



**DISEÑO DE LA ESTRATEGIA MEZCLA DE MERCADEO PARA EL LANZAMIENTO DE
UN EXTRACTO DE CANNABIS CON CURCUMA PARA JUNIO DEL 2018 EN CALI,
VALLE DEL CAUCA**

AUTOR(ES)

ANDRES FELIPE JAIMES LONDOÑO

JUAN CAMILO OLAYA VILLAMUEZ

DIRECTOR DEL PROYECTO

JORGE ENRIQUE CORREA

UNIVERSIDAD ICESI

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS

ECONOMIA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

SANTIAGO DE CALI

2017

TABLA DE CONTENIDO

1	Resumen	4
2	Palabras claves	4
3	Introducción	4
4	Alcance	5
5	Problema o necesidad	5
6	Marco de referencia	5
6.1	Definiciones	5
6.1.1	Mezcla de mercadeo	5
6.1.2	Cannabis	6
6.1.3	Dolor	7
6.2	Marco legal	8
7	Análisis del mercado	10
7.1	Segmento del mercado	10
7.2	Mercado objetivo	10
7.3	Justificación del mercado objetivo	10
7.4	Análisis de la competencia	12
7.4.1	Identificación de los principales participantes	12
7.4.2	Análisis de las empresas competidoras	17
8	Análisis del consumidor	19
8.1	Perfil del consumidor	19
8.2	Localización del segmento	19
8.3	Elementos que influyen en la compra	19
8.4	Aceptación del producto	19
8.5	Factores que pueden afectar el consumo	19
9	Investigación de mercado	20
9.1	Definición del problema	20
9.2	Hipótesis	20
9.3	Objetivo general	20
9.4	Objetivos específicos	20
9.5	Alcance de la investigación	21
9.6	Tipo de estudio	21

9.7	Definición de la población objetivo sujeta del estudio de mercado	22
9.8	Tamaño de la muestra	22
9.9	Estructura de costos del proyecto total.....	22
9.10	Limitaciones	22
9.11	Conclusiones de la investigación de mercados.....	23
10	Estrategia de la mezcla de mercadeo	23
10.1	Objetivo y estrategia de producto	23
10.2	Objetivo y estrategia de precio.....	25
10.3	Objetivo y estrategia de plaza	26
10.4	Objetivo y estrategia de publicidad	26
11	Conclusiones y recomendaciones.....	27
12	Anexos.....	28
12.1	Marco legal colombiano	28
12.2	Cuestionario investigación de mercados	32
12.3	Esquema entrevistas a profundidad investigación de mercados.....	34
13	Bibliografía	35

1 RESUMEN

El siguiente proyecto tuvo como objetivo diseñar la estrategia mezcla de mercadeo para el lanzamiento al mercado caleño un extracto de cannabis (aceite) con cúrcuma para el tratamiento de dolores crónicos. Se puede concluir que en Colombia hay un amplio marco legal que reglamenta el cultivo y producción del cannabis medicinal. Además, se logró establecer la mezcla de mercadeo pertinente, la cual será la base para que el empresario realice el plan de mercadeo.

The following project had as aim design the strategy an extract mixes of marketing for the launch to the market caleño of cannabis (oil) with cúrcuma for the treatment of chronic pains. It is possible to conclude that in Colombia there is a wide legal frame that regulates the culture and production of the medicinal cannabis. In addition, it was achieved to establish the mixture of pertinent marketing, which will be the base in order that the businessman realizes the plan of marketing.

2 PALABRAS CLAVES

Cannabis, Dolor, Mezcla de Mercadeo, Medicinal.

Cannabis, Pain, Mixture of Marketing, Medicinal.

3 INTRODUCCIÓN

En Colombia actualmente se adelantan los cambios normativos, económicos, sociales y culturales en lo que se respecta al uso medicinal de la marihuana. Productos que son hechos a base de cannabinoides. Esta serie de cambios que se están presentando traen consigo una serie de implicaciones importantes, las cuales

van de la mano con generar una serie de cambios en el ámbito comunitario y empresarial. Esos esfuerzos que se ven implicados tienen un fin y es el de conseguir que estos productos agrícolas, se integren a la sociedad, convirtiéndose en productos manufacturados y de esta forma comiencen a ser parte de la cadena de producción del sector farmacéutico.

El presente trabajo se centra en el diseño de la estrategia de la mezcla de mercadeo para el lanzamiento de un extracto de cannabis con cúrcuma para el año 2018 en Cali, Valle del Cauca.

4 ALCANCE

Se buscó determinar la estrategia de mezcla de mercadeo para el lanzamiento de un extracto de cannabis con cúrcuma en Cali, Valle del Cauca para el 2018.

5 PROBLEMA O NECESIDAD

¿Cuál será la estrategia de la mezcla de mercadeo pertinente para que el producto pueda ser aceptado y adquirido por el segmento del mercado de la ciudad de cali?

6 MARCO DE REFERENCIA

6.1 DEFINICIONES

6.1.1 Mezcla de mercadeo

“La mezcla de mercadeo consiste, en consecuencia, en combinar correctamente los instrumentos destinados a estimular la demanda del producto o servicio, de una parte y, de la otra, los instrumentos encaminados a satisfacer con prontitud la demanda de los mismos”. (EsColme)

6.1.2 Cannabis^{1 2}

La marihuana (*Cannabis sativa*) es una planta originaria de las planicies de Asia central, difundida en todo el globo terráqueo gracias a la intervención humana, cuyo periodo vegetativo es cercano a un año.

El principal ingrediente psicoactivo de la Cannabis es el Δ -9-tetrahidrocannabinol (THC), uno de los setenta cannabinoides (compuestos producidos exclusivamente por la Cannabis), de los más de 480 compuestos que se han identificado en esta planta. Aproximadamente el 4% de los 162 millones de consumidores de drogas en el planeta, emplean Cannabis cada año, haciendo de ésta la droga ilícita más ampliamente usada.

La planta del Cannabis (*Cannabis sativa*), popularmente conocida como Marihuana, es un vegetal perteneciente a la familia de las Cannabaceae con propiedades medicinales y psicoactivas. Es una planta proveniente de Asia que ha sido utilizada históricamente por los seres humanos como medicamento, fuente de alimento, hierba espiritual y para manufactura de productos como textiles, combustible, papel, etc.

Además de existir plantas de diferente sexo, el cannabis presenta tres subespecies o variedades principales. Cada una con características morfológicas y psicoactivas diferentes.³

1. Cannabis sativa ssp. Sativa: de origen ecuatorial, su efecto es psicoactivo

¹ <http://www.cannabisconsciente.com/que-es/>

² <http://www.cannabisconsciente.com/thc-cbd-cbn/>

³ Extraído de: Estudio del contenido de cannabinoides en muestras de marihuana cultivadas en varias regiones de Colombia por Néstor M. Florian R. Fabián Parada A. y William F. Garzón M.

2. Cannabis sativa ssp. Indica: proveniente de Asia, su efecto es sedativo.
3. Cannabis sativa ssp. Ruderalis: subespecie de cannabis sativa, originaria de latitudes del norte, tiene menor concentración de cannabinoides

Los primeros registros escritos que se tienen sobre su uso medicinal datan del año 2737 a.c. Popularmente se denomina “Marihuana” a los cogollos o flores de la planta femenina, que son utilizados por su gran cantidad de componentes psicoactivos y medicinales. Estos compuestos, denominados cannabinoides son producidos de manera natural por la planta, principalmente por las hembras, en los tricomas glandulares de la planta, los cuales son los encargados de sintetizar y acumular estos químicos.

Los cannabinoides son sustancias químicas orgánicas capaces de activar los receptores cannabinoides presentes en el cuerpo y cerebro de animales. Se trata de un grupo de sustancias muy amplio y diverso, pero con una estructura química similar.

6.1.3 Dolor⁴

El dolor es el síntoma más frecuente de cualquier enfermedad. La tarea terapéutica del médico es doble:

- Descubrir y tratar la causa del dolor.
- Tratar el dolor en sí mismo, con independencia de que la causa subyacente sea tratable, con el fin de aliviarlo y reducir el sufrimiento causado por él.

⁴ Guía clínica sobre el tratamiento del dolor P. Bader (presidente), D. Echtele, V. Fonteyne, K. Livadas, G. De Meerleer, A. Paez Borda, E.G. Papaioannou, J.H. Vranken © European Association of Urology 2010 - ACTUALIZACIÓN EN MARZO DE 2009.

La Asociación Internacional para el Estudio del Dolor (IASP, International Association for the Study of Pain) ha propuesto la siguiente definición operativa: el dolor es 'una experiencia sensitiva y emocional desagradable que se asocia a una lesión tisular real o posible, o que se describe como tal.

6.2 MARCO LEGAL

Actualmente, en el territorio colombiano, el marco regulatorio sobre el uso médico y científico del cannabis y los derivados de este es muy amplio. Este permite el conocimiento e información de todos los puntos a tener en cuenta para la hora del cultivo, producción y comercialización de los productos medicinales derivados de cannabinoides. El marco legal regulatorio está compuesto mediante una serie de resoluciones, leyes y decretos; los cuales son:

- Ley 30 de 1986 (reglamentada por el decreto 3788 de 1986).
- Decreto 2467 de 2015.
- Resolución 1816 de 2016.
- Ley 1787 de 2016.
- Decreto 780 de 2016.
- Ley 1448 de 2011.
- Decreto 2788 de 2004.
- Ley 232 de 1995.
- Resolución 2013 de 1986.
- Resolución 2646 de 2008.
- Resolución 2400 de 1979.
- Decreto 677 de 1995 (26 de abril).

- Resolución 2514 de 1995.
- Resolución 1124 de 2016.
- Resolución 1160 de 2016.
- Decreto 3930 de 2010.
- Decreto 2820 de 2010.

Esta serie de decretos, leyes y resoluciones comprenden los diferentes requerimientos que existen actualmente en Colombia. Donde se habla de las licencias de cultivo, el proceso de inscripción que se debe tener ante el Fondo Rotatorio de Estupefacientes, las medidas y protocolos de seguridad que se tendrán en cuenta, los protocolos de salubridad e higiene y otra serie de aspectos que se explican este marco legal⁵.

Respecto a este marco legal regulado hay diferentes posiciones tanto a favor como en contra, posiciones que comprenden puntos de vistas muy diferenciados.

Dentro de las personas que han dado opinión a favor sobre este tema se encuentran el presidente Juan Manuel Santos: *“Vemos con buenos ojos la iniciativa sobre la utilización terapéutica de la marihuana, la entendemos como una medida práctica para reducir el dolor de los pacientes con enfermedades terminales”*; El ministro de salud Alejandro Gaviria: *“Por mucho tiempo las prioridades fueron otras. Por muchos años la única política preventiva fue la de la mata que mata. Hay que*

⁵ Para mayor conocimiento sobre este marco legal, las leyes, decretos y regulaciones se encuentran en la parte de anexos.

reconocer las falencias"; y entre otras personalidades se encuentran el expresidente Cesar Gaviria, los senadores Juan Manuel Galán y Antonio Navarro Wolf.

Por el otro lado, la lista de personas que están en contra está encabezada por el expresidente Álvaro Uribe, el cual dice: "La marihuana es el camión para otras drogas fuertes"; el senador Alfredo Rangel expresa lo siguiente: "Esto no es Dinamarca. Acá tenemos problemas muy graves de microtráfico. Eso llevaría a abusos como la falsificación de las fórmulas y generaría un caos que podría derivar en un aumento del consumo"; y entre algunas de las personalidades que tienen su posición en contra se encuentran el procurador Álvaro Ordoñez, el presidente del congreso José David Navarrete y el concejal de Bogotá Marco Fidel Ramírez.

7 ANÁLISIS DEL MERCADO

7.1 SEGMENTO DEL MERCADO

Pacientes que presenten dolor crónico por cáncer en Cali, Valle del Cauca.

7.2 MERCADO OBJETIVO

Pacientes con cáncer, artritis u otras enfermedades que presenten dolor crónico en la ciudad de cali, Valle del Cauca, de los estratos 4, 5 y 6.

7.3 JUSTIFICACIÓN DEL MERCADO OBJETIVO

Se analizaron las diferentes variables que podrían influenciar en la estipulación de la estrategia mezcla de mercadeo. Se analizaron variables económicas y por estas razones se escogió este mercado objetivo ya mencionado.

Padecer cáncer no siempre significa tener dolor. No obstante, para las personas que sí experimentan dolor, existen muchas clases diferentes de medicamentos, y métodos no medicinales que pueden ayudar a aliviar el dolor. El dolor puede afectar todos los aspectos de la vida del paciente, es posible que no pueda participar en las actividades de su vida cotidiana y que tenga dificultad para dormir y comer; podría mostrarse irritable con sus seres queridos y resulta fácil sentir frustración, tristeza e incluso enojo cuando tiene dolor. Los familiares y los amigos no siempre comprenden cómo el paciente se siente, y es posible que se sienta muy solo(a) al enfrentar su angustia.

Nunca se debe aceptar el dolor como parte normal de la enfermedad, pues todo dolor puede ser tratado, y gran parte puede ser controlado o aliviado. Cuando el dolor se mantiene bajo control, las personas pueden dormir y comer mejor, disfrutar la compañía de familiares y amigos, realizar mejor su trabajo y disfrutar de sus pasatiempos. Por todo ello, se pretende comercializar el producto en Colombia donde el cannabis medicinal está aprobado y últimamente la demanda del producto es alta.⁶

Según la OMS los cuidados paliativos van dirigidos a aliviar, no a curar, los síntomas del cáncer. Pueden ayudar a los enfermos a vivir más confortablemente; se trata de una necesidad humanitaria urgente para las personas de todo el mundo aquejadas de cáncer u otras enfermedades crónicas mortales. Se necesitan sobre todo en lugares donde hay una gran proporción de enfermos en fase avanzada, que tienen pocas probabilidades de curarse. Los cuidados paliativos pueden aliviar los

⁶ <http://www.eltiempo.com/vida/salud/cifras-del-cancer-en-colombia-48605>

problemas físicos, psicosociales y espirituales de más del 90% de los enfermos con cáncer avanzado. El tratamiento del dolor moderado a intenso causado por el cáncer, que aqueja a más del 80% de los enfermos oncológicos en fase terminal, requiere obligatoriamente una mejora del acceso a la morfina por vía oral.⁷

7.4 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

La industria del Cannabis Medicinal a nivel internacional está en proceso de desarrollo y expansión. Según la OMS, el uso de cannabis con fines medicinales ha aumentado en los últimos años, pasando de 23,7 toneladas en 2011 a 77 toneladas en 2014. Esta apertura de esta nueva industria en los mercados internacionales permite que varias compañías entren a competir. En esta parte, se iniciará analizando la competencia desde el contexto internacional hasta los competidores nacionales.

7.4.1 Identificación de los principales participantes

7.4.1.1 *Participantes internacionales*

- **GW Pharmaceuticals⁸**

GW es una empresa farmacéutica de origen británico fundada en 1998 por Brian Whittle y Geoffrey W. Guy. Esta compañía desarrolla medicamentos de prescripción médica a base de Cannabinoides. GW está autorizada por el Ministerio del Interior de Reino Unido para trabajar con una amplia gama de medicamentos controlados para fines de investigación científica. Además cotiza en el mercado bursátil de la

⁷ <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs297/es/>

⁸ GW Pharmaceuticals. (5 de Noviembre de 2016). GW Pharmaceuticals. Obtenido de GW Pharmaceuticals: <http://www.gwpharm.com/>

bolsa de Londres en NASDAQ Global Market (GWPH) y AIM. (GW Pharmaceuticals, 2016).

Su principal medicamento se llama Sativex® y está aprobado en 27 países en todo el globo. Está indicado como tratamiento para la mejoría de los síntomas en pacientes con espasticidad a causa de la Esclerosis múltiple y que no han respondido adecuadamente a otros medicamentos.

GW ocupa una posición de liderazgo mundial en la ciencia de cannabinoides y ha desarrollado una extensa red internacional con los científicos más prominentes en el campo. A mediados de 2007, las primeras actividades de investigación de cannabinoides de GW se ampliaron considerablemente mediante el establecimiento de un acuerdo de investigación de cannabinoides global con Otsuka.



- **Pharma cielo⁹**

Es una compañía de origen canadiense que opera en Rionegro (Antioquia) y se dedica a producción de extractos de cannabis de grado medicinal y productos relacionados. Su canal de venta y distribución es B2B, es decir, que no planea comercializar sus productos de manera directa al consumidor, sino de negocio a negocio.

⁹ Pharma Cielo. (5 de Noviembre de 2016). Pharma Cielo. Obtenido de Pharma Cielo: <http://pharmacielo.com/es/acerca-de-nosotros/>

El 22 de diciembre de 2015, el presidente de Colombia Juan Manuel Santos firmó el Decreto 2467, que establece un marco de licencias para el cultivo, el procesamiento, la investigación y la exportación de derivados del cannabis con fines medicinales científicos. Ya para el 2 de febrero de 2016, Pharma Cielo ya estaba legalmente constituida y fue la primera empresa multinacional en solicitar formalmente, ante el Ministerio de Salud y el Consejo Nacional de Estupefacientes, la licencia de cultivo y producción, obteniendo solo la última.



7.4.1.2 Participantes nacionales

- **Labfarve – Ecomedics**

Labfarve hace parte del Grupo Social Corpas, fundado por Jorge Piñeros Corpas en el año 1970. Desde su creación ha estado enfocado en la investigación de plantas medicinales en Colombia y Latinoamérica. Allí trabajan un poco más de 150 profesionales, entre científicos, botánicos, médicos, biólogos, químicos farmacéuticos, entre otros¹⁰.



¹⁰ Revista Semana. (5 de Noviembre de 2016). Semana. Obtenido de Semana: <http://www.semana.com/nacion/multimedia/marihuana-medicinal-conozca-la-empresa-colombiana-labfarve-que-producira-cannabis/482327>

- **Cannalivio¹¹**

Cannalivio es una empresa colombiana que nació hace nueve años de la mano de dos jóvenes emprendedores, expertos en ingeniería civil y producción, que decidieron hacer uso de plantas medicinales para curar algunas dolencias. Desde ese momento se enfocaron en la investigación y la creación de productos fitoterapéuticos y cosméticos que, según ellos, tratan las convulsiones, el dolor crónico, el cáncer, la epilepsia, la esclerosis múltiple, el VIH, entre otros.

Desde el inicio de sus operaciones, Cannalivio se basó en la Ley 30 de 1986 para tener su propio cultivo. De esta manera, esta norma se permitía la siembra de 19 plantas de Cannabis para fines exclusivamente médicos y científicos.



- **Cannavida¹²**

Cannavida es la tercera empresa colombiana en obtener la licencia de producción de Cannabis medicinal después de PharmaCielo y Ecomedics-LabFarve. La compañía cuenta con inversionistas colombianos y canadienses. Sus operaciones estarán ubicadas en el municipio de Barichara en el Departamento de Santander, exactamente en la vereda Santa Helena.

¹¹ Revista Semana. (5 de Noviembre de 2016). Semana. Obtenido de Semana: <http://www.semana.com/nacion/articulo/marihuana-medicinal-pharmacielo-y-cannalivio-serian-pioneros-en-el-mercado/459088>

¹² Diario La República. (5 de Noviembre de 2016). La República. Obtenido de La República: http://www.larepublica.co/cannavida-tiene-175-hect%C3%A1reas-para-marihuana-medicinal-en-barichara_398246

Juan Carlos Rey, socio fundador de la empresa, aseguró según el Diario La República, que harán una inversión inicial de US\$70 millones en 17,5 hectáreas en esa región. Incluso, ya tienen planeado la construcción de una planta para procesar los productos.



- **Sannabis¹³**

Sannabis surge como proyecto empresarial en el año 1998, iniciando operaciones en el municipio de Corinto, en la vereda “El Descanso”, Departamento del Cauca. La idea surge del análisis del potencial y grandes posibilidades de aplicación del Cannabis medicinal, a la cual la comunidad no le había dado justa importancia; es por eso que se decidió cultivar con los campesinos 2 hectáreas dedicadas al cáñamo, para que con el tallo se sacara la fibra, y con esto se extrajo hilo para elaborar prendas artesanales, las cuales se comercializaron en el extranjero en el año 2001. (Sannabis S.A.S, 2016)

Finalmente, Sannabis se constituye el 10 de abril de 2014 como parte del trabajo de la Fundación Asociación Comunitaria Taller Libre, quienes vieron la necesidad de Organizar una nueva economía a partir de la materia prima derivada del Cannabis como aporte a las nuevas políticas y en el mejoramiento de la calidad de vida de comunidades indígenas. (Sannabis S.A.S, 2016)

¹³ Sannabis S.A.S. (5 de noviembre de 2016). Sannabis. Obtenido de Sannabis: <http://www.sannabis.co/quienes>

En noviembre de 2014 Sannabis se consolidó y se constituyó bajo la figura de Sannabis S.A.S. y viene trabajando dentro del Resguardo indígena de Tóez y comercializando sus productos en todo el País. (Sannabis S.A.S, 2016).



- **One Colombia**

Noviembre de 2014 en la ciudad de Palmira, Valle del Cauca. Es liderada por Carlos Silva y se dedica a la venta y comercialización de productos a base de Café enriquecido con propiedades medicinales.

El 6 de noviembre de 2016 One Colombia puso la primera piedra de lo que será dicha planta. El proyecto, que tendrían una inversión inicial de US\$1,5 millones, se realizará en Corinto, Cauca. La idea de One es tener una planta que procese más de 300 toneladas al año, lo que significa 3000 toneladas de materia prima.

7.4.2 Análisis de las empresas competidoras

Debido a que en Colombia no se ha regulado en un 100% toda la actividad productiva en lo referente al cannabis medicinal, no se puede inferir ni analizar con profundidad los aspectos más importantes del análisis de los competidores. Sin embargo, es importante resaltar que a nivel internacional se tiene más información para efectuar las observaciones pertinentes, como por el ejemplo el caso de GW Pharmaceuticals y Pharma Cielo. No obstante, el liderazgo de estas importantes

compañías nos permite ahondar sobre la competitividad y aspecto fundamental del mercado del cannabis.

Empezaremos hablando de GW Pharmaceuticals dado que es la empresa más antigua con la que BIOX Pharma entrará a competir. GW comenzó operaciones en 1998 y hasta el momento tiene un solo medicamento aprobado en el mercado, este es Sativex, medicamento utilizado para el control de los síntomas de espasticidad (rigidez muscular) generada por la Esclerosis Múltiple (EM).

Sativex consta de una caja pequeña con 3 frascos de spray de 10 mL. Aunque su tamaño engaña, es sumamente costoso. En Italia el precio está en €726 euros, en Dinamarca cuesta €648 euros, en Alemania el precio en lista es de €597 euros y en Noruega es de €500 euros. En España el precio de venta del laboratorio es de €440 euros, en Reino Unido es de €400 euros y como ya fue mencionado, en Francia el laboratorio importador pretende comercializarlo en €350 euros. (La Silla Vacía, 2016)

Actualmente GW Pharmaceuticals está realizando I&D de medicamentos para tratar diferentes enfermedades tales como: el Síndrome de Dravet, Epilepsia, Glioma, Esquizofrenia etc. En el siguiente gráfico se mostrará con detalle los avances en estos productos.

8 ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR

8.1 PERFIL DEL CONSUMIDOR

Pacientes con dolor crónico provocado por cáncer. Pacientes con dificultad para caminar, para conciliar el sueño, divertirse, relacionarse con los demás y con bajo rendimiento cognitivo debido a dicho dolor crónico¹⁴.

8.2 LOCALIZACIÓN DEL SEGMENTO

Como se mencionó anteriormente, se pretende comercializar el producto en Cali, Valle del Cauca donde el cannabis medicinal está aprobado y la demanda del producto ha venido en aumento.

8.3 ELEMENTOS QUE INFLUYEN EN LA COMPRA

- El precio del producto, el cual está estimado en 150.000 pesos aproximadamente.
- La accesibilidad a la base de datos de pacientes con cáncer.
- La comparación de la calidad de nuestro producto con la competencia.

8.4 ACEPTACIÓN DEL PRODUCTO

Está enmarcada en el valor agregado de que es elaborado con extractos de la planta y no por síntesis química. Además, la presentación del producto es adecuada, así como el precio del mismo.

8.5 FACTORES QUE PUEDEN AFECTAR EL CONSUMO

- Efectos adversos del producto.

¹⁴ <http://repository.libertadores.edu.co/bitstream/11371/335/1/KarenAndreaFlorezCalceto.pdf>

- La persona no sea tolerante al producto.
- La persona por cuestiones sociales no quiera administrarse el producto.
- La persona no cuente en algún momento con el dinero necesario para la compra del producto.
- La persona opte por preferir productos de la competencia.

9 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

9.1 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

Las variables de la estrategia de la mezcla de mercadeo son un factor importante para lograr el éxito en la aceptación del aceite de extracto de cannabis con cúrcuma.

9.2 HIPÓTESIS

La mezcla de mercadeo es una herramienta táctica que le permite a la empresa Biox lograr la aceptación del aceite de extracto de cannabis con cúrcuma en segmento del mercado en la ciudad de Cali, Valle del Cauca.

9.3 OBJETIVO GENERAL

Identificar la estrategia mezcla de mercadeo adecuada y eficiente con la cual se logre la aceptación del aceite de extracto de cannabis con cúrcuma en el mercado objetivo previamente definido.

9.4 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Conocer la percepción de los pacientes respecto a un medicamento natural a base de cannabis medicinal.

- Entender las expectativas que tiene el gremio de la salud (médicos y homeópatas) respecto a un producto medicinal que aún es muy novedoso en el mercado.
- Identificar que medicamentos utilizan los pacientes para tratar estos dolores, como los utilizan, y en qué manera se los medican.
- Comprender que piensan los pacientes respecto a los tratamientos aplicados y los resultados de estos medicamentos.
- Exponer las ventajas de los cannabinoides a los consumidores potenciales del medicamento para la disminución de estos dolores.
- Determinar el precio óptimo para el producto.
- Determinar el sistema de distribución adecuado para que el producto esté al alcance de los pacientes
- Determinar la mezcla de comunicación para comunicar la existencia y ventajas del producto frente a los métodos tradicionales para calmar el dolor.
- Determinar los inhibidores de compra del producto.

9.5 ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

El alcance geográfico será la ciudad de Cali, en el Valle Del Cauca y el demográfico será el conjunto de pacientes que sufren dolores crónicos por las condiciones anteriormente mencionadas, los profesionales de la salud, los médicos y homeópatas certificados.

9.6 TIPO DE ESTUDIO

El diseño de la investigación será de corte descriptiva. Se utilizarán datos secundarios suministrados por la secretaria de salud perteneciente a la alcaldía de

Santiago de Cali, por la clínica de Valle del Lili y el instituto de Cáncer. Además, se usarán datos primarios los cuales serán producto de la utilización de las herramientas de investigación de mercados; encuesta y entrevista a profundidad.

La metodología de la investigación fue cualitativa y cuantitativa.

9.7 DEFINICIÓN DE LA POBLACIÓN OBJETIVO SUJETA DEL ESTUDIO DE MERCADO

La población objetivo fueron las personas que cumplían con las características demográficas exigidas por estudio, las cuales fueron seleccionadas de manera aleatoria a la salida de la clínica Imbanaco en la ciudad de Cali. Además, médicos homeópatas ubicados en la ciudad de Buga¹⁵, Valle del Cauca.

9.8 TAMAÑO DE LA MUESTRA

El tamaño de la muestra fue para las personas un total de 47 y 2 entrevistas en profundidad con los médicos.

9.9 ESTRUCTURA DE COSTOS DEL PROYECTO TOTAL

Se contemplarán los costos de impresión de las encuestas y el costo del desplazamiento a los diferentes sitios donde se aplicarán los instrumentos de investigación. También el costo de análisis y procesamiento de los datos.

9.10 LIMITACIONES

Por tiempo y por permisos que no dieron para realizar las encuestas los comités de ética de las clínicas Fundación Valle del Lili, Fundación UNICANCER y el Centro

¹⁵ Por facilidad, se realizaron las entrevistas en profundidad a dos médicos homeópatas en la ciudad de Buga, Valle del Cauca.

Médico Imbanaco, se cambió la estrategia que se tenía en un principio que era realizar el plan de mercadeo por el diseño de la estrategia de la mezcla de mercadeo para el aceite de extracto de cannabis con cúrcuma.

9.11 CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS




- En Colombia hay un amplio marco legal que reglamenta el cultivo y producción del cannabis medicinal.
- Las personas de estratos bajos tienen una percepción errada o nula sobre el tema del cannabis medicinal en Colombia.
- Cada día las personas se están abriendo más respecto a temas del cannabis medicinal, incluso lo están empezando a usar.
- El gremio de la salud se encuentra dividido respecto a este tema.
- Se decidió cambiar la forma de las letras de la etiqueta ya que encontramos que para las personas la B se confundía con una D.
- Ante las sugerencias de muchas personas, encontramos que es pertinente agregar un poco más de verde a la presentación del producto para dar más aspecto de vida, naturaleza y dar a entender que es un medicamento natural.

10 ESTRATEGIA DE LA MEZCLA DE MERCADEO

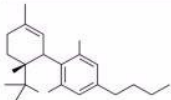
10.1 OBJETIVO Y ESTRATEGIA DE PRODUCTO

El objetivo de lanzamiento del producto es ayudar a que las personas se vean beneficiadas en la salud, ya que este es totalmente natural. Este es un producto a base de extracto de cannabis, empacado en una botella totalmente plástica con gotero.

Para conocer más del producto se adjunta la descripción del producto y la ficha técnica.

	Ficha Técnica Bioxinol® Plus	Industrias Biox SAS
Nombre de Producto:	Bioxinol Plus®	
Descripción:	Producto Fitoterapéutico Paliativo	
Forma de Administración:	Oral - Sublingual	
Composición:	Extracto de Cannabinoides, Extrato de raíz de cúrcuma, Aceite Extrafino de Oliva, Emulsionante (Propilenglicol USP).	
Efectos Farmacológicos:	Analgésico, Sedante, Antidepresivo, Antiemético, Neuroprotector, Antiespasmódico, Anti-inflamatorio, Aumento del Apetito, Anticonvulsivo	
Uso en Pacientes con:	Dolor crónico a causa del cáncer, dolor general, cólicos menstruales, náuseas, vómito.	
Dosis:	Entre 1 y 8 gotas diarias dependiendo de la sintomatología (Consulte al médico)	
Efectos adversos:	En altas dosis puede causar: Euforia, disforia, alteración en la percepción del tiempo, psicosis, taquicardia. Evitar tomar pacientes con hipertensión y embarazo.	
Registro INVIMA:	No aplica. Tiene carta de autorización por el cabildo indígena CAICOTB (Cabildo Indígena de Corinto Tierra de Bendición)	
Presentación del Producto:		
	<p>COMPOSICIÓN: Cada ml (gotas, 20 gotas) contiene: Extracto Cúrcuma..... 2 mg Extracto Concentrados..... 3 mg Dispersante..... 15 mg</p> <p>FISIOLÓGIA: Según criterio médico.</p> <p>CONTRAINdicACIONES: En altas dosis. Hipertensión no controlada. Púscas, Embarazo.</p> <p>VÍA DE ADMINISTRACIÓN: Oral</p>	 <p>Bioxinol Plus® Solución Oral Gotas 20 ml</p> <p><small>Sentencia C-882 de 2011-Corte Constitucional, Autorizado por CAICOTB. Muestra para fines analíticos y científicos. Almacenar a menos de 25°C bajo sombra. Manténgase fuera del alcance de los niños.</small></p> <p><small>Elaborado por BIOX Farmacéutica en alianza con CAICOTB (Cabildo Indígena de Corinto Tierra de Bendición).</small></p> <p>INDUSTRIAS BIOX S.A.S MADE IN COLOMBIA</p>



<p>COMPOSICIÓN: Cada ml (aprox. 20 gotas) contiene: Extracto Cúrcuma..... 2 mg Extracto Cannabinoideos..... 3 mg Dispersante..... 15 mg</p>		<p>Sentencia C-882 de 2011-Corte Constitucional, Autorizado por CAICOTB Muestra para fines médicos y científicos Almacénese a menos de 27°C bajo sombra Manténgase fuera del alcance de los niños</p>
<p>POSOLOGÍA: Según criterios médicos</p> <p>CONTRAINDICACIONES: En altas dosis: Hipertensión no controlada, Psicosis, Embarazo.</p> <p>VÍA DE ADMINISTRACIÓN: Oral</p>	<p>Bioxinol Plus®</p> <hr/> <p>Solución Oral Gotas</p>  <p>20 ml</p>	<p>Elaborado por BIOX Pharmaceuticals en alianza con CAICOTB (Cabildo Indígena de Corinto Tierra de Bendiciones)</p> <p>INDUSTRIAS BIOX S.A.S MADE IN COLOMBIA</p>

10.2 OBJETIVO Y ESTRATEGIA DE PRECIO

El objetivo del precio del producto ... para Biox será cumplir con la cuota de venta que se determine en términos de número de unidades a vender entre junio de 2018 y junio de 2019. Dicha cuota de venta deberá ser definida en el plan de mercadeo que desarrolle la empresa por recomendación de los autores de la presentación.

La estrategia de precio será parity y premium para el mercado objetivo mencionado anteriormente. Entiéndase parity como precio similar al de la competencia y

premium como un precio por encima de la competencia, mostrando el valor diferencial del producto.

Dada la investigación de mercados, se estableció un precio de \$120.000 COP. El cual podrá estar encima o por igual que el de la competencia, según la negociación que realice la empresa con los diferentes canales previamente seleccionados.

10.3 OBJETIVO Y ESTRATEGIA DE PLAZA

El objetivo es cubrir las principales clínicas que practiquen homeopatía y medicina integrativa, así como las principales tiendas naturistas y droguerías que surtan este tipo de productos. La estrategia de distribución será selectiva.

10.4 OBJETIVO Y ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD

El objetivo es lograr persuadir al mercado objetivo de la ciudad de Cali de que la marca del aceite de extracto de cannabis con cúrcuma Biox es la mejor opción para reducir los dolores crónicos de enfermedades como el cáncer, artritis y artrosis, sin efectos secundarios. Para lograr lo anterior se requiere de diseñar una frase posicionamiento basada en beneficios y solución a un problema (dolores crónicos). Esta frase se recomienda que sea construida por la empresa Biox cuando esté desarrollando el plan de mercadeo.

Los medios a utilizar para comunicar los beneficios y valor diferencial del producto serán los siguientes: ATL y BTL.

ATL: Revistas especializadas en medicina integrativa y de homeopatía, como también revistas y catálogos que pertenezcan a las clínicas y tiendas naturistas.

BTL: Venta personal: un vendedor iniciando la operación comercial que logre contactos con los canales anteriormente dichos; Promoción y mercadeo: diseñar una estrategia promocional para las clínicas de homeopatía y medicina integrativa, y otra para las tiendas naturistas seleccionadas en la ciudad de Cali, las cuales vengán acompañas de una estrategia de mercadeo donde se pueda incluir los siguientes elementos: pendones tipo araña, displays y material POP diseñado especialmente para los dos canales.

Marketing digital: desarrollar una página interactiva donde además de dar a conocer la empresa y el producto en un mediano plazo se puedan realizar ventas a través de esta.

Eventos y ferias: participar al año como mínimo de dos eventos en la ciudad donde se exhiban y promocionen este tipo de productos. Se le recomienda a la empresa Biox identificar a través de la Cámara de Comercio cuantas ferias o eventos hay en el año en la ciudad de Cali, y cuáles son los dos eventos más importantes.

11 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Las limitaciones pueden generar un cambio en el proceso de investigación. Tener planes de acción.
- En la inmersión, conocimos más a fondo el tema del cannabis medicinal (usos, propiedades, etc.).
- Pudimos observar que ya no solo existe la medicina tradicional, sino que existen muchas ramas más, entre ellas la medicina integrativa. Afianzamos conocimientos en el ámbito del mercadeo.

- Sin una estrategia de mezcla de mercadeo definida previamente por los resultados de la investigación de mercados será difícil por parte de la compañía conseguir los resultados esperados y menos aún construir un plan de mercadeo que pueda cumplir con los objetivos de ventas y de mercadeo para la empresa Biox.
- Se recomienda a los dueños de la empresa Biox que tome como base la estrategia de la mezcla de mercadeo desarrollada como base para construir el plan de mercadeo donde se especifica de manera puntual y detallada el plan que muestre todas las actividades promocionales, de merchandising, de fuerza de ventas, de eventos, de marketing digital, y revistas especializadas con sus respectivos estados de resultados e indicadores de gestión por cada una de las variables de la mezcla de mercadeo.

12 ANEXOS

12.1 MARCO LEGAL COLOMBIANO

ASPECTO REGULADO	ENTIDAD EMISORA	REQUERIMIENTO
Ley 30 de 1986 (Reglamentada por el decreto 3788 de 1986)		
Por la cual se adopta el Estatuto Nacional de Estupefacientes y se dictan otras disposiciones.	El congreso de la Republica de Colombia	1. Licencia expedida por el Consejo Nacional de Estupefacientes para cultivo de cannabis.
		2. Licencia expedida por el Consejo Nacional de Estupefacientes para la posesión de semillas, en las cantidades que el mismo determine.
		3. Inscripción ante el Fondo Rotatorio de Estupefacientes del Ministerio de Salud y presentación de la documentación requerida ante el mismo.
		4. Llevar un libro de registro de movimientos, que debe ser foliado y registrado en el Fondo Rotatorio de Estupefacientes para su revisión periódica. Se debe disponer de medios de almacenamiento adecuados para éste e independiente de los demás depósitos.
Decreto 2467 de 2015		

<p>Por el cual se reglamentan los aspectos de que tratan los artículos 3, 5, 6 Y 8 de la Ley 30 de 1986</p>	<p>Presidente de la Republica de Colombia</p>	<p>Solicitud de licencias: según lo establecido en el artículo 5 del presente decreto</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Licencia de Posesión de Semillas. 2. Licencia de Cultivo. 3. Licencia de Producción y Fabricación. 4. Licencia de Exportación de Derivados de Cannabis. <p>Cumplir con las condiciones de Seguridad que se dictan en el Artículo 30 del presente decreto.</p>
<p>Resolución 1816 de 2016</p>		
<p>Por medio de la cual se definen los requisitos generales y especiales de la Licencia para la Producción y Fabricación de derivados de Cannabis</p>	<p>Ministerio de Salud y Protección Social</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Plan de producción y fabricación: se desarrolla con base a la guía "<i>Guía para la estructuración del plan de producción y fabricación de derivados de cannabis con fines medicinales o científicos</i>". 2. Protocolo de Seguridad: se desarrolla en base a la guía "<i>Guía para la elaboración del protocolo de seguridad como requisito previo para el otorgamiento de las licencias</i>". 3. Protocolo de conformidad con leyes anti lavado: se desarrolla en base a la guía "<i>Guía para la elaboración del protocolo de conformidad con las leyes anti lavados, como requisito previo al otorgamiento de las licencias de producción y fabricación</i>". 4. Diseño del Sistema de Disposición de Desechos del Proceso de Producción o Fabricación de Productos derivados del Cannabis con Fines Medicinales o Científicos.
<p>Ley 1787 de 2016</p>		
<p>Esta ley tiene como objeto crear un marco regulatorio que permita el acceso seguro e informado al uso médico y científico del cannabis y sus derivados en el territorio nacional colombiano.</p>	<p>El congreso de la Republica de Colombia</p>	<p>Esta ley señala los compromisos por parte de las entidades reguladoras.</p>
<p>Decreto 780 de 2016</p>		
<p>Por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Salud y Protección Social</p>	<p>Presidente de la Republica de Colombia</p>	<p>En esta ley se estructura el sector de salud y protección social con los entes que lo conforman.</p>
<p>Ley 1448 de 2011</p>		
<p>Por la cual se dictan medidas de atención, asistencia y reparación integral a las víctimas del conflicto armado interno y se dictan otras disposiciones.</p>	<p>El congreso de la Republica de Colombia</p>	<p>Aspecto destacado: ARTÍCULO 19. SOSTENIBILIDAD. Para efectos de cumplir con las medidas de ayuda humanitaria, atención, asistencia y reparación dispuestas en el presente marco, el Gobierno Nacional dentro de los seis (6) meses siguientes a la expedición de la presente Ley, creará un Plan Nacional de Financiación mediante un documento CONPES que propenda por la sostenibilidad de la ley, y tomará las medidas necesarias para garantizar de manera preferente la persecución efectiva de los bienes de los victimarios con el fin de fortalecer el Fondo de Reparaciones de que trata el artículo 54 de la Ley 975 de 2005.</p>
<p>Decreto 2788 de 2004</p>		

Por el cual se reglamenta el Registro Único Tributario (RUT) de que trata el artículo 555-2 del Estatuto Tributario.	Presidente de la Republica de Colombia	Certificado de Registro Único Tributario
Ley 232 de 1995		
Por medio de la cual se dictan normas para el funcionamiento de los establecimientos comerciales.	El congreso de la Republica de Colombia	Certificado de Cámara y Comercio Uso de suelo Certificado Bomberos
Resolución 2013 de 1986		
Se reglamenta la organización y funcionamiento de los Comités de Medicina, Higiene y Seguridad Industrial en los lugares de trabajo.	Ministerio de trabajo y seguridad social	Conformación comité de higiene y seguridad en el trabajo
Resolución 2646 de 2008		
Por la cual se establecen disposiciones y se definen responsabilidades para la identificación, evaluación, prevención, intervención y monitoreo permanente de la exposición a factores de riesgo psicosociales en el trabajo y para la determinación del origen de las patologías causadas por estrés ocupacional.	Ministerio de salud y protección social	Perfil sociodemográfico
Resolución 2400 de 1979		
Estatuto de Seguridad Industrial	Ministerio de trabajo y seguridad social	Reglamento de higiene y seguridad industrial
Decreto 677 de 1995 (abril 26)		
Por el cual se reglamenta parcialmente el Régimen de Registros y Licencias, el Control de Calidad, así como el Régimen de Vigilancia Sanitaria de Medicamentos, Cosméticos, Preparaciones Farmacéuticas a base de Recursos Naturales, Productos de Aseo, Higiene y Limpieza y otros productos de uso doméstico y se dictan otras disposiciones sobre la materia.	Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos - INVIMA	1. Licencia sanitaria de funcionamiento expedida por el Invima o la autoridad en que este haya delegado, para lo cual deberán ceñirse a las buenas prácticas de manufactura, en el caso de los medicamentos, las preparaciones farmacéuticas a base de recursos naturales.
		2. Certificación del cumplimiento de las buenas prácticas de manufactura vigentes.
		3. Plan gradual de cumplimiento que permita la implementación, desarrollo y aplicación de las buenas prácticas de manufactura. El cronograma deberá contener las fechas límites anuales de control de cumplimiento, el cual será sujeto de verificación por el Invima.
		4. Todo medicamento requiere para su producción, importación, exportación, procesamiento, envase, empaque, expendio y comercialización de registro sanitario expedido por la autoridad sanitaria competente, de acuerdo con las normas establecidas en el presente Decreto.

		<p>5. El Registro Sanitario se otorgará para las siguientes modalidades: a) Fabricar y vender - Parágrafo 1º. Para efectos del presente artículo la modalidad de fabricar y vender comprende por sí misma la posibilidad de exportar sin perjuicio que la autoridad sanitaria competente pueda expedir el correspondiente registro sanitario para fabricar y exportar como modalidad, siempre y cuando el producto se encuentre aprobado en norma farmacológica o en su defecto reciba concepto favorable de la comisión revisora de productos farmacéuticos.</p> <p>6. Artículo 20. De los requisitos técnicos y legales para obtener el registro sanitario para los medicamentos contenidos en normas farmacológicas. Los requisitos exigidos para la expedición del registro sanitario de los medicamentos contenidos en normas farmacológicas, son: a) Evaluación farmacéutica. b) Evaluación legal. c) La evaluación farmacológica.</p>
Resolución 2514 del 1995		
<p>Adoptase oficialmente la guía práctica de requisitos para el desarrollo de estudios de estabilidad de medicamento para la solicitud de evaluación farmacéutica (Anexo 1), la cual hace parte integral de la presente resolución, requisito de obligatorio cumplimiento por parte de la industria farmacéutica, conforme a lo dispuesto en el Decreto 677 de 1995.</p>	<p>Ministerio de salud y protección social</p>	<p>Estudios de estabilidad y período de vida útil del producto.</p>
Resolución 1124 del 2016		
<p>Por la cual se establece la Guía que contiene los criterios y requisitos para el estudio de Biodisponibilidad y Bioequivalencia de medicamentos, se define el listado de los que deben presentarlos y se establecen las condiciones de las Instituciones que los realicen.</p>	<p>Ministerio de salud y protección social</p>	<p>Estudios de Biodisponibilidad (BD) y Bioequivalencia (BE).</p>
Resolución 1160 de 2016		
<p>Por la cual se establecen los Manuales de Buenas Prácticas de Manufactura y las Guías de Inspección de Laboratorios o Establecimientos de Producción de medicamentos, para la obtención del Certificado de Cumplimiento de las Buenas Prácticas de Manufactura</p>	<p>Ministerio de salud y protección social</p>	<p>Que conforme lo anteriormente señalado se hace necesario establecer los Manuales de Buenas Prácticas de Manufactura, así como las Guías de Inspección de Laboratorios o Establecimientos de Producción de medicamentos, para la obtención del Certificado de Cumplimiento de las Buenas Prácticas de Manufactura, con base en las actualizaciones del Comité de Expertos de la OMS. Con el fin de ajustar los contenidos técnicos necesarios que aseguren la calidad de los medicamentos, contribuyendo con la competitividad a nivel internacional y al acceso de los mercados globales de la industria</p>
Decreto 3930 del 2010		
<p>El presente decreto establece las disposiciones relacionadas con los usos del recurso hídrico, el Ordenamiento del Recurso Hídrico y los vertimientos al recurso hídrico, al suelo y a los alcantarillados.</p>	<p>Ministerio de Ambiente, vivienda y desarrollo territorial</p>	<p>1. Toda persona natural o jurídica cuya actividad o servicio genere vertimientos a las aguas superficiales, marinas, o al suelo, deberá solicitar y tramitar ante la autoridad ambiental competente, el respectivo permiso de vertimientos.</p>
Decreto 2820 del 2010		

<p>"Por el cual se reglamenta el Título VIII de la Ley 99 de 1993 sobre licencias ambientales"</p>	<p>Ministerio de Ambiente, vivienda y desarrollo territorial</p>	<p>Licencia Ambiental, es la autorización que otorga la autoridad ambiental competente para la ejecución de un proyecto, obra o actividad, que de acuerdo con la ley y los reglamentos pueda producir deterioro grave a los recursos naturales renovables o al medio ambiente o introducir modificaciones considerables o notorias al paisaje; la cual sujeta al beneficiario de ésta, al cumplimiento de los requisitos, términos, condiciones y obligaciones que la misma establezca en relación con la prevención, mitigación, corrección, compensación y manejo de los efectos ambientales del proyecto, obra o actividad autorizada.</p>
--	--	---

12.2 CUESTIONARIO INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

1. ¿Está tomando o ha tomado algún medicamento para el dolor?

Si... 1

No... 2

¿Cuál? _____

Si la respuesta anterior fue si, pase a la pregunta 2. De lo contrario pase a la pregunta 3.

2. ¿El medicamento consumido anteriormente fue recetado por?

Médico... 1

Autorecetación... 2

3. ¿Está tomando o ha tomado algún medicamento de cannabis para el dolor?

Si... 1

No... 2

¿Cuál? _____

Si la respuesta anterior fue si, pase a la pregunta 4. De lo contrario pase a la pregunta 6.

4. ¿El medicamento consumido anteriormente fue recetado por?

Médico... 1

Autorecetación... 2

5. ¿Hace cuánto consume el medicamento? _____

6. ¿Conoce usted sobre las propiedades y beneficios para salud del cannabis medicinal y la curcuma?

Si... 1

No... 2

Si la respuesta anterior si, pase a la pregunta 8, De lo contrario pase a la pregunta 7.

7. ¿Le gustaría conocer sobre las propiedades, beneficios, usos y contexto legal de la marihuana medicinal?

Si... 1

No... 2 ¿Por qué? _____

Si la respuesta anterior fue si, pase a la pregunta 8. De lo contrario finalice el cuestionario

8. ¿Conocía usted El Decreto 613 del 10 de abril de 2017 el cual reglamenta la ley que permite el uso del cannabis o marihuana con fines medicinales en Colombia?

Si tenía conocimiento previo... 1

No tenía conocimiento previo... 2

9. ¿Compraría usted un producto a base de extracto de cannabis con cúrcuma?

Si... 1

No... 2

¿Por qué? _____

Si la respuesta anterior fue sí, pase a la pregunta 9. De lo contrario finalice el cuestionario.

10. ¿A través de que medio le gustaría enterarse del producto?

Recomendación médica... 1

Redes sociales... 2

Radio... 3

Publicaciones impresas... 4

Otro, ¿Cuál? _____ ... 5

Analice las siguientes imágenes que se le suministrarán y responda desde la pregunta 7 hasta la 11 con base a lo observado (Las imágenes se encuentran al final del cuestionario):

11. Habiendo observado las especificaciones técnicas y el empaque del producto, ¿Lo aceptaría?

Si... 1

No... 2 ¿Por qué? _____

12. Marque con una X, ¿Qué nivel de confianza le genera el producto?

Muy bajo... 1	Bajo... 2	Normal... 3	Alto... 4	Muy alto... 5

13. ¿Para usted qué expresan los colores del empaque del producto?

Tranquilidad... 1

Pureza... 2

Frescura... 3

Todas las anteriores... 4

14. ¿Le parece llamativa la forma de las letras en la etiqueta?

Si... 1

No... 2 ¿Por qué? _____

15. ¿Qué expresa y comunica Biox para usted?

Innovación... 1

Buena salud... 2

Sobriedad... 3

Otra, ¿Cuál? _____ ... 4

16. ¿En dónde le gustaría encontrar el producto?

Droguería... 1

Tienda naturista... 2

Proveedor... 3

Internet... 4

Otro, ¿Cuál? _____ ... 5

17. ¿Cuánto está dispuesto a pagar?

\$100.000 - \$120.000... 1

\$120.000 - \$140.000... 2

\$140.000 - \$160.000... 3

\$160.000 – más...4

18. Una vez conocidos los beneficios del cannabis medicinal y las especificaciones técnicas del producto, ¿Usted recomendaría el producto a familiares y/o amigos que lo necesiten?

Si lo haría... 1
No lo haría... 2
¿Por qué? _____

12.3 ESQUEMA ENTREVISTAS A PROFUNDIDAD INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

1. Conocimiento del profesional - introducción

- Trayectoria en el área
- Especializaciones y conocimientos adquiridos

2. Características de las personas que llegan a consulta (*emocionales...no tanto demográfico*)

- Número de consultas en promedio realizadas al día
- Principales motivos de la consulta
- Estado físico y emocional de los pacientes
- Procedimientos que le realiza a los pacientes
- Mayor cantidad de hombres o mujeres, (por qué cree que la distribución es así)
- Edad promedio de los pacientes
- Estrato social promedio de los pacientes
- ¿Llegan pacientes que se auto medican?, ¿y qué se auto medican?, por qué cree que pasa eso?
- Como es el consumo de productos naturales o medicina natural en sus pacientes, que tipo de productos consumen, que historias tiene con productos naturales a base de cannabis medicinal
- ¿Hablemos de sus pacientes, cree usted que ellos conocen de productos a base de cannabis, por qué sí?, ¿por qué no? ¿cree que los consumirían?, como se le puede motivar a un paciente a consumir un producto que tiene una reputación no aceptada por la sociedad como lo es el cannabis?

3. El dolor crónico y su tratamiento

- **Laboratorio.....**Cuál es el medicamento más común que recetan para el dolor, por qué razón ese y no otro, alguna experiencia negativa con algún medicamento, ¿cuál?
- ¿Cuáles son las causas de estos dolores, por qué cree que son esas las causas, influye el estilo de vida del paciente?
- En qué casos se debe consultar a otro profesional
- ¿Usted Receta tratamientos naturales para tratarlo?, por qué sí o por qué no, que piensa de los otros profesionales que lo hacen o no lo hacen.
- Receta medicamento con base a cannabis, sí o no, qué opinión tiene de estos medicamentos, conoce médicos que lo hagan, que piensa de esa postura

Ahora le voy hacer preguntas sobre un producto en base de cannabis.....

4. Medicamento (se explica la composición, se muestran imágenes del medicamento)

- Cuál es su opinión de los medicamentos a base de cannabis,
- Conoce como actúan en el cuerpo, usted los ha usado....

- Recetaría o a recetado un medicamento de este tipo para el tratamiento de dolores crónicos, por que
- Si su respuesta fue afirmativa, lo recetaría como primera o última opción. Si fue negativa que le impide recetarlo
- Tiene una recomendación para mejorar el producto
- Que piensa que debe de ofrecer el producto para ser aceptado por los pacientes....

13 BIBLIOGRAFÍA

(s.f.). Obtenido de <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs297/es/>

Bader, P. (2009). *Guía Clínica sobre el tratamiento del dolor*.

Cannabis Consciente. (s.f.). Obtenido de <http://www.cannabisconsciente.com/que-es/>

Cannabis Consciente. (s.f.). Obtenido de <http://www.cannabisconsciente.com/thc-cbd-cbn/>

Cielo, P. (5 de Noviembre de 2016). *Pharma Cielo*. Obtenido de <http://pharmacielo.com/es/acerca-de-nosotros/>

El Tiempo. (s.f.). Obtenido de <http://www.eltiempo.com/vida/salud/cifras-del-cancer-en-colombia-48605>

EsColme. (s.f.). Obtenido de http://www.escolme.edu.co/almacenamiento/oei/tecnicos/funda_mercadeo/contenido_u3.pdf

Florian, N. (s.f.). Estudio del contenido de cannabinoides en muestras de marihuana cultivadas en varias regiones de Colombia.

La Silla Vacía. (2016). *La Silla Vacía*. Obtenido de La Silla Vacía: <http://lasillavacia.com/silla-llena/red-social/historia/preguntas-y-respuestas-sobre-sativex-el-medicamento-de-cannabis-que>

Pharmaceuticals, G. (5 de Noviembre de 2016). *GWPHARM*. Obtenido de <http://www.gwpharm.com/>

Repository. (s.f.). Obtenido de <http://repository.libertadores.edu.co/bitstream/11371/335/1/KarenAndreaFlorezCalceto.pdf>

Republica, L. (5 de Noviembre de 2016). Obtenido de http://www.larepublica.co/cannavida-tiene-175-hect%C3%A1reas-para-marihuana-medicinal-en-barichara_398246

Sannabis. (5 de Noviembre de 2016). Obtenido de <http://www.sannabis.co/quienes>

Semana, R. (5 de Noviembre de 2016). Obtenido de <http://www.semana.com/nacion/articulo/marihuana-medicinal-pharmacielo-y-cannalivio-serian-pioneros-en-el-mercado/459088>

Semana, R. (5 de Noviembre de 2016). *Revista Semana*. Obtenido de <http://www.semana.com/nacion/multimedia/marihuana-medicinal-conozca-la-empresa-colombiana-labfarve-que-producira-cannabis/482327>