CBD
Cultivo recomendado: Interior y exterior
Floración en interior: 55-60 días
Producción en interior: 550 g/m2
Cosecha en exterior: Medios de octubre
Producción en exterior: 1100 g/planta
Altura en exterior: 3 m
THC: 10%
CBD: 10%
Ratio THC/CBD: 1:1

- **Nombre: Shark Attack**

Sexo: Feminizada
Genotipo: 70% Indica / 30% Sativa
Cruce: Super Skunk x White Widow
Cultivo recomendado: Interior y exterior
Floración en interior: 50-55 días
Producción en interior: 500 g/m2
Cosecha en exterior: Principios de octubre / Medios de octubre
Producción en exterior: 950 g/planta
Altura en exterior: 2,5 m
THC: 12-16%
CBD: Alto

- **Nombre: Blue Widow**

Sexo: Feminizada
Genotipo: 50% Indica / 50% Sativa
Cruce: Blueberry x White Widow
Cultivo recomendado: Interior y exterior
Floración en interior: 50-55 días
Producción en interior: 525 g/m2
Cosecha en exterior: Principios de octubre / Medios de octubre
Producción en exterior: 1100 g/planta
Altura en exterior: 3 m
THC: 12-16%
CBD: Medio

AUTOFLORECIENTE

- **Nombre: Dinamed CBD Autoflowering**

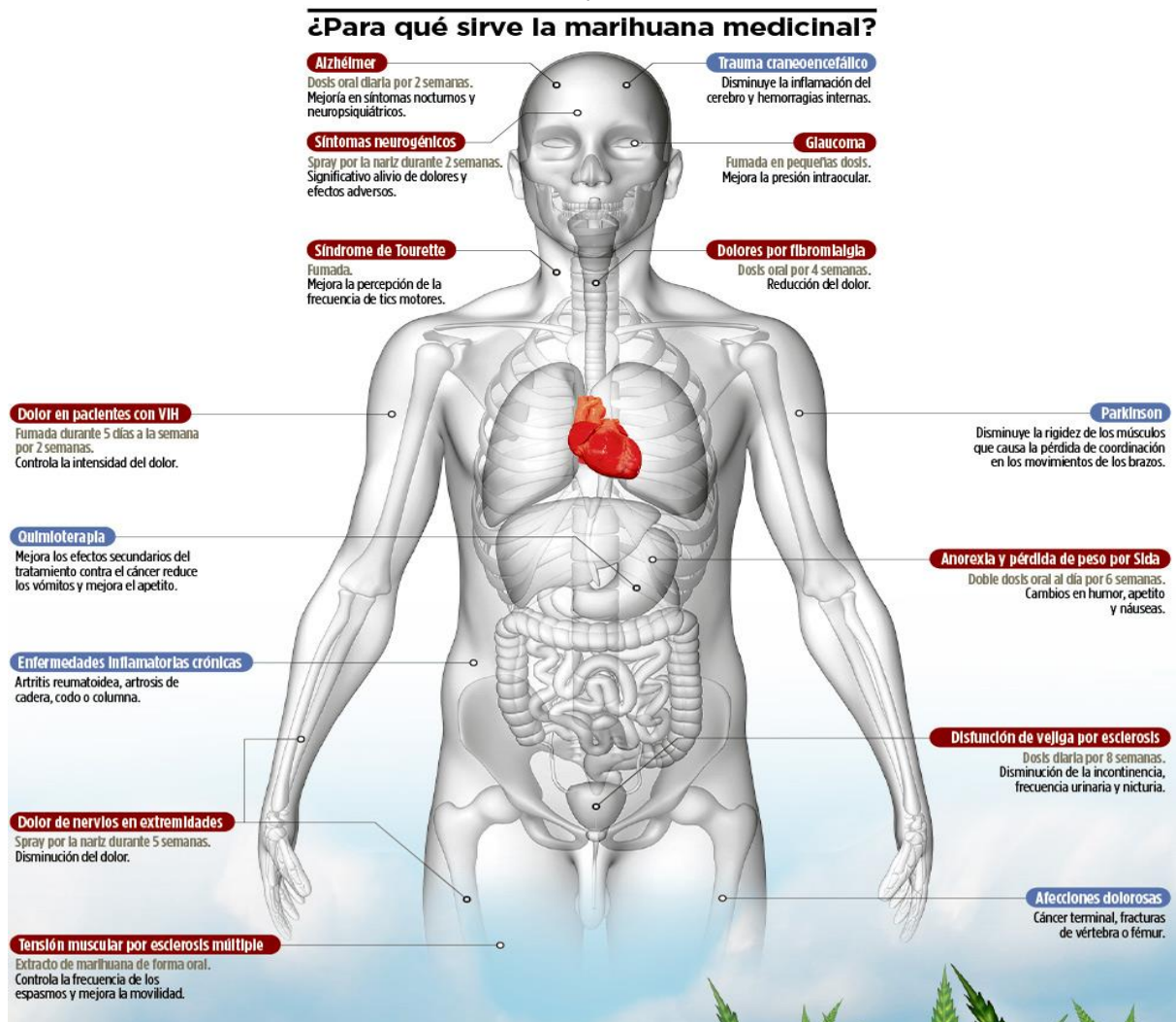
Sexo: CBD-Auto
Genotipo: 20% Indica / 30% Sativa / 50% Ruderalis
Cruce Dinamed: CBD x Critical + Auto
Cultivo recomendado: Interior y exterior
Ciclo completo de vida: 70 días

Producción en interior: 500 g/m²
 Producción en exterior: 100 g/planta
 Altura en exterior: 1 m
 THC: 0,3-0,8%
 CBD: 14%

Funcionamiento, utilización y utilidad

El cannabis medicinal tiene como componente principal el CBD (Cannabidiol), CBN (Cannabinol), CBC (Cannabicromeno) y el THC (Tetrahidrocannabinol).

El CBD, tiene como fin beneficiar a la población enferma que sufre de cáncer, controla epilepsia y detiene bacterias. El CBN, suprime espasmos, estimula el sueño, y combate radicales libres. El CBC estimula huesos y reduce hinchazón. Por otro lado como tal la flor de marihuana produce otro componente llamado THC, pero en el ámbito nacional colombiano es ilegal, debido a que el THC es más recreativo en vez de medicinal, no obstante el THC también puede servir para aliviar el dolor, estimular las células, controla la ansiedad y elimina náuseas y vómitos.



(Heraldo, 2019)

Oportunidad

Oportunidad internacionalmente: Prevenir el suicidio por ejemplo de: Corea del Sur, país que se convirtió en el primer país asiático en legalizar el cannabis medicinal, desde nuestro aspecto como colombianos también tendremos la oportunidad de exportar cannabis medicinal para tratar el tema de la prevención del suicidio.

Las relaciones diplomáticas entre Colombia y Corea facilitan el tema de confianza debido al soporte que Colombia le proveyó a Corea del Sur en la guerra contra Corea del Norte en 1952. Por ejemplo, los Colombianos no necesitan visa para entrar a Corea, Así mismo, Colombia es un gran proveedor del agro en Corea del sur, el TLC ha hecho que las exportaciones desde Colombia crezcan en un 144%. En julio de 2016 Colombia exportó 566 millones de Dólares en productos tales como café, extracto de café, ferroníquel, insecticidas, flores y materias primas, entre otros.

Corea se ha enfocado en prevenir el uso de químicos que están al alcance de personas naturales en cualquier tipo de establecimiento comercial que les permite acceder algún químico con características químicas y nocivas para el ser humano, al atacar este tipo de problemáticas como el acceso responsable de estos químicos notamos 2 diferentes estrategias que desde nuestra actividad económica estamos en la capacidad de contribuir con esta problemática.

1. Hay que partir del hecho que la enfermedad es la causante de esta tasa de mortalidad el estrés, el cannabis y su alcance le permite al paciente tener una manera más eficiente de llevar un desorden mental. investigar tablas de impactos del cannabis mentalmente y estudios
2. Uso adecuado de cannabis, el rol que juegan los fármacos o químicos con efectos secundarios hacen que el cannabis sea una alternativa mucho más eficiente debido a que no existen sobredosis de este

Sin embargo, el control será bastante fuerte. Aquellos que busquen importar, exportar, fabricar o comercializar cannabis con fines médicos requerirán la aprobación de un Decreto Presidencial y deberán, además, tener la luz verde de la Administración de Drogas y Alimentos del país.

En caso contrario, las multas por infringir las nuevas leyes están establecidas entre 100.000 y 200.000 millones de Won coreanos (entre USD \$90.000 y USD \$180.00), así como la suspensión de permisos comerciales de la importación.

Colombia tiene el potencial para posicionarse como líder mundial de cultivación de cannabis medicinal debido a su posición con respecto a la línea del ecuador y a sus excelentes pisos térmicos, por ende, esta oportunidad de oro se le acaban de abrir las puertas y la 2da semana de Febrero se realizó la primera exportación legal de marihuana medicinal a Canadá. Acorde a portafolio “Colombia está lista para posicionarse como líder mundial en una industria altamente tecnificada, típicamente dominada por países desarrollados y mejor aún, orientada al mejoramiento de la salud pública”.

Colombia tiene potencial para posicionarse como uno de los proveedores más importantes, gracias a un marco regulatorio favorable y al potencial que tiene para producir en gran escala

a bajo costo generando, al mismo tiempo, este puede ser un polo de desarrollo sostenible para el país. (Portafolio, 2019).

Condiciones de lanzamiento.

Antes de presentar la solicitud de licencia de cultivo de plantas de cannabis psicoactivo y no psicoactivo. Se debe suministrar la siguiente información:

- Nombre y número de identificación del interesado.
- Descripción del área total del inmueble, indicando el tamaño del área a dedicar al cultivo.
- Ubicación y número de matrícula inmobiliaria o cédula catastral del inmueble. Tipo de derecho sobre el inmueble.
- Manifestación expresa de pertenencia a algún tipo de asociación, si aplica.

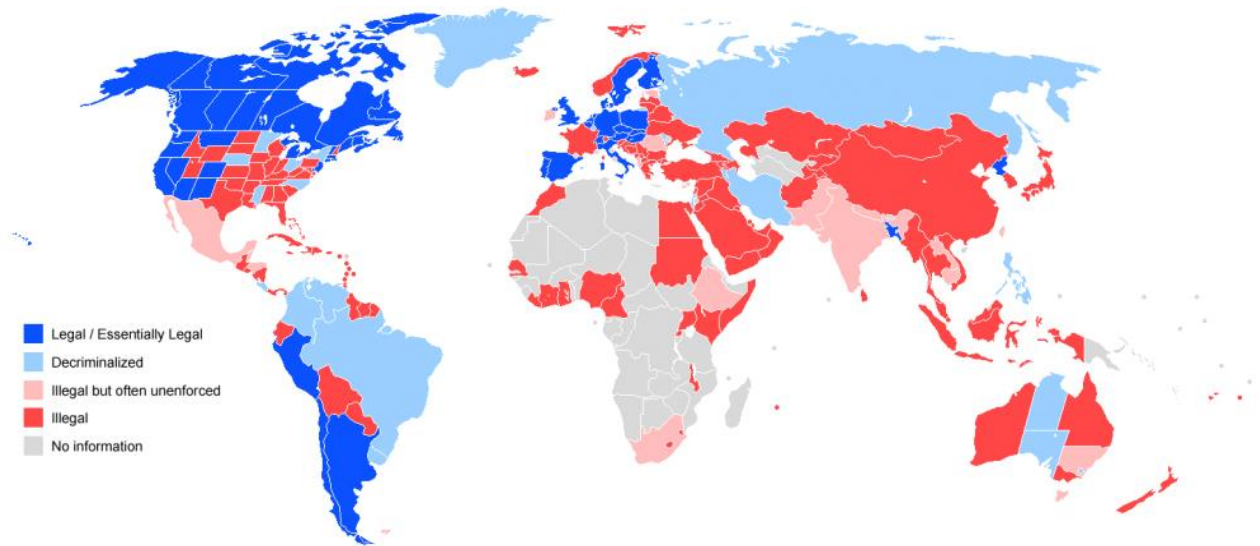
Tipos de licencias y modalidades

1. Licencia de fabricación de derivados de cannabis (MINSALUD)
 - a. Fabricación de derivados para uso nacional
 - b. Fabricación de derivados para investigación científica.
 - c. Fabricación de derivados para exportación

2. Licencia de uso para semilla de siembra. (MINJUSTICIA)
 - a. Para comercialización o entrega
 - b. Para fines científicos.

3. Licencia de cultivo de plantas de cannabis psicoactivo.(MINJUSTICIA)
 - a. Para producción de semillas para siembra.
 - b. Para producción de grano
 - c. Para fabricación de derivados
 - d. Para fines científicos
 - e. Para almacenamiento
 - f. Para disposición final

4. Licencia de cultivo de plantas de cannabis no psicoactivo. (MINJUSTICIA)
 - a. Para producción de grano y semillas para siembra
 - b. Para fabricación de derivados
 - c. Para fines industriales
 - d. Para fines científicos
 - e. Para almacenamiento
 - f. Para disposición final



El mapa nos muestra el escenario mundial del cannabis en el ámbito legal, teniendo así en cuenta que los países sombreados en azul rey, son aquellos donde el uso del cannabis es totalmente legal.

8. Plan comercial

Políticas de segmentación, perfil de clientes y consumidores

AGROMEDICOL se encuentra en el sector agronómico e industrial al igual que nuestros clientes. En Colombia el 1,3% de la población padece de epilepsia, 62.818 casos de cáncer se registran cada año, más de 220.000 colombianos sufren de Parkinson y el 40% presentan problemas de salud a causa del estrés. en su mayoría estos casos son tratados con fármacos convencionales los cuales traen efectos secundarios negativos, estos son nuestros consumidores ya que con el cannabis se pueden tratar estas enfermedades lo cual es mejor tanto para su economía como para su estilo de vida.

Nuestros clientes entienden este problema que existe y por tanto son productores de extractos a base de cannabis para tratar estas enfermedades, para lograr producir un mililitro de ese extracto es necesario 10 gramos de cannabis, por tanto, es una oportunidad para AGROMEDICOL ya que es necesario de grandes cantidades de cannabis para lograr producir estos extractos. Por otro lado, enfocándonos hacia el perfil específico de nuestros clientes, podríamos decir que son todas aquellas empresas cuya actividad principal sea la realización de medicamentos derivados del cannabis, que requieran de un alto porcentaje de CBD y THC respectivamente.

Políticas de precios, descuentos y márgenes

Los precios son dados por el mercado negro, ya que es una forma de mostrarle al cliente que las cosas se pueden hacer dejando de lado todo la historia manchada del país por el narcotráfico, de que el precio dado por el mercado negro es el de salir a competir y poder tener precio para que nos prefieran por cumplir con la norma.

Precio del mercado negro: 2.20USD A 2.90USD

Precio Agromedicol: 2.50

La producción mínima que tendrá Agromedicol será de una cosecha cada 3 meses que, en su peor escenario, teniendo todo en contra como lo es tener la pérdida de un 20% de la cosecha, que la planta no tenga el crecimiento esperado y tenga el mínimo de que es de 180g que es un escenario poco probable. La producción de los tres meses será de ciento cuarenta y cuatro mil gramos de producción (144.000gr).

En el mercado actual las grandes firmas que compran nuestro producto inicial compran de esta cantidad en adelante por esto contaremos con que venderemos el 100% de la producción. Ya que todas las grandes compañías se verían altamente atraídas a nuestra relación precio/calidad, además de esto daremos un descuento y venderemos la planta a 2.20USD el gramo.

Proyecciones de consumo/ventas

En la tabla podemos visualizar cómo se estima que sean las ventas anuales, teniendo en cuenta que el precio del gramo será de \$2,20 USD. Actualmente ya nos hemos puesto en contacto con grandes empresas que se dedican a la producción de extractos como es el caso de TROIPHARMA, quienes tienen una capacidad de 40 hectáreas de producción. Según el decreto 630, las grandes empresas tienen la obligación de comprar el 10% de su producción a pequeños cultivadores, esta empresa actualmente compra alrededor de 1500 kilogramos

anuales, esto quiere decir que tiene la capacidad de comprar los 131.2 kilogramos que producimos al año.



Políticas de mercadeo

Según el decreto 613 de 2016, realizar promociones o publicidad a través de medios de comunicación o las redes sociales, o de volantes o cualquier medio esta prohibido por lo cual no se puede mostrar plantas de cannabis, cannabis, derivados de cannabis y productos que lo contengan.

Sin embargo, según la ley podremos mostrar y promocionar nuestro producto en publicaciones de carácter médico o técnico dirigido a al cuerpo médico o veterinario, por tanto, en nuestras redes sociales como en nuestra pagina web solo informaremos a estos cuerpos la información sobre qué hace cada una de nuestras cepas para la salud y que tipo de enfermedades trata, además de eso poder informar a personas interesadas en conocer cómo cultivar y los cuidados que deben tener.

Por tanto, para comercializar nuestro producto y tener relaciones comerciales será con contacto directo con nuestros clientes potenciales, mediante un modelo B2B, visitas empresariales con una ficha técnica donde se muestre detalladamente la descripción de cada una de las semillas.

Política de canales y de distribución

Ya que nos tenemos que regir al decreto 630 para que el gobierno regule todo el tema del cannabis, AGROMEDICOL obtendrá las licencias ya mencionadas anteriormente con la modalidad de disposición final, la cual nos permite lograr transportar nuestro producto a nuestros clientes al lugar acordado por ambas partes, para el transporte será por medio de carros de valores para proteger el producto ya que existe igualmente el riesgo de tener contactos con grupos armados, el producto se entregará en un empaque guardado al vacío oscuro donde no sea visible el producto.

Planes de reacción y de contingencia ante acciones de la competencia

Actualmente los planes de reacción están enfocados en la fomentación de la competencia en el mercado. Hoy en día la cantidad de competidores en esta industria es mínima, por tanto, para que este mercado se diversifique a futuro es importante y necesario que entren nuevos competidores. Una vez exista el número de competidores acorde a la demanda del mercado, se tomarán en cuenta los re direccionamientos de las estrategias para que la empresa se mantenga posicionada adecuadamente en el mercado. Sin embargo, es importante resaltar que se calcula que para los primeros 5 años no será necesario contar con planes de contingencia porque el mercado necesita competidores.

9. Producción y logística

Localización de la empresa

Tenemos conocimiento de los cuidados especiales que tiene el cannabis para que se pueda producir en la industria de salud y cosmética, ya que como se ha explicado antes existen extractos que necesita tener alta concentración de CBD y solamente un 1% de THC para tratar enfermedades como epilepsia o el cáncer. Se sabe que altas temperaturas afectan al cannabis aumentandoles el porcentaje de THC lo cual las vuelve psicoactivas o marchita y quema a la planta dañando toda la producción. Estar ubicados en ciudades de alta temperatura afectaría la relación con nuestros clientes ya que empresas como TROIPHARMA quienes son unos de nuestros posibles clientes tienen sus cultivos en Carmen de Apicala, debido a las altas temperaturas ellos producen cannabis con alta concentración de THC por lo cual necesitan cannabis alta en CBD y tendríamos costos mas altos para el cuidado de la planta.

Por esto AGROMEDICOL se ubicará en Macheta Cundinamarca, donde la temperatura es promedio de 20 grados centígrados y el promedio de la humedad es de 61%, es un clima perfecto para lograr producir cannabis rico en CBD, además de esto el cultivo con el que AGROMEDICOL cuenta cumple con los requisitos que el decreto 613 pide, las cuales es estar ubicados a menos de 30 minutos de un punto de control militar o policial.

Descripción y análisis del proceso de producción

Los procesos de producción que se usarán para el cuidado del cultivo del cannabis son:

1. Obtención de licencias

Como sabemos ya se encuentra regulada la industria del cannabis, sin embargo no se puede ejercer una actividad económica sin la obtención de las licencias que otorga el ministerio de salud y el ministerio de justicia, las licencias con las cual AGROMEDICOL son:

- Uso de semillas para siembra
- Cultivo de plantas de cannabis psicoactivo
- Cultivo de plantas de cannabis no psicoactivo

2. Materiales a sembrar

En este punto haremos la elección de las semillas que usaremos para poderlas comercializar con nuestros clientes, tendremos semillas ricas en CBD y ricas en THC para lograr cumplir las necesidades de nuestros clientes según el tipo de extractos que se producen. Las semillas son las siguientes:

THC: MEDICINAL PSICOACTIVOS	CBD: MEDICINALES	THC - CBD: MEDICINALES	AUTOFLORECIENTE
Amnesia Kush	Dinamed CBD	Moby Dick CBD	Dinamed CBD Autoflowering
Gorilla	Dinamed CBD Plus	OG Kush CBD	
	Candida CD-1	Shark Attack	
		Blue Widow	

3. Preparación de Terreno

Es necesario para el cuidado de las plantas tanto para plagas y que todo su proceso sea el correcto y el mas orgánico.

- Estudios de Suelo
- Solicitar: Permiso de uso de cauce
- Nivelación de terreno
- Construcción de invernaderos
- El Tratado de la tierra
- Control de plagas

4. Periodo de germinación

El periodo de germinación se realizará durante 20 a 25 días donde las semillas se tratan con los mejores cuidados con la temperatura según lo necesiten con los focos de luz artificial y con macetas pequeñas

5. Periodo de vegetación

Las semillas germinadas brotan y, enseguida, se convierten en pequeñas plantas verdes de aspecto afilado. En esta etapa aún parecen, y son, muy frágiles. A continuación, nos centraremos en el crecimiento de esta planta. El periodo de crecimiento es un factor importante a la hora de determinar el tamaño de la cosecha final. Un buen crecimiento aún es más importante que la floración en sí. Someter una planta a pre crecimiento significa que la dejamos en su etapa de crecimiento durante un periodo que puede estar entre un día y varias semanas; para conseguirlo, programamos la lámpara a 18/6. Es decir, a 18 horas de luz y 6 horas de oscuridad diarias para las plantas. Ahora la planta ya está preparada para aprovechar totalmente la luz y empezar a crecer tanto de anchura como de altura.

6. Periodo de Floración

Los filamentos blancos empezarán a crecer en diferentes partes de la planta. En esta etapa, los cogollos crecen lentamente, pero con seguridad. se debe separar las plantas machos de las plantas hembra. Las plantas machos que consigan desarrollarse, pronto empezarán a producir bolitas que en unas tres semanas ya estarán listas para abrirse y esparcir el polen por todos los lados, fecundando las hembras pilosas.

Las primeras tres semanas del periodo de floración es, en cierta forma, una especie de etapa de crecimiento. Después de poner las plantas a florecer, ajustando la iluminación a 12 horas de luz y 12 horas de oscuridad, empezará un proceso explosivo de floración rápidamente.

7. Periodo de cosecha

Corte de planta por la base, con los materiales adecuados dentro de un periodo de 5 días.

8. Corte y manicurado

Se dispone el material recolectado y se debe retirar las hojas grandes y pequeñas. Realizar el corte en horas de la mañana ya que la producción de resina se intensifica durante la noche

9. Secado

Luego de retirar todas las hojas de los tallos cortados y dejar solo la flor se ingresan los tallos boca abajo al cuarto de secado de 15 a 20 días con características de oscuridad, ventilación sin corrientes de aire, seco y libre de humedades. De esta manera evitamos perder la producción por culpa de hongos.

10. Curado

Luego del secado, se debe curar la flor de manera que maceramos la clorofila. Esto lo realizamos metiendo los cogollos sin prensar en botes de cristales herméticos por un periodo de 10 a 15 días.

11. Empaque y embalaje

Luego de tener la flor seca y curada, procederemos a empacarla en bolsas plásticas herméticas y al vacío, de manera que el producto se conserve a lo máximo posible y sea entregado al cliente como se prometió.

9.3 Equipos de producción y plan de adquisición.

Los equipos principales son invernaderos que consten de humidificadores, extractores de olores y un sistema de riego por goteo para el cuidado de las plantas, además tendremos un cuarto de secado, manicurado y un cuarto para hacer la realización de empaque y embalaje

Análisis de capacidades y necesidades de recursos humanos

Para la realización de este proyecto y seguir a pie de la letra las leyes que existen en Colombia para esta industria, será necesario la contratación de:

- **Gerente General.**

Se constituye en la máxima autoridad en la toma de decisiones para cualquier nivel organizacional y tiene la responsabilidad de coordinar con el equipo directivo las acciones pertinentes a los diferentes procesos que afectan la compañía, goza de toda la autoridad sobre todo el personal, mediante los niveles jerárquicos establecidos en la misma.

- **Director de gestión humana**

Resumen del Cargo: Organizar, coordinar y direccionar el Dpto. de Gestión Humana, velar por el cumplimiento de las políticas de la compañía y los preceptos de ley en cuanto a la administración del recurso humano se refiere, así como en los aspectos de salud ocupacional y bienestar laboral.

- **Director de producción**

Resumen del Cargo: Líder encargado de direccionar el manejo técnico de las plantas, planeación, proyección y control de la producción y el gasto, gestor de que la empresa sea eficiente y que siempre se encuentre en condiciones ideales, no solo de productividad si no de eficiencia orden y aseo.

- **Director de Mercadeo y Gestión Social**

Resumen del cargo: Consiste en el acercamiento directo con el cliente, junto con la elaboración de PPTO de Ventas y su ejecución, realizando procesos diarios de mercadeo, al igual que la elaboración de facturación, logística de despachos, elaboración de informes finales de indicadores; la tramitación de certificados, y toda la parte de tramitología de comercio exterior.

- **Director del departamento de Gestión Ambiental**

Resumen del cargo: Consiste en velar por el cumplimiento de la normatividad ambiental vigente, Incorporar la dimensión ambiental en la toma de decisiones de la empresa, brindar asesoría técnica – ambiental al interior de la empresa, generando acciones de prevención, mitigación, corrección y compensación de los impactos ambientales, establecer e implementar procesos y procedimientos para la gestión ambiental de la organización, implementar mejores prácticas ambientales al interior de la organización.

- **Director Financiero**

Resumen del cargo: Diseñar y controlar el presupuesto con el que cuenta la empresa, registrar las operaciones contables y datos financieros, analizar a fondo la situación del negocio a través de la información presente en el presupuesto, los flujos de fondos y los indicadores, y análisis de costes, encargarse del comercio exterior y la búsqueda de la fuente de financiación precisa en cada momento de la vida de la empresa.

- **Auxiliar financiero**

Llevar la contabilidad de la organización. Emitir informes contables a socios y otras entidades. Determinar mediante operación la razonabilidad de los estados financieros. Analizar e interpretar cifras contables. Manejo de archivo de documentos e información, elaboración de certificados al proveedor, informe de diferencia en cambio, fotocopia de facturas, diligenciar formatos de actualización de datos, elaboración de cartas

- **Operario de Cosechas**

Almacenar el producto y realizar cierto grado de elaboración primaria, Cumplir y mantener las normas de seguridad ocupacional en la explotación, Fertilizar aplicando métodos foliares, radicales, en corona u otros de acuerdo a requerimientos específicos del cultivo, Operar sistemas de riego para irrigar cultivos, Preparar suelos, sembrar, fertilizar y recoger cosechas.

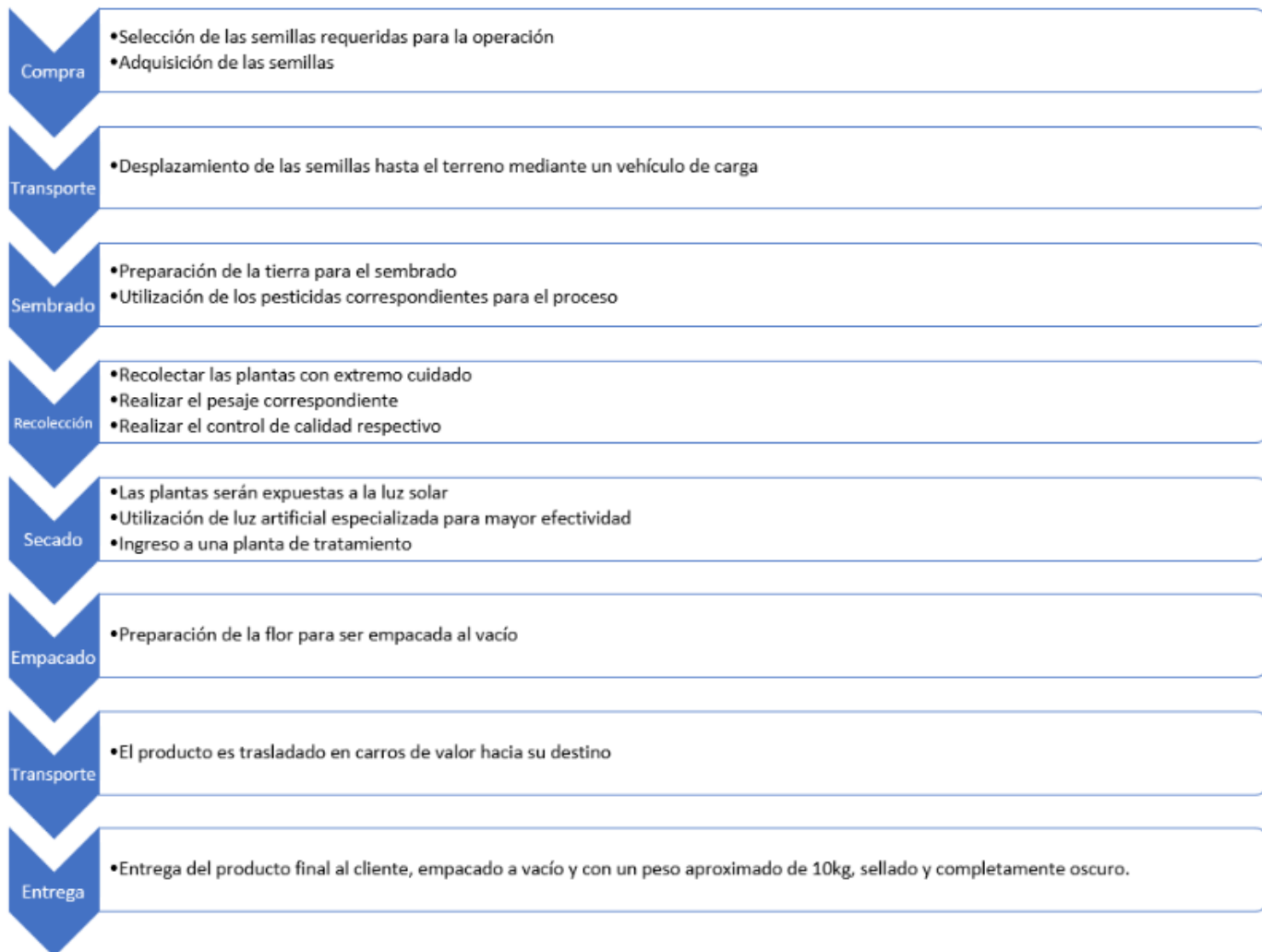
- **Operario de Mantenimiento**

Coordinar con personal de la empresa o contratistas, las labores necesarias para mantener las instalaciones locativas y productivas en las mejores condiciones posibles de operación, mejorar las características técnicas de equipos con el fin de afectar positivamente la capacidad de funcionamiento de cada instalación o área de producción, capacitar al personal en la importancia de los actos y condiciones seguras de trabajo para mantener y mejorar la calidad en el desempeño y seguridad de la compañía

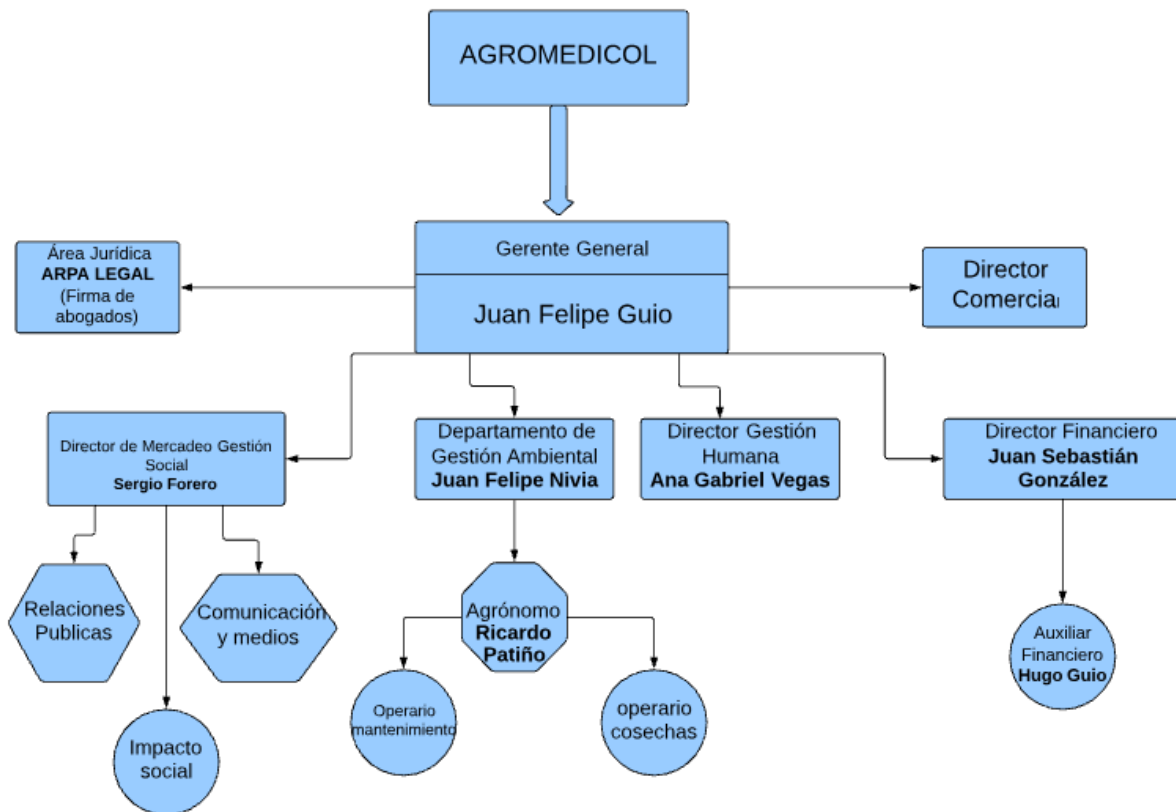
- **Departamento Jurídico**

Acompañamiento legal y soporte jurídico en la operación de la organización en todas las áreas que requieran soporte del mismo.

Gestión logística interna y externa



10. Plan de organización y de personal



Modelo societario y aspectos legales

Nuestro modelo societario será de una organización S.A.S, escogimos este modelo societario ya que la iniciativa legal, que es respaldada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, brinda a los empresarios las ventajas de las sociedades anónimas.

Además de esto sabemos que existe algún cambio en las leyes colombianas que nos afecten o afecten la producción y ocasione que el desarrollo del proyecto no vaya muy mal, la ley dice que los acreedores no pueden afectar el patrimonio personal y familiar de la persona que ha conformado ese esquema societario, además de esto otro aspecto muy importante es que no es necesario la creación de una junta directiva, logrando una limitación de responsabilidades que nos ayuda a reducir los riesgos para lograr avanzar en nuestro proyecto, es por esto y la facilidad de escoger nuestras normas societarias que escogimos ser un empresa con modelo societario SAS.

11. Programa de financiación

Necesidades financieras de la nueva empresa

Para la realización de cada proceso de producción y cada etapa del cultivo del cannabis sea el más óptimo y eficiente se necesitará 4.050.000.000 COP, sin embargo se contará con una área jurídica que se encargará de la obtención del socio capitalista quien nos dará el dinero necesario para el desarrollo del proyecto, a cambio de una participación no mayor al 40% de la empresa.

Fuentes de fondo para financiar, capital y deuda

En este momento las únicas dos entidades bancarias que apoyan la industria del cannabis son BBVA y el Banco Agrario, sin embargo no están en la capacidad financiera para prestar este monto de dinero ya mencionado antes ya que somos un emprendimiento y no contamos con el soporte financiero para la obtención de este préstamo, es por esto que con ayuda de nuestra área legal se buscará inversión extranjera o nacional quienes puedan apoyar el proyecto y con esto tener una participación en la misma, para que la deuda no nos afecte tanto en nuestros asientos contables se hará una amortización de la deuda durante los diferentes periodos del año 2021, que es desde donde se empezará a ver el retorno de la inversión.

Accionistas y sus derechos y obligaciones

Contamos en este momento con 1000 acciones, las cuales se repartirán en partes iguales por los socios fundadores del proyecto, quienes además de ser los socios fundadores tienen la mayor participación en la junta directiva creada por los mismos para la toma de decisiones y de cómo será el manejo del desarrollo de la empresa, además de esto tendrán la obligación de la obtención de la inversión necesaria para el desarrollo del proyecto, los socios fundadores además tienen las capacidades para la realización del plan de cultivo, mercadeo y financiero.

12. Análisis Económico - Financiero

Costes generales de producción

	2020	2021	2022	2023	2024
Costos de Materias primas	\$ 70,561.67	\$ 110,882.62	\$ 141,123.34	\$ 221,765.24	\$ 317,325.90
Tierra (Sustrato)	\$ 9,608.61	\$ 9,896.87	\$ 20,387.56	\$ 41,998.37	\$ 43,258.32
Kit de Abonos y Aditivos	\$ 21,581.41	\$ 34,961.88	\$ 45,800.06	\$ 74,196.10	\$ 109,068.27
Fitosanitarios: Insecticidas y Fungicidas (Organicos)	\$ 11,519.81	\$ 18,662.09	\$ 24,447.33	\$ 39,604.68	\$ 58,218.88
Asegurar Cultivo	\$ 76,868.91	\$ 79,211.80	\$ 162,992.60	\$ 167,040.48	\$ 256,654.52
Asegurar Plantas producción en gramos	\$ 25,289.87	\$ 26,060.68	\$ 53,624.57	\$ 54,956.32	\$ 84,439.34
Control de plagas y Acciones preventivas	\$ 6,405.74	\$ 10,066.17	\$ 12,811.49	\$ 20,132.33	\$ 28,807.54
Servicios Publicos, Electricidad - Mes	\$ 13,562.10	\$ 16,000.00	\$ 32,000.00	\$ 48,000.00	\$ 48,000.00
Servicios Publicos, Agua - Mes	\$ 18,439.51	\$ 17,589.24	\$ 32,665.73	\$ 40,203.98	\$ 65,331.46
Servicios Publicos, Gas - Mes	\$ 704.63	\$ 64.06	\$ -	\$ -	\$ -
Empaque y embalaje	\$ 753.32	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Herramientas (azadones, palas, picas)	\$ 3,843.45	\$ 1,281.15	\$ 5,073.35	\$ 1,691.12	\$ 5,580.68
Compra Macetas	\$ 24,598.05	\$ 8,199.35	\$ 32,469.43	\$ 10,823.14	\$ 35,716.37
Recipientes de colecta	\$ 1,537.38	\$ 512.46	\$ 2,029.34	\$ 676.45	\$ 2,232.27
Mantenimiento del Sistema Solar de Bombeo	\$ 1,729.55	\$ 1,782.27	\$ 3,667.33	\$ 3,758.41	\$ 3,849.82
Gasolina - Peajes	\$ 2,161.94	\$ 2,970.44	\$ 3,056.11	\$ 3,132.01	\$ 6,149.01
Lámpara LED 600 W - Mantenimiento	\$ 26,904.12	\$ 46,121.35	\$ 46,121.35	\$ 46,121.35	\$ 46,121.35
Arrendamiento predio	\$ 7,686.89	\$ 7,686.89	\$ 7,686.89	\$ 7,686.89	\$ 7,686.89
Imprevistos	\$ 42,616.12	\$ 149,156.44	\$ 277,004.81	\$ 340,929.00	\$ 554,009.62
Total costos de fabricación	\$ 289,165.94	\$ 338,141.08	\$ 572,148.24	\$ 727,978.63	\$ 1,064,632.39

Análisis del punto de equilibrio

En el proyecto se ven reflejado varios puntos de equilibrio, esto se puede explicar por qué la empresa tiene cosechas y estas cosechas no son mensuales si no que van con tres meses de por medio, lo cual genera tres meses en los que solo producimos gascos y algunos costos y el mes en el que cosechamos y vendemos encontramos el punto de equilibrio, esto nos da que en algunos meses no conseguiremos el punto de equilibrio per en otros será superado y se verán suplido los gastos del los meses en los que no se produjo nada.

Previsión del Cash - Flow

Nuestra previsión del cash flow destinada fue del 15% de la utilidad neta, por si tenemos algún problema en el desarrollo del proyecto o con algún problema frente al marco jurídico de Colombia que nos detenta o acabe el proyecto

Validación	2020	2021	2022	2023	2024	
Caja Mínima Esperada	15,00%	\$43.486	\$40.739	\$62.485	\$98.838	\$147.522

Rentabilidad

	2020	2021	2022	2023	2024
ROE	22.27%	24.95%	34.53%	40.45%	42.23%
ROA	47.16%	41.67%	50.40%	53.01%	55.03%
MARGEN NETO	12.43%	15.14%	17.08%	18.24%	17.54%

TIR= 53.37%

Al realizar un análisis detallado de la rentabilidad de este proyecto, podemos notar que la tasa de rentabilidad interna es un porcentaje bastante representativo, esto es normal en un proyecto como este por que es un proyecto que no es tan conocido y que representa un alto riesgo, ya que la inversión es muy alta y es en más de su 90% financiada por un inversionista.

13. Análisis de riesgos

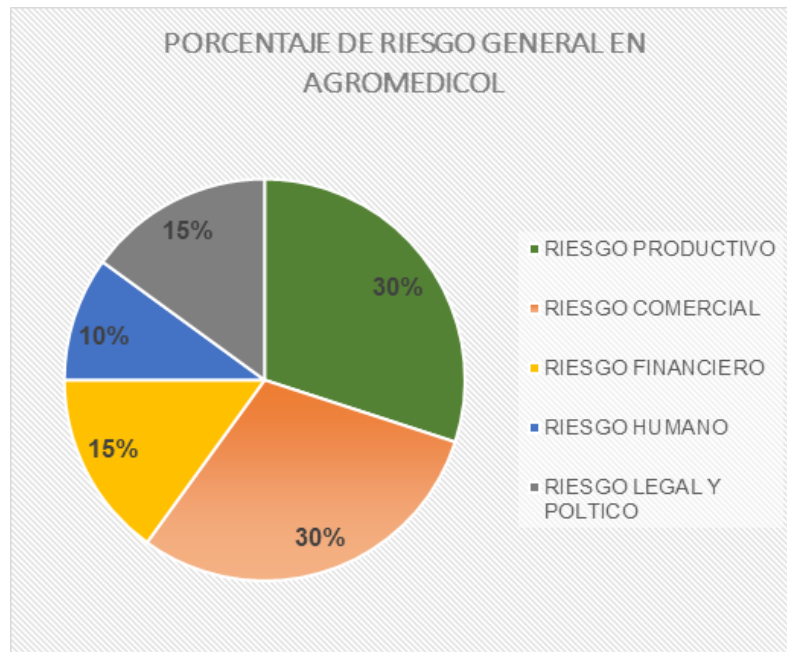
Agro medical consta con un Plan estructurado para afrontar los diferentes riesgos y amenazas que surjan en las diferentes etapas del proyecto.

Tipos de riesgo:

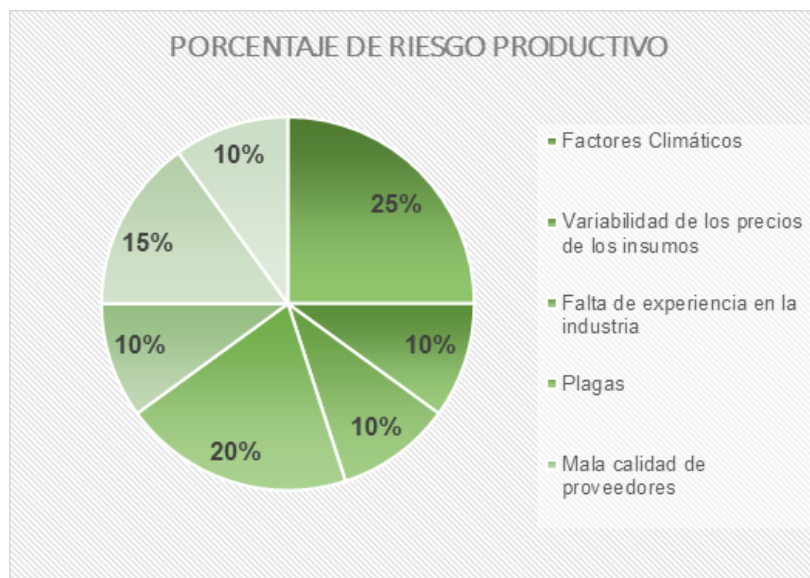
- **Riesgo productivo:** El riesgo productivo se refiere a todos aquellos eventos que afectan el rendimiento, la productividad, y por consiguiente los ingresos esperados del rubro.
- **Riesgo comercial:** El riesgo comercial está asociado a la variabilidad en precios de venta de los productos y en el acceso a los canales de comercialización, que afecta directamente el ingreso esperado. Junto con el riesgo productivo, el riesgo comercial constituye la fuente de riesgo de mayor preocupación.
- **Riesgo financiero:** El riesgo financiero se refiere a la posibilidad de no tener liquidez (capacidad de pago) suficiente o capacidad de endeudamiento. El riesgo financiero está dado por una mala planificación financiera de la empresa, probabilidad que acreedores no paguen cuando se espera o que los ingresos disminuyan. Las consecuencias de un mal escenario financiero se reflejan en toda la actividad del predio.
- **Riesgo humano:** Esta fuente de riesgo está asociada a los escenarios que puede generar una falla humana en la actividad. Una falla en la aplicación de un agroquímico, o un mal manejo del personal, tiene consecuencias en la productividad que afectan los resultados económicos de la empresa. No es fácil identificar y medir este tipo de riesgos, pero existen y afectan al negocio.
- **Riesgo legal y político:** Esta categoría de riesgo obedece a la incertidumbre que genera el entorno económico y político del sector agropecuario. Cambios en las condiciones económicas y políticas de los gobiernos que alteren variables clave, como la tasa de interés, precio del petróleo o precio de la divisa, son parte de este riesgo. Por otra parte, cambios en la legislación laboral, impositiva, sectorial, o de otra índole que pueda afectar al negocio agropecuario, también constituyen esta categoría.

Se clasificó los riesgos con por medio de una matriz de porcentajes, basados en criterios cualitativos, la cual permitió identificar los mayores riesgos para la compañía dividida por sector, Se tienen los siguientes Riesgos para Agromedicol según la información mencionada anteriormente:

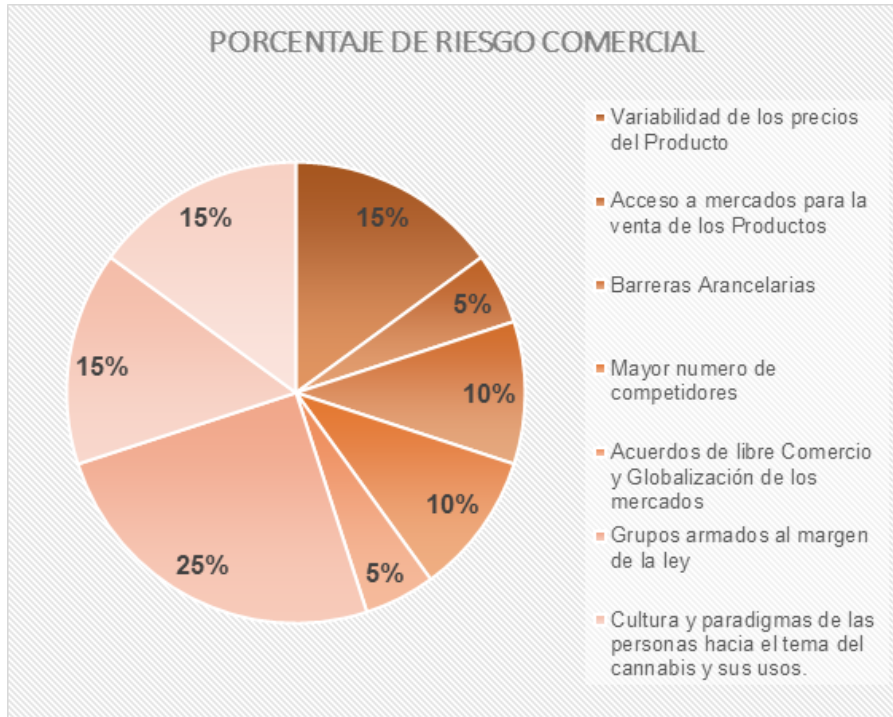
1. PORCENTAJE DE RIESGO POR SECTOR



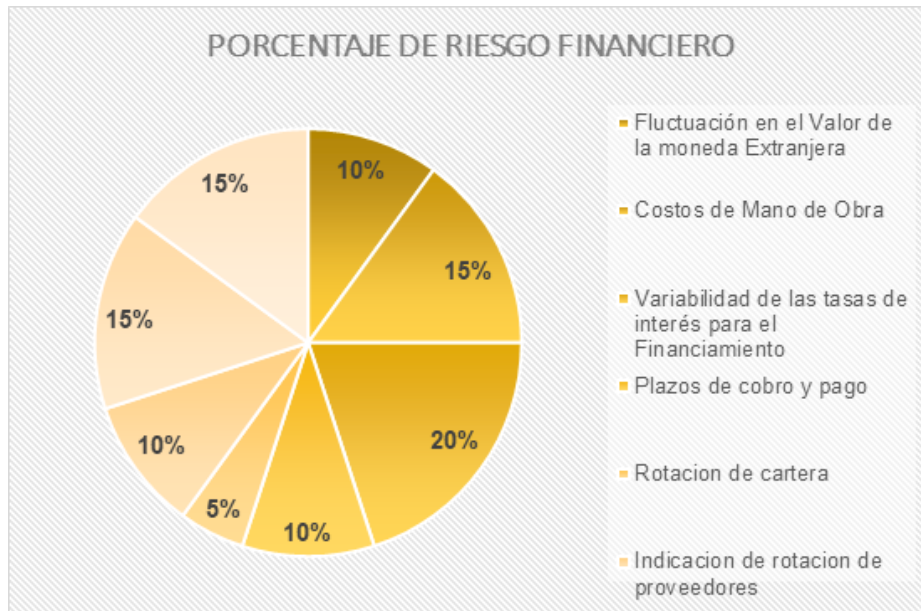
2. RIESGO PRODUCTIVO



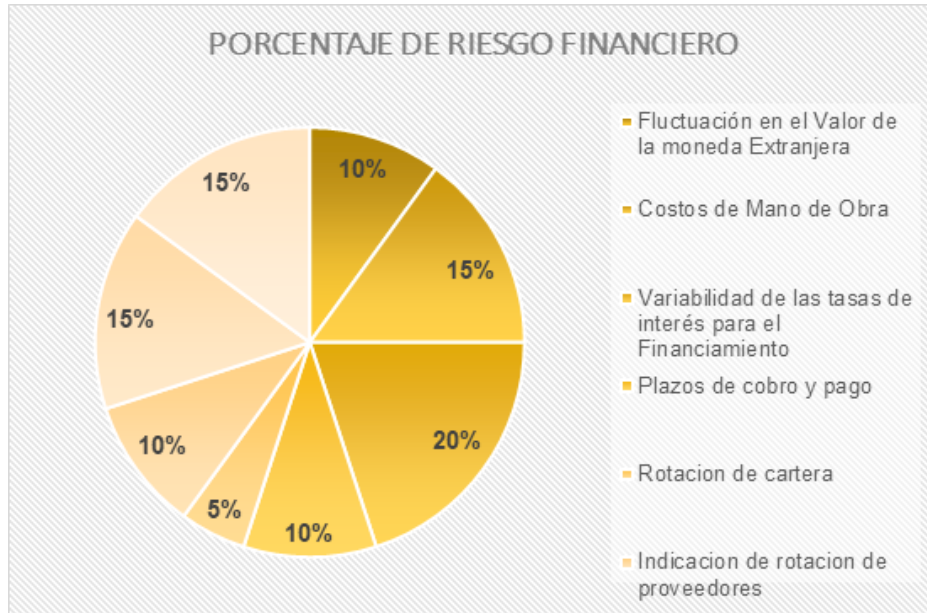
3. RIESGO COMERCIAL



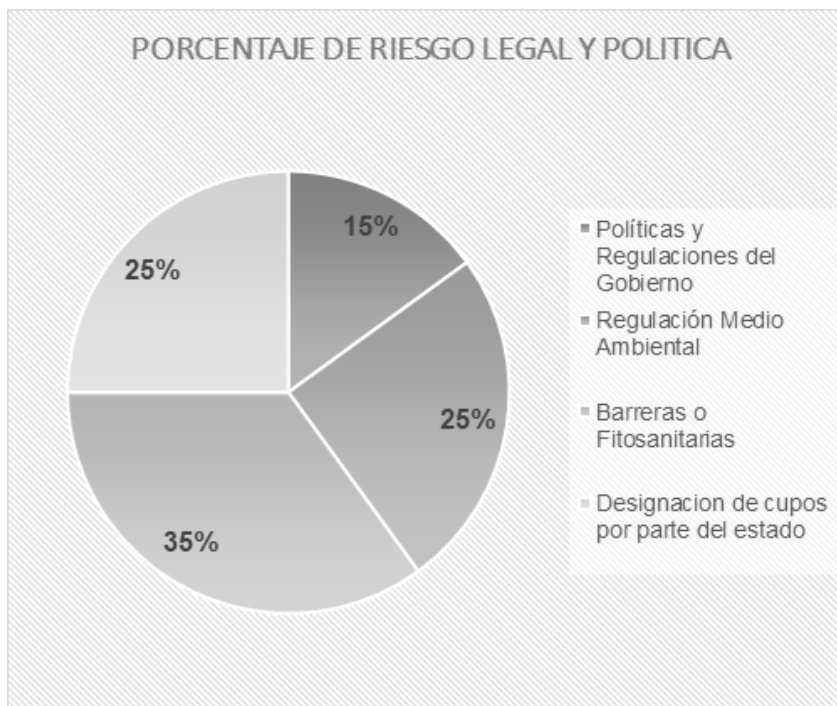
4. RIESGO FINANCIERO



5. RIESGO HUMANO



6. RIESGO LEGAL Y POLÍTICO



Se percibe que las principales fuentes de riesgo son el clima, la Financiación del Negocio y la variabilidad de precios. Por el contrario, Se percibe que los acuerdos de libre comercio, el Acceso a los mercados y la creación y concentración de empresas productoras de cannabis no representan un riesgo.

A continuación, se muestran las estrategias de manejo para los diferentes tipos de Riesgos:

ESTRATEGIAS PARA MANEJO DE RIESGOS				
Clasificación del Riesgo				
Productivo	Comercial	Financiero	Humano	Político - Legal
Diversificación del Terreno	Plan de Marketing	Análisis de registros de información Económica y financiera	Capacitación de los Recursos Humanos	Manejo de la Información Política y legal
Seguro Agrícola contra Clima o Robos	Uso de Contratos	Planificación de Flujos de Caja	Uso de planes de Incentivos	Asesoría Legal
Uso adecuado de Insumo y tecnología	Uso de Seguros	Control de Deudas	Buenos beneficios laborales y transparencia	
Uso de información técnica	Venta Directa	Análisis y planificación de inversiones		
Contrato de Seguridad Privada	Integración Vertical			

De Acuerdo a la tabla anterior se infiere que los factores de riesgo mencionados anteriormente serán afrontados con las siguientes actividades puntuales:

1. Se diversificarán en varios Rubros el Producto para así evitar estancamientos.
2. Firmar contratos con Proveedores y Compradores para evitar problemas legales.
3. Contratar Seguros para los rubros Producidos, así como por desastres climáticos.
4. Estimar Flujos de caja proyectados para diferentes escenarios y así evitar faltas de capital.
5. Mantener bajo el nivel de endeudamiento, para evitar problemas legales con inversionistas.
6. Utilizar Asesorías Técnicas en gestión y producción para garantizar calidad y asegurar la producción necesaria.
7. Usar semillas certificadas y avaladas por las autoridades competentes.
8. Eliminar intermediarios
9. Contratar seguros para créditos.
10. Contratar Seguros para Moneda Extranjera
11. Usar tecnologías de Riego para garantizar la auto sostenibilidad

14. Plan detallado de lanzamiento de la empresa.

Calendario de actividades

DEPARTAMENTO COMERCIAL Y VENTAS		
ACTIVIDADES	EJECUTOR	TIEMPO
Planificar y organizar programas especiales de venta y comercialización basados en el estado de las ventas y la evaluación del mercado.	DIRECTOR COMERCIAL –	PERMANENTEMENTE SE REALIZARÁ MES A MES INICIANDO EN 2020
Fijar las listas de precios, los porcentajes de descuento y los plazos de entrega, los presupuestos para campañas de promoción de ventas, los métodos de venta, y los incentivos y campañas especiales.	DIRECTOR COMERCIAL–	SE INICIARÁ EN ENERO 2020 Y SE REALIZARÁ PERMANENTEMENTE
Establecer y dirigir los procedimientos operativos y administrativos relativos a las actividades de ventas y comercialización.	DIRECTOR COMERCIAL–	SEMANALMENTE
Dirigir y gestionar las actividades del personal de ventas y comercialización.	DIRECTOR COMERCIAL–	SEMANALMENTE
Planificar y dirigir el trabajo diario.	DIRECTOR COMERCIAL C.E.O, INGENIERO AMBIENTAL	DIARIAMENTE
Establecer y gestionar presupuestos, controlar los gastos y asegurar la utilización eficiente de los recursos.	DIRECTOR COMERCIAL Y FINANCIERO	MENSUALMENTE
Controlar la selección, formación y rendimiento del personal.	DIRECTOR COMERCIAL Y DIRECCION DE GESTION HUMANA	MES A MES SE REALIZARÁ INICIANDO EN ENERO

Representar a Agromedicol en convenciones de ventas y comercialización, ferias de muestras y otros foros.	DIRECTOR COMERCIAL	TRIMESTRALMENTE
Marcar los objetivos a cumplir por todo el equipo comercial y de ventas.	DIRECTOR COMERCIAL-	MENSUALMENTE
Concretar los canales comerciales de Agromedicol, su estructura, tamaño y rutas.	DIRECTOR COMERCIAL	INICIANDO EN ENERO 2020 Y MES A MES PERMANENTEMENTE
Elaborar previsiones de ventas conjuntamente con otros departamentos de la empresa	DIRECTOR COMERCIAL-	SE REALIZARÁN EN LA SEMANA 3 Y 4 DE ENERO Y 1 Y 2 DE FEBRERO
Análisis de mercados internacionales para expandir el mercado de Agromedicol	DIRECTOR COMERCIAL-	TRIMESTRALMENTE INICIANDO EN ENERO 2021

DEPARTAMENTO DE GESTIÓN AMBIENTAL		
ACTIVIDADES	EJECUTOR	TIEMPO
Velar por el cumplimiento de la normatividad ambiental vigente.	INGENIERO AMBIENTAL	MENSUALMENTE, INICIANDO EN ENERO 2020
Incorporar la dimensión ambiental en la toma de decisiones de las empresas	INGENIERO AMBIENTAL	SEMANALMENTE INICIANDO EN ENERO DE 2020
Brindar asesoría técnica – ambiental al interior de la empresa, generando acciones de prevención, mitigación, corrección y compensación de los impactos ambientales.	INGENIERO AMBIENTAL	MENSUALMENTE, INICIANDO EN ENERO 2020

Establecer e implementar procesos y procedimientos para la gestión ambiental de la organización.	INGENIERO AMBIENTAL	MENSUALMENTE, INICIANDO EN ENERO 2020
Implementar mejores prácticas ambientales al interior de Agromedical	INGENIERO AMBIENTAL	SEMANALMENTE INICIANDO EN ENERO 2020
Mantener actualizada la información ambiental de la empresa y generar informes periódicos	INGENIERO AMBIENTAL	MENSUALMENTE, INICIANDO EN ENERO 2020
Mantenimiento del sistema de bombeo solar	INGENIERO AMBIENTAL	SEMESTRAL
Coordinar el plan de gestión integral de residuos sólidos	INGENIERO AMBIENTAL	SEMANALMENTE
Coordinar los planes de ahorro de agua y energía en Agromedical	INGENIERO AMBIENTAL	SEMANAL

DEPARTAMENTO FINANCIERO		
ACTIVIDADES	EJECUTOR	TIEMPO
Coordinar todas las tareas contables, administrativas, financieras	GERENTE FINANCIERO	SEMANALMENTE INICIANDO EN ENERO DE 2020
Realizar una adecuada previsión de pagos y cobros para que exista suficiente liquidez, además, debe supervisar las estrategias de gestión de efectivo.	GERENTE FINANCIERO	SEMANALMENTE INICIANDO EN ENERO DE 2020
Administrar informes financieros, carteras de inversión, la contabilidad y todo tipo de análisis financiero de la empresa.	GERENTE FINANCIERO	MENSUALMENTE INICIANDO EN ENERO DE 2020

Lograr financiación bien con bancos, proveedores (retrasando pagos) o de clientes (adelantando cobros)	GERENTE FINANCIERO	MENSUALMENTE INICIANDO EN ENERO DE 2020
Analizar la política de inversiones cuando el inmovilizado esté amortizado, existencias, ampliar la red comercial, nuevas instalaciones para captar nuevos mercados	GERENTE FINANCIERO Y DIRECTOR COMERCIAL	MENSUALMENTE INICIANDO EN ENERO DE 2020
Control presupuestario: comprobar que no hay desviaciones significativas, proporcionar información suficiente o gestionan las actividades de la organización.	GERENTE FINANCIERO	MENSUALMENTE INICIANDO EN ENERO DE 2020
Coordinar con la asesoría la gestión de impuestos, presentación de cuentas anuales, libros, etc.	GERENTE FINANCIERO	MENSUALMENTE INICIANDO EN ENERO DE 2020
Controlar los costes	GERENTE FINANCIERO	SEMANALMENTE INICIANDO EN ENERO DE 2020
Controlar las compras	GERENTE FINANCIERO	SEMANALMENTE INICIANDO EN ENERO DE 2020
Coordinar política de inversiones	GERENTE FINANCIERO	SEMANALMENTE INICIANDO EN ENERO DE 2020
Gestionar la liquidez de las empresas	GERENTE FINANCIERO	SEMANALMENTE INICIANDO EN ENERO DE 2020
Analizar las posibilidades de inversión	GERENTE FINANCIERO	MENSUALMENTE INICIANDO EN ENERO DE 2020
Impulsar proyectos de mercados alternativos	GERENTE FINANCIERO	TRIMESTRALMENTE

C.E.O		
ACTIVIDADES	EJECUTOR	TIEMPO
Planificar los objetivos generales y específicos de la empresa a corto y largo plazo.	GERENTE GENERAL	SEMANALMENTE INICIANDO EN ENERO 2020
Organizar la estructura de la empresa actual y a futuro; como también de las funciones y los cargos.	GERENTE GENERAL	SEMANALMENTE INICIANDO EN SEPTIEMBRE 2020
Dirigir la empresa, tomar decisiones, supervisar y ser un líder dentro de ésta.	GERENTE GENERAL	DIARIAMENTE INICIANDO EN SEPTIEMBRE 2020
Controlar las actividades planificadas comparándolas con lo realizado y detectar las desviaciones o diferencias	GERENTE GENERAL	DIARIAMENTE INICIANDO EN SEPTIEMBRE 2020
Decidir respecto de contratar, seleccionar, capacitar y ubicar el personal adecuado para cada cargo.	GERENTE GENERAL	MENSUALMENTE INICIANDO EN NOVIEMBRE 2020
Analizar los problemas de la empresa en el aspecto financiero, administrativo, personal, contable entre otros	GERENTE GENERAL	MENSUALMENTE INICIANDO EN NOVIEMBRE 2020
Realizar los actos de administración y gestión ordinaria de la sociedad.	GERENTE GENERAL	SEMANALMENTE INICIANDO EN SEPTIEMBRE 2020
Diseñar y ejecutar los planes de desarrollo, los planes de acción anual y los programas de inversión, mantenimiento y gastos	GERENTE GENERAL	SEMANALMENTE INICIANDO EN SEPTIEMBRE 2020
Dirigir la contabilidad velando porque se cumplan las normas legales que la regulan.	GERENTE GENERAL	MENSUALMENTE INICIANDO EN DICIEMBRE 2020

Autorizar la colocación, retiros, transferencias, enajenación y venta de fondos, rentas, valores, reglamentar la emisión de bonos, obligaciones, instrumentos de corto plazo, deuda y cualesquiera otros títulos valores pertenecientes a la Sociedad.	GERENTE GENERAL	CUANDO SE REQUIERA
Ordenar pagos.	GERENTE GENERAL	CUANDO SE REQUIERA
Girar, suscribir, aceptar, re aceptar, endosar, avalar, prorrogar, descontar, negociar, protestar, cancelar, pagar y descontar letras de cambio, vales, pagarés y otros títulos valores, cartas de crédito o cartas órdenes, letras hipotecarias, pólizas de seguros, y otros efectos de giro y de comercio	GERENTE GENERAL	CUANDO SE REQUIERA

DIRECCION DE GESTION HUMANA		
ACTIVIDADES	EJECUTOR	TIEMPO
Gestión administrativa de personal	RECURSOS HUMANOS	MENSUALMENTE INICIANDO EN ENERO 2020
Reclutamiento y selección de personal	RECURSOS HUMANOS	MENSUALMENTE INICIANDO EN ENERO 2020
Formación y desarrollo profesional	RECURSOS HUMANOS	SEMANALMENTE INICIANDO EN ENERO DE 2020
Relaciones laborales	RECURSOS HUMANOS	DIARIAMENTE
Prevención de riesgos laborales	RECURSOS HUMANOS	DIARIAMENTE

Evaluación del desempeño	RECURSOS HUMANOS	DIARIAMENTE
Administración de los beneficios Sociales	RECURSOS HUMANOS	MENSUALMENTE INICIANDO EN ENERO 2020
Planificación de la plantilla	RECURSOS HUMANOS	MENSUALMENTE INICIANDO EN ENERO 2020
Análisis de puestos de trabajo	RECURSOS HUMANOS	MENSUALMENTE INICIANDO EN ENERO 2020
Descripción y retribución del puesto de trabajo	RECURSOS HUMANOS	SEMANALMENTE INICIANDO EN ENERO DE 2020

¿Que tiene que salir bien, y en que no podemos fallar?

Entre las cosas más importantes que se deben tener en cuenta para la empresa, y cosas en las que no se puede fallar, es fundamental tener primero que todo las licencias aprobadas, sin estas no se podría operar y nuestra idea quedaría en palabras.

Otras de las cosas importantes que se deberían tener en cuenta para la realización de este proyecto es el cultivo, en este se deben tener en cuenta diferentes factores como lo son los gramos producidos, el plan de seguridad y el método de transporte. Finalmente seguir un plan de cultivo al pie de la letra para estructurar muy bien un estado de resultados el cual nos dará una idea sobre nuestro negocio y de esta manera poder contar con unos números que nos darán un camino futuro.

Para el plan de seguridad se deberá seguir un protocolo interno para garantizar que el cultivo no corre ningún riesgo de ser atentado por algún grupo al margen de la ley. Por esto que se cercara no solamente con reja, si no que también hacer la base con concreto y electricidad.

Por último, debemos conseguir un inversionista que siga un plan de inversión el cual disponga el dinero para entregarlo acorde a lo acordado, de esta manera se seguirá un plan fundamental para cumplir nuestras metas y propósitos.

¿Qué errores serían fatales?

PLAGAS

Durante el cultivo de cannabis podemos encontrar con el ataque de de muchos agentes patógenos que intentan atacar a nuestra plantación de cannabis, y nosotros somos los responsables de evitar a toda costa porque una simple plaga si no es bien controlada podría

acabar con todo el cultivo. Hay distintos tipos de plagas que podrían ser hongos como oídio, la botrytis, el mildiu, el phytium, o insectos como la araña roja, los trips, la mosca blanca, los minadores, etc.

CONTROL DE AGUA Y HUMEDAD

Así mismo, el control del agua deberá ser muy medido o muy exacto porque o si no nos podría llevar a inundar nuestro cultivo o en efecto que la tierra se seque. Además del control del agua se deben controlar también la humedad que hay en el ambiente a través de la temperatura y la ventilación. El dispositivo que usaremos será un controlador de humedad y para la temperatura un termómetro.

FALTA DE LUZ

La luz jugará un papel clave en la productividad y maximización de nuestro producto, pues de esta depende que la flor en seco sea tan productiva como lo tenemos planeado en el plan para así llegar a una cantidad ya estimada anteriormente basada en estudios, los cuales son que en promedio por planta serán aproximadamente 500 gramos. La falta de luz provoca que los nutrientes se utilicen de forma irregular, la fotosíntesis se ralentiza y se produce el llamado "**espigamiento**" (los tallos se estiran buscando la luz y el crecimiento es débil), la consecuencia final es una **disminución notable de la producción**.

OBSTRUCCIÓN DE LA VENTILACIÓN

El motivo más importante por el cual es muy importante la ventilación es porque es necesario que las plantas crezcan con un tallo más duro y resistente, si la ventilación no es correcta, la planta no recibe la cantidad de CO₂ necesaria para hacer la fotosíntesis correctamente causando que su proceso sea más lento.

En este caso la aparición de plagas sería aun mas facil.

Bibliografía

- Heraldo, E. (12 de 02 de 2019). *Infografía: ¿Para qué sirve la marihuana medicinal?* Obtenido de <https://www.elheraldo.co/infografias/infografia-para-que-sirve-la-marihuana-medicinal-263406>
- Portafolio. (2019, February 07). Clever Leaves inicia exportación de marihuana. Retrieved February 12, 2019, Tomado de <https://www.portafolio.co/negocios/empresas/clever-leaves-inicia-exportacion-de-marihuana-526128>
- 3 POSITIVE AND 3 NEGATIVE ASPECTS OF BRAZILIAN CULTURE – REALLIFE ENGLISH En el texto: ("3 Positive and 3 Negative Aspects of Brazilian Culture – RealLife English", 2019) Bibliografía: 3 Positive and 3 Negative Aspects of Brazilian Culture – RealLife English. (2019). Retrieved from <https://reallifeglobal.com/positives-negatives-brazilian-culture/>
- WAYNE CDU1000 1 HP SUBMERSIBLE CAST IRON AND STAINLESS STEEL SUMP PUMP WITH INTEGRATED VERTICAL En el texto: ("WAYNE CDU1000 1 HP Submersible Cast Iron and Stainless Steel Sump Pump with Integrated Vertical", 2019) Bibliografía: WAYNE CDU1000 1 HP Submersible Cast Iron and Stainless Steel Sump Pump with Integrated Vertical. (2019). Retrieved from <https://www.youtube.com/watch?v=KBPPwugMHt4>
- 3000 KPD | INDUSTRIAL EXTRACTION PLANT En el texto: ("3000 KPD | Industrial Extraction Plant", 2019) Bibliografía: 3000 KPD | Industrial Extraction Plant. (2019). Retrieved from <https://www.youtube.com/watch?v=XqeYCUJfXfs>
- CIENTIFICOS, C. Cannabis Con Fines Medicinales y Cientificos En el texto: (Cientificos, 2019) Bibliografía: Cientificos, C. (2019). Cannabis Con Fines Medicinales y Cientificos. Retrieved from <https://www.minjusticia.gov.co/CannabisConFinesMedicinalesyCientificos.aspx>
- MINISTERIO DE SALUD En el texto: ("Ministerio de Salud", 2019) Bibliografía: Ministerio de Salud. (2019). Retrieved from https://www.minsalud.gov.co/Normatividad_Nuevo/Decreto%20613%20de%202017.pdf
- Portafolio. (2019, February 07). Clever Leaves inicia exportación de marihuana. Retrieved from <https://www.portafolio.co/negocios/empresas/clever-leaves-inicia-exportacion-de-marihuana-526128>

- S.L., A. (2019). Plagas de la marihuana - Blog del Grow Shop Alchimia. Retrieved from <https://www.alchimiaweb.com/blog/manual-cultivo-marihuana/enfermedades-marihuana/>
- Los 7 grandes errores en el cultivo de la marihuana. (2019). Retrieved from <https://www.dinafem.org/es/blog/errores-comunes-cultivo-marihuana-cannabis/>
- Ancillary & Post Processing Equipment. (2018). Retrieved from <https://precisionextraction.com/ancillary-extraction-equipment/>
- Industrial Extraction. (2018). Retrieved from <https://precisionextraction.com/industrial-hemp-cbd-oil-cannabis-extraction/>
- Ministerio de Salud, & Protección Social de Colombia. ("Ministerio de Salud", 2019"). Cannabis-uso-medicinal // Retrieved from <https://www.minsalud.gov.co/salud/MT/Paginas/cannabis-uso-medicinal.aspx>
- Ministerio. Comercio . (ministerio 2018). Ventanilla Única de Trámites y Servicios. Retrieved from <https://tramites.minsalud.gov.co/tramitesservicios/cannabis/Default.aspx>
- Cannabis medicinal y medicamentos: ¿cómo interactúan? (2018, December 26). Retrieved from <https://www.kalapa-clinic.com/cannabis-medicinal-medicamentos/>
- National Institute on Drug Abuse. (2017, April). La marihuana como medicina. Retrieved from <https://www.drugabuse.gov/es/publicaciones/drugfacts/la-marihuana-como-medicina>
- Ministerio de Salud, & Protección Social de Colombia. (2018, November). Lista la normativa para el cannabis medicinal en Colombia // Retrieved from <https://www.minsalud.gov.co/Paginas/Lista-la-normativa-para-el-cannabis-medicinal-en-Colombia.aspx>
- La Capital. (2017, February 03). Un hombre con Parkinson consumió marihuana por primera vez y su reacción se volvió viral. Retrieved from <https://www.lacapital.com.ar/informacion-gral/un-hombre-parkinson-consumio-marihuana-primera-vez-y-su-reaccion-se-convirtio-viral-n1333569.html>
- Larry, R. W. (2016, November 21). Medical Marijuana and Parkinson's Part 3 of 3. Retrieved from https://www.youtube.com/watch?v=zNT8Zo_sfwo
- Larry, R. W. (2016, November 21). Medical Marijuana and Parkinson's Part 3 of 3. Retrieved from https://www.youtube.com/watch?v=zNT8Zo_sfwo