



TRABAJO DE GRADO
Opción Seminario-Diplomado.

**LA HERRAMIENTA INNOVADORA PARA POSICIONAR EL YOGURT LAKTOZY
EN EL MERCADO**

Corporación Universitaria Remington.
Facultad de Ciencias Empresariales.
Seminario de grado

Angie Lorena Lopez Mayorga.
Rodrigo Alberto Guarnizo Bernal.
Nombre del Tutor: Natalia Ortiz Luna.
Opción de Trabajo de grado Seminario-Diplomado.
2024.

Dedicatoria

Esta investigación va para todos los emprendedores hombres y mujeres que quieren ingresar en el ámbito de crear empresa, de obtener recursos y lo más importante de tener una idea para hacerla realidad, los sueños se vuelven interesantes cuando se luchan por ellos, cuando las personas se atreven a experimentar campos desconocidos, pero es ahí cuando tiene que analizar el entorno y saber si se llegan a dar las cosas, lo peor que puede pasar es saber que se tuvo la oportunidad de arriesgarse y no se hizo por el miedo al fracaso.

Agradecimientos

En caso de considerarse necesario, puede agradecer a personas o instituciones por el apoyo recibido en su trabajo de grado.

*Esta sección es opcional.

Tabla de Contenidos

Resumen.....	5
Palabra clave	5
Pregunta orientadora de la búsqueda	6
Metodología de búsqueda de la información.....	7
Sustentación teórica de la pregunta.....	8
Conclusiones.....	14
Referencias	15
Anexos	16

Resumen

Al paso del tiempo una investigación, debe tener digitalización y transformación, todo negocio nace por una idea y toda idea lleva a un gran resultado, muchas empresas nacen con el objetivo de satisfacer una necesidad, un placer, un gusto, pero todo tiene una misma finalidad en el transcurso del tiempo y es que sea rentable para poder generar potencialmente grandes ingresos. Es por eso que se debe llevar a cabo diferentes métodos y mecanismos donde se indicarán qué tan viable son las ideas al momento de ponerlas en práctica, en muchas ocasiones el emprendedor se queda con una sola opinión y no tiene en cuenta lo que dicen los demás, ya que a la final pueden llegar a ser sus posibles clientes o ellos mismos serán los encargados de llevar la voz sobre el emprendimiento. A muchos quizás no les llame la atención de sentarse con tiempo y tomar un esfero, un cuaderno para hacer un diagnóstico de lo que se debe invertir y de la manera como se va a implementar el método de una herramienta, cuando las cosas se planean y se analizan es ahí cuando no se da los resultados esperados. El recibir ayuda por parte de un experto o de herramientas actualizadas que hoy en día facilitan el modo de hacer un trabajo, no está mal porque es ahí donde se corrige lo que está bien y lo que está mal, es por eso que es llegó la hora de ser creativos e innovadores, al paso del tiempo todo ha venido cambiando y es necesario ir implementando la tecnología como un recurso más a la hora de emprender.

Palabras clave

Lácteos, emprendimiento, Startup, Innovación, Ideas

Pregunta orientadora de la búsqueda

La mejora de un proceso es importante en la vida del desarrollo de la estrategia que se quiere implementar, es por eso que las herramientas de innovación aportan una flexibilidad a la hora de hacer ciertas tareas para la vida laboral y personal, existen varias formas de hacer una investigación, la cual surgió la siguiente pregunta: ¿cómo nos ayudaría la herramienta Startup para posicionar los productos del yogurt en el mercado? Se requiere analizar si esta es una opción para poder llevar al mercado los productos derivados de la leche.

Metodología de búsqueda de la información

Esta búsqueda se enfocó en las fuentes de inversión, acompañamiento tecnológico para ideas innovadoras, emprendimientos naranjas para empresas que quieran impulsar sus productos, bienes o servicios en el mercado, es una página del Gobierno Nacional de la Dirección Nacional de Planeación.

<https://www.dnp.gov.co/LaEntidad/subdireccion-general-inversiones-seguimiento-evaluacion/direccion-programacion-inversiones-publicas/Paginas/sobre-fuentes-de-financiacion.aspx>

Se investigó en google scholar en la página de scielo sobre la importancia de los nutrientes minerales derivados de la leche https://ve.scielo.org/scielo.php?pid=S0004-06222003000300016&script=sci_arttext.

Se recurrió a la página de Procolombia e Innpulsa que hablan sobre los mecanismos y formas de llevar a cabo un producto en el mercado y en especial a la exportación e importación.

<https://www.colombiatrader.com.co/herramientas-del-exportador/ruta-exportadora>

<https://www.innpulsacolombia.com/>

¿CÓMO NOS AYUDARÍA LA HERRAMIENTA STARTUP PARA POSICIONAR LOS PRODUCTOS DEL YOGURT EN EL MERCADO?

La herramienta de Startup podría ayudar en el posicionamiento de los productos de yogurt en el mercado de varias maneras. Podría proporcionar análisis de mercado para identificar oportunidades y tendencias, ayudar a desarrollar estrategias de marketing para llegar a un público en específico, brindando asesoramiento sobre la fijación de precios, distribución y apoyar en la creación de una propuesta única de venta diferenciando los productos de yogurt de la competencia. También, con la creación de la Startup se buscan recursos para establecer alianzas estratégicas, acceder a financiamiento y desarrollar un plan de negocios sólido para el crecimiento sostenible.

Las Startup pueden ayudar con la búsqueda de recursos que aportan ideas para posicionar los productos lácteos en el mercado. Algunos de estos recursos pueden ser los siguientes:

1. Conocimiento especializado: se hallarán a profesionales con conocimientos especializados en áreas como marketing, análisis de datos, desarrollo de productos, estrategia empresarial, entre otros, que pueden aportar ideas frescas y expertas para el posicionamiento de los productos de yogurt.
2. Redes y contactos: se implementa una red de contactos y conexiones en la industria que pueden ser útiles para establecer alianzas estratégicas, acceder a proveedores, distribuidores o incluso a posibles socios comerciales.
3. Tecnología y herramientas: se enfoca en tecnologías innovadoras y herramientas especializadas que pueden ser utilizadas para analizar datos de mercado, gestionar la cadena de suministro, realizar campañas de marketing digital, entre otras actividades relevantes para el posicionamiento del producto.

4. Acceso a financiamiento: se busca la capacidad de conectar a empresas con fuentes de financiamiento o inversión que podrían ser utilizadas para impulsar estrategias de posicionamiento en el mercado.

En resumen, las Startup se enfoca en la innovación y tecnología y gracias a su modelo de negocio escalable tiene grandes posibilidades de crecimiento en recursos humanos, conexiones, tecnología y acceso a financiamiento que son fundamentales para el posicionamiento exitoso de los productos de yogurt en el mercado.

En Procolombia se brinda acompañamiento, asesoramiento de las ideas de negocio y sobre la importación de llevar los productos, bienes o servicios a mayor escala. Se logra identificar el mercado potencial para los productos derivados de la leche, ya que cuentan con posibles países clientes de los cuales se tiene tratados y convenios para llevar a cabo una negociación. Para la comercialización de productos lácteos a través de una Startup, se siguen los siguientes pasos los cuales ayudan al emprendedor a crear la idea de forma innovadora:

-Investigación de mercado: Se debe realizar un análisis detallado del mercado de productos lácteos para comprender la demanda, la competencia y las tendencias del consumidor en la región.

-Desarrollo del producto: Crear productos lácteos únicos y de alta calidad que se diferencien en el mercado y satisfagan las necesidades del consumidor mediante la creatividad e innovación.

-Creación de diseño de marca: Crear una marca atractiva y coherente que atraiga el público específico y transmitir los valores de la empresa. Figura 1



Figura 1. Uso de herramientas tecnológicas como paso de la Startup

-Realizar estrategias de marketing: Desarrollar planes de marketing integrales que incluyan estrategias de promoción, publicidad, redes sociales y relaciones públicas para ayudar a aumentar la visibilidad de los productos lácteos en especial el Yogurt.

-Implementar canales de distribución: Establecer canales efectivos para distribuir los productos lácteos, ya sea a través de tiendas minoristas, supermercados, ventas en línea o directamente al consumidor, teniendo en cuenta las diferentes formas de transportar los productos.

-Servicio al cliente: Brindar un excelente servicio al cliente para construir relaciones sólidas fomentando la lealtad hacia la marca.

Se implementan diferentes estrategias para escalar el Yogurt en el mercado a través de una Startup por lo cual se encuentran las siguientes:

-Diferenciación del producto: Desarrollar productos lácteos únicos que ofrezcan un valor diferenciado en términos de sabor, calidad, ingredientes o beneficios para la salud que cumplan con requisitos sanitarios.

-Marketing del producto: Crear contenido relevante y atractivo relacionado con los productos lácteos, como recetas, consejos nutricionales y noticias del sector lácteo, para atraer a los consumidores y establecer la diferenciación de la marca utilizando medios digitales.

-Enfoque en la sostenibilidad: Destacar los esfuerzos de la Startup para producir productos lácteos de manera auto sostenible, generando un impacto positivo con el medio ambiente.

-Participación en eventos y ferias: Participar en eventos del sector alimentario y ferias comerciales para llegar a establecer contactos con potenciales distribuidores o socios comerciales y estar informado con todas las empresas públicas y privadas que realicen actividades para el crecimiento empresarial para una fácil participación. Esto ayuda a empezar a ser reconocido por las personas del sector y estas brindaran apoyo comprando los productos. Figura 2



Figura 2. Participación en entidades públicas y entrevista a medio de comunicación nacional.

La Startup puede ayudar a contribuir con ideas que son innovadoras a la hora de hacer crecer la línea de productos de yogurt donde se llegue a desarrollar sabores únicos o alguna idea novedosa que atraiga a los consumidores.

Existen diferentes fuentes de financiación para emprendedores que quieren impulsar las ideas de negocio o emprendimientos que van en marcha, se encuentran entidades privadas, públicas o recursos propios las cuales son:

Sector público:

-Presupuesto General de la Nación (PGN), Sistema General de Participaciones (SGP), Sistema General de Regalías (SGR), entre otros. Figura 3



Figura 3. Apoyo recursos públicos, Gobernación de Casanare. 2023

También encontramos a Innpulsa que es una institución que apoya con recursos a los nuevos emprendimientos, dando acompañamiento y asesoramiento a los emprendedores desde que inicia su idea hasta poner en marcha su la comercialización de los productos llegando a la exportación.

Sector privado:

Hay diferentes tipos de empresas y compañías que brindan apoyo a las empresas de las regiones a las cuales pertenecen. Como ejemplo los bancos nacionales e internacionales que generan mecanismos de participación para el crecimiento de la economía naranja, auto sostenible para invertir en proyectos que ayuden al crecimiento económico del sector, entre otras.

Varios emprendedores inician con recursos propios y en el transcurso del tiempo van recibiendo de otros particulares, con Laktozy se ha podido realizar productos mediante recursos propios. Figura 4



Figura 4. Inicio de emprendimiento con recursos propios año 2022

Según Sara (2003) la leche aporta elementos inorgánicos esenciales para el organismo humano, ayuda a mejorar el sistema digestivo, la flora intestinal, este producto se debe consumir constantemente para el mejoramiento físico y saludables de las personas que lo consuman ya que aporta calcio y proteínas, los cuales son importantes para salud ósea, la función dental y el bienestar general.

Conclusiones.

Se realizó este artículo usando una herramienta adecuada para el inicio y desarrollo de un emprendimiento donde en el proceso se llevó a cabo todos los pasos que requerían una Startup, donde en el transcurso del tiempo se han tenido que realizar cambios con el fin de mejorar en el producto y poder entrar en el mercado, quizás no se ha realizado un boom en la región pero que ha venido creciendo y dejando algo bueno de que hablar como la forma de que se realiza el producto, el sabor y la constancia de participación en eventos y el interés de poder alcanzar mercados nacionales.

La herramienta de Startup puede llegar a ser viable a la hora de posicionar los productos de yogurt en el mercado, ya que la herramienta de Startup guía a una orientación específica para emprendedores que buscan lanzar o hacer crecer un negocio, incluyendo estrategias de marketing, análisis de mercado, desarrollo de marca y acceso a redes de apoyo y financiamiento. Al aprovechar estas herramientas, el productor de yogurt puede obtener el impulso necesario para diferenciar sus productos de la competencia y establecerse con éxito en el mercado.

Referencias

Departamento Nacional de planeación DNP. Sitio web:
<https://www.dnp.gov.co/LaEntidad/subdireccion-general-inversiones-seguimiento-evaluacion/direccion-programacion-inversiones-publicas/Paginas/sobre-fuentes-de-financiacion.aspx>

J. C, Sara, María, C. (2003). Contenido de nutrición. Recuperado de:
https://ve.scielo.org/scielo.php?pid=S0004-06222003000300016&script=sci_arttext

Procolombia exportaciones turismo inversión marca país. Recuperado de:
<https://www.colombiatrader.com.co/herramientas-del-exportador/ruta-exportadora>

Innpulsa agencia de emprendimiento e innovación del Gobierno Nacional. Recuperado de: <https://www.innpulsacolombia.com/>

Anexos

Introduce aquí tablas y figuras (si aplica). También puedes poner algunos datos que consideres necesarios o complementarios en tu trabajo de grado. Este no es un campo obligatorio.