



**Plan de negocio para la producción y comercialización de Aceite de Cannabis en el
mercado de Lima Metropolitana y Callao**

**Tesis presentada en satisfacción parcial de los requerimientos para obtener el
grado de Maestro en Supply Chain Management**

por:

Hans Farid Fierro Alarcón

Victor Antonio Machuca Polo

Jefferson Luis Guillermo Muñoz Chumpitaz

Fiorella Beatriz Soto De La Torre

Programa de Maestría en Supply Chain Management ESIC 2017-3

Lima, 12 de setiembre de 2019

Resumen ejecutivo

Grado: Maestro en Supply Chain Management

Título de la Tesis: “Plan de negocio para la producción y comercialización de Aceite de Cannabis en el mercado de Lima Metropolitana y Callao”.

Autor (es): Fierro Alarcón, Hans Farid
Machuca Polo, Víctor Antonio
Muñoz Chumpitaz, Jefferson Luis Guillermo
Soto De La Torre, Fiorella Beatriz

Resumen:

El consumo de cannabis para uso medicinal viene creciendo considerablemente en los últimos años, existen varios países en Europa, América Latina, Medio Oriente y Asia que han implementado la ley para el consumo e inclusive para el uso recreativo como es el caso de Uruguay y Canadá.

El cannabis es una planta herbácea, conocida también como Marihuana o Cáñamo, la cual tiene diferentes tipos de cannabinoides de los cuales el THC y CBD, son usados medicinalmente para tratar condiciones médicas como epilepsia, dolor crónico, cáncer, entre otras.

En el Perú, después de una gran lucha por parte de las personas que padecen estas condiciones médicas, se aprobó en noviembre de 2017 la Ley 30681, “Ley que regula el uso medicinal y terapéutico del cannabis y sus derivados” (Anexo 01) y su reglamento aprobado mediante Decreto Supremo 005-2019-SA (Anexo 02); esta ley deja abierta la posibilidad para la siembra, producción y comercialización de los productos derivados del cannabis para el uso medicinal, siempre que se cumpla con todos los requisitos regulatorios y normativos.

El análisis SEPTEPLG y las fuerzas competitivas de Porter, demuestran que en Perú existe una población que padece las condiciones médicas mencionadas y tiene conocimiento de los beneficios de este producto por las referencias de otros países, los cuales se convierten en clientes potenciales del aceite de cannabis.

Asimismo, el estudio de mercado realizado a través de encuestas, focus group y entrevistas, comprobó la alta aceptación del aceite de cannabis en el mercado peruano, el valor que los consumidores están dispuestos a pagar y la inclinación que tienen por la medicina alternativa.

El plan de negocios está dirigido a los sectores A, B y C de los distritos de Lima Metropolitana y Callao, mediante farmacias y boticas no afiliadas a las grandes cadenas de retail.

La empresa buscará posicionarse en el mercado con la estrategia de liderazgo en costos, la ley debido que no permite realizar publicidad y marketing directo del producto; se buscará posicionar la marca a través de eventos, testimonios y campañas de educación

que buscarán explicar sobre el uso medicinal del cannabis y sus beneficios y estará dirigido a clientes, clientes potenciales y familiares de clientes.

La empresa tiene previsto iniciar sus labores el 1ro de enero del 2020 y según proyección la empresa recuperará su inversión el primer año.

El presente plan de negocios demuestra que es viable la producción y comercialización del aceite de cannabis ya que se obtuvo una VAN de S/4,375,281 y una TIR de 79%.