

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**ANÁLISIS PARA LA EXPORTACIÓN DE CÁÑAMO EN BIOMASA A LOS
ESTADOS UNIDOS DESDE ECUADOR**

AUTORA: KARLA PAOLA AMORES MORETA

DIRECTOR: MBA JUAN CARLOS LATORRE OVIEDO

**LINEA DE INVESTIGACIÓN: ESTRATEGIA DEL SECTOR EMPRESARIAL
PRIVADO Y PÚBLICO EN EL MERCADO LOCAL Y GLOBAL**

QUITO, DICIEMBRE – 2023

DIRECTOR:

MBA. Juan Carlos Latorre Oviedo

LECTOR:

MBA. Mariano Merchán Fossati

AGRADECIMIENTO

Deseo expresar mi sincero agradecimiento a Dios por las oportunidades que siempre ha presentado en mi camino.

A mi ángel en el cielo por ser mi guía a la distancia, a mi madre quien ha sido mi fortaleza y apoyo en todo momento; a mi hermana que me inspira a ser mejor cada día y a mi familia por ser el pilar de amor que me ha respaldado.

Y finalmente a mí, por nunca rendirme en los momentos de adversidad y afrontar los problemas siempre con una sonrisa.

Karla Paola Amores Moreta

AGRADECIMIENTO

Con cariño y gratitud dedico estas palabras a cada persona que ha marcado mi camino con su luz y amor incondicional.

En primer lugar, agradezco a Dios por su generosidad infinita, por fortalecerme frente a mis miedos y demostrarme que está presente en mi camino.

A mi padre, quien desde pequeña me forjó con valores y carácter, preparándome para enfrentar cada desafío. Ahora me acompaña desde la eternidad, pero su legado es mi guía inquebrantable y mi fuente de motivación.

A mi madre, quien me inspira a ser mejor cada día, agradezco sus infinitas muestras de amor y apoyo en todo momento. Juntas hemos formado un equipo imparabile, alentándonos mutuamente.

A mi hermana, por hacer mi vida feliz y motivarme a ser mejor persona.

A mi familia, por siempre hacerme sentir capaz de conquistar el mundo y estar en todo el camino.

A mi fiel mascota, compañera inseparable en todas las noches de desvelos para lograr este sueño.

Y, finalmente, a mis amigos, quienes han sido testigos y cómplices de los momentos más extraordinarios de mi vida. Su amistad ha enriquecido mi existencia y llenado mis días de alegría.

A cada uno de ustedes, mi más profundo agradecimiento por ser parte de mi historia, por su amor, apoyo y por ser los pilares de mi camino. Sin su presencia, este sendero no sería tan luminoso ni gratificante. Gracias por ser mi fuente de fuerza y motivación constante.

Karla Paola Amores Moreta

ÍNDICE DE CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO.....	1
INTRODUCCIÓN.....	2
ANTECEDENTES.....	2
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	2
OBJETIVOS.....	3
Objetivo general.....	3
Objetivos específicos.....	3
RELEVANCIA DEL ESTUDIO.....	3
DISEÑO METODOLÓGICO.....	4
1. MARCO TEÓRICO.....	6
1.1. El cáñamo y sus derivados.....	6
<i>1.1.1. La producción de cáñamo en Ecuador.....</i>	<i>7</i>
1.2. Barreras comerciales.....	8
<i>1.2.1. Barreras arancelarias.....</i>	<i>8</i>
<i>1.2.2. Barreras No Arancelarias.....</i>	<i>8</i>
1.3. Incoterms.....	9
1.4. Investigación de campo.....	11
1.5. Cadena de suministro.....	12
1.6. Matriz PESTEL.....	13
1.7. Las 5 fuerzas de Porter.....	14
1.8. FODA.....	16
1.9. Pasos previos para la exportación desde Ecuador.....	18
1.10. Logística de exportación.....	18
2. INVESTIGACIÓN DE CAMPO.....	21
2.1. Investigación Cualitativa.....	28

2.1.1. Entrevistas	28
2.2. Investigación Cuantitativa	43
2.2.1. Observación.....	43
2.3. Análisis de resultados	49
3. ANÁLISIS SITUACIONAL	52
3.1 Análisis de la cadena de suministro.....	52
3.1.1. Proveedores.....	52
2.1.2. Transporte	55
2.1.3. Fabricantes.....	56
3.2 Entorno estratégico	57
3.2.1. PESTEL	57
3.2.2. Fuerzas de Porter	72
3.2.3. Análisis FODA.....	78
3.3. Matriz FODA.....	82
CAPÍTULO 4: FACTORES CLAVE PARA LA EXPORTACIÓN DE CÁÑAMO EN BIOMASA A ESTADOS UNIDOS	86
4.1. Acuerdos entre Ecuador y Estados Unidos.....	86
4.2. Barreras de exportación en Ecuador	89
4.3. Logística de exportación.....	93
4.4. Beneficios	101
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	111
Conclusiones.....	111
Recomendaciones	113
BIBLIOGRAFÍA	114
ANEXOS	121

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Propuesta de diseño metodológico	4
Tabla 2. Ejemplo de esquema de recolección de datos.....	5
Tabla 3. Incoterms según el modo de transporte	11
Tabla 4. Componente matriz FODA.....	17
Tabla 5. Caracterización de las variables de estudio de la investigación cualitativa.....	22
Tabla 6. Posibles clientes consumidores de productos con CBD.....	57
Tabla 7. Partida arancelaria	58
Tabla 8. Principales indicadores macroeconómicos Ecuador 2023.....	64
Tabla 9. Requisitos específicos para emisión de licencias de cáñamo en Ecuador	71
Tabla 10. Análisis cadena de suministro	78
Tabla 11. Análisis PESTEL.....	79
Tabla 12. Análisis fuerzas de Porter	80
Tabla 13. Estrategias FODA para el sector del cáñamo	83
Tabla 14. Detalle de información para exportación de Uruguay a Estados Unidos	90
Tabla 15. Inversión inicial producción de cáñamo local	102
Tabla 16. Estimación de costos por hectáreas	104
Tabla 17. Estimación costos de exportación.....	104
Tabla 18. Estimación proyección a 5 años	105
Tabla 19. VAN Y TIR	105

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. La cadena de suministro	12
Figura 2. Matriz PESTEL	14
Figura 3. Las 5 fuerzas de Porter que dan forma a la competencia del sector.....	16
Figura 4. Pasos previos a la exportación.....	18
Figura 5. Actividades por realizar en el tour “La ruta del CBD”	43
Figura 6. Plantación empresa CBD Solutions	44
Figura 7. Dos genéticas: Cherry Bubblegum y Titan	45
Figura 8. Cuarto de secado CBD Solutions	45
Figura 9. Cábano en biomasa.....	46
Figura 10. Cábano en biomasa listo para su distribución	47
Figura 11. Productos terminados a base de CBD	47
Figura 12. Pábina web de la empresa CannAndes.....	48
Figura 13. Pábina web de la empresa CBD Solutions	49
Figura 14. Listado productos de cábano importado.....	52
Figura 15. Información general cábano y países que importan semillas a Ecuador.....	53
Figura 16. Requisitos para la importación de semillas de cábano de Estados Unidos a Ecuador.....	54
Figura 17. Pasos para la creación de un invernadero.....	55
Figura 18. Análisis PESTEL para el sector del cábano ecuatoriano	57
Figura 19. Provincias emisoras de licencias para cábano o cannabis no psicoactivo....	59
Figura 20. Acuerdos comerciales Ecuador	60
Figura 21. Aranceles de importación de Estados Unidos	61
Figura 22. Evaluación riesgo país Ecuador	61
Figura 23. Evaluación riesgo país Estados Unidos.....	62
Figura 24. Principales destinos de exportación no petrolera enero-abril 2023.....	63

Figura 25. Principales productos de exportación enero-junio 2023	64
Figura 26. Legalidad del CBD en Estados Unidos por estados	65
Figura 27. Páginas Web más usadas en Estados Unidos	66
Figura 28. Páginas Web más usadas en Estados Unidos	70
Figura 29. Requisitos del producto para exportar de Ecuador a Estados Unidos con la partida arancelaria 121190.....	72
Figura 30. Principales países exportadores de la partida arancelaria 121190 a Estados Unidos.....	73
Figura 31. Encuesta realiza a estadounidenses sobre productos a base de CBD.....	74
Figura 32. Encuesta de estadounidenses que consumen productos a base de CBD	75
Figura 33. Matriz FODA del sector cáñamo.....	82
Figura 35. Canales de distribución	94
Figura 36. Ilustración incoterm FOB	95
Figura 37. Funcionamiento de la cadena de suministro en el cáñamo	98
Figura 38. Requisitos de etiquetado para productos de Cannabis no Psicoactivo o cáñamo	99
Figura 39. Áreas en las que ocupan los estadounidenses el cáñamo.	107
Figura 40. Certificaciones y sellos clasificados por el sector productivo.....	109

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo A. Entrevista Gerente General de la empresa CannAndes.....	121
Anexo B. Entrevista con el médico especialista de CannaClinic	121
Anexo C. Entrevista Gerente General de la empresa ACGROUP Logistics	122
Anexo D. Nomenclatura de designación y codificación del cáñamo por COMEX	122
Anexo E1. Plan de producción agrícola para cannabis no psicoactivo o cáñamo	123
Anexo E2. Plan de producción agrícola para cannabis no psicoactivo o cáñamo	124
Anexo F1. Tarifario para las licencias de cannabis no psicoactivo o cáñamo.....	125
Anexo F2. Tarifario para las licencias de cannabis no psicoactivo o cáñamo.....	126
Anexo F3. Tarifario para las licencias de cannabis no psicoactivo o cáñamo.....	127
Anexo G. Cálculos financieros	128

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio analiza el potencial y los desafíos asociados a la exportación de cáñamo en forma de biomasa desde Ecuador hacia Estados Unidos. Ante esta necesidad, se proporciona una visión general de los aspectos clave abordados en la investigación, destacando la viabilidad comercial, los aspectos regulatorios relevantes y el panorama actual del mercado internacional del cáñamo. Este trabajo se enfoca en ofrecer a futuros productores y exportadores de cannabis, no psicoactivo, hallazgos significativos de las oportunidades y obstáculos que enfrenta la industria en el ámbito tanto local como internacional.

El propósito del marco teórico es esclarecer conceptos fundamentales en la investigación, tales como la definición y la evolución del mercado del cáñamo en el territorio ecuatoriano, así como abordar las barreras comerciales, los incoterms, la cadena de suministro, la matriz PESTEL, las 5 fuerzas de Porter y el análisis FODA. Todos estos conceptos directamente vinculados al sector en estudio.

El segundo capítulo es netamente información primaria, abordada con entrevistas y visitas de campo con el objetivo de identificar como se desenvuelve actualmente el sector, las expectativas de las personas que ya se encuentran desarrollando este negocio e información relevante para la investigación.

El tercer capítulo profundiza el análisis situacional del sector, describiendo tanto de forma interna como externa cuales son las variables que interfieren para su producción y la potencialidad para poder exportar el producto. En esta etapa, se realizó un análisis para identificar las fortalezas, debilidades, oportunidades y posibles amenazas en el proceso de exportación.

Finalmente, el cuarto capítulo presenta los factores clave a considerar para que se pueda llevar a cabo la exportación de cáñamo en biomasa, se detallan los acuerdos existentes con el país de destino, Estados Unidos, las principales barreras comerciales, la logística de exportación recomendada y los beneficios que se dividen en económicos, sociales y ecológicos.

INTRODUCCIÓN

ANTECEDENTES

Se sabe que el sector agrícola es representativo en la economía ecuatoriana, a partir de eso nace la necesidad de conocer cómo se podrían potenciar los productos que no son tan conocidos pero que tienen proyecciones de crecimiento en los siguientes años. El cáñamo, producto que por varias generaciones ha provocado controversias por sus componentes pero que actualmente se encuentra legalizado en el mercado ecuatoriano, es el eje de este trabajo investigativo.

Por varios años, el cannabis ha sido investigado y analizado en todo el mundo, llegando a la conclusión que el CBD, uno de los componentes que se encuentra dentro de la planta, no tiene los efectos psicoactivos ni psicotrópicos sino otras propiedades benéficas que pueden ser utilizadas en diferentes áreas como textiles, alimentos, salud entre otros. “El Ecuador es un país con una gran cantidad de recursos naturales” (Orellana Salas & Lalvay Portilla). Con esta referencia, se pretende analizar cómo se desenvuelve actualmente este nuevo mercado en el Ecuador para poder impulsar las exportaciones a países donde su cultivo es poco accesible y se puedan crear nuevas oportunidades de negociación. La razón porque se ha decidido exportar el producto en biomasa, que es su forma de materia prima, es por la capacidad de producción que tiene el Ecuador, pues es un país rico en agricultura y con varios recursos naturales favorables.

El cannabis no psicoactivo o psicotrópico ha sido legalizado en varios países, por lo que existe una alta demanda de consumo a nivel internacional. Es por ello necesario conocer los múltiples desafíos a los que se enfrenta la producción de cáñamo en Ecuador para su correcta inserción en los Estados Unidos, país primermundista que cuenta con un desarrollo industrial indiscutible pero baja producción agrícola.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

¿Cuál es el análisis para la exportación de cáñamo en biomasa a los Estados Unidos desde Ecuador?

OBJETIVOS

Objetivo general

Elaborar un análisis para la exportación de cáñamo en biomasa a los Estados Unidos desde Ecuador

Objetivos específicos

- Detallar modelos teóricos aplicables a la investigación.
- Realizar un análisis situacional del sector.
- Realizar una investigación de campo para caracterizar el sector.
- Evaluar los factores clave para la exportación de cáñamo en biomasa hacia los Estados Unidos.

RELEVANCIA DEL ESTUDIO

El mercado internacional se presenta cada vez más competitivo y es necesario que el estado, emprendedores y empresarios busquen nuevos recursos para dinamizar la economía. En el caso ecuatoriano, los productos no tradicionales cada vez toman más fuerza para ser desarrollados en diferentes industrias. A partir de la legalización de la siembra y cosecha del cáñamo varias personas naturales y jurídicas han solicitado las licencias que permiten el funcionamiento legal, sin embargo, aún existen barreras sociales que romper para poder llegar a más personas con la información correcta y que las provincias que tengan condiciones aptas para este cultivo se sumen con el propósito de llegar a comercializar a un mayor número de países con materia prima de calidad. Para el caso específico de los exportadores de cáñamo, el mercado está tentativamente en aumento, pero se siguen presentando trabas en los envíos.

La relevancia de este estudio es dar a conocer a los futuros emprendedores los puntos clave para que la mercancía pueda llegar a destino y ser entregada sin ninguna anomalía por parte de los departamentos aduaneros en ambos países. Estados Unidos cuenta con regulación específica, por lo que se podrá entender cuáles son las debilidades que deben reforzar los exportadores para realizar las nuevas negociaciones junto con el entendimiento de los beneficios que se pueden crear con la correcta impulsión de este sector emergente.

DISEÑO METODOLÓGICO

En la metodología a emplear para este proyecto de investigación, es posible detallar el enfoque que se empleará, siguiendo estas especificaciones:

Tabla 1. Propuesta de diseño metodológico

Factor	Tipos
Tipo de estudio	Exploratorio, Descriptivo
Tipo de diseño	Transversal, muestral, cuantitativo, cualitativo, no experimental

Fuente: (FCAC PUCE, 2022)

El presente trabajo investigativo abarca dos tipos de estudio, el primero es el exploratorio mismo que “se efectúa, normalmente, cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado o que no ha sido abordado antes” (Batthyány & Cabrera, S.F.), por esta razón este estudio es el primero en ser aplicado para tener un panorama general y toda la información referente a la investigación. Por otro lado, tenemos al estudio descriptivo, el cual “busca caracterizar y especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis” (Batthyány & Cabrera, S.F.). En este caso, el objeto de estudio es la exportación de cañamo en biomasa a un determinado país.

En cuanto al tipo de diseño se trabajará con el transversal que se define como “un método no experimental para recoger y analizar datos en un momento determinado” (Montano, 2015), Además se aplicará el diseño muestral, pues se tratará únicamente con una parte de la población junto con el método cualitativo, mismo que “permite recoger descripciones a través de la aplicación de técnicas e instrumentos como observación y la entrevista, a fin de obtener información en forma de narraciones, grabaciones, notas de campo, registros escritos, transcripciones de audio y video” (Neill & Cortez, 2018), este tipo de diseño tiene un carácter social pues se tiene interacción con otras personas,

mientras que los cuantitativos son una “forma estructurada de recopilar y analizar datos obtenidos de distintas fuentes, lo que implica el uso de herramientas informáticas, estadísticas, y matemáticas para obtener resultados” (Neill & Cortez, 2018) . La forma en la que se obtendrá esta información será con la información obtenido de los distintos gobiernos en cuanto a exportaciones, índices y otros factores importantes dentro de este grupo.

Las principales fuentes por utilizar se presentan en la tabla número 2:

Tabla 2. Ejemplo de esquema de recolección de datos

Tipo de fuente	Fuente	Técnica de recolección	Instrumento	Procesamiento de datos
Primaria	Productores del sector	Entrevista	Guía de entrevista	Resumen narrativo
Primaria	Exportadores actuales del sector	Entrevista	Guía de entrevista	Resumen narrativo
Primaria	Expertos en comercio exterior	Entrevista	Guía de entrevista	Resumen narrativo
Primaria	Expertos técnicos farmacéuticos	Entrevista	Guía de entrevista	Resumen narrativo
Primaria	Infraestructura, procesos	Observación	Guía de observación	Resumen descriptivo, figuras
Secundaria	Libros, revistas, fuentes de internet	Investigación documental	Notas bibliográficas	Resúmenes, tablas, figuras
Secundaria	Publicaciones del sector	Investigación documental	Notas bibliográficas	Resúmenes, tablas, figuras

Fuente: (FCAC PUCE, 2022)

Para acceder a las fuentes primarias se implementarán entrevistas a productores y exportadores que se encuentran y en el sector del cáñamo en Ecuador, adicionalmente a con expertos en comercio exterior y técnicos farmacéuticos quienes servirán de guía para tener una mejor comprensión del tema. Se aplicará la técnica de observación a infraestructura y procesos dentro del sector. Por otro lado, las fuentes secundarias servirán para la recopilación de información, general y específica, para así conocer como está actualmente el cáñamo tanto de forma local como internacional.

1. MARCO TEÓRICO

1.1. El cáñamo y sus derivados

En el presente subcapítulo se pretende analizar al cáñamo junto con todos sus derivados para conocer sus propiedades y alcances. “La planta *Cannabis Sativa* L., mejor conocida como “cáñamo”, pertenece a la familia de plantas conocidas como Cannabaceae, las cuales se caracterizan por tener compuestos cannabinoides como el tetrahidrocannabinol (THC), de efecto psicoactivo, y el cannabidiol (CBD)” (Cueva Lara, 2023, p. 11). Como se menciona en la cita, existen dos activos importantes que confirman el cáñamo, no obstante, el CBD es su principal compuesto, mismo que no es psicotrópico y sirve para la creación de productos “textiles, papel, alimentación, medicinales o de belleza” (Cueva Lara, 2023, p. 11). Gracias a la investigación realizada por el departamento de farmacología de la Universidad Autónoma de México es posible afirmar que “*cannabis sativa* se ha cultivado casi desde los inicios de la civilización y ha sido utilizada en la generación de una gran variedad de productos que van desde los textiles hasta los medicamentos” (López et al., 2014).

El cáñamo ha sido centro de discusión por aproximadamente 60 años en donde su legalización no se había concretado con éxito. Después de varias conferencias realizadas por organismos internacionales, la Organización Mundial de Salud (OMS) en el año 2020 reconoció las propiedades terapéuticas de la flor de cannabis, Por decisión del mencionado organismo, el cannabis para uso medicinal fue retirado de la lista IV de la Convención sobre drogas (Vaque, 2021, p. 3). Esto brindó varias oportunidades, pues con la despenalización y el uso legal en varios países latinoamericanos se creó una dinamización en todos los productos que se podían producir a partir del cáñamo como “aceites, resinas, tinturas, extractos crudos u otras innovaciones producto del desarrollo tecnológico” (Vaque, 2021, p. 4)

El presidente de la Asociación Iberoamericana para el Derecho Alimentario, Luis González Vaqué asegura que el reconocimiento de sus potencialidades para su uso en alimentos y suplementos es un tema que está actualmente en discusión, considerando que al ser productos destinados al consumo humano son de interés sanitario para las autoridades nacionales y debe ser regulado (Vaque, 2021, p. 4). Por ello, varios países en Latinoamérica han desarrollado esta industria en distintos niveles donde se reconoce en

primer lugar a Chile, pues a partir del año 2015 el gobierno de este país aprobó la producción de aceite comestible a base de las semillas de cáñamo teniendo en cuenta que el nivel máximo permitido de THC para la alimentación humana y los alimentos en base a cáñamo (*Cannabis sativa*) deben tener un valor de 10 mg de THC/Kg de alimento (Vaquer, 2021, p. 5). Por otro lado, está Paraguay, país catalogado actualmente como líder en la industria del cáñamo latinoamericano por los decretos y autorizaciones que posee, donde se resalta en especial al “programa nacional para la promoción, fomento, cultivo, desarrollo de la producción y comercialización e investigación del cáñamo industrial” (Pereira & Puente, 2021). Esto se ve reflejado con las líneas de crédito a las cuales los emprendedores tienen acceso para financiar sus propuestas en cualquiera de las fases, yendo desde la siembra hasta la investigación para la creación de productos con valor agregado. También está Colombia, que con su regulación vigente decreta que “para los efectos de fines industriales, se consideran los usos distintos a los médicos y científicos; entre ellos, pero sin limitarse a estos, los usos de las fibras, usos hortícolas o para alimentos, bebidas, suplementos dietarios y usos cosméticos del grano”. (Vaquer, 2021, p. 5). De esta forma, se argumenta que estos son los principales países que han puesto énfasis en la producción y comercialización de cáñamo, no sólo para su consumo interno, sino también para su debida internacionalización.

1.1.1. La producción de cáñamo en Ecuador

El sector ecuatoriano siempre se ha caracterizado por tener una amplia biodiversidad y campos fértiles para cultivos, por ello actualmente se ve al cáñamo o cannabis no psicoactivo como una alternativa de siembra para generar “numerosas plazas de trabajo lo cual favorece la dinamización económica en diferentes áreas productivas del Ecuador, empezando por la reactivación y renovación de la industria agrícola (producción de materias primas)” (Gallegos, 2021, p. 46). Actualmente en Ecuador están vigentes dos acuerdos ministeriales emitidos por el ministerio de agricultura y ganadería, siendo el primero el N.º 109, cuyo objetivo es dar a conocer a la ciudadanía cuáles son las nuevas disposiciones con respecto a la regulación de las actividades de importación, cultivo, cosecha, almacenamiento, comercialización y exportación del cáñamo en el territorio ecuatoriano; junto el acuerdo ministerial N.º 141 que detalla el tarifario para la emisión de licencias de esta planta.

1.2. Barreras comerciales

1.2.1. Barreras arancelarias

Mónica Flórez Cáceres (2013), especialista en gerencia de comercio internacional, menciona en su ensayo que las barreras arancelarias “son las que tradicionalmente se han implementado en la política comercial con el objeto de proteger la industria doméstica” (p. 6) . El arancel es el protagonista de las barreras arancelarias, pues un determinado gobierno estipula ese impuesto con el propósito de aumentar el valor en el mercado local de productos extranjeros para de cierta manera proteger la producción local. Existen dos clasificaciones de aranceles, en primer lugar, se tiene a los “ad-Valorem” que son calculados en base a un porcentaje del bien que se está importando, es decir que va a depender del peso o del volumen de la mercancía que se pretenda ingresar. En segundo lugar, están los aranceles específicos los cuales “se aplican por unidad de bien importado” (Sarquis, 2002, p. 1)

1.2.2. Barreras No Arancelarias

También conocidas como barreras para arancelarias son aquellas que prohíben el libre flujo de mercancía entre países, puesto que “son medidas administrativas, financieras, comerciales, cambiarias, etc., que se presentan como alternativa al tradicional arancel, que muchas organizaciones internacionales buscan desestimar.” (Cáceres, 2013, p. 7). En base a lo citado, se añade que se aplica este tipo de barrera cuando el gobierno de un determinado país determina una amenaza para un producto local, por lo que busca implementar medidas de proteccionismo. La ingeniera Alejandra Sarquis, miembro de la secretaría de agricultura, ganadería, pesca y alimentación comenta que estas normativas son complejas en su comprensión y aplicación, lo que las hace menos claras, generando así incertidumbre y dificultad en su interpretación. Existe un extenso número de barreras no-arancelarias, pero se presenta un grupo que son las más utilizadas en el comercio internacional de mercancías, por ello Sarquis (2002) dentro de las más usuales señala las siguientes:

- Contingente arancelario
- Restricciones sanitarias y fitosanitarias

- Licencias de importación

De la misma forma, señala otro tipo de barreras no-arancelarias:

- Salvaguardias
- Derechos compensatorios
- Etiquetado
- Requisitos técnicos
- Trámites aduaneros excesivos

1.3. Incoterms

Con la dinamización en el comercio internacional se vio la necesidad de contar con normativas que sean aplicables para todos los países y es ahí donde nacen los incoterms o también conocidos como términos de compraventa internacional, que: “son un conjunto de reglas aprobadas por la cámara de comercio internacional de París y permiten una fácil interpretación de los principales términos” (Roca, 2002, p. 1). El propósito de los incoterms es reducir el nivel de incertidumbre que se presentan en las negociaciones, pues en cada país varían términos que en ocasiones no pueden ser de fácil interpretación. Actualmente; los denominados incoterms están constituidos por 3 letras y su función es proporcionar información del lugar donde se entrega la mercancía, los gastos de transporte, seguros y la documentación necesaria para llevar a cabo las negociaciones.

Se puede identificar la función de cada incoterm dependiendo del grado de responsabilidad del vendedor, así como también su modo de transporte, a continuación, se detallan ambas clasificaciones.

Término E

“Es el término de menor obligación para el vendedor, ya que solo tiene que poner la mercancía a disposición del comprador en el lugar previamente acordado” (Roca, 2002, p. 32). Dentro de esta categoría se presenta únicamente un incoterm.

- EXW: acrónimo de Ex Works, su significado en español es “en fábrica, lugar convenido”.

Término F

Esta clasificación se caracteriza “porque el vendedor está obligado a entregar las mercancías para su transporte según las instrucciones del comprador” (Roca, 2002, p. 32), es decir que la responsabilidad se extiende hasta consignar la mercadería en el puerto o aeropuerto del país destinatario. En este caso, existen 3 tipos de incoterms que confirman la clasificación.

- FCA: acrónimo de Free Carrier, “franco transportista” o “lugar convenido”.
- FAS: acrónimo de Free Alongside Ship o “Franco al costado del buque”.
- FOB: acrónimo de Free on Board, “Franco a bordo” o “puerto de embarque acordado”.

Término C

Aquí se obliga “al vendedor a contratar el transporte en las condiciones acostumbradas y a sus expensas, por lo que necesariamente debe de hacerse constar, el punto hasta en el que el vendedor ha de pagar los costos del transporte”(Roca, 2002, p. 33). Es decir, que los costos de movilidad van por cuenta del vendedor, no obstante la póliza de seguro es responsabilidad del comprador tenerla vigente ante cualquier imprevisto. En este grupo se presentan los siguientes incoterms:

- CFR: acrónimo de Cost and Freight o “Costo y flete”
- CIF: acrónimo de Cost, Insurance and Freight o “Costo, seguro y flete”
- CPT: acrónimo de Carriage Paid to o “transporte pagado hasta”
- CIP: acrónimo de Carriage and Insurance Paid to o “Transporte y seguro pagado hasta”

Término D

“El vendedor responde hasta la llegada de la mercancía al lugar o punto de destino en la frontera, o bien, dentro del país de importación convenido” (Roca, 2002, p. 38). En este grupo el vendedor asume los costos tanto del despacho del departamento de aduanas como

del seguro de mercancía, el comprador se hace cargo únicamente de los costos por derechos de importación en el país de destino.

- DAP: acrónimo Delivered At Place o “Entrega en lugar”
- DPU: acrónimo Delivered at Place Unloaded o “entregado en el lugar de descargado”
- DDP: acrónimo de Delivered Duty Paid o “entrega con derechos pagados”

El segundo grupo en el que se categorizan los incoterms está basado en el modo de transporte, es decir la forma de movilización que utilizan los exportadores para que la mercancía llegue al lugar de destino. En primer lugar, tenemos a los multimodales que es donde intervienen más de un modo de movilización de mercancía y en segundo lugar a los marítimos en donde solo se hace presente este medio de transporte. En la tabla número 1 se presentan los incoterms en la categoría correspondiente.

Tabla 3. Incoterms según el modo de transporte

Multimodales	Marítimos
EXW	FAS
FCA	FOB
CPT	CFR
CIP	CIF
DAP	
DPU	
DDP	

1.4. Investigación de campo

Investigación “de campo o investigación directa es la que se efectúa en el lugar y tiempo en que ocurren los fenómenos objeto de estudio” (Grajales, 2000, p. 2). La clasificación presentada implica la recopilación de información y datos estadísticos con el fin de comprender el desempeño de un mercado específico, En este estudio, se aplica esta metodología al mercado del cáñamo, objeto de análisis en esta investigación.

Con el análisis se podrá conocer de forma directa el entorno del cáñamo ecuatoriano y como este puede presentar oportunidades y desafíos para los futuros productores. Mediante la investigación, los interesados podrán familiarizarse con un nicho de mercado en específico y con ello saber las restricciones y acuerdos comerciales con los que se cuenta para poder realizar negociaciones enfocados en el mercado estadounidense.

Para la exportación de cáñamo en biomasa desde Ecuador hacia Estados Unidos se pretende realizar entrevistas a expertos del sector, productores, exportadores, conocedores de comercio exterior y técnicos farmacéuticos que brinden información precisa y concreta en relación con el tema. Como fuente primaria, también se emplea la observación de los procesos productivos para conocer cuál es el proceso de germinación de la planta y las especificaciones que necesita para producirse.

1.5. Cadena de suministro

En el libro Logística: administración de la cadena de suministro; se define a la cadena de suministro como “un conjunto de actividades funcionales (transporte, control de inventarios, etc.) que se repiten muchas veces a lo largo del canal de flujo, mediante las cuales la materia prima se convierte en productos terminados” (Ballou, 2004, p. 7).

En la figura 1, se presentan a los actores principales que intervienen en una cadena de suministro con el objetivo de que los productos lleguen a los clientes.



Figura 1. La cadena de suministro

Fuente: (Melero, 2015)

1.6. Matriz PESTEL

Cuando se busca posicionar un producto de manera adecuada se recurre a la administración estratégica que nos da ciertas herramientas para poder llegar a resultados óptimos. En el caso de las exportaciones se busca obtener una perspectiva amplia del sector externo, en este sentido, la matriz PESTEL es: “una herramienta que permite a las organizaciones descubrir y evaluar los factores que pueden afectar el negocio en el presente y en el futuro. PESTEL es un acrónimo de "Político, Económico, Social, Tecnológico, Ecológico y Legal” (Amador-Mercado, 2022, p. 1). Este análisis es más empleado en el área del marketing para conocer los factores macro ambientales e identificar tanto las amenazas como las debilidades. Para comprender de mejor manera el uso de esta herramienta es necesario conocer cada factor.

1. **Factor Político:** “Permiten determinar y evaluar cómo la intervención del gobierno puede afectar el funcionamiento y desempeño de la empresa” (Amador-Mercado, 2022, p. 1). A más del gobierno, también intervienen aspectos como leyes, subsidios, tratados de libre comercio y políticas internacionales que actualmente están regulando al mercado internacional; esto enfocado en el sector pues la investigación no realiza un análisis para una empresa en específico.
2. **Factores económicos:** En este caso, se toman en cuenta únicamente las variables macroeconómicas tanto a nivel local como internacional y se pretende evaluar si en la exportación de cáñamo tendrá resultados positivos o afectaciones negativas. (Amador-Mercado, 2022, p. 2).
3. **Factores sociales:** Aquí se intuye una variedad de alternativas, pues no solo involucra temas culturales, sino también comportamientos y costumbres autóctonas de cada región/país. Los elementos sociales y culturales son un detonante imprescindible dentro de esta investigación, pues por varias décadas se ha pensado que el consumo de cáñamo está ligado al narcotráfico y sustancias psicotrópicas, aunque como el pensamiento social es variable en el análisis se estimará si actualmente el cáñamo sigue siendo un tabú o ya presenta una importante aceptación dentro de las sociedades.
4. **Factores tecnológicos:** cada vez el mercado internacional se vuelve más competitivo, es por ello importante analizar si los cambios tecnológicos producen beneficios o por el contrario ocasiones problemas por falta de innovación. Normalmente estos factores “pueden ser el uso de nuevos programas

informáticos, aprovechamiento de nuevas formas de energía y cualquier cambio en la tecnología implementada”. (Amador-Mercado, 2022, p. 2)

5. **Factores ecológicos o ambientales:** “los aspectos ecológicos tienen que ver con todos los factores relacionados directa o indirectamente con el medioambiente” (Amador-Mercado, 2022, p. 2). Aquí se pretende valorar los cambios de regulación aplicables o las nuevas tendencias sociales de sostenibilidad.
6. **Factores legales:** Está relacionado con las normativas que debe cumplir el sector. En este caso, el cáñamo, al no cumplir con toda la reglamentación es posible que sea sujeto a sanciones nacionales o en el caso de las exportaciones que el producto sea retenido por el departamento de aduanas al no cumplir con todo el marco legal y las regulaciones correspondientes.

A continuación, se presenta de forma sintética cómo está conformada la matriz PESTEL y las principales características a investigar.



Figura 2. Matriz PESTEL

Fuente: (Facchin, 2022)

1.7. Las 5 fuerzas de Porter

Esta herramienta fue creada por el economista Michael Porter con el propósito de “analizar una industria, sector o empresa a través del análisis e identificación de las cinco principales fuerzas que actúan sobre ella” (Pérez-Taberner Polo, 2019, p. 14). La matriz competitiva permite reconocer la posición en la que se encuentra el sector actualmente y

en base a ello crear una propuesta menos vulnerable frente a la competencia. Las 5 fuerzas que conforman esta estrategia son los siguientes:

1. **Productos o servicios sustitutos:** El ingeniero en tecnología industrial Ángel Pérez (2019) cataloga a este tipo de productos como “aquellos que no son exactamente iguales al vendido por la empresa, pero que pueden satisfacer las mismas necesidades a relaciones calidad-precio muy similares, haciendo factible que el consumidor se decante por él” (p. 31).
2. **Poder de negociación clientes:** Esta segunda fuerza “se refiere a la demanda que haya en el mercado, con relación a la cantidad de empresas que pueden ofrecer una oferta para cubrirla” (Pérez-Taberner Polo, 2019, p. 32). Es decir, si el número de compradores de un determinado producto es bajo, esto provoca una oferta más elevada y significativa. Cuando hablamos de negociación hacia clientes se debe tener en cuenta que mientras el cliente no conozca todas las cualidades del producto y la importancia de este los consumidores puede prescindir de los mismo, es por ello importante que la empresa pueda encontrar el valor agregado que le permita diferenciarse.
3. **Poder de negociación con los proveedores:** Los proveedores, por lo general, son captados como monopolios, pues son los que ofrecen los productos específicos para que se pueda llevar a cabo la cadena productiva, por ello controlan el mercado y son los que regulan precios. En la mayoría de los países desarrollados “existen leyes antimonopolio que controlan este tipo de acuerdos, penalizando a los proveedores que realizan este tipo de actividades” (Pérez-Taberner Polo, 2019, p. 34).
4. **Amenaza de nuevos competidores:** Según Michael Porter (2008) “los nuevos entrantes en un sector introducen nuevas capacidades y un deseo de adquirir participación de mercado, lo que ejerce presión sobre los precios, costos y la tasa de inversión necesaria para competir” (p. 2). Cuando la demanda de algún bien o servicio es alta, el sector debe mantener o reducir precios, esto genera una regularización en el mercado.
5. **Rivalidad entre empresas competidoras:** En compañías que ofrecen los mismo productos o servicios es común que exista rivalidad y las estrategias usualmente se perciben son “descuentos de precios, lanzamientos de nuevos productos, campañas publicitarias, y mejoramiento del servicio. Un alto grado de rivalidad

limita la rentabilidad del sector” (Porter, 2008, p. 7); es decir que entre más rivalidad exista, se reducen las utilidades de un sector determinado.

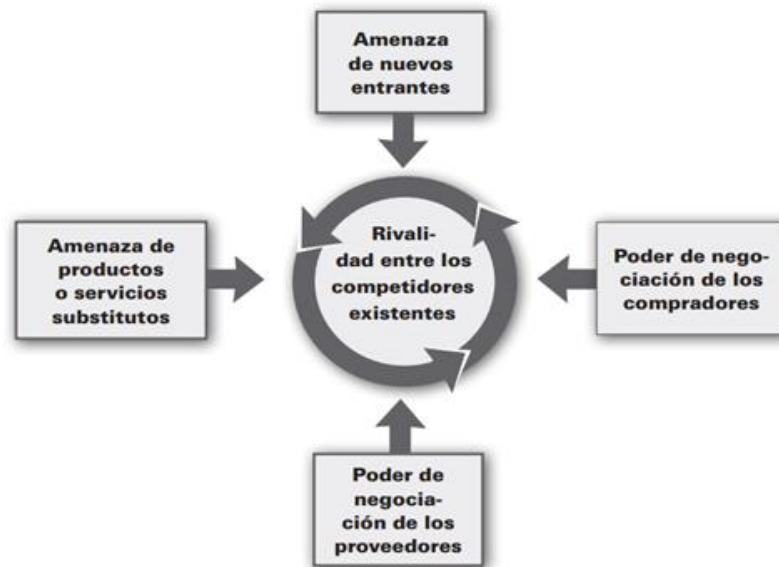


Figura 3. Las 5 fuerzas de Porter que dan forma a la competencia del sector

Fuente: (Porter, 2008, p. 2)

1.8. FODA

Es importante entender que las siglas FODA viene del acrónimo SWOT (strengths, weaknesses, opportunities, threats), mismas que en español se traducen a fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. El experto en psicología Humberto Ponce (2007) en su investigación titulada: la matriz FODA: alternativa de diagnóstico y determinación de estrategias de intervención en diversas organizaciones, describe a este análisis como un instrumento que evalúa los factores fuertes y débiles que, en su conjunto, diagnostican la situación interna de una organización, así como su evaluación externa, es decir, las oportunidades y amenazas (p. 114). Este análisis se divide en dos subgrupos, el primero implica la identificación de fortalezas y debilidades, donde las fortalezas representan las capacidades y recursos que hacen a la empresa o sector competitivos en el mercado. En cuanto a las debilidades son factores que crean vulnerabilidad por procesos deficientes u otros factores que la hacen débil frente a los competidores. En el segundo subgrupo están las oportunidades y amenazas, de esta forma se entiende a las oportunidades como “aquellas fuerzas ambientales de carácter externo no controlables por la organización,

pero que representan elementos potenciales de crecimiento o mejoría” (Talancón, 2007, p. 115). Mientras que las amenazas se muestran como lo contrario, es decir que es la representación de los aspectos que no se pueden controlar pero que afectan negativamente.

En el siguiente cuadro se presentan los aspectos principales a considerar para las 4 categorías.

Tabla 4. Componente matriz FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Capacidades fundamentales en áreas claves. Recursos financieros adecuados. Buena imagen de los compradores. Ser un reconocido líder en el mercado. Estrategias de las áreas funcionales bien ideadas. Acceso a economías de escala. Aislada (por lo menos hasta cierto grado) de las fuertes presiones competitivas. Propiedad de la tecnología. Ventajas en costos. Mejores campañas de publicidad. Habilidades para la innovación de productos. Dirección capaz. Posición ventajosa en la curva de experiencia. Mejor capacidad de fabricación. Habilidades tecnológicas superiores.	No hay una dirección estratégica clara. Instalaciones obsoletas. Rentabilidad inferior al promedio. Falta de oportunidad y talento gerencial. Seguimiento deficiente al implantar la estrategia. Abundancia de problemas operativos internos. Atraso en investigación y desarrollo. Línea de productos demasiado limitada. Débil imagen en el mercado. Débil red de distribución. Habilidades de mercadotecnia por debajo del promedio. Incapacidad de financiar los cambios necesarios en la estrategia. Costos unitarios generales más altos en relación con los competidores clave.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Atender a grupos adicionales de clientes. Ingresar en nuevos mercados o segmentos. Expandir la línea de productos para satisfacer una gama mayor de necesidades de los clientes. Diversificarse en productos relacionados. Integración vertical (hacia adelante o hacia atrás). Eliminación de barreras comerciales en mercados foráneos atractivos. Complacencia entre las compañías rivales. Crecimiento más rápido en el mercado.	Entrada de competidores foráneos con costos menores. Incremento en las ventas y productos sustitutos. Crecimiento más lento en el mercado. Cambios adversos en los tipos de cambio y políticas comerciales de gobiernos extranjeros. Requisitos reglamentarios costosos. Vulnerabilidad a la recesión y ciclo empresarial. Creciente poder de negociación de clientes o proveedores. Cambio en las necesidades y gustos de los compradores. Cambios demográficos adversos.

Fuente: (Talancón, 2007, p. 116)

1.9. Pasos previos para la exportación desde Ecuador

Se entiende por exportación a toda “actividad comercial que consiste en la venta o envío de productos fuera del territorio nacional.” (SENAE, 2021). Una vez comprendido ello, es pertinente identificar cuáles son los requisitos previos para realizar un proceso de exportación en Ecuador. Por ello, el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) en su página oficial proporciona toda la información necesaria. En la figura 4 se muestran los pasos a seguir.



Figura 4. Pasos previos a la exportación

Fuente: (SENAE, 2021)

Adicionalmente, es importante mencionar que todas las personas, ya sean naturales o jurídicas con nacionalidad ecuatoriana o extranjeros radicados en el Ecuador pueden realizar exportaciones. El único requisito que piden actualmente las autoridades es tener el registro único de Exportador, mismo que se utiliza en el sistema Ecuapass, software con el cual se maneja la SENAE.

1.10. Logística de exportación

Cuando el exportador cumple con los requisitos previos, comienza el proceso de exportación, mismo que “inicia con la transmisión electrónica de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) por parte del declarante a través del sistema informático Ecuapass, la misma que es acompañada de una factura comercial, proforma o documento preliminar de la transacción comercial y documentación con la que se cuenta previo al

embarque” (SENAE, 2021). La DAE puede ser gestionada por el exportador, un agente de aduana o el agente de carga. Este documento se destaca como uno de los más críticos en el proceso, debido a la relevancia de los datos necesarios, mismos que se detallan a continuación:

- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignante
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

Adicionalmente, los documentos electrónicos que se adjuntan en el sistema Ecuapass son las facturas comerciales originales, autorizaciones dependiendo del tipo de producto que se pretenda exportar y el certificado de origen. Esta certificación tiene el objetivo de constatar cuál es el origen del producto y además garantiza la liberación de tributos, mismos que se aplican mediante los tratados que existen entre los países. Posterior a ello, se sigue el siguiente proceso:

1. Transmisión de DAE por parte del declarante a través del sistema Ecuapass.
2. Ingreso de mercancías al depósito temporal y/o zona primaria.
3. Registro de Ingreso de mercancías (IIE) por parte del depósito temporal.
4. Asignación canal de aforo de la DAE a través del sistema Ecuapass, mismos que pueden ser:
 - **Aforo Automático:** El sistema asigna de forma automática el estado “Salida autorizada” al momento del registro de ingreso de la carga al depósito temporal.
 - **Aforo Documental:** La DAE es asignada a un funcionario aduanero para la revisión de la declaración y documentación anexada.

- **Aforo Físico Intrusivo:** La DAE es asignada a un funcionario aduanero para llevar a cabo la inspección física de la carga, corroborando con la documentación electrónica y digitalizada enviada en la DAE. Una vez realizado el cierre de aforo de la DAE, cambiará su estado a “salida autorizada”. Es preciso indicar que, en caso de existir alguna novedad en el aforo documental o físico, se registrará la respectiva observación mediante el esquema de notificación electrónica. Una vez realizado el cierre de aforo de la DAE, cambiará su estado a “salida autorizada”. (SENAE, 2021)

En el caso de los aforos, se agrega que cuando los exportadores realizan por primera vez este proceso la SENA realiza, por lo general, un aforo físico para evitar que los buques o las mercancías estén contaminados o se hayan ingresado sustancias ilegales.

5. Salida autorizada: Corresponde a un estado de la DAE mediante el cual se autoriza el embarque de las mercancías.
6. Embarque y transmisión de los documentos de transporte: El transportista debe transmitir y asociar los documentos de transporte a la DAE.
7. Solicitud de Corrección de la DAE: Constituye una herramienta mediante la cual se permite al exportador corregir la declaración y anexar la documentación definitiva. La solicitud de corrección es asignada a un funcionario aduanero para su aprobación o rechazo.
8. Regularización de DAE: Es el último estado de la DAE mediante el cual se da por culminado el proceso de exportación. La regularización de la DAE es obligatoria y está a cargo del exportador, se debe regularizar la DAE dentro de los 30 días posteriores a la asociación del último documento de transporte asociado. (SENAE, 2021)

2. INVESTIGACIÓN DE CAMPO

El presente capítulo, enfocado en realizar un análisis situacional del sector, da a conocer detalles específicos en cuanto a la producción y comercialización del cáñamo, pues al ser este un producto relativamente nuevo dentro del mercado ecuatoriano es indispensable que los expertos en el sector den información que permita tener un mejor entendimiento para el presente trabajo investigativo.

Las entrevistas están dirigidas a especialistas conocedores del cannabis no psicoactivo a nivel internacional y local, con conocimientos de factores políticos, económicos, sociales, legales, logísticos, ambientales y en tendencias de consumo: a más de ello se plantean preguntas puntuales para un miembro de la empresa CannAndes, primera organización exportadora de cáñamo ecuatoriano a Suiza. Con esto, se pretende tener una comprensión más clara de la evolución de esta industria y los efectos que ha tenido a partir de la legalización en el año 2019, con el propósito de comprender su situación actual.

Con una indagación profunda y meticulosa se establecieron las personas capacitadas para poder llevar a cabo las entrevistas. El enfoque fue a profesionales en diferentes áreas relacionadas con las variables de estudio ya mencionadas. La forma de contacto fue presencial o a través de llamadas telefónicas, dependiendo de cada caso para solicitar las entrevistas; posterior se realizó el envío de las preguntas segmentadas en base a cada perfil. La mayoría de las entrevistas se llevó a cabo por zoom y otras de forma presencial.

La presente actividad se llevó a cabo en las 3 primeras semanas de octubre, pues era indispensable contar con la información proporcionada por los expertos para realizar los análisis y discusiones respecto al sector. Cada entrevista tuvo una duración entre 15 y 45 minutos, esto dependiendo del factor de estudio y las respuestas del entrevistado. Como soporte para las entrevistas se presenta la tabla 3, donde se caracteriza las variables de estudio.

Tabla 5. Caracterización de las variables de estudio de la investigación cualitativa

Factores de estudio	Nombre de la variable	Definición de la variable
POLÍTICO	<ul style="list-style-type: none"> - Preferencias comerciales - Exportaciones no tradicionales - Barreras de exportación - Problemas políticos internos 	<ul style="list-style-type: none"> - Los acuerdos comerciales son utilizados con el propósito de promover el comercio y fortalecer las relaciones internacionales. Entre Ecuador y Estados Unidos existe un sistema de preferencias con ciertos beneficios de comercialización. - El gobierno ecuatoriano busca promover la exportación de productos no tradicionales. En el caso del cáñamo actualmente están en vigencia dos acuerdos ministeriales que permiten su producción y comercialización. - Esta variable proporciona una comprensión más profunda de los obstáculos, restricciones o factores que dificultan a los exportadores llegar con sus productos a los mercados internacionales. - La constante inestabilidad política en la que se encuentra actualmente Ecuador ha tenido varias repercusiones en el mercado internacional, es por ello importante analizar con esta variable cuál es el impacto de los actuales problemas políticos para el sector exportador.

ECONÓMICO	<ul style="list-style-type: none"> - Crecimiento económico - Transporte - Desempleo 	<ul style="list-style-type: none"> - Desde el año 2019 se aprobó la legalización del cannabis no psicoactivo y con esta variable se pretende analizar y esto provocará un crecimiento económico tanto para productores como para comercializadores. - Con esta variable se pretende conocer cuáles medios de transporte son los óptimos para poder trasladar el cáñamo desde la fábrica hasta el aeropuerto y como se recomienda enviar el producto a otros países. - En esta variable se busca exponer sí la correcta inserción de la producción y comercialización de cáñamo ecuatoriano presenta mejoras en el desempleo con la apertura de nuevas plazas de trabajo.
SOCIAL	<ul style="list-style-type: none"> - Aceptación social - Salud y bienestar 	<ul style="list-style-type: none"> - Por varias décadas la sociedad ha pensado que el cáñamo tiene los mismos componentes que la marihuana u otras sustancias que son ilegales, por ello se busca entender cuál es actualmente el nivel de conocimiento tanto a nivel local como en el mercado internacional al que se pretende llegar. - En este factor, se busca conocer como la utilización de cáñamo puede favorecer a diversas enfermedades y como actualmente la medicina utiliza a este elemento como suplemento

	<ul style="list-style-type: none"> - Comercio Justo 	<ul style="list-style-type: none"> - Fair Trade o comercio justo tiene la finalidad de promover las condiciones laborales justas junto con prácticas éticas medioambientales. Con esa variable se busca saber si contar con dichas certificaciones podría ayudar a que el producto pueda tener una mejor inserción en el mercado internacional.
LEGAL	<ul style="list-style-type: none"> - Normativa de exportación - Licencias - Certificados y documentos 	<ul style="list-style-type: none"> - La normativa de exportación es el reglamento básico que debe conocer una persona que desea exportar. En el caso del cáñamo, al ser un producto sensible se pretende saber que disposiciones se deben cumplir, en términos generales, para poder realizar este tipo de exportaciones. - Actualmente en Ecuador están vigentes 7 licencias para la producción, comercialización y exportación de cannabis no psicoactivo. - En objetivo de esta variable es identificar los certificados y documentación imprescindible para la exportación de este producto, asegurando así su calidad.

	<ul style="list-style-type: none"> - Etiquetado y empaque - Control - Restricciones / Sanciones - Ley de regulación de cáñamo 	<ul style="list-style-type: none"> - Cuando se realizan exportaciones existen diferentes especificaciones para que el producto llegue en óptimas condiciones, en esta variable se busca conocer cuál es el etiquetado y empaque aprobado para realizar las exportaciones. - La implementación de las medidas de control es fundamental para asegurar que el producto cumpla con todas las especificaciones al momento de exportar. Por lo tanto, este factor busca conocer cuáles son las medidas actualmente empleadas para emitir los registros necesarios. - El cannabis al tener dos componentes, el psicoactivo y no psicoactivo tiene disposiciones específicas y ciertas restricciones para poderlas comercializar, por ello es importante mencionar cuales son las mismas y las sanciones pertinentes en caso de incumplimiento. - En el año 2019 se regularizó la producción y comercialización de este producto. Con la presente variable se pretende dar a conocer el impacto que esto ha provocado y posibles proyecciones a futuro.
--	---	--

	<ul style="list-style-type: none"> - Partida arancelaria 	<ul style="list-style-type: none"> - Conocer la partida arancelaria con la cual se está exportando actualmente desde Ecuador hacia el mundo es imprescindible para saber los países que más importan el cáñamo, bajo qué categoría y con las debidas especificaciones.
LOGÍSTICO	<ul style="list-style-type: none"> - Cadena de suministro - Estrategia de exportación 	<ul style="list-style-type: none"> - Con la cadena de suministro se pretende entender cuál es el proceso al que debe acogerse el cáñamo desde su sembrío hasta su elaboración como producto terminado. Por esta razón, en la presente variable se analizan los principales factores que afectan a la cadena y las medidas preventivas a tomar en cuenta. - Evaluar cuales términos de negociación (incoterms) son los más efectivos para poder exportar mercadería vegetal, pues tiene ciertas particularidades a considerar.
AMBIENTAL	<ul style="list-style-type: none"> - Proceso - Fertilizantes 	<ul style="list-style-type: none"> - Conocer cuál es el proceso en el cual se emerge la planta es importante para analizar el impacto que este puede tener en el medio ambiente. - Los fertilizantes forman parte de todo el proceso productivo, en esta variable se busca es conocer cuáles son utilizados y cómo estos ayudan a que el producto cumpla con los estándares de calidad requeridos.

	- Sostenibilidad	- En el mercado de los países primermundistas cada vez la tendencia de sostenibilidad es más fuerte, por ello en esta variable se analiza si ofrecer productos con este tipo de certificaciones permitirá una mejor acogida por parte del público objetivo.
CONSUMO	- Tendencias de consumo en Estados Unidos	- Con esta variable se busca conocer a los potenciales clientes, cuáles son sus necesidades y qué productos actualmente están utilizando. Además, tener una nueva perspectiva de los futuros productos de cáñamo que se pueden incorporar.

2.1. Investigación Cualitativa

2.1.1. Entrevistas

Entrevista Gerente General de la empresa CannAndes

Datos personales:

Nombre: Nina Tapia del Salto

Cargo: Gerente general

Nombre de la empresa y actividad económica principal: CANNANDES S.A. – Cultivo de lino y cáñamo.

Desarrollo de la entrevista:

1. ¿Podría describir la experiencia de la empresa CannAndes al trabajar en el proceso de exportación de cáñamo desde Ecuador hacia Suiza?

La experiencia ha resultado bastante enriquecedora para Nina Tapia, pues comenta que fue un reto personal el que ella asumió al formar parte de la organización por varios factores. En primer lugar, menciona el tema de los cultivos, pues al ser una nueva planta se tuvo que pasar por varias pruebas antes replicar su producción. Ecuador es un país con varias facultades para producir materia prima, pero como lo menciona la entrevistada fue complicado producir un nuevo cultivo, pues era necesario conocimiento e investigación para que esto se lleve a cabo y lastimosamente en Ecuador no se tenía, por ello la empresa optó por ayuda de extranjeros especializados para lograr que se den las primeras siembras. En segundo lugar, se menciona el proceso de concientización que la empresa realizó antes de llegar a la exportación, empezando desde educar a las autoridades locales de lo que era el cannabis no psicoactivo o cáñamo y como este comenzaba a ser tendencia de consumo en varios países a nivel global, junto con el potencial que tenía Ecuador para poder producirlo. Estos acercamientos llevaron varios meses a través de reuniones con ministros y autoridades.

2. ¿Cómo se envió el producto a Suiza?, ¿la biomasa se podría considerar como materia prima o se encuentra en otra categoría?

Nina Tapia explicó que se puede exportar cualquier producto a base de cáñamo siempre y cuando cumpla con las especificaciones y regulaciones correspondientes,

puede ir desde sus semillas hasta productos ya procesados como perfumes, chocolates, etc. Sin embargo, como Ecuador es un país productor su enfoque como empresa estuvo en potenciar la materia prima para poder exportar en grandes cantidades. Se destacaron dos subcategorías importantes que son la flor y la biomasa, siendo así que su exportación se dividió en 500 kg y 250 kg respectivamente. Las empresas que compran estos productos en flor ya tienen su nicho de mercado específico, pues está dirigido para auténticos fumadores de cannabis no psicoactivo, mientras que las farmacéuticas adquieren la biomasa para hacer productos elaborados.

3. ¿Qué licencias tiene vigentes la empresa CannAndes?

Nina Tapia menciona que al ser CannAndes la primera empresa que inició con los trámites regulatorios en Ecuador tuvieron que ir adquiriendo las licencias paulatinamente, iniciaron con la número 1 que es para la importación de semillas, pues está la adquieren de Estados Unidos. La entrevistada menciona que actualmente cuentan con 6 licencias que les permite realizar todo el proceso desde la producción hasta la comercialización, además agrega que la última licencia, número 7, hasta la fecha ninguna empresa la ha adquirido, primero porque su costo de emisión es de 40.000 dólares, precio bastante elevado para un nicho de mercado sin altos niveles de producción, y es netamente de comercialización, es decir que una empresa compra a un productor el producto y lo vende a un posible exportador o a un centro investigativo. Ella añade que por el momento este modelo de negocio no es viable en Ecuador, pues no existe una sobre demanda de producto para que funcione.

4. ¿Podría describirnos el proceso logístico que utilizó CannAndes en la exportación de cáñamo a Suiza?

En la entrevista, Nina Tapia compartió que el proceso para llevar a cabo la exportación es idéntico a los productos tradicionales, lo comparó con las flores ecuatorianas. Lo que ella agregó fue el tema del control previo que se tuvo que realizar para confirmar que el producto no era una sustancia sujeta a fiscalización. Estas se llevaron a cabo con pruebas realizadas a las muestras. La empresa CannAndes tuvo que elaborar un protocolo previo junto con el grupo de antinarcóticos de la Policía Nacional y la SENA, pues en Ecuador no se contaba con ninguno para poder exportar el cannabis no psicoactivo.

Para poder agilizar el proceso, la empresa ya contaba con elementos tecnológicos que les permitieran agilizar el tiempo para poder realizar los análisis. El cromatógrafo HPLC fue

su herramienta, pues cuenta con una medición preciosa. Las instituciones mencionadas recibieron una capacitación del uso de esta herramienta y se realizaron pruebas con la mercadería CannAndes, el cannabis no psicoactivo, y la marihuana que sí está sujeta a fiscalización. Nina Tapia Menciona que con esta primera exportación las autoridades ya entendieron la legalidad del cáñamo, pero aún existe un largo camino por recorrer con la innovación de los equipos, pues los que tienen actualmente únicamente detectan si un empaque posee o no estas sustancias psicoactivas, más no el porcentaje permitido que, en Ecuador está regulado hasta el 1% de THC.

5. ¿Qué factores debe tener en cuenta un productor que desea iniciar el cultivo de cáñamo en Ecuador?

La entrevistada mencionó que en el proceso de cultivo son relevantes varios factores, iniciando con la semilla porque si bien es cierto a nivel internacional hay una gran variedad se debe conseguir una buena y adaptable porque si esta resulta de mala calidad o sin cualidades para una correcta adaptación toda la producción será mala. Nina menciona que esta planta puede darse en varios pisos climáticos sin problema, sin embargo, cuando ya se produce en grandes cantidades es importante realizar un análisis de suelo. Afirma que realizar estudios de prefactibilidad generan una inversión significativa inicial por los pesticidas, las muestras que se envían a los laboratorios y las pruebas de error que son varias. Junto con ello, resalta la importancia de contar con un Business Plan antes de realizar cualquier prueba pues esta será una guía que les permita a los productores no gastar dinero en cosas innecesaria, si no tener un plan ya específico de lo que deben hacer para tener una buena cosecha.

6. ¿Considera usted que la vigente reglamentación donde se aprueba la producción y comercialización de cáñamo en Ecuador podrá generar oportunidades y por ende nuevas plazas de trabajo tanto para los productores como para los exportadores de este sector?

La respuesta fue afirmativa y, además, Nina Tapia compartió algunos datos importantes, como la información proporcionada por el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MIPRO), pues según su reciente anuncio en base a las licencias que se han emitido hasta la fecha se tendrán aproximadamente

30.000 empleos directos y un aproximado de 144.000 indirectos. A pesar de que el mercado del cannabis fue aprobado hace apenas dos años, actualmente el MIPRO le dio un valor de 7,2 millones de dólares, siendo esta una cantidad bastante alentadora para que más personas se unan a la tendencia de crecimiento en cuanto a producción. Nina Tapia agrega que en este mercado no están inmersos únicamente los productores, sino también los abogados responsables de la emisión de licencias o la constitución de las empresas, el diseñador gráfico para los empaques, logos, etc., los especialistas en logística para el tema del transporte y varios otros elementos que forman parte de todo el proceso.

7. ¿Considera usted que las certificaciones internacionales como Fair Trade o comercio justo contribuirían a tener una mejor inserción del cáñamo ecuatoriano en el mercado internacional?

En su postura como Gerente General, Nina Tapia asegura que este tipo de certificaciones son un plus en el mercado internacional. Considera que este nuevo cultivo resolverá otras cuestiones, como por ejemplo buenas prácticas agrícolas porque al ser siembras que necesitan cuidados específicos se requiere que los trabajadores en el entorno tengan cierto conocimiento y esto hace que el tema de salarios se vuelva cada vez más competitivo. Así mismo, agrega que los fertilizantes deben poseer componentes que favorezcan no solo al cultivo sino también a la tierra ya trabajada para que sus nutrientes no se degeneren. Estas certificaciones no únicamente ayudan en el tema comercial, sino además garantizan la calidad del producto. El objetivo no es solo generar cosechas, sino producir materia prima de alta calidad que beneficie tanto a las familias ecuatorianas como aquellas en el exterior. Finalmente menciona que estas certificaciones ayudarán a que esta industria pueda surgir definitivamente y a pasos agigantados. En este punto la entrevista Nina Tapia nos comenta que, desde su perspectiva, en los próximos años en Ecuador se va a comenzar a producir la mejor flor de cannabis y aunque en cuestión de cantidad tal vez se necesiten más años para desarrollarse, en calidad será la mejor por las cuestiones geográficas que posee el territorio ecuatoriano, los ricos nutrientes de la tierra y la experiencia de los productores.

8. ¿La empresa CannAndes se abastece únicamente de producción propia o tiene acuerdos con otros pequeños productores?

CannAndes actualmente se maneja únicamente con su propia producción para abastecer a los productos que procesan y comercializan en su local “Joint” y en su clínica “CannaClinic”, en ambos lugares se trabajan con productos a base de cannabis no psicoactivo. En cuanto a las exportaciones se encuentran en el proceso de apertura de mercado. Ellos cuentan con los permisos que les permite cultivar 9 hectáreas, de las cuales solo están produciendo 1 ha. Su propósito como organización no es comprar la producción a otros productores, más bien tienen un proyecto donde se pueda construir una planta de procesamiento que brindará el servicio de extracción a otros licenciatarios. Sin embargo, la gerente añade que no están cerrados a la posibilidad de realizar ese tipo de negociación a futuro, pero eso dependerá del nivel de la demanda y cuanto producto se necesiten para las futuras exportaciones.

9. ¿A quiénes se podrían catalogar como son sus principales competidores hablando como marca país y cómo se ha logrado una diferenciación frente a ellos?

La entrevistada se centró en los principales competidores latinoamericanos, comenzando por Colombia, donde señaló que este país actualmente tiene una ventaja en los productos que exporta por el valor agregado que los diferencia en el mercado internacional. Ella menciona que la ley regulatoria de Colombia es similar a la de Ecuador, sin embargo, la normativa ecuatoriana podría representar una ventaja competitiva pues no únicamente se centra en la producción, sino también en desarrollar la industria. En segundo lugar, menciona a Uruguay, pues al ser el primer país latinoamericano en abrirse a la industria del Cannabis se pudo posicionar en los principales mercados, no obstante, comparando a este país con Ecuador, el primero carece de las cuatro estaciones climáticas, no posee un suelo tan fértil y no cuenta con las mismas 12 horas de sol, características con las que si se ve favorecido el territorio ecuatoriano. Nina Tapia hizo hincapié en que, específicamente en el caso del cannabis, esta planta responde significativamente a la cantidad de luz que recibe, lo que hace más factible su producción en un país que disponga de todas las condiciones climáticas para su óptimo desarrollo.

10. ¿Qué futuras negociaciones tendría previstas la empresa CannAndes?, ¿cuál sería su próximo destino de exportación?

En esta pregunta, la entrevistada menciona un punto importante antes de responder la pregunta, ella afirma que históricamente los productos ecuatorianos de exportación únicamente han servido para que otros países puedan tener una real ventaja competitiva. Como claro ejemplo mencionó el caso del cacao ecuatoriano que tiene una excelente calidad, pero por falta de inversión en la industria únicamente se ha tenido que conformar el país con exportarlo como materia prima y no como un producto procesado como lo hace Suiza y tiene el mejor chocolate a base del cacao que se da en Ecuador. Nina Tapia afirma que esto no sucederá con la industria del cannabis, por lo menos en el territorio ecuatoriano, pues la proyección es proteger la empresa y comenzar a crear productos a base de esta materia prima y otras plantas autóctonas del país para de esa forma poderla exportar ya con el valor agregado.

Una vez aclarado este punto, ella menciona como uno de los posibles destinos de exportación es Estados Unidos con el cáñamo en materia prima, por los acuerdos comerciales que actualmente se tiene con este país, la cercanía hablando de forma geográfica y por el extenso nicho de mercado que presenta. Luego menciona otros países en el continente europeo como Suiza, Rumania, República Checa y Alemania, pero menciona que en estos países la inserción llevará un poco más de tiempo pues tienen regulaciones más complejas en cuanto a los requisitos para poder exportar y los porcentajes de THC y CBD permitidos.

11. ¿Cuáles considera que son los principales desafíos o riesgos al exportar cáñamo?, ¿qué recomendaciones puede sugerir para gestionar estos desafíos o riesgos?

En la parte de desafíos la Gerente General Nina Tapia menciona la parte de educación, pues lo que concierne a la población nacional aún existe un alto nivel de personas que siguen rechazando el cáñamo porque no saben sus propiedades y se mantiene la errónea idea que la utilización de este puede causar efectos negativos en la salud. En la mayoría de los países desarrollados ya no se ve tanto esta tendencia porque ya está regularizado y varias personas ya no tienen ese temor, por lo que el desafío es buscar ese nicho de mercado ya concientizado y seguir haciendo que las personas ecuatorianas vayan paso a paso confiando en las propiedades de esta planta y que sea vista como un buen suplemento

tanto en los alimentos como en la parte medicinal. Otro punto importante que la entrevistada menciona es la parte legal del cannabis no psicoactivo, pues el reglamento depende del presente acuerdo ministerial y este puede cambiar dependiendo de las nuevas autoridades que asuman estos cargos. Ella menciona que eso puede jugar en contra si la persona que asume el cargo no tiene este conocimiento, pues todo el trabajo que se ha llevado a cabo durante estos 3 últimos años deberá repetirse y eso afecta en términos económicos a todos los que están iniciando en este giro de negocio, ella recomienda que lo ideal sería buscar la forma de proteger la ley que está vigente pues es una de las mejores a nivel Latinoamérica, por lo que permite desarrollar la industria con mayor facilidad dentro de los parámetros permitidos. En la parte de desafíos también comenta que se debe tener un plan logístico bien definido para evitar que la mercadería se eche a perder, pues tanto en la flor como en la biomasa si el producto se llega a mojar o recibir el calor en grandes cantidades puede provocar la pérdida parcial o total de la mercadería.

En cuanto a los riesgos ella se refirió a uno al que la organización tuvo que enfrentar en su primera exportación que fue de Ecuador a Suiza. El producto llegó sin ninguna novedad y con una excelente calidad, a pesar de ello hasta el presente año 2023 el valor pactado de la mercadería no se ha podido cobrar. Nina Tapia menciona que fue un error comercial pues ellos tenían el conocimiento en cuanto a los cultivos y la producción, pero no contaban con ningún asesoramiento para que esta negociación fuera llevada a cabo y eso ha llevado a otros problemas como la falta de liquidez para seguir produciendo o invirtiendo. Ella finaliza la presente entrevista mencionando que este tipo de desafíos también ocurren por lo nuevo que es el mercado, pues al ser novedoso y controversial se presta para que se existan empresas que se mantengan en la informalidad y no cumplan con lo ya pactado, por lo cual otro propósito es seguir moviendo el mercado para así crear una red de contactos y referencias específicas en otros países y así comenzar a formalizarlo para evitar este tipo de errores que frenan temporalmente las planificaciones ya previstas.

Nota: Véase la grabación de la entrevista completa en el Anexo A.

Entrevista con el médico especialista de CannaClinic

Datos personales:

Nombre: Agustín Ruales

Profesión: Médico cirujano con especialidad en cannabis medicinal

Cargo: Codirector de la clínica

Nombre de la empresa y actividad económica principal: CannaClinic - Centro de Especialidades Médicas en el Ecuador enfocado en la terapéutica a base de cannabis.

Desarrollo de la entrevista:

- 1. ¿Conoce usted cuál es el proceso de selección y extracción para obtener el cáñamo con altos porcentajes de CBD?, ¿cómo se adaptan estas propiedades extraídas a las necesidades de los pacientes?**

El experto Agustín Ruales describió brevemente cómo se da el proceso de selección y extracción en los cultivos de cáñamo, comenta que esto va desde la genética de la planta pues cuando se cuenta con una buena genética, es decir una buena semilla se asegura desde ese momento el cultivo. La planta de cannabis tiene una propiedad que es dioica, es decir que se diferencia entre “macho” y “hembra”. Una vez diferenciada a la planta, el doctor Ruales comenta que el cáñamo es el macho del cannabis y a su vez puede ser la hembra, pero esta únicamente se da en la flor que contenga un porcentaje menor al 1% de THC, en caso de que el porcentaje sea mayor ya se considera una planta sujeta a fiscalización, pues ya tiene el componente psicotrópico o psicoactivo.

Enfocándose ya netamente en el “macho” del cannabis, el entrevistado comenta que existen en esa genética un alto porcentaje de CBD, lo que está permitido y es utilizado en la clínica. En la entrevista el doctor compartió dos procesos de extracción que él conoce, siendo el primero uno proceso artesanal en el cual mediante químicos como el etanol se deja reposar a la planta desde la raíz hasta las hojas y, dependiendo del caso también la flor, en donde se macera, es decir, se realiza la extracción. Para procesos un poco más industrializados él menciona que se pueden hacer de dos formas, ya sea con calor o frío, extraer los cannabinoides con otros componentes que son los flavonoides y terpenos, ya que el conjunto de estos permite que el cáñamo cumpla con la función medicinal. En CannaClinic con estos compuestos se han logrado realizar formulaciones magistrales para

poder satisfacer las necesidades de sus pacientes que por lo general tienen enfermedades neurodegenerativas, Alzheimer, Parkinson, esclerosis múltiple. Además, se realiza un acompañamiento oncológico posterior a realizar un análisis previo.

2. ¿Cuáles son los elementos más importantes para la correcta producción de cáñamo? ¿Cuál es el tipo de clima que debe tener y en qué provincia se puede cultivar en el Ecuador?

Como dato introductorio el codirector de CannaClinic menciona que la planta del cannabis se da desde Yucatán o desde Cancún en México hasta las faldas del Everest en las cordilleras del Himalaya, pues todo depende del tipo de genética que se desea cultivar y en base a ello se crean las condiciones adecuadas para su correcta producción. Esto es una mezcla de buenas prácticas agrícolas, la utilización de pesticidas que vayan acorde a la planta y un análisis de suelo. En este mismo contexto, el doctor Ruales agrega que el cannabis es una de las plantas que más rápido crece en todo el reino de las plantas y además es la que más oxígeno por metros cuadrados libera.

3. Desde su perspectiva, ¿qué propuestas sostenibles se han visto en Ecuador con la reciente legalización de producción de cannabis no psicoactivo?

El doctor Agustín Ruales comenta que es difícil hablar sobre una propuesta sostenible porque desde su perspectiva no existe un apoyo sólido por parte del Estado, pues al ser una nueva industria tanto a nivel nacional como internacional no se ha podido alcanzar los estándares requeridos para lograr una producción a gran escala de cáñamo ecuatoriano ya sea de fibra, semilla, flor o biomasa. Agrega, además, que el gobierno está enfocado posiblemente en otros sectores, pero si se comprendiera el impacto de este nuevo mercado en el Ecuador y se unieran esfuerzos de comercialización con otros países sí se podrá conseguir un posicionamiento en el mercado global.

El entrevistado menciona que el mercado del cannabis no psicoactivo brinda muchas oportunidades y es un nicho bastante diverso, por ello el doctor Ruales realizó un artículo sobre la revisión bibliográfica de la aplicabilidad de la semilla de cáñamo como superalimento para combatir la desnutrición crónica infantil en Ecuador. Como dato informativo agrega que, en base a las cifras dadas por la ENSANUT, Encuesta Nacional de Nutrición a Nivel de las Américas, Ecuador está después de Haití en porcentajes de desnutrición crónica infantil pese a que el territorio ecuatoriano no tiene

desabastecimiento de productos como en otros países, pues las frutas y verduras se cosechan todos los meses. Por esta razón, él sugiere como propuesta sostenible que se aplique un plan alimenticio donde se incorpore como un nutriente o suplemento a las semillas de cáñamo pues en la investigación realizada por el doctor Ruales se presenta que estas semillas tienen más omega 3, omega 6 y minerales que las semillas de hinojo, de soja, la quina o inclusive el amaranto. Por lo que, las acciones del gobierno deberían enfocarse en esparcir este conocimiento en las zonas precarias o principales lugares donde se encuentran los niveles más elevados de desnutrición.

4. En base a su amplio conocimiento en cuanto a las variedades que existen del cannabis, ¿qué recomendaciones usted podría dar para que más personas decidan dedicarse a la producción de estas?

El entrevistado recomienda que como punto de partida se analice cómo ha ido evolucionando el cannabis no psicoactivo en los países vecinos tanto en la parte legal como los incentivos para aumentar la producción. Menciona a Uruguay ya que al ser el primer país latinoamericano en legalizar el uso adulto y medicinal puede ser un eje de referencia. Para que Ecuador pueda ser competitivo en el mercado internacional, Agustín Ruales recomienda no sólo cultivar el CBD, sino también adentrarse más en las múltiples variedades que existen como el THCV, CBG o CBC que con la correcta adaptación se pueden dar sin problema en el territorio ecuatoriano, sin embargo comenta que por el momento las autoridades como las personas no tienen la información correcta y por ello aún pasarán varios años hasta que se pueda desarrollar la industria en su totalidad. Él afirma que la inversión extranjera directa es lo que actualmente deben buscar los productores que están ya dentro de este mercado y una forma en la que se podría llevar a cabo esta acción es creando bancos de semillas que no sean sujetas a fiscalización y registrarlas en La Agencia de Regulación y Control Fito y Zoosanitario (AGROCALIDAD), creando así una especie de anzuelo para posibles inversionistas Estadounidenses o Europeos que no tengan estas variedades y deseen desarrollar la industria en el Ecuador.

5. ¿Qué problemática usted ha identificado a partir de la vigente legalización de producción y comercialización de cáñamo en el Ecuador?

Con respecto a la pregunta, Agustín Ruales comentó que posiblemente ya puede existir una sobreproducción de CBD, pues actualmente en AGROCALIDAD se encuentran vigentes 160 licencias. Recomienda que el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca pueda encaminar sus esfuerzos a brindar una plena seguridad a los licenciatarios para que ellos logren comercializar sus productos en el exterior, ya que hablando localmente todavía no se tiene un amplio nicho de mercado debido a que las personas aún presentan resistencia en cuanto a la aceptación de este producto recientemente legalizado.

6. En base a su conocimiento, ¿cuál considera usted que son las preocupaciones que existen en cuanto a consumir productos a base de cáñamo?, ¿cuál considera que es el nivel de percepción del público a nivel internacional?

Agustín Ruales menciona que el primer paso para eliminar este tabú es comenzar a divulgar en medios de comunicación y redes sociales las diferencias entre el cannabis y el cáñamo porque el miedo nace de la desinformación. El principal temor de las personas son las adicciones que causa la marihuana o el cannabis ya que el consumo a largo plazo de estas crea enfermedades psiquiátricas y alteraciones físicas o mentales en el ser humano. El entrevistado en su calidad de médico especializado en el tema, recomienda acudir donde colegas que puedan resolver sus dudas pues por lo general realizan consultas médicas, asesorías en consumo responsable y reducción de riesgos en personas que ya son consumidoras de cannabis o marihuana.

En términos generales e internacionales el doctor Ruales especula que un 40% de la población mundial ya sabe que es el cáñamo, que lo diferencia del cannabis y las múltiples propiedades que tiene, a raíz de esto se han realizado estudios comparativos llegando a concluir que si esta regulación se hubiera llevado a cabo años atrás habría provocado un menor daño que el consumo de licores o tabaco.

7. ¿Cuáles considera son los desafíos que tienen los pequeños productores para iniciar con los cultivos de cáñamo?

El doctor Agustín Ruales, en base a su experiencia como médico especialista en cannabis, considera que uno de los grandes desafíos a los que se debe enfrentar un productor que desea iniciar su producción de cáñamo es la extensión de terreno, pues como normativa legal se suelen requerir dos hectáreas y en algunas ocasiones estas extensiones no suelen

estar juntas. El menciona que el cultivo de cáñamo no necesita tanta amplitud sino más bien buenas prácticas agrícolas que garanticen la calidad de la planta. El entrevistado a manera de recomendación sugiere que sería prudente para aquellas personas que deseen iniciar en este nicho de mercado lo hagan primero en pequeñas parcelas de terreno para así poder tener un mejor control de las plagas y pestes que se puedan presentar en los cultivos, para que así las plantas cannábicas cumplan los requisitos que se piden en el ámbito medicinal. Concluye afirmando que con un correcto entendimiento del cultivo y todos los recursos que este necesita ya se podría extender con procesos automatizados.

8. ¿Cuál es la importancia y el alcance del acuerdo ministerial 148 en el uso medicinal de cannabis y cómo este ha impactado en la práctica médica?, ¿en qué estado se puede utilizar el cáñamo para estas prácticas?

El codirector de CannaClinic menciona que la legalización y el acuerdo ministerial vigente han sido un paso importante para toda la industria del cannabis no psicoactivo en general. Sin embargo, el sector que más se ha beneficiado es el médico pues ya existen despenalización de medicamentos a base cannabinoides y los médicos certificados ya pueden prescribir más del 1% en THC dependiendo de cada paciente. En este punto más técnico de la entrevista, él nos comparte que la accesibilidad del paciente juega un papel imprescindible en la parte medicinal, pues el compuesto regulado, CBD, ayuda a las enfermedades hasta cierto punto y en ciertas patologías puntuales pero el THC, que es el compuesto sujeto a fiscalización, junto con el CBD son los que en realidad permiten lograr óptimos resultados como que: el paciente con cáncer esté sin náuseas o incluso quimioterapias sin dolor.

El doctor Agustin Ruales menciona que dependiendo del licenciario o productor se utilizará la biomasa o la flor pues ambas se dan en el mismo cultivo. Además, agrega que influye el tipo de genética que se haya cultivado ya que dependiendo de esto se dará una mayor cantidad de biomasa, flor o viceversa.

Consideraciones finales

Una vez concluidas las preguntas previamente establecidas el entrevistado, Agustin Ruales, agrega que el conocimiento siempre se debe compartir y entender que el cannabis es una planta que más allá del estigma o cualquier cosa que se haya escuchado, con los ancestros ya se demostró que el uso de esta era segura tanto en la parte medicinal como

en otras áreas. Finalmente, añade que existe una abrumadora cantidad de ofertas en el mercado sobre distintos productos a base de cannabis, pero lo recomendable es siempre buscar una asesoría médica con especialistas para saber qué se debe tomar, cuánto se debe tomar y cómo se lo debe tomar.

Nota: Véase la grabación de la entrevista completa en el Anexo B.

Entrevista Gerente General de la empresa ACGROUP Logistics

Datos personales:

Nombre: Evelyn Borbor

Cargo: Gerente de los departamentos de: documentación, operaciones y tránsito

Nombre de la empresa y actividad económica principal: ACGROUP WORLDWIDE ECUADOR S.A. - Carga y descarga de mercancías y equipaje, independientemente del modo de transporte utilizado, estiba y desestiba, incluye carga y descarga de vagones ferroviarios de carga.

Desarrollo de la entrevista:

1. De forma general, ¿cuál es el proceso para poder exportar plantas, semillas y flores?

Evelyn Borbor a esta pregunta responde que para poder llevar a cabo un proceso de exportación para productos de origen vegetal es necesario contar con una licencia emitida por AGROCALIDAD, junto con todos los requisitos y normativas fitosanitarias. Dependiendo del producto varía el control de calidad y las autoridades que realizan estas acciones, entre las principales que intervienen en este proceso son el Servicio Nacional de Aduanas y el Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria, para la verificación respectiva del producto.

2. ¿Qué aspectos de la cadena de suministro son críticos para garantizar la calidad y la integridad de estos productos sensibles en el transcurso de exportación?

La gerente de la empresa ACGROUP comenta que lo más recomendable para que se pueda garantizar la calidad de este tipo de productos es tratar de evitar, en su mayoría, la manipulación de terceros en la parte logística y realizar las negociaciones directamente con las aerolíneas o navieras, junto con transportistas que tengan vehículos equipados con sistemas de enfriamiento para que los productos no afecten su calidad y tampoco se descompongan. Evelyn Borbor afirma que lo más crítico en este tipo de cadenas de suministro es tener varias facetas con intermediarios por el exceso de manipulación en la mercadería. Agrega que debe tener un sistema que les permita realizar el traslado en los tiempos establecidos, ya que si existe demora causaría que el producto no se envíe en las fechas establecidas y al ser considerada sensible ya no se podría exportar. La entrevistada recomienda la contratación de terceros se puede requerir en el tema documental como los requisitos obligatorios a presentar en la SENA, emisión de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) y los documentos de acompañamiento que varían según al tipo de producto. Es importante mencionar que todos los exportadores tienen la protesta de poder realizar estos procedimientos directamente, pero no es muy recomendable si la persona o empresa no ha realizado los mismos con antelación o no cuentan con un conocimiento previo, pues si en el procedimiento existe algún error eso causaría que el producto se quede retenido en las bodegas de despacho, generando un retardo en las entregas.

3. Tomando en cuenta que son productos de origen vegetal ¿qué medio de transporte considera el óptimo y eficiente para llevar a cabo la exportación? ¿Cuáles son los posibles desafíos o problemas que podrían surgir en el proceso?

El transporte aéreo es una opción, pues cumple con las características para que los productos de origen vegetal puedan llegar a los mercados internacionales por el menor tiempo de tránsito es menor, sin embargo, los costos son más elevados que los marítimos. La ingeniera Borbor, en este punto, agrega a manera de sugerencia que los vuelos a realizar sean de forma directa para que se evite la manipulación en las conexiones que tienen las aerolíneas, debido a que el departamento de aduanas en cada país debe realizar una revisión de mercancía para asegurar que los productos no estén contaminados o con sustancias sujetas a fiscalización.

Por otro lado, también mencionan a los marítimos, los cuales recomienda en caso de que los productos de origen vegetal sean exportados en grandes cantidades, ya que hacerlo

por vía aérea incurrirá en costos elevados que no favorecerían a los exportadores. Ella menciona dos que se pueden utilizar, siendo los estándares de 20 o 40 pies, o en caso de que se requiera mantener condiciones específicas de temperatura se puede emplear los contenedores refrigerados.

4. ¿Cuál considera usted que es la mejor estrategia de exportación que se debe aplicar para este tipo de productos?

La entrevistada comenta que es especialista en agente de carga y no maneja muy a menudo la parte de negociaciones y estrategias de exportación, sin embargo, afirma que se deben aprovechar las facilidades que actualmente está dando el gobierno para que este tipo de exportaciones de productos no tradicionales puedan posicionarse en el mercado, pues es una oportunidad para las MiPymes.

5. ¿Cuáles son los servicios que ofrece la empresa ACGROUP logistics para realizar la exportación de productos de origen vegetal?

La empresa en la que trabaja la entrevista Evelyn Borbor, ACGROUP logistics, brinda servicio de logística y fletes internacionales, ella comenta que la empresa ofrece servicios de asesoramiento de aduana, es decir informar de las constantes actualizaciones que existen en base a la exportación de cada producto y de la misma forma toda la parte de documentación.

6. ¿Cuáles son los principales desafíos logísticos y aduaneros que se enfrenta al exportar plantas y semillas a nivel internacional?

Lo más importante que se debe controlar en los temas logísticos es asegurarse de un correcto desenvolvimiento de la cadena de suministro con una buena selección de asociados tanto en proveedores como desarrolladores del producto. Es importante que los exportadores cuenten con una preparación previa en cuanto a permisos y certificaciones para que las mismas se puedan ejecutar con tiempo y no se presenten mayores problemas, junto con una correcta familiarización del sistema Ecuapass que es el sistema aduanero que facilita y gestiona las operaciones aduaneras, abarcando una amplia gama de procesos tanto para las exportaciones como para las importaciones.

Nota: Véase la grabación de la entrevista completa en el Anexo C.

2.2. Investigación Cuantitativa

2.2.1. Observación

A partir de la información obtenida en las entrevistas se procedió a realizar una observación de campo en la provincia de Pichincha para conocer cómo se desarrollan las actividades para la producción y comercialización de cáñamo, misma que fue llevada a cabo el sábado 11 de noviembre en una iniciativa turística llamada “La ruta del CBD”. Esta actividad fue un incentivo de los principales productores y creadores de productos a base de CBD en la región, junto con el ministerio de turismo. El propósito es brindar charlas educativas para que las personas conozcan cómo se realizan las prácticas agrícolas, los procesos industriales, cosméticos y medicinales.



Figura 5. Actividades por realizar en el tour “La ruta del CBD”

Fuente: (CBD Solutions, 2023)

Como se puede notar en el folleto, el tour tuvo varias fases con una duración aproximada de 5 horas. La bienvenida se realizó con un cóctel a base de cáñamo, donde se dio una pequeña introducción y la historia de lo que ha sido el cannabis y su situación actual en el Ecuador. Posterior a ello, se realizó la visita por la plantación, guiada y supervisada por las personas encargadas, para observar el proceso de germinación de la planta.



Figura 6. Plantación empresa CBD Solutions

Después, se realizaron demostraciones de cómo se inician los cultivos, cuáles son las semillas con las cuales la empresa trabaja y las correctas prácticas agrícolas que se deben tener en cuenta para poder iniciar en el mundo del cannabis no psicoactivo. Agustín Ruales, encargado del recorrido, menciona que su empresa trabaja con dos genéticas que son específicamente para hacer productos de alimentación para las personas, en la siguiente figura se muestran las dos variedades.



Figura 7. Dos genéticas: Cherry Bubblegum y Titan

Una vez que el producto es cosechado, entra al proceso de postcosecha, esto se refiere a que una vez que se tiene el producto fuera del cultivo se realiza, en primer momento, cortes, donde se recolectan las partes que conforman la materia prima, siendo estas las flores y semillas. Posteriormente, se realiza el proceso de secado, que consiste en colgar boca abajo en un lugar correctamente ambientado para eliminar la humedad; con esto, se evita el moho y se mantiene los cannabinoides en la planta. En la figura 8 se muestra el lugar que utiliza CBD Solutions para realizar el secado de sus producciones.



Figura 8. Cuarto de secado CBD Solutions

Durante el recorrido, se mencionó que este cuarto debe ser ambientado en base a la cantidad de producción que se tenga, pues si es de menor tamaño esto provocará que la planta no tenga su proceso de secado habitual y se pierdan los componentes.

Terminado el proceso de secado, se desmenuza al cáñamo para separar flores, semillas de los tallos y hojas. La empresa a la cual se realizó la visita comentó que su enfoque no está en la biomasa, si no en producir flores de calidad para sus productos, por lo que, de la planta únicamente utilizan flores y semillas; no obstante, agregaron que para producir la biomasa la única parte de la parte que no interviene son las raíces, siendo así que para elaborar esta materia prima se consideran tallos, hojas, flores y semillas. En la figura 9 se presenta el cáñamo en biomasa una vez terminado el proceso.



Figura 9. Cáñamo en biomasa

Una vez que el producto está listo, se procede a empaquetar para su distribución. Es importante que las personas que intervienen en todo el proceso cuenten con equipamientos que les permitan su manipulación, por esta razón cuando los visitantes ingresaron a la sección tanto de secado como de separación contaron con guantes, gorros y batas estériles. CBD Solutions no comercializa en toneladas, únicamente en kilogramos por la poca producción que poseen y el limitado tiempo que tienen en el mercado. Al producto se lo debe almacenar en un cuarto completamente cerrado donde no llegan radiaciones solares, pues esto podría provocar que se dañe al ser un producto vegetal sensible, en la figura 10 se muestra su cuarto de almacenamiento y la forma de conservación.



Figura 10. Cábano en biomasa listo para su distribuci3n

Posterior a conocer como la empresa ha logrado producir el cábano en biomasa, presentaron a los asistentes los productos terminados con valor agregado que ponen a disposici3n de la ciudadanía. Los miembros de CBD Solutions ratifican que sus productos tienen su enfoque en suplementos alimenticios benéficos para quienes lo consuman.



Figura 11. Productos terminados a base de CBD

Fuente: (CBD Solutions, 2023)

Adicional a ello, se presenta la página Web de las empresas CannAndes, primera organización en llevar a cabo un proceso de exportación, donde al inicio se hace referencia a los beneficios que existen en cuanto al consumo de cannabis no psicoactivo, una pequeña introducción de cómo se utilizaba en siglos pasados esta planta, las marcas que los patrocinan, el lugar donde se encuentran ubicados y lo que se necesita para tener un buen invernadero. De la misma forma al final de la página web se encuentra un video ilustrativo de cómo tienen sus campos de cultivo, los procesos que intervienen y como están adecuadas las instalaciones.

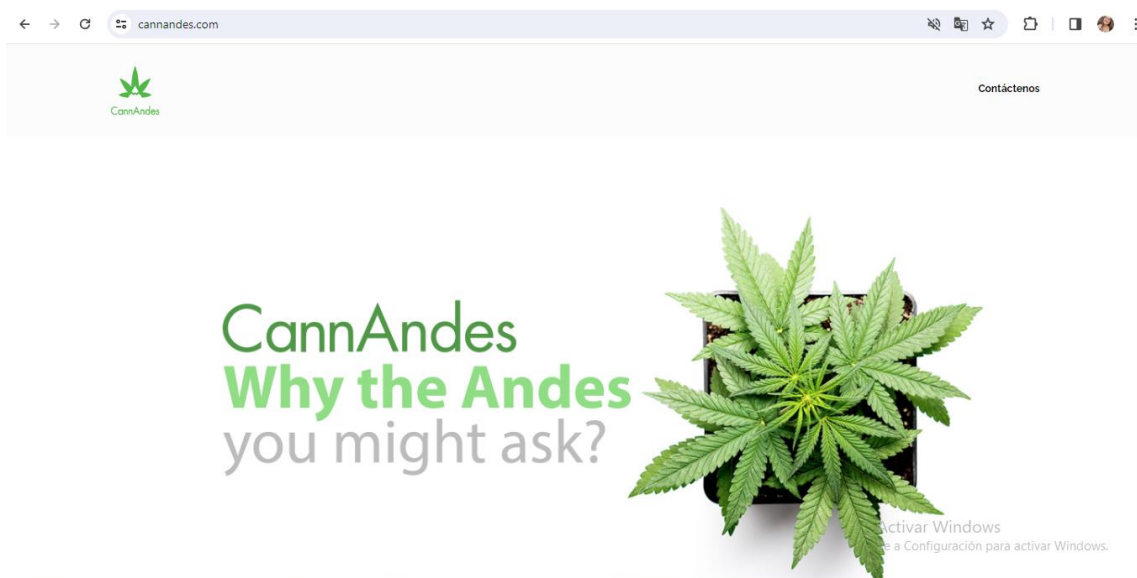


Figura 12. Página web de la empresa CannAndes

Fuente: (CannAndes, 2023)

Otra de las empresas que tiene sus procesos de producción y comercialización claros es CBD Solutions que a pesar de todavía no realizar negociaciones en el extranjero está encaminando todos sus esfuerzos no únicamente a ser proveedora de materia prima, sino dar productos con valor agregado. En su página web se puede encontrar 4 partes importantes, la primera presenta el blog general de la empresa con los horarios de atención y la ubicación de la misma; seguido de ello, dan una pequeña idea de cómo nace la empresa junto con pequeñas guías que proporcionan información para seguir educando a las personas de lo que realmente es el CBD. Las dos últimas pestañas se refieren a sus productos ya procesados y finalmente sus números y datos de contactos.

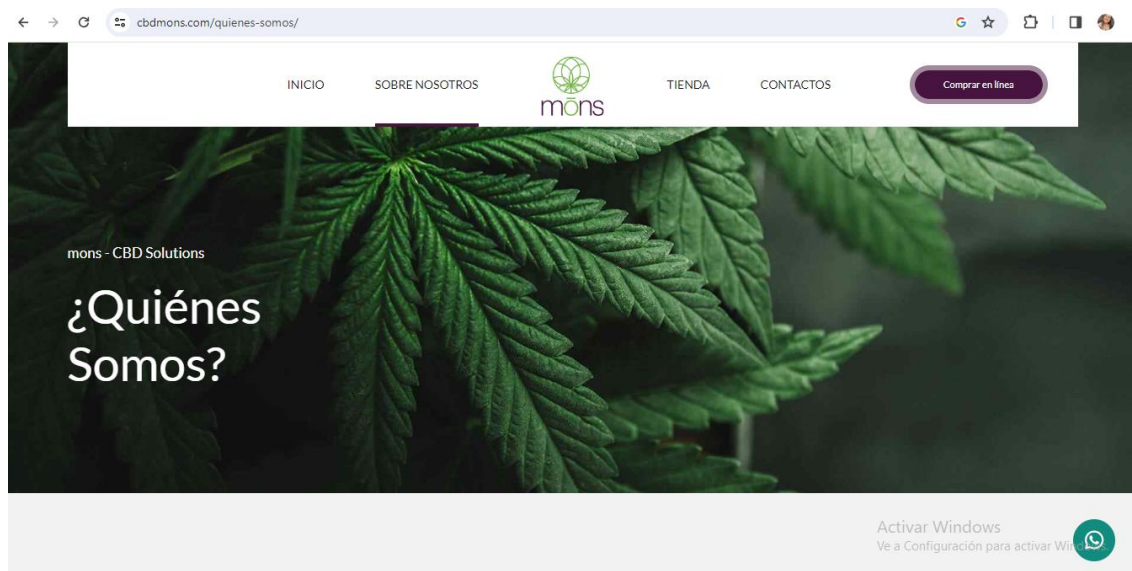


Figura 13. Página web de la empresa CBD Solutions

Fuente: (CBD Solutions, 2023)

2.3. Análisis de resultados

Una vez con concluido el presente capítulo se realizar un análisis de cómo se encuentra la situación del cáñamo en el territorio ecuatoriano, pues al ser un producto recién legalizado está en su etapa de inserción al mercado y esta parte del trabajo investigativo es indispensable para poder realizar en los siguientes capítulos la investigación pertinente. El análisis de los resultados se hizo en base a las variables de estudio planteadas en la al inicio de este capítulo, junto con una conclusión general a partir de la observación llevada a cabo en la ruta del CBD.

- **Político:** Actualmente las relaciones internacionales juegan un papel imprescindible, debido a que se ha demostrado que los países que mejor relación tienen son los que más beneficios brindar a las empresas y las familias. En Ecuador los últimos años se ha evidenciado una política que ha puesto en riesgos estas alianzas por su inestabilidad, por esta razón los entrevistados concuerdan que tener un riesgo país minimizado ayuda a fortalecer acuerdos o tratados existentes. A más de ello, mencionan que la política interna debería tener un nuevo enfoque y creen que con el nuevo presidente electo se puede conseguir por los ideales que tiene y las nuevas tendencias políticas que lo caracterizaron durante su campaña. Que las entidades de gobierno trabajen transparentemente por el

bienestar de los ecuatorianos es lo que provocará que, no solo este producto, sino todos lo que no sea producción tradicional se desarrolle en Ecuador.

- **Económico:** Diversificar el comercio brinda una oportunidad para que se cree un crecimiento económico, el potencias del mercado del cannabis no psicoactivo según las proyecciones realizadas por el MIPRO son alentadoras para que los productores puedan iniciar ahí un nuevo negocio o personas con experiencia puedan emigrar a este tipo de cultivos, por lo que apostarle a este producto si permitirá generar nuevas fuentes de empleos en toda su cadena de suministros tanto directa como indirectamente, generando así que disminuya el nivel de desempleo que existe en la actualidad y brindando a los jóvenes ecuatorianos la oportunidad de trabajar en el nuevo mercado que se está desarrollando.
- **Social:** La comprensión de la sociedad es fundamental para que el producto pueda ser admitido tanto de forma local como internacional. A pesar de que años atrás el cannabis no psicoactivo ya era utilizado como planta medicinal por los ancestros, en la actualidad aún no existe una aceptación total confirmada, pues no existe la información correcta de las sustancias que posee, es por ello importante que se realicen campañas donde se pretenda informar las cualidades de este producto y lo beneficioso que es su consumo. En cuanto a las certificaciones internacionales como las de Fair Trade también cumplen un papel importante, dado que se garantiza la calidad del producto, junto con los estándares de sostenibilidad que piden mercados primermundistas, como el de Estados Unidos, al que se pretende llegar.
- **Legal:** Comprender la legislación vigente de este producto es tener conocimiento de cómo no incurrir en sanciones por falta de información, por ello en las entrevistas se dio un eje prioritario a esta variable. Para una persona que nunca ha realizado exportaciones es importante que de primer momento conozca cuales son los requisitos y documentos esenciales para poder realizar esta actividad. Las licencias para poder producir o comercializar el cáñamo se dividen en 7; cada una con sus debidas especificaciones y determinando para lo que se van a utilizar dichas licencias. En el acuerdo ministerial N° 109 también se detalla la información que debe contener el etiquetado y empaque.
- **Logístico:** Tener un proceso claro en la cadena de suministro internacional facilita la operatividad logística en exportación. Por esta razón, durante la entrevista se buscó identificar los puntos clave para realizar envíos internacionales. En el caso

de productos vegetales, es crucial considerar ciertas especificaciones para preservar su integridad, especialmente en el caso del cáñamo, para evitar la pérdida de sus propiedades. Además, se mencionaron dos tipos de transporte, destacando el marítimo como la opción más favorable a gran escala, dado que enviar por toneladas generaría gastos exponenciales y complicaría el proceso logístico.

- **Ambiental:** La conservación del medio ambiente se ha convertido en una prioridad de los gobiernos de cada país. Para los consumidores cada vez es más importante que los productos que adquieran cuenten con certificaciones que garanticen las buenas prácticas laborales, y en el caso de cultivos, las buenas prácticas agrícolas. En Estados Unidos existe un público objetivo que si está dispuesto a pagar un valor más elevado para los productos que cuenten con estos sellos eco-friendly.
- **Consumo:** A pesar de que del cáñamo se pueden desarrollar varias industrias, los potenciales clientes en Estados Unidos son aquellos que buscan productos medicinales que les permita amenorar ciertas dolencias o patologías. Solo un pequeño grupo ha probado medicamentos basados en CBD, mientras que el resto lo desconoce o muestra reticencia a adquirirlos. El segundo grupo constituye la mayoría y representa una oportunidad clave: educar a la población sobre los beneficios del producto. Además, este segmento mayoritario, de entre 18 y 35 años, está más receptivo a nuevas tendencias, lo que subraya la importancia de dirigir esfuerzos hacia su concientización.

La observación de campo resalta la relevancia de las empresas que se dedican a la producción de cannabis no psicoactivo o cáñamo en la difusión de información. Estas empresas reconocen que cuanto más pronto las personas comprendan la importancia del CBD, más rápido este mercado podrá expandirse de manera exponencial en todas sus industrias, y no solo en las farmacéuticas o de suplementos alimenticios.

3. ANÁLISIS SITUACIONAL

En el presente capítulo se analiza cómo se desarrolla en la actualidad la cadena de suministro, pues es este componente empresarial permite tener una correcta planificación para la producción y la correcta comercialización. Se nota además que en Ecuador el cannabis no psicoactivo gira en torno a varios factores por su reciente regularización, por esta razón es imprescindible evaluar los entornos estratégicos que brindan la oportunidad de esclarecer un modelo para que se pueda seguir desarrollando la industria. El capítulo pretende establecer una base sólida que permita a los interesados en este nuevo nicho de mercado comprender la importancia de tener una cadena de suministro definida y tener una visión clara del entorno estratégico para la correcta toma de decisiones.

3.1 Análisis de la cadena de suministro

3.1.1. Proveedores

El principal proveedor que se necesita para la industria del cáñamo son aquellos que proporcionan las semillas, es importante mencionar que estas van dependiendo del tipo de cultivo y la genética que se pretenda cultivar. La agencia de regulación y control Fito y Zoonosanitario AGROCALIDAD es el ente encargado de realizar los controles del sector agropecuario en el territorio ecuatoriano y en su página oficial para datos al público de productos agrícolas y pecuarios se encuentra un listado de los productos de cáñamo autorizados para importar.



The screenshot shows a web interface for searching products. On the left, there is a search filter with the following options:

- PRODUCTO
- Exportación
- Importación
- Tránsito
- Nacional
- Área: Sanidad Vegetal
- País: Seleccione...
- Producto: cáñamo
- Partida Arancelaria
- System: Sistema Gestor Unificado de Información, Agrocalidad 2013, Gestión Tecnológica
- BUSCAR

On the right, there is a table titled "LISTADO" with the following columns: Producto, Subtipo, and Tipo. The table contains the following data:

Producto	Subtipo	Tipo
<input type="checkbox"/> cáñamo industrial	Grano procesado	Productos procesados y secos
<input type="checkbox"/> cáñamo industrial	Grano tostado	Productos procesados y secos
<input type="checkbox"/> cáñamo	Semilla	Semillas
<input type="checkbox"/> cáñamo industrial	Flores secas	Productos procesados y secos
<input type="checkbox"/> cáñamo industrial	Biomasa seca	Productos procesados y secos

Below the table is a button labeled "MOSTRAR".

Figura 14. Listado productos de cáñamo importado

Fuente: (Agrocalidad, 2023)

En Ecuador no se comercializan semillas locales, por lo que es necesario traerlas del exterior. En las dos primeras categorías se nota que son productos ya procesados como los granos, flores secas y biomasa. Para el eje de estudio se toma en cuenta a la semilla de cáñamo, pues de este grupo se proveen los productores ecuatorianos para iniciar la cosecha. En la siguiente figura se presentan los datos generales y los países que pueden exportar dichas semillas a Ecuador.

SOLO PARA IMPRESO

Requisito que únicamente se muestra en el certificado impreso.

DATOS GENERALES	
Tipo	Semillas
Subtipo	Semilla
Nombre de producto (<i>nombre científico</i>)	cáñamo (<i>Cannabis sativa</i>)
Partida recomendada	1207991000
Unidad de medida según arancel	KG
Código de Agrocalidad	A0005

BULGARIA
Mostrar país en la versión impresa

COLOMBIA
Mostrar país en la versión impresa

CHINA
Mostrar país en la versión impresa

ESTADOS UNIDOS
Mostrar país en la versión impresa

REPUBLICA CHECA
Mostrar país en la versión impresa

URUGUAY
Mostrar país en la versión impresa

Figura 15. Información general cáñamo y países que importan semillas a Ecuador

Fuente: (Agrocalidad, 2023)

Es potestad de cada productor elegir qué tipo de producción quiere conseguir para identificar las semillas que mejor se integren al tipo de suelo que poseen. Todos los países exportadores de semillas deben cumplir con 4 requisitos generales para que dichos productos puedan ingresar al territorio ecuatoriano. Tomando como referencia la entrevista realizada a la gerente general de la empresa CannAndes se conoce que las semillas que ellos importan son de Estados Unidos, por lo que en la figura 16 se presentan los requisitos de importación para este país en específico.

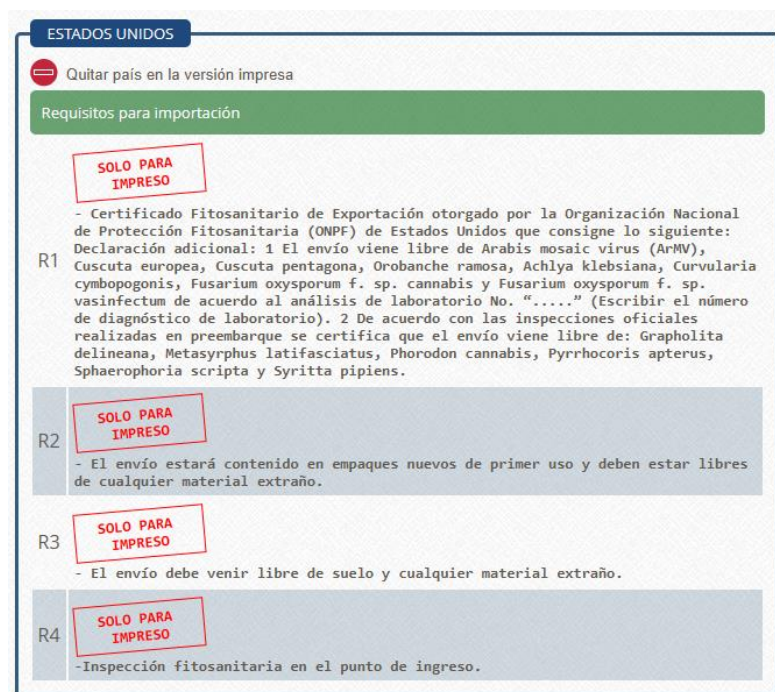


Figura 16. Requisitos para la importación de semillas de cáñamo de Estados Unidos a Ecuador.

Fuente: (Agrocalidad, 2023)

Hector Mora, presidente y gerente de operaciones en la empresa CBD Solutions, mencionó en la entrevista que, a más de las semillas, los fertilizantes que se utilizaban en su empresa también eran traídos del exterior, específicamente de España. Por lo demás, los elementos necesarios para que un invernadero pueda funcionar lo proveen de forma local tras un previo análisis.

En cuanto a la parte de infraestructura se tiene a los materiales con los cuales se crean un invernadero como los pilares, vigas u otros instrumentos que le dan forma como se muestra en la siguiente figura, para todo este proceso de construcción se necesitan proveedores locales para que la estructura se pueda colocar en el área idónea.

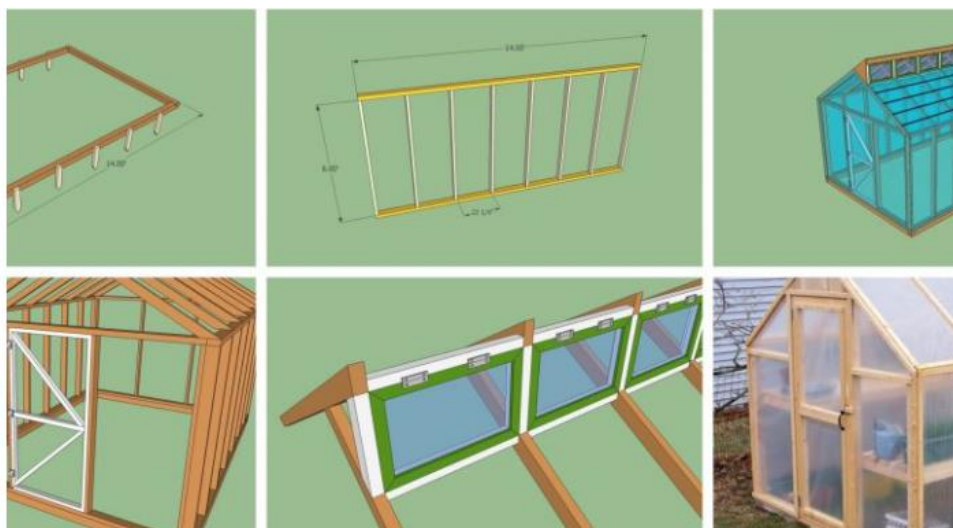


Figura 17. Pasos para la creación de un invernadero

Fuente: (Portalfruticola, 2018)

Se debe recordar que dentro del grupo de proveedores también se encuentran los que ofrecen los instrumentos de laboratorio en donde se realizan todas las extracciones o análisis de las plantas, mismas que por lo general están cerca del área de cultivo. Y finalmente los proveedores de empaques para que se pueda trasladar la mercancía.

2.1.2. Transporte

Con el vigente acuerdo ministerial 109 publicado y firmado en el año 2020 se describen las características que debe tener el transporte para que pueda darse esta movilización. Las presentes especificaciones son emitidas por el ministerio de agricultura y ganadería para materias primas como biomasa o flor de cáñamo o cannabis no psicoactivo. El primer literal habla de la guía de remisión, que es emitido en la plataforma de dicha institución, seguido de una notificación anticipada a la Policía Nacional para que se custodie el cargamento, dicho proceso puede ser llevado a cabo tanto por el departamento de antinarcóticos como por otros departamentos disponibles en la institución. En el tercer requisito se habla de cumplir con lo solicitado por la ley de sanidad agropecuaria en lo referente al transporte de plantas productos vegetales. Finalmente, en el último literal se agrega que el servicio de transporte debe tener el servicio de rastreo satelital. (Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2020)

2.1.3. Fabricantes

La industria del Cannabis Sativa está emergiendo en el territorio ecuatoriano a raíz de la presente regulación del año 2019. La visión a mediano y largo plazo de los interesados en este nuevo nicho de mercado es clara, crear productos terminados. A pesar de que existe una gran cantidad de demanda en la emisión de licencias para importar, cultivar y comercializar cáñamo estas no están encaminadas únicamente en producir materia prima, si no a crear productos con valor agregado para que estas sean más atractivas en los mercados extranjeros.

Por esta razón, se afirma que en la actualidad los productores son los mismos fabricantes que están en constante investigación para desarrollar esta industria. Se tiene el caso de la empresa CBD Solutions shop que ofertan a la comunidad “productos de CBD para ansiedad, estrés, depresión, insomnio, fibromialgia, dolores crónicos, trastornos neurológicos, enfermedades inflamatorias, migrañas, jaquecas” (2023). De la misma forma está Joint cafetería ubicado en la ciudad de Quito que ofrece desayunos, postres y una gran variedad en bebidas con el toque del CDB, este lugar está directamente vinculado con la empresa CannAndes, por lo que su materia prima es la que abastece para la producción de los productos antes mencionados. Los productos terminados a base de cáñamo se comercializan únicamente de forma interna, pero el objetivo estratégico es poderlos llevar a mercados internacionales.

2.3.4. Clientes

Los productos a base de cáñamo son multifacéticos, es decir que no están dirigidos únicamente a un tipo de población en general, en ese sentido es importante identificar las dos materias primas de cannabis no psicoactivo que se encuentran desarrollando en Ecuador. En primer lugar, está la flor premium que tiene estándares de calidad muy elevados porque cuenta con índices mayores al 20% por concepto de CBD y menos del 1% en THC y la biomasa que dependiendo de su genética también puede ser utilizada en varios sectores como el medicinal, industrial, materiales de construcción, biocombustible, papel, productos químicos, entre otros. En un conversatorio realizado por la Cámara de Industrias y Protección se abordó al cáñamo como una nueva oportunidad de negocio para Ecuador. Con la información proporcionada en la conferencia se distinguen a los clientes finales en dos grandes grupos como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 6. Posibles clientes consumidores de productos con CBD

Consumo medicinal	Consumo industrial
Epilepsia	Fibras textiles de gran resistencia
Enfermedades neurodegenerativas	Semillas y aceites ricos en grasas y proteínas
Enfermedades inflamatorias crónicas	Combustible ecológico, lubricantes
Acompañamiento en quimioterapia	Materiales de bioconstrucción

Fuente: (Cámara de Industrias y Producción, 2020)

3.2 Entorno estratégico

3.2.1. PESTEL



Figura 18. Análisis PESTEL para el sector del cáñamo ecuatoriano

Fuente: (Licari, 2023)

- **Factor político**

Partidas arancelarias para la exportación de cáñamo - Cannabis Sativa

Como punto de partida, se identifica la partida arancelaria con la que actualmente se permite realizar las exportaciones de cáñamo del Ecuador al mundo. En el año 2022 la empresa CannAndes realizó su primera exportación a Suiza en flor procesada y en biomasa. En la siguiente tabla se presenta la partida arancelaria recomendada y registrada por Agrocalidad.

Tabla 7. Partida arancelaria

Partida arancelaria	
<p style="text-align: center;">1211.90</p> <p>Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, frescos, refrigerados, congelados o secos, incluso cortados, quebrantados o pulverizados: Los demás</p>	<p>Tipo: Productos procesados y secos</p> <p>Subtipo: Flores secas</p> <p>Nombre científico: cannabis (Cannabis sativa)</p> <p>Código de Agrocalidad Ecuador: A0145</p>
	<p>Tipo: Productos procesados y secos</p> <p>Subtipo: Biomasa seca</p> <p>Nombre científico): cannabis (Cannabis sativa)</p> <p>Código de Agrocalidad Ecuador: A0196</p>

Fuente: Elaboración propia a partir de (Agrocalidad, 2023)

En base al cuadro anterior las flores y la biomasa seca forman parte de la misma partida arancelaria, pues ambas son productos considerados como materia prima del cáñamo. En Ecuador no existe una clasificación específica para la exportación del cannabis no psicoactivo, sin embargo, con el primer envío fue necesario otorgar la respectiva nomenclatura de designación y codificación, esta acción es llevada a cabo por el Comité de Comercio Exterior (COMEX). Esta institución la colocó en el capítulo 12 de su reglamento, que se refiere a las semillas y frutos diversos con fines industriales o medicinales con el código 1211.90.90.00 con la designación de la mercancía “los demás”. (Véase el Anexo D)

Con la vigente regulación del cáñamo en el año 2019 se nota un crecimiento exponencial del sector, pues de lo que va el año 2023 ya se encuentran registradas 235 licencias y de esas 234 están activas. En la siguiente figura se presenta el porcentaje de licenciarios distribuidos a nivel nacional.

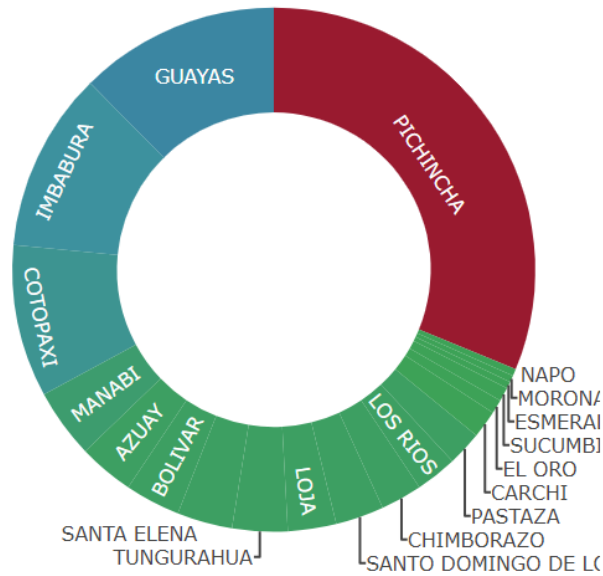


Figura 19. Provincias emisoras de licencias para cáñamo o cannabis no psicoactivo

Fuente: (Agrocalidad, 2023)

Productos como las rosas o el cacao tienen características climáticas que les permiten producirse en un determinado lugar, pero con el cáñamo es diferente pues su característica principal es una fácil adaptabilidad en diferentes sectores. Como se pueda notar, en Ecuador las dos principales provincias donde se han emitido las licencias para importación, cultivo o comercialización de cáñamo son Pichincha y Guayas, lugares que tienen diferentes condiciones climáticas en cuanto a temperatura, tipo de suelo y clima.

Ecuador es un país en vías de desarrollo que busca tener mejores relaciones comerciales y esto se ha evidenciado con acuerdos o preferencias comerciales para que así los productos puedan ingresar a cualquier parte del mundo con tarifas o beneficios especiales. La mayoría de los países latinoamericanos se caracterizan por ser países exportadores, el caso de Ecuador no es la excepción, por ello con información recopilada del Ministerio de Producción Comercio Exterior muestra los acuerdos comerciales que tiene en vigencia el Ecuador.

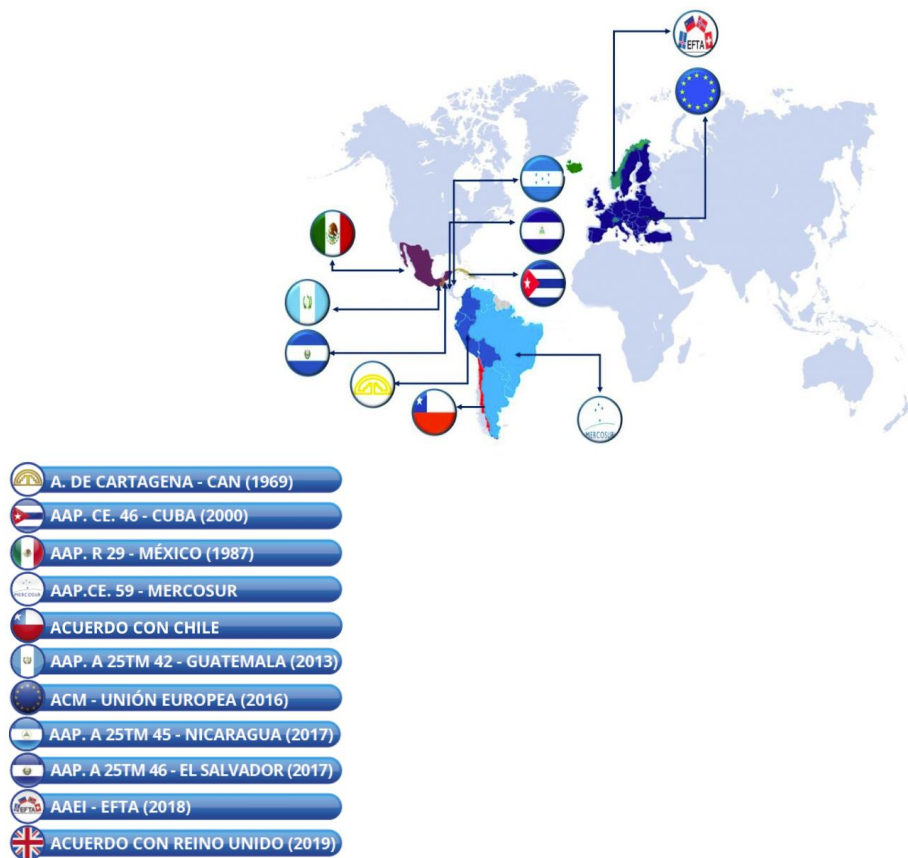


Figura 20. Acuerdos comerciales Ecuador

Fuente: (Ministerio de Producción Comercio Exterior, 2023)

Hablando específicamente de Estados Unidos, no se ha logrado concretar un tratado de libre comercio, sin embargo, se mantiene en vigencia el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) que “concede arancel cero o aranceles reducidos a los países beneficiarios, los países menos desarrollados (LDCs, por sus siglas en inglés) generalmente reciben tratamiento preferencial para ciertos productos y reducciones arancelarias significativas.” (SICE, 2023).

Los productos que corresponden a la partida 121190 por concepto de derecho de aduanas pagan 0% para poder ingresar al mercado estadounidense, beneficiándose así de los tributos que no deben pagar para que el producto pueda llegar a este destino. En la siguiente figura se presenta de forma general la información sobre aranceles aduaneros y preferencias dadas entre Ecuador y Estados Unidos.

Visión general

PAÍS EXPORTADOR
Ecuador

PAÍS IMPORTADOR
Estados Unidos de América

PRODUCTO
121190 – Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, frescos, refrigerados, congelados o secos, incluso cortados, quebrantados o pulverizados : Los demás



Derechos de aduana ⓘ

AÑO ARANCELARIO
2023 (HS Rev.2022)

Régimen arancelario ⓘ	Arancel aplicado ⓘ	EAV ⓘ	Nota
MFN duties (Applied) ⓘ	0%	0%	

Figura 21. Aranceles de importación de Estados Unidos

Fuente: (Market Access Map, 2023)

Es fundamental conocer cómo se desenvuelve el ambiente político tanto en el país exportador como en el importador, por ello con la siguiente ilustración se inicia el análisis para Ecuador, siendo este el país exportador.



Figura 22. Evaluación riesgo país Ecuador

Fuente: (COFACE, 2023)

De manera local, podemos afirmar que en el año 2022 Ecuador se posicionó en la categoría C en cuanto a la evaluación de riesgo país y su clima de negocios en la categoría B esto producto de los diversos factores políticos que se han presentado en los últimos años como malas administraciones, la muerte cruzada llevada a cabo en el presente año 2023 y la inestabilidad de los gobernantes.

Del mismo modo, es importante conocer el entorno en el cual se encuentra Estados Unidos, que como ya se sabe es una potencia mundial, por ello se presenta la siguiente información para así conocer aspectos generales que giran en torno a su estabilidad política y entorno empresarial.



Figura 23. Evaluación riesgo país Estados Unidos

Fuente: (COFACE, 2023)

En base a la información anterior, podemos notar que tanto la evaluación de riesgo país y el clima para negociaciones es excelente, siendo de A2 y A1 respectivamente. Además, tiene una población de 332.2 millones de habitantes y su Producto Interno Bruto (PIB) per cápita es de 69,227\$. Estados Unidos es uno de los principales destinos con los que otros países buscan hacer negociaciones por la extensa de población que posee y otros factores como: un mercado laboral flexible y enfoque en investigación/desarrollo de industrias. Todos los países estuvieron afectados por la crisis económica del COVID 19, sin embargo, este ha sabido mantener su posición de líder buscando nuevas dinamizaciones en su economía y teniendo apertura comercial para los países.

- **Factor económico**

El territorio Ecuatoriano se caracteriza a nivel internacional por sus productos petroleros y la alta calidad de materia prima que ofrece, para el año 2022 según datos del Banco Central del Ecuador (BCE) se tuvo un crecimiento del 2,9% al PIB real alcanzando un valor en dólares de 71.125 millones gracias al “crecimiento en las ventas (12,7%), crecimiento de las exportaciones petroleras (34,6%) y no petroleras (16,5%)” (MPCEIP, 2022). Las MiPymes, micro, pequeñas y medianas empresas, son el sustento de la

economía ecuatoriana pues 9 de cada 10 empresas pertenecen a esta clasificación y siento este el sector productivo en el año 2022 presentó una tendencia a la alza con el 12,7% más que el año 2021. El ministerio de Producción, Comercio Exterior, inversiones y Pesca detalla de la siguiente manera las actividades con mayor crecimiento anual: Arte y entretenimiento (40,6%), Petróleo y minería (25,1%) y Alojamiento y comidas (19,4%). Manufactura, Comercio, Construcción e inmobiliarias y Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca, crecieron en 13,0%, 12,2%, 12,0%, y 10,8%, respectivamente” (2022).

Es posible afirmar que a Ecuador no se lo ve únicamente como un país exportador de petróleo, sino además cuenta con otros productos que se deben potenciar en un contexto intencional. En la figura se presenta el top de los 5 países a los cuales se destinan las exportaciones no petroleras en lo que va del año 2023.



Figura 24. Principales destinos de exportación no petrolera enero-abril 2023

Fuente: (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2023)

Como se puede apreciar en la figura 24 el primer país al que se realizan exportaciones es China con un valor en dólares de 1.018 millones, seguido de Estados Unidos con 695 millones, esto nos da un panorama de cómo se han mantenido las negociaciones y los acuerdos comerciales con estos países para la correcta distribución internacional de los productos ecuatorianos.

En lo que concierne a los productos que son de exportaciones no petroleras, no mineras tenemos a la siguiente clasificación como los 10 productos principales que están en la categoría alimentaria.

Producto	FOB Millones	Crecimiento		Principal Destino
		Valor	Volumen	
 Camarón	3.836	1% 	17% 	China
 Banano y plátano	1.990	17% 	8% 	Unión Europea
 Enlatados de pescado	658	-2% 	-11% 	Unión Europea
 Flores naturales	522	2% 	10% 	Estados Unidos
 Cacao y elaborados	439	9% 	1% 	Unión Europea
 Madera y manufacturas	274	2% 	-5% 	China
 Atún y pescado	152	-31% 	-29% 	Estados Unidos
 Frutas	130	60% 	45% 	Estados Unidos
 Elaborados de banano	105	11% 	-3% 	Estados Unidos
 Manufacturas de cuero, plástico y caucho	98	-18% 	-13% 	Colombia

Figura 25. Principales productos de exportación enero-junio 2023

Fuente: (Expordata 2023)

Se puede notar que las flores se encuentran en cuarto lugar de la lista de principales productos de exportación, así como se identifica que el principal país de destino es Estados Unidos. Del cáñamo salen varios derivados de materia prima y se lo maneja como una planta/flor.

Tabla 8. Principales indicadores macroeconómicos Ecuador 2023

	2020	2021	2022 (e)	2023 (f)
El crecimiento del PIB (%)	-7,8	4,2	2,9	2,5
Inflación (promedio anual, %)	-0,3	0,1	3,5	2,5
Saldo presupuestario (% PIB)	-7,1	-1,5	-0,6	-0,5
Balanza en cuenta corriente (% PIB)	2,7	2,9	2,7	2,6
Deuda pública (% PIB)	60,9	62,2	58,9	56,2

Fuente: (COFACE, 2023)

Es importante conocer cómo se está desempeñando actualmente Ecuador en el contexto económico, por ello con datos proporcionados por el Banco Central del Ecuador (BCE) se conoce que en el “primer trimestre de 2022 el PIB creció en 0,7%, debido al

comportamiento positivo del Gasto de Consumo Final de los Hogares en 1,6%, el Gasto de Consumo Final del Gobierno en 0,5%, y de las Exportaciones de bienes y servicios en 0,4%” (2023). Por otro lado, el tema de la inflación ha ido reduciendo en comparación al año 2022 pues de tener 3.5% en lo que va del año 2023 se estima el 2,5%. Pese a los múltiples acontecimientos sucedidos en el país como la economía informal y el entorno empresarial deficiente se prevé que el Ecuador pueda ir recuperando su forma de producción para de esa manera aumentar su porcentaje de PIB al cierre del presente año 2023.

- **Factor social**

Sin ninguna duda, una de las barreras que se deben romper tanto a nivel local como internacional es el social, pues existe desinformación y controversia por parte de la sociedad para que se pueda consumir cáñamo o cannabis no psicoactivo. La prestigiosa revista Forbes habla sobre esta creciente industria y en ella Juan Cortázar, fundador de una reciente empresa de CBD en España menciona que “uno de los grandes obstáculos con los que se ha enfrentado es precisamente hacer ver a la gente la diferencia entre CBD y THC, el cannabinoide que sí ‘coloca’ de la planta”. (Lugones, 2022).

El mercado de Estado Unidos presenta una ventaja significativa, pues 47 de los 50 estados ya legalizó tanto la venta como el uso de los productos terminados a base de CBD. En la figura 22 se diferencia a los estados de color verde como los que no tienen ninguna restricción, los naranjas como los que si tienen dependiendo de cada gobernanza local y los de amarillo que son casos específicos.

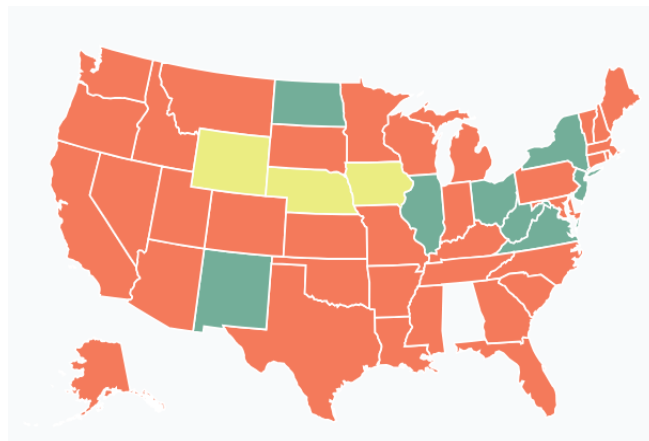


Figura 26. Legalidad del CBD en Estados Unidos por estados

Fuente: Elaboración propia a partir de (Leafwell, 2022)

Como se puede notar, 11 de los 50 estados no tienen ningún tipo de restricción para la venta y el consumo de productos a base de CBD y están representados de color verde. Estos estados son: Alabama, Hawaii, Illinois, New Jersey, New México, New York, North Dakota, Ohio, Oklahoma, Virginia y Wyoming. Por lo que respecta a los demás estados están de color naranja los que están permitidos, pero con restricciones y permisos adicionales para su consumo y los estados pintados de color amarillo también se pueden ingresar productos de derivador de CBD siempre y cuando cumplan con la condición de 0,3% de THC y que tengan una prescripción medicinal o una exención.

- **Factor tecnológico**

En la era tecnológica en la cual se encuentra el mundo es indispensable contar con las herramientas adecuadas que permitan la optimización de procesos y la comercialización con óptimos resultados. En lo que se refiere a la parte productiva, en la realidad ecuatoriana las cosechas son hechas de forma manual porque los sembrados no son extensos, sin embargo, para la producción a gran escala se debe contar con equipamiento especializado que permita realizar este proceso.

En Ecuador se comercializa con redes sociales o algunas páginas web como mercado libre, pero en Estados Unidos se manejan empresas que son las encargadas de vender los productos de una forma global, en la siguiente figura se visualiza el nombre de esas compañías y el número de visitantes que acuden a la misma para realizar compras.

Nombre	Visitantes	Abierto a vendedores extranjeros
Amazon.com	29,75 miles de millones	✓ ⓘ
eBay	8,88 miles de millones	✓ ⓘ
Walmart	5,22 miles de millones	✓ ⓘ
Target	2,32 miles de millones	✓ ⓘ
Mercari	1,59 miles de millones	✓ ⓘ
Best Buy	1,45 miles de millones	✓ ⓘ
Wayfair	1,23 miles de millones	✓ ⓘ
Poshmark	630,5 M	🔄
Bed, Bath & Beyond	410 M	✓ ⓘ
Shein	389,5 M	✓ ⓘ

Figura 27. Páginas Web más usadas en Estados Unidos

Fuente: (Global Trade Helpdesk, 2023)

Como punto de aclaración se debe mencionar que en estas páginas únicamente se comercializan productos ya terminados y con valor agregado, pues para la exportación de la materia prima, flor y biomasa, por lo general se hacen de forma directa con los clientes potenciales como pueden ser empresas farmacéuticas o intermediarios que se encarguen de distribuir el producto.

- **Factor ecológico**

La conciencia ecológica ha venido a la par con la globalización, debido a que se ha notado la importancia de contar con un medio ambiente sustentable. Tanto Ecuador como Estados Unidos tienen un compromiso con el planeta y se realizan acciones para tener, en la parte agrícola, prácticas sostenibles.

De manera interna, el ministro de agricultura y ganadería en el acuerdo ministerial N°109 establece su misión como institución de la siguiente manera: "Somos la institución rectora y ejecutora de las políticas públicas agropecuarias, promovemos la productividad sanidad del sector, con responsabilidad ambiental a través del desarrollo de las capacidades técnicas organizativas y comerciales a los productores agropecuarios a nivel nacional" (Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2020). Es por esta razón que se van innovando y promoviendo beneficios que vayan acorde a la salud ambiental que favorezcan a los sectores productivos con énfasis en pequeños y medianos agricultores.

En lo que se refiere al contexto internacional, los estándares de sostenibilidad se promueven constantemente para ayuda no únicamente del medio ambiente, sino además a las personas que trabajan en el sector. En el mercado de Estados Unidos cada vez se nota más la tendencia de adquirir productos sostenibles, un reciente estudio realizado por PROCOMER, institución costarricense que ofrece información al sector exportador, revela que: "los datos de ventas muestran que están usando su poder adquisitivo para comprar productos alineados con esta preferencia. En Estados Unidos las ventas de productos con atributos sostenibles representan el 22% del total de las compras en establecimientos retail" (PROCOMER, 2019). Por ende, es importante que las prácticas ecológicas y sostenibles sean consideradas al momento de realizar exportaciones desde Ecuador, para poder llegar a un mercado más específico y un mayor engagement.

- **Factor legal**

En lo que concierne a la parte legal se tiene en vigencia dos normativas generales, el primero es el acuerdo ministerial N.º 109, que como ya se ha mencionado anteriormente que tiene como propósito informar la diferencia entre el cannabis psicoactivo y el cannabis no psicoactivo o cáñamo. En el primer capítulo de la mencionada normativa se presenta el alcance y las definiciones básicas para entender el contexto en el cual se está desarrollando la industria, así como también la especificación de las personas que pueden realizar estas actividades.

Artículo 5.- Personas Autorizadas para Desarrollo de Actividades: Son aquellas personas jurídicas, cooperativas, asociaciones o comunas, universidades, legalmente constituidas y/o domiciliadas en la República del Ecuador, según sea el caso, debidamente registradas en el Registro Nacional de Licenciatarias y autorizadas por la Autoridad Agraria Nacional mediante la licencia respectiva, las cuales podrán desarrollar una o más actividades previstas en este Reglamento. (Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2020, 7)

Actualmente las actividades competentes al cáñamo ya sea importación, producción, comercialización o exportación pueden ser realizadas únicamente con personas jurídicas legalmente constituidas en el país.

Por lo que se refiere al segundo capítulo del reglamento se enfoca en las semillas y esquejes en temas de importación, así como de su correcta producción con todo lo requerido que va desde la emisión de la licencia, dependiendo de la o las actividades a realizar y los requisitos previos, entre ellos que la genética de la planta tenga 1% menor de THC en peso seco para que se la pueda cosechar en base a los parámetros de ley. El ministerio de agricultura y ganadería para garantizar la legitimidad de la producción aclara que en la primera cosecha se realizará un control con un laboratorio autorizado por la Autoridad Agraria Nacional en donde se establecerá el porcentaje de THC en peso seco. (Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2020).

En lo que concierne al capítulo tres y cuatro hacen alusión a la siembra, producción y procesamiento del cannabis no psicoactivo respectivamente. A más de ello, hace alusión a requisitos como el número mínimo de hectáreas que deben registrar los licenciarios

para iniciar con la cosecha, la licencia correspondiente; junto con el plan de producción Agrícola al que deben acogerse. (Véase el Anexo E).

Al ser el cáñamo una planta que fácilmente puede ser sujeta a fiscalización si posee índices superiores al 1% en THC la Autoridad Agraria Nacional realiza una muestra cuando terminada la post cosecha para confirmar que el producto tenga las especificaciones requeridas, es decir demuestre que tiene un porcentaje inferior al 1% de THC, aquí también se aclara que si la producción excede los límites se emitirá un comunicado a la autoridad correspondiente para realizar otros protocolos. Por lo que se refiere al capítulo 4 del procesamiento está enfocado en cualquier derivado proveniente del cáñamo, para llegar a cabo esta acción es necesaria otro tipo de licencia junto con todos los requisitos que sean aplicables para el caso.

El capítulo 5 está relacionado con el tema de comercialización, importación y exportación, por ello se menciona en primer lugar el proceso de importación de biomasa de Cannabis no psicoactivo para uso industrial, mismo que debe contar con una autorización previa otorgada por la Autoridad Agraria Nacional junto con los requisitos ya establecidos en el decreto ministerial. Adicionalmente se menciona que las autorizaciones únicamente se darán previo análisis sobre los excedentes de la producción que exista a nivel nacional.

En cuanto al tema de exportación existen dos artículos que hablan del tema, en donde se menciona lo siguiente.


Artículo 19.- Exportación de Biomasa o flor de Cannabis No Psicoactivo o Cáñamo, o Biomasa de Cáñamo para Uso Industrial: Las Licenciatarias que tengan la Licencia para el Cultivo de Cannabis No Psicoactivo o Cáñamo, o la Licencia para el Cultivo de Cáñamo para Uso Industrial, o la Licencia para la Adquisición de Derivados y/o Biomasa o Flor de Cannabis No Psicoactivo o Cáñamo, o de Biomasa de Cáñamo para Uso Industrial, para Exportación, podrán exportar Biomasa o flor de Cannabis No Psicoactivo o Cáñamo, o Biomasa de Cáñamo para Uso Industrial, o en grano, previa notificación a la Autoridad Agraria Nacional y cumpliendo con los requisitos establecidos en la LOSA y su reglamento. Artículo 20.- Exportación de Derivados de Cannabis No Psicoactivo o Cáñamo: En el caso de exportación de Derivados de Cannabis No Psicoactivo o

Cáñamo, podrán exportar las licenciatarias que tengan la Licencia para la Adquisición de Derivados y/o Biomasa o Flor de Cannabis No Psicoactivo o Cáñamo, o de Biomasa de Cáñamo para Uso Industrial, para exportación, y la Licencia para el Procesamiento de Cannabis No Psicoactivo o Cáñamo y Producción de Derivados de Cannabis No Psicoactivo o Cáñamo. (Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2020, 12)

Finalmente, en este capítulo se habla sobre el registro de transacciones que deben tener los licenciatarios, mismos que deben archivar por un periodo de 10 años para cualquier inspección que se solicite por parte de las autoridades correspondientes.

En el sexto capítulo se abarcan los tipos de licencias que se encuentran vigentes para emitir en el territorio ecuatoriano, en este apartado también se hace alusión al acuerdo ministerial N.º 141, pues ahí consta el tarifario para las licencias en base al número de hectáreas y el tipo de actividad que se desea realizar.

En la figura 28 se presenta de forma didáctica las diferentes licencias para el cultivo de cannabis no psicoactivo y las especificaciones para el uso correspondiente.



Licencia	Permite importar semilla	Comercializar semilla	Sembrar Semilla	Comercializar biomasa /flor	Permite procesar	Exportación
1 Licencia para la Importación y Comercialización de Semillas de Cannabis No Psicoactivo o Cáñamo, o de Esquejes de Cannabis No Psicoactivo o Cáñamo, o de Semillas de Cáñamo para Uso Industrial	Si	Si	No	No	No	Si
2 Licencia para la Siembra y Producción de Semillas de Cannabis No Psicoactivo o Cáñamo, o de Esquejes de Cannabis No Psicoactivo o Cáñamo, o de Semillas de Cáñamo para Uso Industrial	Si	Si	Si*	No	No	Si
3 Licencia para el Cultivo de Cannabis No Psicoactivo o Cáñamo	Si	No	Si	Si	No	Si
4 Licencia para el Cultivo de Cáñamo para uso Industrial	Si	No	Si	Si	No	Si
5 Licencia para el Procesamiento de Cannabis No Psicoactivo o Cáñamo y Producción de Derivados de Cannabis No Psicoactivo o Cáñamo	No	No	No	Si	Si	Si
6 Licencia de Fitomejoramiento y/o Bancos de Germoplasma e Investigación	Si	No	Si	No	Si	No
7 Licencia para la Adquisición de Derivados y/o Biomasa o flor de Cannabis No Psicoactivo o Cáñamo, o Biomasa de Cáñamo para Uso Industrial, para Exportación	No	No	No	Si	No	Si

Figura 28. Páginas Web más usadas en Estados Unidos

Fuente: (Planteo, 2021)

Cada licencia tiene su proceso y sus requisitos específicos, es por esta razón que la jefa del Departamento Regulatorio de Meythaler y Zambrano abogados los clasifica de la siguiente manera:

Tabla 9. Requisitos específicos para emisión de licencias de cáñamo en Ecuador

TIPO DE LICENCIA	REQUISITOS ESPECÍFICOS
Licencia 1	1. Declaración juramentada acerca del contenido de THC 2. Certificado emitido por el MAG acerca del país de origen de las semillas que detalle la calidad, variedad, tipo, contenido y certificado fitosanitario.
Licencia 2	1. Certificado que detalle la calidad y variedad de las semillas, el tipo de semillas y el contenido de THC.
Licencia 3	1. Plano de Área de Cultivo debidamente demarcado 2. Escritura de propiedad o contrato de arriendo legalizado 3. Plan de Producción Agrícola en el cual conste número de hectáreas destinadas a producción y densidad, descripción del proyecto y su finalidad, descripción de la cantidad estimada a cosechar, plan de eliminación de plantas machos, aclaración de procedencia y origen de las semillas, plan de BP Agrícolas y plan de trazabilidad.
Licencia 4	1. Plano de Área de Cultivo debidamente demarcado 2. Escritura de propiedad o contrato de arriendo legalizado 3. Plan de Producción Agrícola en el cual conste número de hectáreas destinadas a producción y densidad, descripción del proyecto y su finalidad, descripción de la cantidad estimada a cosechar, aclaración de procedencia y origen de las semillas, plan de BP Agrícolas y plan de trazabilidad.
Licencia 5	1. Descripción del tipo de instalaciones 2. Ubicación del establecimiento 3. Escritura de propiedad o contrato de arriendo legalizado 4. Plan de BPM 5. Plano de las Instalaciones para la Producción de Derivados 6. Plan de Procesamiento
Licencia 6	1. Plan de Área de Cultivo debidamente demarcado en el que se deberá indicar el número de hectáreas las cuales están designadas para el cultivo 2. Lista de cultivares de semillas de cáñamo o cáñamo industrial
Licencia 7	1. Plan de Almacenamiento y Transporte 2. Listado de Países a los cuales se exportará 3. Plan de trazabilidad de lotes de los derivados y/o de la biomasa o flor

Fuente: (Loza, 2020)

De forma general se agrega que todas las licencias deben ser solicitadas en la Subsecretaría de Producción Agrícola, el tiempo en el cual se lleva a cabo el proceso es de mínimo 45 días hábiles y en caso de ser necesario se da una postergación hasta de 85 días. El tarifario de las licencias se presenta en el apartado de anexos. (Véase el Anexo F).

Se conoce que el cáñamo es un producto utilizado para el consumo humano, por esta razón debe cumplir una serie de requisitos para que se pueda llevar a cabo su consumo, así como también contar con estándares internacionales que le permitan el ingreso a otro país, en este caso específico Estados Unidos. Existen múltiples facetas y en cada una de ellas están presentes las normas que se deben cumplir, el primero son los llamados requisitos domésticos y se encuentran presentes 3 regulaciones que constan de pruebas, inspección de la mercadería a exportar y la certificación fitosanitaria para poder enviar el producto. En la segunda fase están los requisitos que debe cumplir el producto como tal, en la siguiente figura se muestran cada una de estas faces y el número de regulaciones a cumplir por etapa.

Vea (13) estándares internacionales

Estos estándares internacionales son lineamientos, códigos y recomendaciones relacionados a substancias en el proceso de producción, especificaciones técnicas del producto para proteger al ser humano, la flora y la fauna.

Datos proporcionados por UNCTAD TRAINS en cooperación con ESCAP (2019) [🔗](#)

	REGULACIONES
∨ Límites de tolerancia de residuos o contaminación por determinadas sustancias (no microbiológicas)	5
∨ Irradiación	18
∨ Enfoque de sistema	5
∨ Requisitos sobre la identidad de los productos	3
∨ Elaboración de alimentos y piensos	3
∨ Prácticas de higiene en la producción relacionadas con las condiciones sanitarias y fitosanitarias	7
∨ Reglamentos en materia de obstáculos técnicos al comercio sobre procesos de producción	2
∨ Uso restringido de determinadas sustancias en alimentos y piensos y en materiales destinados a entrar en contacto con ellos	1
∨ Otros requisitos para procesos de producción y posproducción no especificados en otra parte	4
∨ Límites de tolerancia de residuos o de contaminación por determinadas sustancias	1
∨ Tratamientos del producto final para eliminar organismos patógenos y plagas vegetales y animales no especificados en otra parte, o prohibición de tratamiento	1
∨ Uso restringido de determinadas sustancias	1
∨ Tratamiento del producto final para eliminar organismos patógenos y plagas vegetales y animales; o prohibición de tratamiento	1

Figura 29. Requisitos del producto para exportar de Ecuador a Estados Unidos con la partida arancelaria 121190.

Fuente: (Global Trade Helpdesk, 2023)

En la última etapa están todas las regulaciones a cumplir en cuanto al pre-embarque e inspección, como su nombre lo indica para que pueda llegar sin problemas al lugar de destino, es importante mencionar que estas categorías son de forma general para la partida arancelaria 121190, específicamente para el cáñamo se debe adjuntar la evidencia que el producto cuenta con el porcentaje permitido en otros países que es menos de 1% de THC.

3.2.2. Fuerzas de Porter

- **Rivalidad entre competidores existentes**

Estados Unidos se posiciona como el primer país importador de productos de origen vegetal que son utilizados principalmente en perfumería, farmacia, con fines insecticidas o similares, pues representa un aproximado de 13.8% para estos productos. La rivalidad entre competidores nace como marca país, en el año 2022 India fue el primer país

exportador, seguido de México, China, Alemania, Egipto y Colombia. Todos estos países tienen una similitud pues son reconocidos por la amplia variedad de hierbas que poseen como materia prima para la elaboración de productos cosméticos o medicinales, además su historia y trayectoria en este tipo de exportaciones juegan un papel indiscutible. El caso de Colombia es peculiar pues este país ha sido el principal competidor con Ecuador y en pocos años ha logrado posicionar sus productos dentro de un top 10 de países exportadores como se puede notar en la figura 26.

Comercio bilateral	Exportadores	Seleccione sus indicadores ▼														
		Valor importado en 2022 (miles de USD) ▼	Saldo comercial en 2022 (miles de USD) ▼	Participación de las importaciones para Estados Unidos de América (%) ▼	Cantidad importada en 2022	Unidad de medida	Valor unitario (USD/unidad) ▼	Tasa de crecimiento de los valores importados entre 2018-2022 (% p.a.) ▼	Tasa de crecimiento de las cantidades importada entre 2018-2022 (% p.a.) ▼	Tasa de crecimiento de los valores importados entre 2021-2022 (% p.a.) ▼	Posición relativa del país socio en las exportaciones mundiales ▼	Participación de los países socios en las exportaciones mundiales (%) ▼	Tasa de crecimiento de las exportaciones totales del país socio entre 2018-2022 (% p.a.) ▼	Distancia media entre los países socios y todos los mercados importadores (km) ▼	Concentración de las importaciones de los países socios ▼	Arancel medio (estimado) aplicado por Estados Unidos de América ▼
	Mundo	531.511	-405.169	100	86.985	Toneladas	6.110	8	2	10		100	6			
🇮🇳	India	176.660	-172.552	33,2	26.979	Toneladas	6.548	17	7	22	2	12	11	8.441	0,15	0
🇲🇽	México	47.818	-46.369	9	13.796	Toneladas	3.466	4	-8	-14	12	1,5	-30	2.046	0,8	0
🇨🇳	China	35.334	-32.107	6,6	4.318	Toneladas	8.183	-11	-7	-3	1	24,3	7	2.878	0,12	2,6
🇩🇪	Alemania	34.658	-9.980	6,5	3.419	Toneladas	10.137	5	3	3	3	6,1	6	2.603	0,07	2,6
🇪🇬	Egipto	28.744	-28.613	5,4	7.619	Toneladas	3.773	12	7	15	4	4,6	10	6.005	0,13	0
🇨🇴	Colombia	23.245	-23.167	4,4	4.384	Toneladas	5.302	8	7	13	19	1,1	4	4.248	0,75	0
🇦🇱	Albania	22.623	-22.570	4,3	4.665	Toneladas	4.850	20	8	20	57	0,2	-13	295	0,61	0
🇳🇮	Nigeria	12.567	-12.546	2,4	3.869	Toneladas	3.248	1	-8	62	51	0,3	33	8.925	0,34	0
🇫🇯	Fiji	11.913	-11.913	2,2	335	Toneladas	35.561	3	12	-12	36	0,5	7	8.139	0,38	0
🇹🇷	Türkiye	10.480	-10.406	2	2.153	Toneladas	4.868	-6	-3	7	22	0,9	12	4.979	0,16	2,6

Figura 30. Principales países exportadores de la partida arancelaria 121190 a Estados Unidos.

Fuente: (TRADE MAP, 2023)

A los competidores se los clasifica en dos grandes grupos, que son los directos e indirectos. En la primera clasificación se mencionan a los países que exportan los mismos productos, es decir el cáñamo en su forma de materia prima ya sea en flor o biomasa. Hablando específicamente de los competidores a nivel de Latinoamérica se encuentran que: “Colombia, México y Paraguay son los principales productores de la región, mientras que otros países, como Argentina, Ecuador, Brasil, Uruguay, Chile, Venezuela y Costa Rica tienen una producción menor o media, que sirve principalmente para abastecer el mercado interno” (Correa et al., 2019). Y en lo que se refieren a los competidores indirectos están los productos sustitutos que pueden estar dados por otros materiales como el caso de la industria textil, que pueden utilizar fibras naturales en lugar de las fibras de cáñamo o los productos farmacéuticos y medicinales que pueden utilizar los productos tradicionales ya conocidos para tratar las mismas afecciones.

- **Poder de negociación de los clientes**

Como se ha ido mencionando anteriormente, el cannabis no psicoactivo o cáñamo es multifacético y puede ser utilizado en varias industrias, mismas que están haciendo proyección de inversiones y asegurando que es el negocio del futuro. Entre los sectores más destacados se menciona al de la salud, bebidas alcohólicas, gaseosas o productos de belleza, todo dependiendo de la genética de la planta y las características específicas con las que se cuente. (Treanor & Palumbo, 2019). En Ecuador, los cultivos están enfocados en brindar alta calidad en sus cultivos, por lo cual sus esfuerzos se encaminan a desarrollar esta industria principalmente en el sector de salud/farmacéutico. Por lo que se refiere a los clientes en Estados Unidos, entre las noticias destacadas en la sección salud y bienestar se hace referencia que aproximadamente el 14% de los estadounidenses ya se encuentran usando productos a base de CBD, el componente no psicoactivo de la planta, a continuación, se muestra los resultados proporcionados por la encuestadora Gallup.

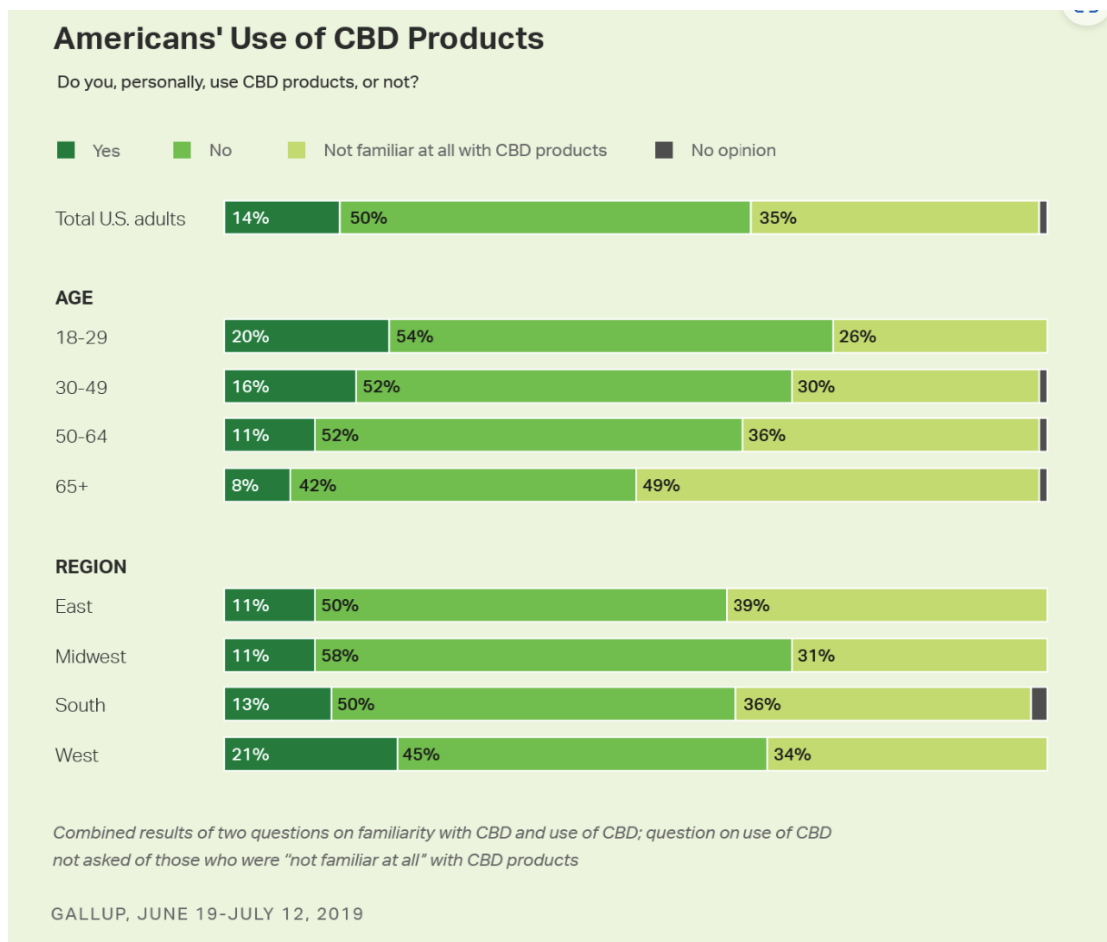


Figura 31. Encuesta realiza a estadounidenses sobre productos a base de CBD

Fuente: (Inc, 2019)

Como se puede notar, el 14% de los habitantes de Estados Unidos usan productos de CBD, el 50% no lo usa y el otro 35% no se encuentra familiarizado tanto con el producto como con sus funciones. A más de ello, en los resultados se muestra que las personas en el rango de 18-29 años son los que más consumen dichos productos con el 20%, seguido por el rango de 30-49 años con el 16%, después los de 50-64 años con 11% y finalmente las personas mayores de 65 años con el 8%. Es importante aclarar que estos datos son del año 2019, donde la normativa aún se encontraba reciente y las personas posiblemente no tenían el pleno conocimiento de la diferencia entre el CBD y el THC.

En base a lo anterior, se prosigue a presentar la siguiente pirámide donde se indica el número de habitantes para el año 2023 en Estados Unidos por rangos de edad.

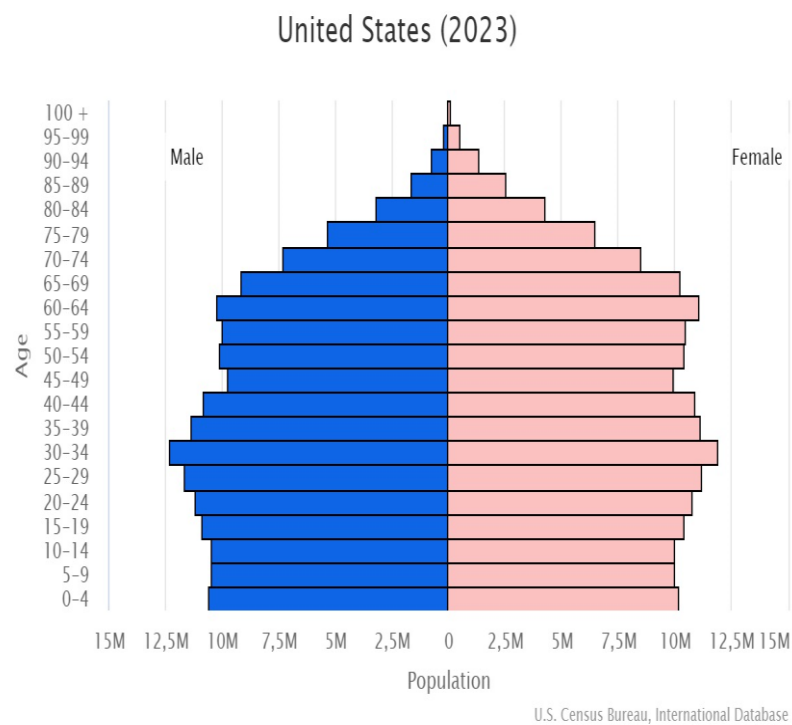


Figura 32. Encuesta de estadounidenses que consumen productos a base de CBD

Fuente: (DATABASE, 2023)

Como primera impresión se puede apreciar que no existe una notable diferencia entre hombres y mujeres, pues llevan un número aproximado, la población estadounidense no presenta una diferencia significativa en entre hombres y mujeres, pues desde el rango de 0-4 años hasta 65-69 años tienen cifras de habitantes parecidas, salvo los que se encuentran entre 30-34 años que es donde se nota la concentración de mayor número de habitantes. Lo que quiere decir, que el nicho de mercado es bastante extenso si tomamos

como referencia a las personas que van desde los 18 años en adelante que consumen productos a base de cannabis según la encuestadora Gallup.

- **Poder de negociación de los proveedores**

A pesar de que el cáñamo es una planta de fácil adaptabilidad, esto no es sinónimo de facilidad pues tiene que cumplir con una serie de requisitos para que no se la catalogue como una sustancia sujeta a fiscalización. Actualmente no se pueden importar de todos los países del mundo semillas para poder sembrar la planta, por lo que los proveedores se encuentran limitados, otro punto a destacar es que se debe contar con datos específicos que demuestran los porcentajes de THC y CBD que podría producir la semilla, ya que si se realiza la post cosecha y los niveles de THC son superiores a 1% esto ya tendría algunas infracciones de forma local. Por lo que tiene que ver a los proveedores clave en Ecuador, aún no se encuentra constituido un gremio como en el caso de las flores o de otros productos tradicionales, por ello los licenciarios activos y registrados aún se encuentran en la etapa de investigación y desarrollo de sus productos.

El objetivo de los agricultores en Ecuador es poder desarrollar la planta con altos estándares de calidad para después producir sus productos a grandes escalas, las zonas de cultivos más grandes son de aproximadamente 3 hectáreas en el país, las cuales no son usadas por completo, pero una vez que las pruebas previas ya den resultado eso se podrá replicar fácilmente en grandes escalas. El cannabis no psicoactivo cumple con los estándares de calidad solicitados por las condiciones climáticas y la constante investigación que realizan los expertos, pero al ser un mercado reciente aún hay un camino por recorrer.

- **Amenazas de productos sustitutos**

El uso del cáñamo, en su principal enfoque, está dirigido a la industria de salud y bienestar, pues ahora es la que más está apostando por estos productos a base de cáñamo y sus derivados, entre ellos el cannabidiol (CBD). A pesar de que estos productos son alternativas naturales, en su mayoría de casos, estos no necesariamente sustituyen a los productos ya tradicionales pues esto depende de la afección de los pacientes, sus preferencias, y la recomendación de profesionales en el área de la salud.

Entre los principales productos que se puede mencionar están los aceites a base de CBD, que pueden ser tomados de forma oral para el alivio del estrés, dolor y mejorar las horas de sueño, así también los productos para el cuidado de la piel pues cuenta con propiedades antioxidantes y antiinflamatorios que pueden servir para reducir el acné o algún tipo de irritación, pero como ya se mencionó antes, esto ya es de preferencia del cliente y las afecciones que pretenda tratar.

- **Amenaza entre los competidores**

El mercado del cannabis no psicoactivo o cáñamo presenta índices exponenciales de crecimiento pese a que algunos países aún ponen resistencia para su legalización. A nivel de Latinoamérica se presentan varios países que buscan ingresar a esta industria y para el año 2026 se prevé un aumento explosivo. (Rico, 2022).

Euromonitor International, empresa líder de investigación de inteligencia comercial, reveló que: “la industria del cannabis en América Latina está todavía en sus inicios, ya que su crecimiento está impulsado casi en su totalidad por un mayor acceso a los productos de cannabis en diferentes formatos” (2022). Se agrega además que el nivel de desarrollo que adapten los países latinoamericanos dependerá de las normas regulatorias, los profesionales que se desarrollen en la industria y la correcta información que tenga el cliente final sobre el consumo del cáñamo.

Existen ya países que se encuentran con una ley clara tanto para la producción como la comercialización de productos a base de CBD, sin embargo, en otro extremo están otros países latinoamericanos que aún no tienen leyes claras o se encuentran en vías de legalización. Principalmente en países de América del Sur se espera que exista alta competitividad, pues la industria tiene grandes perspectivas a futuro, entre los principales se puede mencionar a México, Perú, Chile, Paraguay, Uruguay, Brasil y Argentina. (Benchmarks, 2022)

3.2.3. Análisis FODA

Tabla 10. Análisis cadena de suministro

Cadena de suministro	Fortalezas	Debilidades
Proveedores	El cáñamo al ser una planta adaptable se la puede sembrar fácilmente con productos de origen nacional para su germinación y prevención de plagas.	Las semillas únicamente se consiguen de otros países.
Transporte	Las condiciones para poder transportar el cáñamo cumplen con las mismas características de las flores o productos de origen vegetal y en Ecuador ya están establecidos vehículos con estos servicios.	En la actualidad no se producen grandes cantidades de materias primas, por lo que del traslado se encargan directamente los productores en vehículos que adaptan ellos manualmente.
Producción	Materia prima que cumple con los estándares de calidad y todos los requisitos para poder ingresar a mercados internacionales.	Habilidad y conocimiento en el corte de la planta.
Fabricantes	Los mismos productores son los fabricantes tanto de materia prima como de productos derivados.	
Clientes	Los clientes potenciales a los que está dirigido el producto es extenso pues va desde tratamientos para la salud hasta combustibles ecológicos.	La industria que más se ha desarrollado es la de salud y bienestar, dejando por debajo al resto.

Tabla 11. Análisis PESTEL

PESTEL	Oportunidades	Amenazas
Político	Preferencias comerciales con aranceles 0% para ingresar a Estados Unidos.	
Económico	Las exportaciones no petroleras en Ecuador son del 16,5% y existen tendencias de crecimiento en los productos no tradicionales, grupo en el cual se encontraría el cáñamo. Estados Unidos es el segundo país al cual se destinan las exportaciones no petroleras.	
Social		Falta de conocimiento en cuanto a la diferenciación del CBD y el THC; únicamente 11 de los 50 estados en Estados Unidos permiten la libre comercialización de productos a base de cáñamo, el resto mantiene aún ciertas restricciones.
Tecnológico	En Estados Unidos se encuentran desarrolladas las compras por plataformas digitales, lo que favorece la comercialización en ciertos productos.	No todos los productos se pueden vender vía internet, principalmente los de salud y bienestar porque suelen ser recomendados por médicos profesionales.

Ecológico	Ecuador y Estados Unidos están comprometidos con el cuidado ambiental, por lo que adecuan las producciones con buenas prácticas agrícolas y niveles de sostenibilidad que, a más de garantizar la calidad del producto, no dañan al medio ambiente.	
Legal	Ecuador tiene decretos ministeriales que le permiten realizar importaciones, cultivos, comercialización y desarrollo investigativo del cannabis no psicoactivo.	No existe un protocolo específico para poder realizar la exportación de cáñamo, pues en Ecuador únicamente se ha realizado una exportación, sin embargo, el proceso es similar al de las flores, pero con pruebas que validen la pureza del producto y que cumplan con la norma de 1% menor de THC.

Tabla 12. Análisis fuerzas de Porter

Fuerzas de Porter	Oportunidades	Amenazas
Rivalidad entre competidores existentes	Existe una tendencia alcista de la demanda de productos de cáñamo en Estados Unidos, además las regulaciones facilitan la importación en este	Depende el estado al que se quiera enviar la mercadería ya que pueden existir regulaciones específicas en cada estado, además la variabilidad de los precios a nivel internacional

	país, generando un entorno competitivo para todos los exportadores.	puede afectar la rentabilidad para los exportadores.
Poder de negociación de los clientes	Amplio nicho de mercado conformado por jóvenes a partir de 18 años hasta personas mayores a los 65 años.	Bajo consumo de estadounidenses de los productos a base de CBD y alto porcentaje que no lo hacen o no se encuentran familiarizados.
Poder de negociación de los proveedores		Baja demanda de proveedores, por lo tanto, precios no tan accesibles.
Amenaza de productos sustitutos		El consumo del cáñamo depende de la preferencia del cliente y en otros casos de prescripciones médicas.
Amenaza entre los competidores	Legislación con limitaciones y restricciones en países latinoamericanos, en el caso de Ecuador cuenta con leyes bastante completas en toda la cadena productiva.	A corto y mediano plazo se pueden aplicar nuevas leyes que permitan desarrollar la industria de otros países con rapidez.

3.3. Matriz FODA

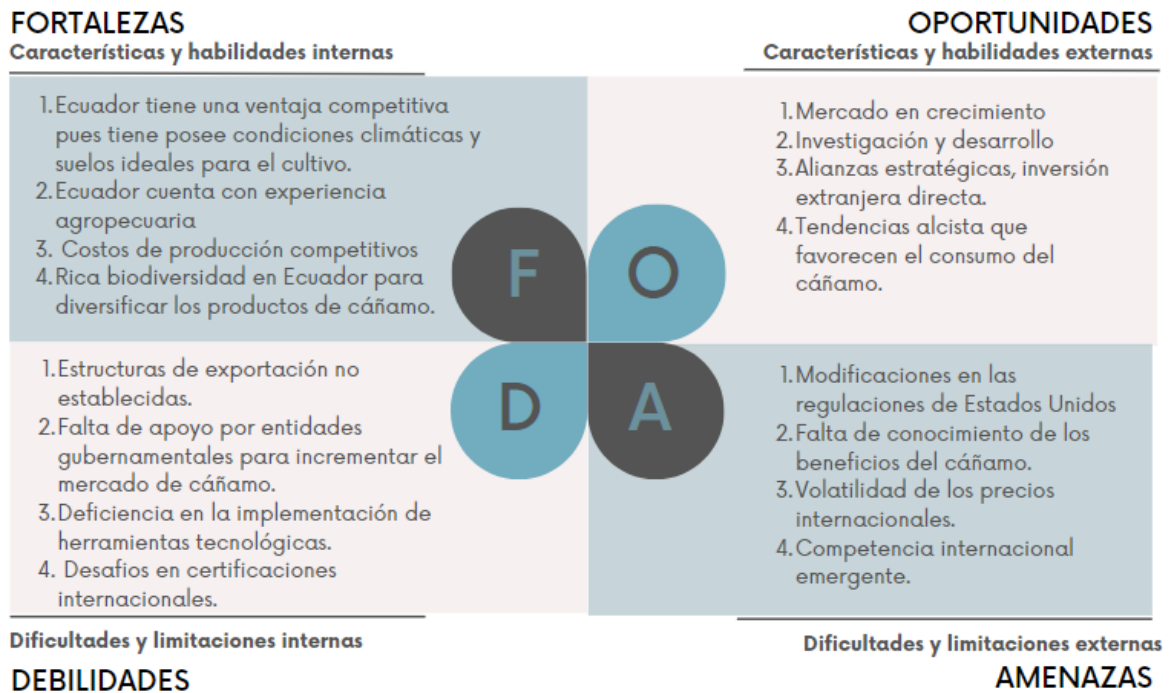


Figura 33. Matriz FODA del sector cañamo

La Matriz FODA es una herramienta que permite conocer cuáles son las fortalezas y debilidades del sector interno en el cual se desenvuelve el tema de estudio, el cañamo, así como también las oportunidades y amenazas externas en un contexto internacional. En lo que se refiere a las particularidades internas, las fortalezas son claras pues el territorio ecuatoriano es conocido por la calidad en sus productos gracias a las condiciones climáticas que lo favorecen, además cuenta con una amplia gama de biodiversidad para poder crear productos con valor agregado únicos en el mercado; la experiencia agrícola le permite adaptar fácilmente nuevos cultivos y el cañamo al tener procesos similares a las flores hacen que la inserción de esta planta sea más simplificada. Por otro lado, en cuanto a las debilidades estas se ven reflejadas en la cadena de suministro pues no se cuentan con estructuras sólidas y protocolos específicos para llevar a cabo las exportaciones, así como poco apoyo por parte del estado para fomentar el aumento de este cultivo.

En cuanto a las oportunidades en el mercado internacional, se sabe que este está en crecimiento gracias a las regulaciones y los avances en la investigación y desarrollo, mientras que las amenazas podrían afectar en caso de cambios por parte de las leyes estadounidenses y que nuevos países latinos se posicionen en el mercado de cáñamo, en la siguiente tabla se presentan otras variables a considerar:

Tabla 13. Estrategias FODA para el sector del cáñamo

	Fortalezas	Debilidades
Oportunidades	<ul style="list-style-type: none"> - F4O2: Ecuador al ser un productor de una gran cantidad de materia prima cuenta con una amplia gama de biodiversidad que le permiten diversificar los productos a base de CBD, por ello con conocimientos del exterior en extracciones y procesos relacionados se pueden generar productos únicos para ofertarlos a nivel internacional. - F2O3: La producción de materias primas en Ecuador han conseguido tener una experiencia agropecuaria que les permita a las personas adaptar nuevos productos con facilidad gracias al conocimiento de los recursos naturales que este país posee, esta experiencia sumada con alianzas estratégicas genera beneficios para poder hacer producciones a gran escala y con inversiones extranjeras conseguir proveedores 	<ul style="list-style-type: none"> - D3O2: Al no tener procesos de exportación claros estos provocan que se retrasen ciertos procesos en los envíos; con las alianzas estratégicas correctas esto se puede aminorar, pues se replicarían procesos de exportación de países que ya estén realizando esta acción con actividades consolidadas. - D3O2: Al ser un mercado que se está desarrollando de forma reciente en el Ecuador todavía no se cuentan con las herramientas necesarias para realizar análisis y mejorar los cultivos, con investigaciones ya hechas por países u organizaciones que ya llevan más tiempo dentro de la industria se crearía una oportunidad para aprovechar ese conocimiento ya consolidado y desarrollarlo de forma local. - D4O4: El cannabis no psicoactivo al ser un producto que en su mayoría está dirigido al consumo o

	<p>a menor costo junto con automatización de procesos.</p> <p>- F101: La razón por la cual Ecuador tiende a producir productos de calidad es por la condición geográfica y de suelo que posee, esto genera una ventaja competitiva frente a sus competidores y en el mercado se prevé un crecimiento a nivel internacional.</p> <p>- F304: El mercado de cannabis no psicoactivo no se encuentra en una fase de crecimiento, por lo que es necesario que el producto sea competitivo en el tema de costos con países que ya lo están comercializando para aprovechar las tendencias alcistas presentes.</p>	<p>utilización de las personas debe contar con certificaciones internacionales que garanticen la pureza y calidad del producto, en mercado como el de Estados Unidos existe una alta demanda para productos con sellos de sostenibilidad y de buenas prácticas agrícolas.</p> <p>- D201: A pesar de que la legislación ecuatoriana ha permitido que se desarrolle tanto a producción, comercialización e investigación del cáñamo aún no se percibe un apoyo de las entidades del gobierno para que los productores emigren a estos cultivos y se puedan generar las cantidades necesarias para satisfacer las necesidades de los clientes.</p>
<p>Amenazas</p>	<p>F3A3: Al ser un mercado en auge, Ecuador puede implementar estrategias para que los costos de producción sean competitivos, sin embargo, cómo estos productos aún no están plenamente comercializados y existe una competencia limitada esta amenaza podría provocar volatilidad en los precios.</p> <p>- F4A2: Con la creación de productos a base de cáñamo con valor agregado y de alta calidad se</p>	<p>- D4A2: Si la producción de cáñamo ecuatoriano prioriza la obtención de certificaciones de productos orgánicos o practicas sostenibles podría contribuir a que los clientes finales adapten el producto a sus necesidades, pues las tendencias en Estados Unidos son la compra de productos con este tipo de especificaciones.</p> <p>- D1A4: Si a corto y mediano plazo Ecuador no cuenta con un plan de exportación detallado y con</p>

	<p>puede ingresar fácilmente al mercado externo con un producto novedoso, pero si los clientes potenciales de Estados Unidos no llegan a familiarizarse con estos productos no se podrían seguir produciendo.</p> <p>- F2A1: Con la experiencia agropecuaria, una correcta capacitación en mano de obra y la vigente ley que favorece a todos los que intervienen en el proceso productivo del cáñamo se crearían posteriormente producciones a gran escala, pero es importante que las leyes y normas internacionales estén siempre a favor del consumo y comercialización del cannabis no psicoactivo.</p> <p>- F1A4: Pese a que los productos de Ecuador cuentan con prestigio de calidad es importante también que tengan un valor agregado, pues a medida que más países van desarrollando el producto se presenta una competencia internacional intensa que busca posicionarse en el mercado.</p>	<p>estructuras específicas es posible que los nuevos países que ingresen a competir ya cuenten con toda la planificación para que los procesos de exportación sean llevados a cabo de forma eficaz.</p>
--	---	---

CAPÍTULO 4: FACTORES CLAVE PARA LA EXPORTACIÓN DE CÁÑAMO EN BIOMASA A ESTADOS UNIDOS

4.1. Acuerdos entre Ecuador y Estados Unidos

La relación entre Ecuador y Estados Unidos se la reconoce por los tratados bilaterales que han existido entre ambos países a lo largo de la historia. El principal ha sido el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) que se ha visto como una contribución económica entre los países en desarrollo y Estados Unidos para la reducción de aranceles en productos o artículos que hayan sido cultivados, producidos o fabricados en los países que se encuentren en vías de desarrollo. (United States Department, 2023). A pesar de que los únicos países que no cuentan con tratado de libre comercio en América del Sur son Venezuela y Ecuador, el segundo se ha visto beneficiado con el SGP pues la mayoría de los productos no petroleros que cuentan con las especificaciones para que puedan ingresar lo hacen con cero aranceles o una significativa reducción. Ecuador, como país beneficiario de este sistema, tiene la obligación de completar y presentar la declaración de origen o también llamada declaración SPG, pues con esta información los productos que pretendan ingresar al territorio americano certifican que si cumplen con los requisitos de origen previamente establecidos.

La primera parte para poder realizar la mencionada declaración es poner el nombre de la persona, natural o jurídica, en donde declara que los artículos que se describirán a continuación fueron producidos o fabricados en un país en desarrollo con operaciones de procesamiento realizadas en el mismo entorno. En caso de que los procesos se hayan realizado en otro país es necesario que esté también dentro del SPG y especificarlos, en la siguiente imagen se presenta el formato de la declaración SPG que va posterior a lo antes mencionado.

Number and date of invoices	Description of articles and quantity	Processing operations performed on articles		Materials produced in a beneficiary developing country or members of the same association	
		Description of processing operations and country of processing	Direct costs of processing operations	Description of material, production process, and country of production	Cost or value of material

Figura 34. Formato declaración SPG
Fuente: (United States Department, 2023)

Ecuador al estar históricamente favorecido con este sistema se beneficia de varias formas, siendo la primera la más obvia con la reducción o eliminación de tributos arancelarios para la facilitación del libre comercio. De manera local, se crea un estímulo en los ecuatorianos, pues al tener en vigencia esta reducción se incentiva a los productores a mejorar la calidad, buscar certificaciones internacionales y cumplir estándares de calidad en sus productos para poderlos exportar al territorio estadounidense. A más de ello, esto contribuye al desarrollo tanto de las exportaciones no petroleras tradicionales y no tradicionales, pues estos sectores cuentan con un mercado amplio y no únicamente con el abastecimiento del mercado local.

En lo que respecta a Estados Unidos, este país se ve favorecido con una amplia gama de productos que son potencialmente más económicos en comparación de los que producen localmente, siendo así los consumidores los más beneficiados. En el siglo 21 mantener las relaciones con socios estratégicos como Estados Unidos se debe fortalecer con relaciones diplomáticas, por ello con este sistema de preferencia arancelaria se crea un fortalecimiento en las relaciones bilaterales entre ambos países en diferentes áreas como la económica, ecología, entre otras. Estados Unidos, país primermundista, con su sistema contribuye al desarrollo de los países emergentes, en el caso puntual de Ecuador no únicamente se ve reflejada con la reducción de impuestos, sino también de forma indirecta con su estabilidad política y social, esto sí dependiendo de la o las regiones.

El acuerdo bilateral de expansión de vuelos tanto de pasajeros como de carga favorecen de manera directa al producto que se pretende exportar, el cáñamo o el cannabis no psicoactivo, pues este es enviado a Estados Unidos vía aérea al ser un producto catalogado como sensible. El acuerdo fue firmado el 9 de diciembre del 2021 con el objetivo de crear expansión de los vuelos de pasajeros y de carga entre ambos países, promoviendo el intercambio comercial, y estimulando oportunidades laborales y el crecimiento económico” (U. S. Mission, 2021). Los representantes de cada país fueron Richard Yoneoka que tenía el cargo de subsecretario del departamento de Estados Unidos y Marcelo Cabrera quien se desempeñaba como ministro de transporte y obras públicas en Ecuador. Con este acuerdo también se pretende crear facilitación y mayor competitividad pues permite a que ambos países programen nuevas rutas y frecuencias, así como el incremento de aerolíneas. Es importante mencionar que dependiendo del producto y las especificaciones que pida el cliente se utilizará este medio de transporte internacional y,

siempre y cuando, no sean grandes toneladas, pues si se desea exportar por toneladas la forma más viable será por vía marítima.

A más de ello, se recalca una declaratoria que se realizó en el año 2021 en referencia al clima de inversión entre ambos países, Ecuador y Estados Unidos. Esto surge por la necesidad de buscar inversión del sector privado frente a la crisis del COVID-19 para aumentar la participación del sector privado y atraer la Inversión Extranjera Directa (IED). (U.S. DEPARTMENT of STATE, 2021). Entre los principales puntos a mencionar se destaca las políticas hacia la IED, pues a pesar de que ya existen medidas para atraerla, las políticas económicas internas de Ecuador junto con las comerciales y de inversión son inestables y no brindan seguridad a los inversionistas, pues tienden a tener cambios frecuentes. Para mejorar este proceso de negociación e inversión en el año 2018 Ecuador incorporó al departamento de comercio exterior ProEcuador, con la finalidad de promover el desarrollo económico mediante las exportaciones, importaciones e inversiones en Ecuador, este departamento actualmente cuenta con 27 oficinas, 3 de ellas ubicadas en Estados Unidos dando resultados positivos.

Las zonas de comercio exterior, puertos libres y la facilitación del comercio se encuentran vigentes en el código de producción del 2010, donde se autoriza la creación de las llamadas Zonas Especiales de Desarrollo Económico (ZEDE) que cuentan con la particularidad de reducción de impuestos y aranceles. Del mismo modo, se menciona que Ecuador cuentan con una economía dolarizada y su sector bancario es saludable pues aproximadamente el 60% de la población que es mayor a 15 años tiene acceso a una cuenta bancaria siendo así que “los inversores extranjeros pueden remitir el 100 por ciento de las ganancias netas y el capital, sujeto a un impuesto de salida de moneda del cinco por ciento” (U.S. DEPARTMENT of STATE, 2021). Esto quiere decir, que representa una significativa ventaja frente a otros países que en Latinoamérica cuentan con moneda propia como en el caso de Colombia con el peso colombiano o Perú con el sol peruano, pues estas al realizar el intercambio de divisas provoca un devaluó, siendo una excepción el sector ecuatoriano pues al tener vigente la dolarización las ganancias obtenidas gracias a la IED son totales, cancelando únicamente el 5% por concepto de salida de divisas. Finalmente, se menciona a la Corporación Financiera de Desarrollo Internacional (DFC) de Estados Unidos junto con otros programas que brindan seguros de inversiones. DFC tiene sus operaciones con un acuerdo previamente existente de préstamos que están

destinados al aumento de créditos para las MiPymes. Los préstamos que se otorgan mediante el DFC están directamente relacionados a aumentar el crecimiento económico, así como establecer relaciones de cooperación a largo plazo entre esta institución y los ministerios de Economía y Finanzas de Ecuador. (U.S. DEPARTMENT of STATE, 2021).

Como se puede notar, las negociaciones y acuerdos entre ambos países cada vez se hacen más presentes con el fin de promover el desarrollo laboral en Ecuador y ofrecer a Estados Unidos una amplia gama de productos de alta calidad; sin embargo al no tener un Tratado de Libre Comercio vigente, los acuerdos antes mencionados pueden estar vigentes en ciertos periodos de tiempo y si a futuro existen problemas en las relaciones de ambos países se pueden perder dichos beneficios al no tener un acuerdo vigente por un largo periodo de tiempo.

4.2. Barreras de exportación en Ecuador

De primer momento los aranceles no se presentan como una barrera de exportación, debido a que para ingresar a Estados Unidos los productos provenientes a la partida 1211.90 deberían cancelar un 6% al valor total exportado, no obstante, al tener arancel preferencial el precio de este se elimina, quedando el 0% para poder ingresar los productos, ya sea en flor o biomasa al mercado estadounidense. Como se mencionó en el capítulo 3, no todos los estados tienen libre circulación de productos a base de CBD, lo que sí representa una barrera de exportación pues se debe realizar un análisis preliminar del lugar a donde se desea enviar al producto y en base a ello conocer si se necesitan otros tipos de requisitos, por lo que de primer momento los estados a los cuales se podrían considerar para ingresar al mercado estadounidense son los 11 que no tienen requisitos, exigencias o restricciones adicionales a las ya establecidas.

Otra barrera de exportación que se establecido es la falta de protocolos que existe en Ecuador, si bien es cierto contamos con una legislación bastante accesible para poder producir y comercializar los productos, pero en cuanto a la exportación no se han creado procesos claros, por consiguiente se ha tomado como referencia a Uruguay, país que ya se encuentra con normas claras en cuanto a sus procesos, pues tienen más tiempo en el mercado y a nivel de Latinoamérica ya se encuentran posicionado en algunos países, entre ellos Estados Unidos.

La dirección general de servicios agrícolas del ministerio de ganadería, agricultura y pesca de Uruguay cuenta con 4 etapas para poder realizar la exportación de flores y biomasa de cáñamo a Estados Unidos, siendo el primero que las empresas autorizadas por el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca de Uruguay (MGAP) previamente brinda una autorización a las empresas para poder operar y comercializar con el cáñamo o cannabis no psicoactivo, para el caso puntual de la exportación en materias primas, ya sea en flor o biomasa, esta entidad brinda una autorización para exportar, este país realiza dichas acciones con la especificación que la mercadería no será para fines medicinales ((MGAP, 2022). En este punto se destaca que Uruguay en el año 2013 fue el primer país latinoamericano en legalizar todos los procesos que van en torno al cannabis no psicoactivo, sin embargo, su enfoque principal ha sido con fines industriales y por ello las exportaciones, enfocadas en el mercado de Estados Unidos, son sin fines médicos sino en la producción de fibras, aceites u otros productos no psicoactivos. El segundo paso es ingresar a la Dirección General de Servicios Administrativos (DGSA), donde se realiza un oficio para que se pueda realizar una asesoría técnica que valida la firma del representante legal y el responsable técnico de la empresa para verificar cual es la mercancía y los lotes destinados a exportar, junto las debidas especificaciones, mismas que se detallan a continuación en la siguiente tabla.

Tabla 14. Detalle de información para exportación de Uruguay a Estados Unidos

Validación de material previo a exportar de Uruguay a Estados Unidos
<ul style="list-style-type: none"> a) Parte de la planta y nombre de la variedad. b) Identificación de los lotes a exportar. c) Cantidad expresada en kilogramos. d) Factura comercial de venta, o proforma en caso de muestra de hasta 1kg sin valor comercial junto con el RUT de la empresa importadora de Estados Unidos (EIN), brindado por la misma. e) Copia de registro mercantil emitido por el “ Department of Agriculture - USDA” en el Estado al que corresponde la empresa importadora. f) Análisis de cada lote* a exportar, proveniente de un laboratorio acreditado en norma ISO/IEC 17025 2017 o que cuente con certificación BPL (Buenas Prácticas de Laboratorio).

Fuente: Elaboración propia a partir de (MGAP, 2022)

Como se puede notar, con un procesos oficializados en Ecuador los productores y exportadores tendrán de primera mano la información sistematizada de los documentos y protocolos a realizar para poder ejecutar esta acción, como se mencionó anteriormente, en Ecuador la legislación respalda a toda la cadena productiva pues permite producir desde materias primas hasta productos ya terminados destinados al consumo del ser humano, lo que brinda ventaja frente a legislaciones de otros países que a pesar que ya tienen más tiempo en el entorno, aún no cuentan con todas las regulaciones necesarias para que la industria se desarrolle exponencialmente.

Otra barrera a la cual debe afrontarse este producto en cuanto a barreras de exportación es la parte legislativa, pues esta al ser una nueva industria está expuesta a cambios regulatorios constantes, los expertos a los cuales se les realizó las entrevistas previas sobre el tema afirmaron que aún tienen inestabilidad por parte del estado ecuatoriano, pues dependiendo de los ministros y entidades de gobierno las leyes puede estar a favor o en contra del mercado, actualmente la normativa ha permitido desarrollar en corto plazo tanto los cultivos como los productos finales, pero la falta de conocimiento de nuevas o futuras autoridades podrían provocar que el cannabis no psicoactivo vuelva a ser constituida como sustancia sujeta a fiscalización y la tarea de informar a las autoridades nuevamente sobre las diferencias y beneficios que trae consigo producir esta planta de forma local retardarían el proceso de desarrollo en cualquiera de sus fases.

Adicionalmente, se agrega como barrera de exportación los requisitos obligatorios que debe cumplir el producto para ingresar al mercado estadounidense, al ser productos que están dirigidos al consumo o elaboración de productos para las personas, Estados Unidos solicita una serie de requisitos que se dividen 4 grandes grupos, siendo el primero los requisitos domésticos, es decir las medidas regulatorias que el país exportador, en este caso Ecuador, establecen para confirmar la calidad y las limitaciones en cuanto al tipo de producto. El segundo grupo son los requisitos del producto en cuanto a las sustancias que están permitidas exportar y todas las especificaciones técnicas para así proteger al consumidor. Luego se menciona a las condiciones de mercado donde se incluyen principalmente las regulaciones que tiene Estados Unidos, en este caso país importador, en cuanto a los registros y autorizaciones, restricciones en términos financieros, licencias y las prohibiciones establecidas. El último grupo son las medidas regulatorias de preembarque o inspección donde se realizan las revisiones de etiquetado, las pruebas o

evaluaciones para validar los procesos de certificación y todo lo relacionado con la inspección aduanera, dando un total de 123 requisitos a cumplir, generando así que al no tener conocimiento de las medidas a cumplir esto podría provocar que la mercadería no sea aceptada para ser exportada o en el lugar de destino le prohíban el ingreso por falta de documentación o incumplimiento de requisitos. Al ser el cáñamo un producto sin asociaciones o entidades que ya han realizado exportaciones aún se presenta resistencia por parte de los productores o comercializadores en abrir nuevos mercados internacionales.

Estados Unidos es un país comprometido con el medio ambiente, por ello busca productos que tengan sellos de sostenibilidad y buenas prácticas agrícolas, por esta razón en Ecuador existe un guía de certificaciones internacionales elaborada por el Ministerio de Comercio PRO ECUADOR, sin embargo para que los productores puedan acceder a dichas certificaciones es necesario que cuenten con procesos claros para poderlos solicitar y en el caso de cannabis no psicoactivo los productores aún no se encuentran con sus procesos claros pues muchos no tienen un horizonte marcado de qué hacer con sus producciones o a qué nicho de mercado específico enfocarse, provocando una barrera al no poder solicitar dichas certificaciones de forma ágil.

Otra barrera de exportación que se percibe son los acuerdos que tiene Estados Unidos con otros países, en el caso de Ecuador únicamente tiene vigente un sistema de preferencias arancelarias, a diferencia de otros países en Latinoamérica que cuentan con un tratado de libre comercio como es el caso de México que cuenta con el TLCAN, conformado con Estados Unidos y Canadá. Por otro lado, Colombia que tiene su tratado firmado desde el 2012 con el objetivo de eliminar o reducir los aranceles. A futuro, con el posicionamiento del cáñamo es probable que los países que cuenten con dichos tratados puedan comercializar más fácilmente los productos, dejando a Ecuador con esta barrera al únicamente tener el sistema ya mencionado.

La barrera social es la que se debe afrontar, pues en ambos países, tanto el importador como el exportador, el tabú de consumir cáñamo aún se encuentra presente en las personas. Como se pudo notar en el capítulo anterior, la sociedad aún no comprende la diferencia entre el CBD y el THC y resultado de eso es que solo un porcentaje de habitantes la consumen. A medida que los países y la industria como tal se desarrollan deben las empresas y organizaciones comprometerse a educar sus potenciales clientes,

pues mientras persista este miedo en el entorno más difícil será acceder a los mercados y a las personas.

En base a la experiencia de la empresa CannAndes, otra barrera de exportación a considerar es el incumplimiento de pago o impago, pues esta empresa realizó una exportación tanto de flor como de biomasa a una farmacéutica Suiza, cumpliendo con los trámites y regulaciones requeridas, CannAndes fue felicitada por los principales directivos por la calidad obtenido en el producto. Sin embargo, en la entrevista realizada a la gerente general de CannAndes, Nina Tapia, mencionó que hasta el presente año no se ha podido cobrar el valor correspondiente de la exportación, ella alega que varios pudieron ser los factores como la falta de liquidez o un problema económico del cliente pero que ese imprevisto provocó a la empresa problemas financieros por la falta de los ingresos esperados en dicha negociación. La gerente general afirmó han enfrentado el problema con ayuda de abogados y que la falta de experiencia, así como el poco apoyo por parte del gobierno también pudieron influir, pues la empresa por su cuenta creó los protocolos de exportación. Ella considera que al ser un producto no tradicional y sin un gremio que los represente con el de las flores o el cacao, no consideraron los problemas alteros y únicamente se enfocaron en emitir los permisos junto con la producción de cáñamo exitosa y de calidad.

4.3. Logística de exportación

Para llevar a cabo un plan de exportación es necesario conocer su logística, pues muestra de forma estratégica y detallada cuales son los pasos, procesos y acciones necesarias para que el envío a mercados internacionales sea efectivo. Se pretende informar sistemáticamente cuáles son las consideraciones en cuanto al transporte, almacenamiento, distribución y todos los documentos necesarios tanto de forma interna como externa.

De primer momento es fundamental establecer estrategias de distribución en base a la modalidad en la que se pretende llevar a cabo la negociación, las condiciones en las cuales se entrega el producto, las especificaciones en cuanto a calidad, cantidad y tiempos de entrega. Se identifican dos canales generales de distribución, siendo estos el directo e indirecto. El primero se caracteriza porque “el productor o fabricante vende el producto o servicio directamente al consumidor sin intermediarios” (Álvarez, 2010). Por otro lado está el canal indirecto pues existen varios intermediarios en la cadena de suministros. Se

presenta la figura 35 para visualizar de mejor forma los canales de distribución antes mencionados.

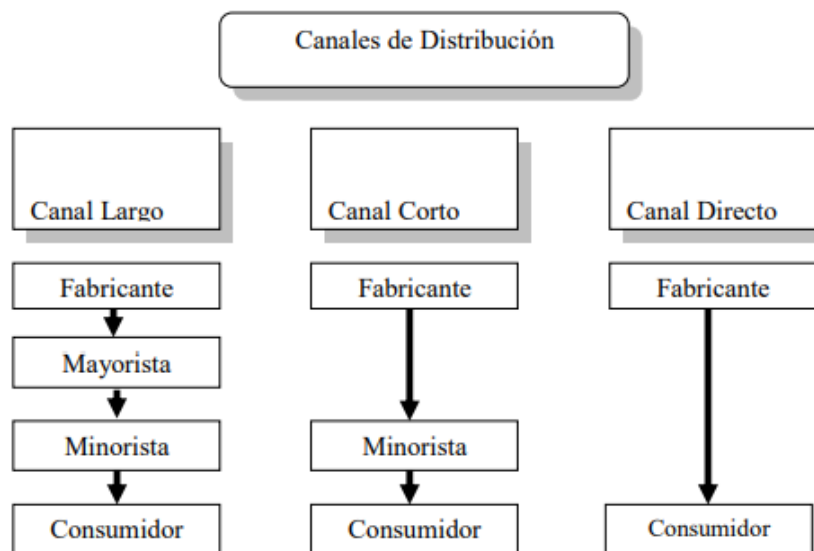


Figura 35. Canales de distribución
Fuente: (Álvarez, 2010)

Como se puede notar, tanto en el canal largo como el canal corto existen intermediarios a diferencia del canal directo. En base a la entrevista realizada a la Gerente Evelyn Borbor se afirma que no es aconsejable manejarse con un canal de distribución largo, pues esto provocaría que la mercadería se encuentre en constante manipulación y el cáñamo, al ser considerada como planta, se debe mantener en óptimas condiciones por ser mercadería sensible. En cuanto al canal corto se podría tomar como referencia, sin embargo, lo más aconsejable es manejarse con un canal directo pues pese a que los costos son elevados se garantiza la calidad del producto y que no se dañe la mercadería en el proceso. Es importante mencionar que la imagen es una referencia, pues el cáñamo en biomasa no es el producto que llega al consumidor final, este es distribuido en fábricas donde lo procesan en base a la demanda del sector ya sean productos para la salud, textiles, alimentos, entre otras.

El procedimiento de traslado forma parte del plan logístico de exportación, pues aquí se identifican los principales factores que el exportador debe considerar en cuanto al precio, plazos de entrega, documentación requerida por el departamento de aduanas y seguros. La modalidad del transporte principal generalmente se divide en marítimo y polivalentes, es decir que pueden ser marítimos, terrestres o aéreos. Al ser el cáñamo en biomasa una materia prima, que debe cumplir condiciones similares a las flores para poderlas enviar a

otros países el medio de transporte óptimo es el aéreo porque reducen el tiempo de tránsito y mantienen la frescura y calidad del producto siempre y cuando no sea en elevadas cantidades. Por esta razón se han identificado dos incoterms que se pueden utilizar para realizar las negociaciones.

- CPT (Carriage Paid To): El vendedor del producto es el encargado del empaque y embalaje de la mercancía, así como su transporte interno, es decir de la fábrica al lugar del embarque. Los gastos que van en torno a los trámites que se deben realizar en aduana y los gastos de exportación por concepto de almacenaje y manipulación en origen igualmente corren por cuenta del vendedor, así como el pago del transporte principal. La responsabilidad del comprador comienza con el seguro de la mercancía que es opcional para el mismo, junto con los gastos de manipulación de la mercadería en destino, los trámites de importación y el transporte de la mercancía al lugar donde el vendedor tenga la fábrica o lugar donde se prevé llevar la mercancía.
- CIP (Carriage and Insurance Paid To): Este incoterm tiene las mismas características del CPT, con la única variante que el seguro de la mercancía ya no la cancela el comprador, si no va por cuenta del vendedor, dejando así al comprador con los costos únicamente en destino en cuanto al almacenaje, maniobra, trámites de importación y el transporte de mercancía del aeropuerto al lugar deseado.

La propuesta de la investigación es producir el cáñamo a gran escala por esta razón se utilizará el medio de transporte marítimo con el siguiente incoterm:

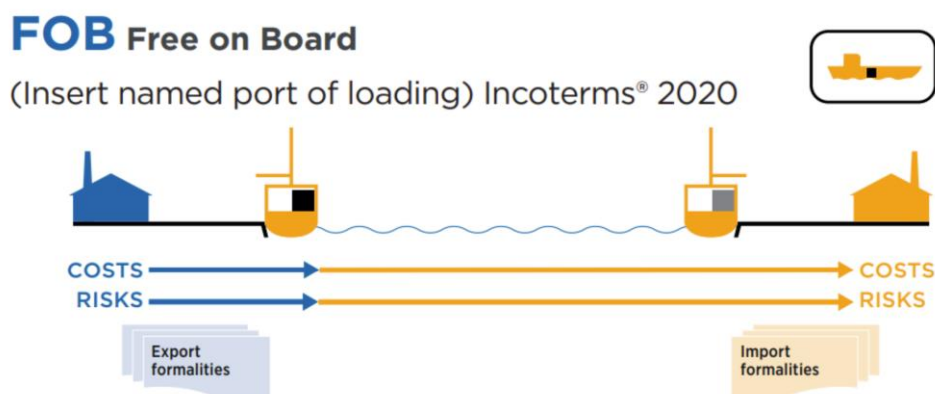


Figura 36. Ilustración incoterm FOB

→ FOB (Free On Board): Las responsabilidades del vendedor comienzan con el embalaje del producto para el proceso de exportación, así como el transporte de la mercancía desde la fábrica hasta el puerto de destino. Es importante tener en cuenta que el precio puede variar según la región de origen. El vendedor también se encarga de todos los trámites aduaneros, incluyendo impuestos, permisos y requisitos necesarios para que el producto pueda salir. Además, asume los gastos de almacenaje, carga y estiba en el puerto. En relación con el transporte marítimo, el comprador inicialmente cubre el flete principal, es decir, el valor que implica la importación del producto por vía marítima. Aunque el seguro es opcional, su adquisición recae en la responsabilidad del comprador. Respecto a los gastos de importación, como la descarga de la mercancía, el almacenaje, las maniobras y los trámites aduaneros, incluyendo documentos e impuestos, son responsabilidad del comprador. El proceso concluye con el pago del transporte para trasladar la mercancía internamente hasta su lugar de fabricación o procesamiento.

Es importante mencionar que estas son únicamente recomendaciones para resguardar la negociación entre ambas partes, pues el acuerdo al cual se llegue en futuras negociaciones dependerá de la relación existente entre comprador y vendedor. Otros incoterms que se pueden usar son el DAP (Delivered at Place) o el DDP (Delivered Duty Paid), sin embargo, incurrir en cualquiera de los dos representa gran responsabilidad en cuanto a la capacidad logística para poder realizar una entrega eficiente junto con todos los costos que se suman pues van desde el acondicionamiento de la mercancía para su venta en origen, hasta la entrega de la mercancía en el lugar de destino acordado. Para los futuros productores de cáñamo en Ecuador esta no sería una opción viable pues al estar el mercado en auge las personas no cuentan con capital para incurrir en todos los gastos que se requieran cancelar para cubrir cualquiera de las dos cadenas anterior, por ello para los que recién inician en la industria podrían comenzar sus negociaciones en FOB, CPT o CIP.

En el capítulo 1 se detalla los pasos previos a la exportación junto la emisión de la DAE, que brinda soporte e información de las mercancías que se quieren exportar, así como

también vincula directamente al exportador con obligaciones ante el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. Además de ello, existen otros requisitos cuando se pretende realizar envíos internacionales, uno de ellos es la factura comercial que tiene la función de acreditar las especificaciones del producto, cuál es el destino de exportación y dependiendo del caso incluyen los métodos de pago, así como el medio de transporte con el cual se realizará el envío. La lista de empaque también es importante pues es el documento que da a conocer la información del contenido que se pretende exportar en cuanto a cantidad.

El contrato de transporte aéreo o AWB “es el documento diligenciado por o en representación del embarcador, el cual establece las condiciones del contrato de transporte aéreo suscrito entre el embarcador y el (los) transportador (es) para el envío de mercancías en las rutas de los transportadores” (Avianca, 2023). Por otro lado, está el Bill of Lading o llamado conocimiento de embarque, este documento es uno de los más importantes en los transportes marítimos pues actúa como un recibo de la carga, un contrato de transporte y un título de propiedad de la mercancía. Así mismo se debe tener presente el certificado de origen, pues como ya se explicó anteriormente, es indispensable ya que a más de acreditar que es un producto de origen ecuatoriano, también es el documento que permite acogerse a la preferencia arancelaria vigente que se tiene con Estados Unidos.

El cáñamo al ser un producto proveniente de plantas se debe contar con un certificado fitosanitario, mismo que es emitido por Agrocalidad y certifica que los productos a enviar están libres de plagas y cumplen con las disposiciones vigentes para el país que se pretende enviar, en este caso Estados Unidos. En este punto se agregan las pruebas que se deben realizar a las muestras para validar los porcentajes de THC y CBD permitido, este proceso no está aún estandarizado pues varía de un mercado a otro y el propósito con el cual se pretenda utilizar, pues no es lo mismo utilizarlo para el consumo humano, como para los textiles u otros campos industriales. Junto con esta institución trabaja la Dirección Nacional Antinarcóticos de la Policía Nacional, pues a pesar de que no tienen un plan estratégico definido son los encargados de supervisar las operaciones de prevención, investigación y control para confirmar que la materia prima no sean sustancias sujetas a fiscalización.

Para que un plan de exportación sea efectivo se debe contar con una cadena de suministro funcional que vaya en torno al giro de negocio, por ello se propone el siguiente diagrama de procesos que abarca la cadena productiva del cáñamo en su forma de materia prima. Para su elaboración se ha tomado como referencia la cadena productiva de rosas ecuatorianas pues son productos similares con la diferencia de que las rosas son un producto tradicional de exportación en Ecuador y ya tiene una estructura sólida para realizar envío a mercados internacionales.



Figura 37. Funcionamiento de la cadena de suministro en el cáñamo

En la figura 33 se describen las principales actividades que deben considerar los futuros exportadores para tener una cadena de suministro con procesos claros.

Abastecimiento

La adquisición de las semillas es indispensable para que la cadena de suministro se lleve a cabo, pues como éstas no se encuentran disponibles localmente se debe tomar en cuenta los tiempos de importación. En base a la necesidad de cada productor se pueden importar otros elementos como pesticidas o fertilizantes, pero lo recomendable es que las genéticas importadas puedan adaptarse a los elementos con los cuales se cuenta de forma local y así no tener el problema de retraso en los procesos por falta de suministros.

Producción

Aquí se hace mención a las principales etapas que se deben tener presente, pues va desde el cultivo, cosecha, post cosecha, secado y clasificación del producto dependiendo de la naturaleza del negocio. En cuanto al cáñamo en biomasa se ocupa cerca del 90% de la producción, omitiendo únicamente las raíces. El secado del producto y el corte es una de las partes más importantes del proceso, pues dependiendo de eso se mantiene la calidad del producto para que pueda cumplir con los estándares requeridos.

Empaque

En el acuerdo ministerial 109 emitido por el Ministerio de Agricultura y Ganadería hace mención en el capítulo IV a las características con las cuales debe contar el etiquetado para la rotulación de los productos en materia prima, pues los que ya son procesados son regulados por otras autoridades. En la imagen 38 se presentan los vigentes requisitos.

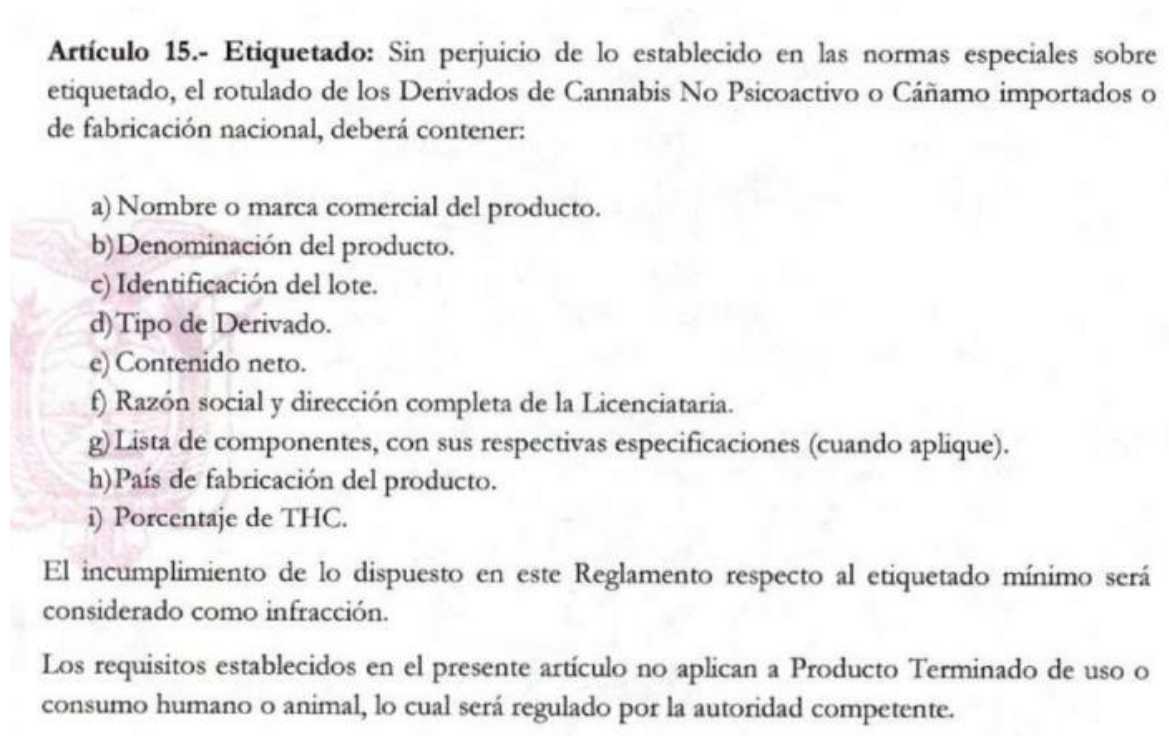


Figura 38. Requisitos de etiquetado para productos de Cannabis no Psicoactivo o cáñamo

Fuente: (Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2020)

Es importante especificar que en el primer punto se menciona el nombre o marca comercial del producto, es decir con lo cual se pretende ingresar al mercado, la

denominación al producto hace alusión a cómo se lo caracteriza pues la materia prima puede ser flor o biomasa. El tipo de derivado es el nombre de la genética que se utilizó, pues en el mercado existen más de 200 especies y en Ecuador están registradas 50; el contenido neto que existe en cada paquete que se pretende comercializar de forma local o para exportación. En la Razón social es el nombre con el cual se ha registrado en el Servicio de Rentas Internas (SRI) junto con la dirección en la cual se encuentra el lugar de producción. En el País de fabricación va Ecuador, pues es donde se realizó todo el proceso de cultivo y finalmente en análisis de laboratorio del porcentaje de THC que permita validar que la producción se encuentra dentro de los parámetros establecidos ya sea de forma local o internacional.

Almacenamiento, Transporte

Por la importancia y similitud en estos dos procesos se los menciona de forma conjunta pues al ser el cáñamo un producto perecedero debe cumplir algunas especificaciones puntuales para que pueda mantener su calidad y frescura donde se debe garantizar la eficiencia en cuanto a rapidez y temperatura, tomando en cuenta que la mercadería debe ser lo menos manipulada por terceros. Una vez que el producto se encuentra con todas las características y especificaciones para su comercialización debe iniciar con el proceso de envío, por lo que es necesario un medio de transporte terrestre que lleve el producto desde la planta hacia el lugar en Origen, es decir la zona de carga de los aeropuertos o puertos de Ecuador. Cada exportador, según su posición geográfica y negociación con las aerolíneas o navieras eligen cual es este punto de partida. Una vez que las entidades pertinentes realizan la revisión de documentación, el protocolo junto con la comprobación de que el producto cumple con todas las especificaciones y los valores en relación con las dimensiones, volumen, peso, porcentaje de THC, etc. la mercadería pueda salir sin problemas, caso contrario se emitirán sanciones según las faltas incurridas en el proceso.

Recepción en el puerto de entrada aérea o marítima en Estados Unidos

En el trabajo investigativo no se hace alusión a un puerto en específico, pero si se hace una clasificación de los estados en base a su nivel de acogida del producto. Como se mencionó en el capítulo anterior, 11 de los 51 estados en Estados Unidos tienen libre circulación de los productos que cuentan con CBD por lo que es recomendable que los futuros exportadores realicen un análisis de mercado ahí para iniciar sus operaciones,

pues tendrá mejor acogida. Una vez la mercadería se encuentre en territorio estadounidense se realiza la recepción, desaduanización e ingreso a este país. Todos los productos que ingresan a Estados Unidos son regulados y supervisados por el Departamento de Aduanas y Protección Fronteriza de los Estados Unidos o en inglés U.S. Customs and Border Protection, CBP. Por la versatilidad del cáñamo este se puede utilizar en varias industrias, pero por la alta calidad que se puede llegar a conseguir con las condiciones climáticas favorables que tiene Ecuador los principales clientes serán las farmacéuticas.

4.4. Beneficios

- Económicos

El tema de investigación propuesto busca dar a conocer una nueva oportunidad de negocio para los productores ecuatorianos junto con sus beneficios para así entender la rentabilidad y viabilidad de insertarse en este nicho de mercado. Como se ha demostrado en capítulos anteriores, el cáñamo o también conocido como cannabis no psicoactivo es versátil pues sus componentes pueden ser usados en materias primas o en la elaboración de productos terminados de varias industrias, pero por la amplitud del tema la delimitación fue únicamente en una de sus materias primas, la biomasa, pues para un país como Ecuador que se encuentra en vías de desarrollo le resulta difícil competir con otros países que cuentan con mejores infraestructuras y un mayor alcance en cuanto a investigación para la elaboración de estos productos con valor agregado.

La información que se presenta a continuación fue sacada del diario La Hora Ecuador, en este reporte realizado en el año 2023 se muestran dos empresarios miembros de la industria, siendo el primero Eduardo Monge quien es el gerente general de HEMP Ecuador, primer laboratorio y centro investigativo de cáñamo, junto con Santiago Proaño quien funge como gerente general de Kaind, empresa que comercializa productos terminados a base de CBD. (2023).

Es importante mencionar que cuando se pretende realizar la inversión para cultivos agrícolas, se debe realizar un previo análisis de estudios técnicos para que se pueda conocer si las condiciones climáticas y el tipo de suelo son favorables para la semilla que se pretende cultivar. La recién constituida asociación de Cáñamo Industrial de Ecuador brinda asesorías en diferentes aspectos como en lo legal para la emisión de licencias. En

el caso de los cultivos, brindan los estudios técnicos de prefactibilidad donde dan a conocer cuáles son las condiciones específicas del lugar donde se pretende sembrar, así como el tipo de suelo y otros elementos importantes para la producción. Santiago Román, miembro de esta asociación mencionó que estos estudios pueden llevar de 1 a 2 años para después llevar a cabo las producciones en forma masiva y que en promedio el estudio de prefactibilidad puede estar entre los \$15.000 dólares, considerando este rubro importante dentro de la inversión inicial.

Tabla 15. Inversión inicial producción de cáñamo local

INVERSIÓN	
Estudio de prefactibilidad	\$15.000,00
Adquisición de las 5 hectáreas	\$75.000,00
Mano de obra (14 trabajadores)	\$28.350,00
Sueldos administrativos	\$65.400,00
Costos administrativos y legales	\$10.000,00
Servicios básicos	\$2.000,00
INVERSIÓN INICIAL	\$195.750,00

En la etapa de inversión inicial, se considera el estudio de prefactibilidad junto con otros aspectos fundamentales. Es crucial destacar que los \$15,000, presente al inicio del proyecto, se destina a las pruebas necesarias antes de iniciar una producción a gran escala. La adquisición de las 5 hectáreas se estima considerando los valores por hectárea. En el año 2023, los terrenos ecuatorianos destinados a la parte agrícola pueden tener precios que oscilan entre \$3,000 y \$5,000 en zonas rurales o menos desarrolladas, mientras que, en áreas con suelos de alta calidad y acceso a riego, entre otros atributos, pueden variar entre \$10,000 y \$20,000 por hectárea. Aunque el cultivo de cáñamo se puede desarrollar en ambos escenarios, se prioriza la calidad del producto, por lo que se asume un valor referencial de \$15,000 por hectárea al considerar la fertilidad del suelo como un factor clave para resaltar la calidad del producto final, generando así en las 5 hectáreas un valor de \$75.00,00. El rubro de mano de obra también se considera en este sentido, pues los

trabajadores van a estar directamente vinculados en la etapa de prueba para que conozcan como se debe desarrollar el cultivo en todo su proceso tanto de cosecha como post cosecha. Los sueldos administrativos están estimados en base a los salarios mínimos sectoriales en la rama de agricultura y plantaciones. Los rubros se dividen en el pago correspondiente al gerente general, jefe de producción, jefe de comercialización y a una secretaria. Los costos administrativos y legales se estiman por \$10.000,00 pues van asociados al cumplimiento de requisitos legales como pago de licencias para producir, comercializar y exportar, suministros de oficina, seguros entre otros. Los pagos de servicios básicos anuales se estiman por \$2.000,00, generando así una inversión inicial de \$195.750,00.

Una vez concluida la etapa de prueba y las empresas del sector estén correctamente acondicionadas para las grandes producciones se tienen las estimaciones de los costos en los cuales se tendrá que incurrir.

En base a las estimaciones dadas por Eduardo Monge y la información recopilada en el segundo capítulo mediante las entrevistas, se conoce que los gastos aproximados para el primer año de una hectárea cuesta \$20.000,00 por cada ciclo productivo, el tiempo en el cual se desarrollan estos ciclos dependen de las condiciones climáticas y varios factores como el tipo de suelo y la genética que se pretende utilizar; con las siembras que ya se encuentran en Ecuador se conoce que cada ciclo puede variar entre 3 y 6 meses desde la germinación hasta la cosecha. Para la presente investigación se estima el valor medio aproximado, siendo así de 4 meses, lo que al año representa 3 cultivos, generando así un valor anual de \$60.000,00 tomando en cuenta el valor de las semillas importadas junto con los componentes de pesticidas y otros elementos necesarios para poder desarrollar el cultivo sin complicaciones. La logística interna se refiere a los costos que se van a incurrir para que el producto pueda movilizarse dentro del sector ecuatoriano y los gastos administrativos los conforman los permisos de ley y algunos elementos necesarios para la empresa que se deben pagar anualmente.

Para calcular la producción, se considera que el total de toneladas que se puede dar en Ecuador está en un rango de 10 a 15 toneladas por hectárea y para la estimación se toma el valor medio aproximado de 12 para la obtención de valores reales y aproximados.

Tabla 16. Estimación de costos por hectáreas

ESTIMACIÓN DE HECTÁREAS A PRODUCIR	5
Rendimiento anual Ton/Ha	12
Rendimiento total Ton/Ha	60
Costo por Kg	\$9,60

Se estiman 5 hectáreas para la producción. Cada hectárea puede rendir 12 toneladas por año, lo que equivale a 4 toneladas por ciclo (y son 3 ciclos anuales). Por lo tanto, en el primer año se esperan 60 toneladas en total de las 5 hectáreas. El costo es de \$9,60.

Para el cálculo de los costos de exportación se tomó en consideración un estudio de factibilidad realizado en el cantón San Miguel de Urucuquí, provincia de Imbabura. Si bien es una estimación, se tomó esto como referencial pues el análisis fue en base toneladas y el envío con el incoterm FOB, mismos parámetros utilizados para la presente investigación. A continuación, se presenta la siguiente tabla donde se detallan los parámetros que incurren en el proceso de exportación.

Tabla 17. Estimación costos de exportación

	COSTO	CANTIDAD	TOTAL MENSUAL	ANUAL
Certificado HACCP	\$ 750.00	1	\$ 750.00	\$ 750.00
Token	\$ 30.24	1	\$ 30.24	\$ 30.24
certificado de origen	\$ 10.00	1	\$ 10.00	\$120.00
certificación de producción del cáñamo	\$ 1,000.00	1	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
servicios básicos de CONTECON	\$ 250.00	6	\$ 1,500.00	\$ 18,000.00
Servicios básicos naviera	\$ 350.00	6	\$ 2,100.00	\$ 25,200.00
FOB	\$ 2,390.24		\$ 5,390.24	\$ 45,100.24

Fuente: (Llanos y Quelala, 2020, p. 118)

Con la información proporcionada es posible realizar un estado de resultados para analizar la Utilidad neta del ejercicio. El precio de venta al público en Estados Unidos es de \$20 por cada kilogramo, lo que en tonelada se traduciría a \$20.000,00. En la siguiente tabla se presenta una estimación de los ingresos con una proyección a 5 años.

Tabla 18. Estimación proyección a 5 años

Crecimiento hectareas	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Hectáreas		5	5	5	6	6
Toneladas anuales		60	60	60	72	72
PVP por Tonelada		\$20.000,00	\$20.000,00	\$20.000,00	\$20.000,00	\$20.000,00
Total Ingresos		\$1.200.000,00	\$1.200.000,00	\$1.200.000,00	\$1.440.000,00	\$1.440.000,00
Costos						
Costo cultivo		\$300.000,00	\$300.000,00	\$300.000,00	\$360.000,00	\$360.000,00
Flete - FOB		\$45.100,24	\$45.100,24	\$45.100,24	\$54.120,29	\$54.120,29
Mano de obra		\$382.200,00	\$382.200,00	\$382.200,00	\$458.640,00	\$458.640,00
Empaque y etiquetado		\$10.000,00	\$10.000,00	\$10.000,00	\$12.000,00	\$12.000,00
Logística interna / gastos administrativos		\$75.000,00	\$75.000,00	\$75.000,00	\$90.000,00	\$90.000,00
Sueldos administrativos		\$65.400,00	\$65.400,00	\$65.400,00	\$65.400,00	\$65.400,00
Servicios básicos		\$2.000,00	\$2.000,00	\$2.000,00	\$2.400,00	\$2.400,00
Total Costos		\$879.700,24	\$879.700,24	\$879.700,24	\$1.042.560,29	\$1.042.560,29
Gastos Administrativos						
Suministros de oficina		\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$144,00	\$144,00
Útiles de Limpieza		\$300,00	\$300,00	\$300,00	\$360,00	\$360,00
Total Gastos Adm.		\$420,00	\$420,00	\$420,00	\$504,00	\$504,00
Total Egresos		\$880.120,24	\$880.120,24	\$880.120,24	\$1.043.064,29	\$1.043.064,29
UTILIDAD NETA	\$-195.750,00	\$319.879,76	\$319.879,76	\$319.879,76	\$396.935,71	\$396.935,71

Nota: Véase el Anexo G

Por otra parte, para complementar el análisis de beneficios económicos, es esencial considerar otros datos relevantes, como la tasa de descuento que para el ejercicio se utiliza el 20%. Esta tasa se deriva de la suma del riesgo país, la tasa de inflación y la tasa pasiva de Ecuador. Con esto, se realiza el cálculo del Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), los cuales se presentan en la tabla a continuación:

Tabla 19. VAN Y TIR

VAN	\$ 829.013,82
TIR	163,97%

Una vez realizado los cálculos se determina que el VAN es de \$ 829.013,82, considerando así que es positivo pues es mayor a la inversión inicial. En cuanto a la TIR, se tiene un porcentaje de 163,97%, siendo mayor a la tasa de descuento utilizada para el cálculo del ejercicio, mostrando así que los rendimientos son significativos.

- Sociales

En lo que respecta a la parte social, los beneficios se clasifican en dos grandes grupos, hablando de forma local se identifican con las plantas de trabajo que se genera, la empresa CannAndes, pionera en Ecuador, en un conversatorio en el periódico “El universo” menciona que tiene 20 colaboradores en su finca que le ayudan en todo el proceso de cultivo y además como esta entidad cuenta con un local en Quito donde se venden productos terminados ahí se emplean 15 personas. Al ser un negocio que aún está en investigación y no ha terminado de desarrollarse las cifras aún no son elevadas, sin embargo, con el estimado de productividad varias industrias interesadas en desarrollar la investigación, siembra, extracción, producción y exportación de esta planta y sus derivados están apostando por invertir en este sector, siendo así con la primera futura inversión de aproximadamente 3 millones de dólares se podrán generar más de 300 plazas de trabajo. (Meléndez, 2022). Además, empresas como Hemp Ecuador Labs y organizaciones como la Alianza para el Emprendimiento e Innovación (AEI) buscan crear contratos que vayan por los 40 millones de inversión para así desarrollar de forma eficaz y eficiente toda la cadena productiva en periodos que pueden ir de 3 hasta 10 años.

Por otra parte, están los beneficios que brinda el cáñamo por las propiedades que posee, de forma local en Ecuador según datos oficiales se conoce que la población comprendida entre 25 y 45 años es en su mayoría son oficinistas que buscan disminuir su estrés diario y a su vez mejorar su calidad de vida siendo este un apoyo para combatir el insomnio y dolores en la espalda o cuello (La Hora, 2023).

En lo que se refiere al mercado al cual se busca llegar, Estados Unidos, en el análisis llevado a cabo por la encuestadora GALLUP en el año 2019 se identifican que cerca del 40% del total de personas que consumen productos a base de CBD lo hacen para aliviar el dolor, seguido del 20% para lidiar con la ansiedad, el 11% por problemas de insomnio

y el 8% por problemas de artritis. (Inc, 2019). En la imagen 39 se muestra de forma detallada la información con sus respectivos porcentajes.

Por qué los estadounidenses usan productos de CBD	
¿Para qué condición o propósito utiliza productos de CBD?	
	%
Dolor (inespecífico)	40
Ansiedad	20
Sueño/Insomnio	11
Artritis	8
Migrañas/dolores de cabeza	5
Estrés	5
Espasmos musculares/dolor	4
Salud general (no específica)	4
Salud mental/TEPT/TDAH/Trastornos neurológicos	4
Recreativo	4
Depresión	2
Protección de la piel	2
Para mascota	1
Problemas gastrointestinales/digestivos	1
Inflamación	1
Otro	7
Sin opinión	1

Basado en adultos estadounidenses que dicen usar productos de CBD. Los porcentajes suman más del 100% debido a múltiples respuestas.

GALLUP, 19 DE JUNIO AL 12 DE JULIO DE 2019

Figura 39. Áreas en las que ocupan los estadounidenses el cáñamo.

Fuente: (Inc, 2019)

- Ambientales

Al ser el cáñamo una planta, se debe tener en cuenta varios factores que son significativos pues no únicamente lo caracteriza su versatilidad para el uso en diferentes industrias, sino que “puede contribuir significativamente a eliminar las emisiones de carbono de productos esenciales para lograr una economía sostenible y próspera preparada para el futuro” (Mirizzi & Wilson, 2020). Esto se debe a que, dependiendo de la genética, el cáñamo no necesita tantos insumos como otros productos como las flores y presenta efectos positivos que ayudan al suelo y su biodiversidad. De los cultivos de cáñamo no se generan residuos pues casi el 90% de lo que se cosecha se utiliza, a excepción de las raíces. La Asociación Europea del Cáñamo Industrial (EIHA) ha realizado estudios al

respecto y recomienda al cannabis no psicoactivo como una alternativa a las materias primas basadas en carbono, pues permite capturar y almacenar una cantidad noble del CO₂, que se concentran principalmente en el tallo como en las raíces, producidas por empresas.

Del mismo modo, la EIHA menciona otros beneficios del cáñamo en relación con el medioambiente y sus impactos positivos en el suelo:

Al ser un cultivo de rápido crecimiento y tener un alto índice de renovación de sus hojas, el cáñamo, si se cultiva en condiciones ideales, cubre completamente el suelo tres semanas después de la germinación. Las densas hojas forman rápidamente una protección natural que cubre el suelo y reduce la pérdida de agua y la erosión de este. Además, las hojas caídas proporcionan una nutrición vital para el suelo. (Mirizzi & Wilson, 2020, p. 6)

Estos factores demuestran los diversos beneficios que se producen cuando se realizan estos cultivos, sin embargo, es necesario comprender que cuando se hace una producción industrial como la que se pretende hacer en el presente análisis de exportación si se producirá una descomposición en ciertos componentes del suelo por la manipulación y los insecticidas a utilizar, pero al ser un producto con las características ya mencionadas no son perjudiciales al medio ambiente.

Del mismo modo, esta planta no requiere grandes recursos en comparación con otros productos ecuatorianos, pues comúnmente requiere menos agua y menos productos químicos para su crecimiento, dependiendo de su genética y lo que se quiera lograr con la producción. Si se busca producir flores premium estas requieren una mayor cantidad de cuidados y por ende mayor cantidad de recursos naturales, pero en el caso de la biomasa los productos a utilizar son más controlables.

Los productos, tanto en materia prima como en terminados, deben estar enfocados en el nuevo consumidor, quienes miran las etiquetas de los productos, se informan por el origen y la composición, reutilizan siempre que pueden y tienen sensibilidad por el comercio de proximidad, pues 6 de cada 10 millennials comprendidos entre 22 y 35 años si están dispuestos a pagar un valor extra por productos ecológicos y con certificaciones de sostenibilidad. (RSE, 2020). Por ello apostarle a los productos ecofriendly brinda una oportunidad para abrir mercados internacionales.

Nombre del Certificado	Sector Alimentos Agrícolas	Sector Alimentos Procesados	Sector Artesanías	Sector Automotriz	Sector Banano	Sector Cacao	Sector Café	Sector Flores	Sector Frutas No Tradicionales
C.A.F.E.(Coffee an Farmer Equity) Practices - Starbucks							X		
Comercio Justo - Fair Trade FLO	X	X	X		X	X	X	X	X
Ethical Trade Initiative - ETI	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Forest Stewardship Council - FSC									
Global G.A.P	X				X	X	X	X	X
HACCP	X	X	X	X	X	X	X	X	X
JAS - Organic Certification	X	X			X	X	X	X	X
KOSHER	X	X			X	X	X	X	X
Marine Stewardship Council MSC									
Naturland	X	X			X	X	X	X	X
OHSAS (Occupational Health an Safety Zone)	X	X	X	X	X	X	X	X	X
RAS (Red de Agricultura Sostenible) - Rain Forest Alliance								X	X
USDA - Organic Certification	X				X	X	X	X	X

Figura 40. Certificaciones y sellos clasificados por el sector productivo

Fuente: (PRO ECUADOR, 2013)

En la imagen, se pueden identificar las certificaciones y sellos clasificados por el sector productivo, como el cáñamo no tiene aún posicionamiento en Ecuador no se presenta un sector específico, sin embargo, como tiene similitudes con los alimentos agrícolas y flores se han tomado estas para referenciar las certificaciones más importantes para que el producto pueda ser aceptado en el mercado estadounidense.

- **USDA - Organic Certification:** USDA son las siglas de United States Department of Agriculture y está dirigida a los empresarios que quieran vender productos con sello orgánico en el mercado estadounidense, pues lo puede hacer con un certificado NOP (National Organic Program), mismo que certifica que el producto que pretende ingresar cumple con las normas internacionales específicas para productos orgánicos.
- **Comercio Justo - Fair Trade:** Por la amplitud de esta certificación únicamente se la hace referencia en la parte ecológica, a pesar de que también está relacionada

con los productores y consumidores. Se centra en la sostenibilidad y en las prácticas éticas en torno a la producción, con la obtención de la mencionada certificación se muestra el compromiso de proteccionismo del medio ambiente junto con el bienestar social.

- Forest Stewardship Council - FSC: Esta organización es sin fines de lucro que busca promover prácticas ambientales y socialmente sostenibles enfocada en 10 principios y criterios referentes a cumplir con estos estándares.

Se destaca que en el gráfico anterior se encuentra una amplia lista de certificaciones y sellos, no obstante, para delimitar la información a los posibles nuevos productores de cáñamo o cannabis no psicoactivo y como punto de partida para ellos se recomiendan las tres certificaciones internacionales mencionadas anteriormente para ingresar al mercado estadounidense.

La guía de Pro-Ecuador tiene como objetivo informar sobre las certificaciones internacionales que respaldan la conformidad de productos con las normativas requeridas para acceder a nuevos mercados en el extranjero. En el manual, se mencionan 3 pasos básicos para la obtención de dichas certificaciones siendo la primera la implementación donde se plasman las normas técnicas de la certificación dentro de la empresa, seguido de la inspección que es ejecutada por un técnico que ingresa a la compañía para que evalúe todas las normas que se deben cumplir para la obtención de la certificación, finalmente cuando el informe ya es emitido, es enviado a la matriz de la organización que certificadora para posteriormente aprobar, o no de ser el caso, a la empresa que lo solicita.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- Con el presente estudio realizado se ha podido determinar que el cultivo de cáñamo en biomasa para Ecuador representa una alternativa viable de producción y comercialización. El mercado de este producto no tradicional está en auge, pues a nivel de Latinoamérica, algunos estados aún se encuentran en discusión para legalizarlo completamente y otros lo permiten con ciertas restricciones. Con los dos acuerdos ministeriales vigentes en Ecuador la producción de cáñamo o cannabis no psicoactivo presenta un escenario favorable para aquellos que decidan iniciar en este giro de negocio, pues lo puede hacer desde la producción hasta la creación de productos terminados.
- A partir del análisis interno del sector, se concluye que no se encuentra completamente desarrollado; sin embargo, en estos 3 últimos años desde su legalización en el 2019 se ha desarrollado estratégicamente con producciones para abastecer al mercado local sin sobredemanda de producto. En este periodo de tiempo el objetivo de los productores no ha sido generar grandes cantidades, sino poder controlar una pequeña producción y realizar pruebas que les permitan desarrollar profundamente esta industria. El desconocimiento de los productores se reconoce como una amenaza, pues a pesar de que actualmente están en vigencia más de 200 licencias, las personas no saben a qué giro de negocio enfocarse, pues el mercado es bastante extenso.
- La inversión inicial requiere de un capital importante y este es un problema para aquellos que ven atractiva la propuesta de negocio, pero no cuentan con el capital para iniciar. Existe un apoyo limitado por parte del gobierno y entidades tanto públicas como privadas, esto producto de no conocer el mercado y las oportunidades que ofrece.
- La política interna desempeña un papel fundamental en este ámbito comercial, dado que, al tratarse de un producto delicado, existe el riesgo de confundirlo con sustancias sujetas a fiscalización. En este sentido, la legislación actual en Ecuador

ha sido identificada como favorable para todos los actores involucrados en la cadena productiva. Sin embargo, es crucial evitar cambios que puedan perjudicar a la industria, ya que esto podría obstaculizar los avances logrados en los últimos cinco años los avances logrados en los últimos cinco años.

- La poca formalidad que existe del mercado del cannabis no psicoactivo puede ser un detonante para que existan complicaciones en las negociaciones, como se notó con la empresa CannAndes pues esta empresa realizó su primera exportación en el año 2022 y hasta la presente fecha no ha podido cobrar el valor del envío, generando retardos en los procesos por falta de liquidez. Este tipo de inconvenientes se los puede contrarrestar mediante la implementación de políticas o estándares más claros y sólidos dentro del mercado del cannabis no psicoactivo. Establecer reglas claras en términos de contratos, pagos y procesos legales puede ser crucial para evitar este tipo de situaciones problemáticas en el futuro. Además, la colaboración con entidades regulatorias y la creación de asociaciones que promuevan la transparencia y la formalidad dentro de la industria pueden ser estrategias efectivas para mitigar estos contratiempos y garantizar una dinámica más segura y eficiente en las transacciones comerciales.
- En función al análisis que se realizó al mercado estadounidense se ha podido concluir que a pesar de que no todos los estados cuentan con una legislación abierta para que se pueda comercializar el cáñamo, 11 de ellos si lo permiten, por lo cual ese es el punto de partida para las primeras futuras exportaciones desde Ecuador. El ejercicio financiero determinó que cerca del 70% es el retorno de inversión de esta industria, no obstante, para poder iniciar se requiere de un fuerte capital inicial.
- Dentro de los beneficios, se pudo definir que pese al corto periodo de tiempo en el cual se ha legalizado a nivel internacional el cannabis no psicoactivo la percepción del país al que se pretende exportar, Estados Unidos, es favorable pues la población entre 18 a 35 años conoce sus beneficios o están abiertos a consumir; los que aún no la conocen tienen la mente abierta para iniciar a consumir. A más de ello, las certificaciones de sostenibilidad garantizan la calidad de producto, así como también el plus que buscan las nuevas generaciones para cuidar el ambiente.

Recomendaciones

- El miedo o el desconocimiento pueden ser uno de los actores por los cuales varios productores no inician en este tipo de cultivos, por ello se recomienda que busquen información de primera mano para que pueda informarse, La organización Industrial del Cáñamo Ecuador brinda servicios de asesoramiento personalizado para simplificar este proceso junto con análisis de factibilidad para saber las condiciones del piso climático en el que se pretenda cultivar.
- La inversión inicial para este giro de negocio es significativa, por esta razón es fundamental el incentivo de instituciones públicas o privadas para apoyar a los productores de cáñamo que cuenten con una propuesta sólida y a mediano plazo.
- Se recomienda a los futuros exportadores que participen activamente en ferias nacionales e internacionales para tener acceso a la información de primera mano, así también estar conectados con las principales redes sociales de PROECUADOR para saber de los beneficios que brinda esta entidad a favor de los productores.
- La calidad del cultivo es la ventaja competitiva que ofrece Ecuador al mundo en sus productos, por ello contar con estándares de sostenibilidad y buenas prácticas agrícolas garantizará que el producto sea bien percibido en el exterior, se recomienda alcanzar la mayoría de las certificaciones que gira en torno a la sostenibilidad para así crear prestigio a nivel internacional.
- Al iniciar un emprendimiento es importante tener las estructuras claras para evitar pérdidas, por ello se recomienda tener un buen manejo de contabilidad en la empresa con el objetivo de tomar decisiones estratégicas en cuanto a costos e inversiones.

BIBLIOGRAFÍA

- Agrocalidad. (2023a). *Cáñamo-MAG*.
<https://servicios.mag.gob.ec/ReporteadorBuscadorLicenciatariosCanamo/>
- Agrocalidad. (2023b).
<https://guia.agrocalidad.gob.ec/agrodb/aplicaciones/publico/productos1/consultaRequisitoComercio.php>
- Álvarez, M. (2010). *Repositorio Universidad Técnica de Ambato: Las Estrategias de Distribución y su incidencia en el volumen de Ventas en Especerías Doña Clarita de la ciudad de Ambato*.
<https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/1534/1/165%20Ing.pdf>
- Amador-Mercado, C. Y. (2022). El análisis PESTEL. *Uno Sapiens Boletín Científico de la Escuela Preparatoria No. 1*, 4(8), Article 8.
- Avianca, E. (2023). *Carga Aérea—Envíos comerciales—Avianca Express*.
<https://www.aviancaexpress.com.es/pages/63-carga-aerea-envios-comerciales>
- Ballou, R. H. (2004). *Logística: Administración de la cadena de suministro*. Pearson Educación.
- Batthyány, K., & Cabrera, M. (S.F.). *Metodología de la investigación en ciencias sociales*.
- BCE. (2023). *Banco Central del Ecuador—BCE*.
<https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/BOLETIN312019.pdf>
- Benchmarks, H. (2022, febrero 3). *El mercado latinoamericano del cáñamo: Un trabajo en progreso con gran potencial – Asocañamo*. <https://asocanamo.com/el-mercado-latinoamericano-del-canamo-un-trabajo-en-progreso-con-gran-potencial/>
- Cáceres, M. F. (2013). *Barreras comerciales: Amenazas y oportunidades para las economías en desarrollo*.
- Cámara de Industrias y Producción. (2020, septiembre 11). *Conversatorio sobre la industria del Cannabis-Cáñamo: Una nueva oportunidad para Ecuador*. *CIP - Cámara de Industrias y Producción*.
<https://www.cip.org.ec/2020/09/11/conversatorio-sobre-la-industria-del->

- cannabis-canamo-una-nueva-oportunidad-para-ecuador/
Cannandes. (s. f.). Recuperado 18 de octubre de 2023, de <https://cannandes.com>
- Cbd Solutions – Cannabis no psicoactivo*. (s. f.). Recuperado 18 de octubre de 2023, de <https://cbdsolutions.ec/>
- CDB SOLUTIONS. (2023). *CBD Solutions shop – De la Floresta*. <https://delafloresta.com/marcas/cbd-solutions-shop/>
- COFACE. (2023). *United States of America / Economic Studies—Coface*. <https://www.coface.com/Economic-Studies-and-Country-Risks/United-States-of-America>
- Correa, C. P., Ruiz, A., & Youngers, C. (2019). *Cultivo de cannabis en América Latina: Su erradicación y efectos*.
- Cueva Lara, M. (2023). *Hempcrete: Análisis del impacto ambiental del hormigón de cáñamo, una oportunidad de desarrollo para el Perú y Latinoamérica* [Master thesis, Universitat Politècnica de Catalunya]. <https://upcommons.upc.edu/handle/2117/389825>
- DATABASE. (2023). *International Database*. https://www.census.gov/data-tools/demo/idb/#/dashboard?COUNTRY_YEAR=2023&COUNTRY_YR_ANIM=2023&CCODE_SINGLE=US&CCODE=US&popPages=PYRAMID&menu=countryViz&ageGroup=1Y&POP_YEARS=2023
- Expordata agosto 2023.pdf*. (s. f.). Google Docs. Recuperado 23 de octubre de 2023, de https://drive.google.com/file/d/16awL-emqoxYNLkVNWkNwcuBc7F9sF-2C/view?usp=embed_facebook
- Facchin, J. (2022, enero 11). *Análisis PESTEL ¿Qué es, para qué sirve y cómo hacerlo?* <https://josefacchin.com/analisis-pestel/>
- FCAC PUCE. (2022). *Guía de trabajo de Titulación*. Quito.
- Gallegos, H. (2021). APLICACIONES DE CÁÑAMO COMO ALTERNATIVA RENTABLE A LA REACTIVACIÓN ECONÓMICA DE ECUADOR TRAS LA PANDEMIA DE COVID-19. *Perfiles*, 1(25), 45-53. <https://doi.org/10.47187/perf.v1i25.112>
- Global Trade Helpdesk. (2023). *Global Trade Helpdesk*. <https://globaltradehelpdesk.org/es/export-121190-from-ec-to-us/go-digital/online-marketplaces>
- Grajales, T. (2000). *TIPOS DE INVESTIGACION*.

- <https://cmapspublic2.ihmc.us/rid=1RM1F0L42-VZ46F4-319H/871.pdf>
- Inc, G. (2019, agosto 7). *14% of Americans Say They Use CBD Products*. Gallup.Com. <https://news.gallup.com/poll/263147/americans-say-cbd-products.aspx>
- La Hora. (2023, abril 30). *El CBD en Ecuador, una industria en desarrollo*. <https://www.lahora.com.ec/pais/cbd-ecuador-consumo-venta-locales-exportacion/>
- Leafwell. (2022, agosto 5). *¿Es legal el CBD en los 50 estados de EE.UU.?* Leafwell. <https://leafwell.com/es/blog/es-legal-el-cbd-en-los-50-estados-de-ee-uu>
- Licari, S. (2023, octubre 11). *Análisis PESTEL: qué es, cómo se hace y ejemplos útiles*. Hubspot. <https://blog.hubspot.es/marketing/crear-analisis-pestel>
- López, G. E. Á., Brindis, F., Niizawa, S. C., & Martínez, R. V. (2014). *Cannabis sativa L., una planta singular*. *Rev Mex Cienc Farm.*
- Loza, K. (2020, noviembre 20). *Conoce las novedades jurídicas relevantes para ti y tu negocio*. Meythalerzambrano. <https://www.meythalerzambranoabogados.com/post/conozca-lo-relevante-sobre-las-licencias-para-el-cultivo-de-cannabis-no-psicoactivo>
- Lugones, H. (2022, octubre 5). *La industria del CBD: Economía contra desconocimiento*. Forbes España. <http://forbes.es/economia/186867/la-industria-del-cbd-economia-contra-desconocimiento/>
- Llanos, L. & Quelal, K. (2021). *Estudio de factibilidad para la producción y exportación de cultivos de cáñamo en el cantón San Miguel de Urucuquí, provincia de Imbabura, Ecuador, de: 02 ICA 1721 TRABAJO GRADO.pdf (utn.edu.ec)*
- Market Access Map. (2023). *Market Access Map*. <https://www.macmap.org/es//query/results?reporter=842&partner=218&product=121190&level=6#jump-to-custom-duties-content>
- Meléndez, Á. (2022, julio 29). *Ecuador exportó flor procesada de cannabis por primera vez en su historia*. Bloomberg Línea. <https://www.bloomberglinea.com/2022/07/29/ecuador-exporto-flor-procesada-de-cannabis-por-primera-vez-en-su-historia/>
- Melero, J. (s. f.). *Qué es la Cadena de Suministro y Logística—Supply chain*. Recuperado 28 de septiembre de 2023, de <https://www.transgesa.com/blog/cadena-de-suministro-y-logistica/>
- (MGAP. (2022). *Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca—GUB.UY*. <https://www.gub.uy/ministerio-ganaderia-agricultura-pesca/sites/ministerio->

ganaderia-agricultura-pesca/files/2022-08/Procedimiento%20para%20exportar%20flores%20o%20biomasa%20de%20c%C3%A1%CC%81amo%20a%20EEUU%20agosto%202022.pdf

Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2020a, octubre 19). *Ministerio de Agricultura y Ganadería – Ministerio de Agricultura y Ganadería, (MAG) es la institución rectora del desarrollo agrario del país, que promueve acciones para el crecimiento sostenible, impulsando el bienestar de los productores, en particular de la agricultura familiar campesina.* <https://www.agricultura.gob.ec/wp-content/uploads/2020/10/109-2020-1.pdf>

Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2020b, octubre 19). *Ministerio de Agricultura y Ganadería – Ministerio de Agricultura y Ganadería, (MAG) es la institución rectora del desarrollo agrario del país, que promueve acciones para el crecimiento sostenible, impulsando el bienestar de los productores, en particular de la agricultura familiar campesina.* ACUERDO MINISTERIAL No. 109. <https://www.agricultura.gob.ec/wp-content/uploads/2020/10/109-2020-1.pdf>

Ministerio de Producción Comercio Exterior. (2023). *Acuerdos Comerciales – Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca.* <https://www.produccion.gob.ec/acuerdos-comerciales/>

Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca. (2023). *Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca – Ecuador.* <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2023/07/VFBoletinComercioExteriorJulio2023.pdf>

Mirizzi, F., & Wilson, C. (2020, septiembre). *EIHA | Only pan-European membership organization in the industrial hemp sector.* EL Cáñamo: Un auténtico Pacto Verde. https://eiha.org/wp-content/uploads/2020/09/EI-ca%CC%81n%CC%83amo-un-aute%CC%81ntico-Pacto-Verde_ES.pdf

Montano, J. (2015). *Investigación Transversal: Características, Metodología, Ventajas.*

MPCEIP. (2022). *Rendición de Cuentas 2022 – Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca.* <https://www.produccion.gob.ec/rendicion-de-cuentas-2022/>

Neill, D., & Cortez, L. (2018). *Proceso y fundamentos de la investigación científica.*

Machala: UTMACH. Obtenido de

<http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/12498/1/Procesos-y-FundamentosDeLainvestiacionCientifica.pdf>

Orellana Salas, J., & Lalvay Portilla, T. (s.f.). *Uso e importancia de los recursos naturales y su incidencia en el desarrollo turístico*. Obtenido de Caso Cantón Chilla: <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-235X2018000100065>

Pereira, R., & Puente, M. (2021, agosto 24). *Novedades | Paraguay se convierte en líder mundial en la industria del cáñamo industrial*. <https://www.ferrere.com/es/novedades/paraguay-se-convierte-en-lider-mundial-en-la-industria-del-canamo-industrial/>

Pérez-Taberner Polo, Á. (2019, febrero). *Estudio de los análisis del entorno en el modelo de emprendimiento disciplinado. Aplicación al caso de la creación de la startup Blodel* [Info:eu-repo/semantics/bachelorThesis]. E.T.S.I. Industriales (UPM). <https://oa.upm.es/54122/>

Planteo. (2021, mayo 5). *Informe: Más Ventas de CBD y Cannabis Recreativo en 2021*. El Planteo. <https://elplanteo.com/informe-mas-ventas-de-cbd-y-cannabis-recreativo-en-2021/>

Portalfruticola. (2018, agosto 20). *Cómo construir un invernadero con estructura de madera, paso a paso—PortalFruticola.com*. <https://www.portalfruticola.com/noticias/2018/08/20/como-construir-un-invernadero-con-estructura-de-madera-paso-a-paso/>

Porter, M. E. (2008). Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia. *Harvard Business Review*, 86(1), 58-77.

PRO ECUADOR. (2013, junio 26). *Guía de Certificaciones Internacionales by PRO ECUADOR - Issuu*. <https://issuu.com/pro-ecuador/docs/guiacertificacionesh>

PROCOMER. (2019, diciembre 30). *Crece el consumo de productos sostenibles en EE.UU. - Procomer Costa Rica*. https://www.procomer.com/alertas_comerciales/crece-el-consumo-de-productos-sostenibles-en-usa/

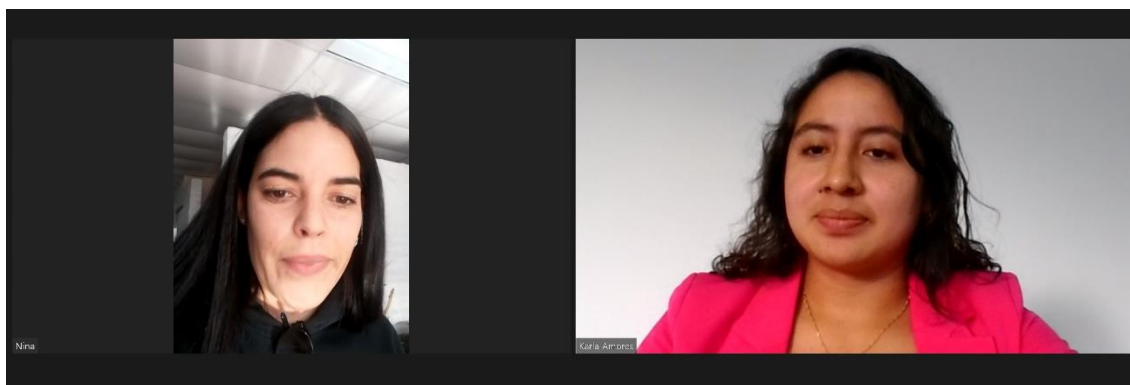
Rico, J. (2022, julio 12). *Cannabis en América Latina, una industria millonaria | openDemocracy*. <https://www.opendemocracy.net/es/cannabis-en-america-latina-industria-millonaria/>

- Roca, F. A. (2002). *Incoterms, Términos de Compra- Venta Internacional*. Ediciones Fiscales ISEF.
- RSE, C. (2020, febrero 17). *El 61% de los millennials, dispuestos a pagar más por productos sostenibles y ecológicos (Clientes y productos): Compromiso RSE*. <https://www.compromisorse.com/rse/2020/02/17/el-61-de-los-millennials-dispuestos-a-pagar-mas-por-productos-sostenibles-y-ecologicos/>
- Sarquis, A. (s. f.). *BARRERAS PARA - ARANCELARIAS*.
- SENAE. (2021). *Para Exportar – Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- SICE. (2023). *SICE: Política comercial: Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)*. Sistema de información sobre Comercio Exterior. http://www.sice.oas.org/tpd/gsp/gsp_schemes_s.asp
- Talancón, H. P. (2007). *LA MATRIZ FODA: ALTERNATIVA DE DIAGNÓSTICO Y DETERMINACIÓN DE ESTRATEGIAS DE INTERVENCIÓN EN DIVERSAS ORGANIZACIONES*. 12(1).
- TRADE MAP. (2023). *Trade Map—Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Estados Unidos de América en 2022*. https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=3%7c842%7c%7c%7c%7c1211%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1
- Treanor, J., & Palumbo, D. (2019, junio 27). Las empresas que están invirtiendo millones en marihuana (y que aseguran es uno de los grandes negocios del futuro). *BBC News Mundo*. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-48783365>
- U. S. Mission, E. (2021, diciembre 9). *Los Estados Unidos y el Ecuador concluyeron las negociaciones del Acuerdo de Cielos Abiertos*. Embajada y Consulado de EE.UU. en Ecuador. <https://ec.usembassy.gov/es/los-estados-unidos-y-el-ecuador-concluyeron-las-negociaciones-del-acuerdo-de-cielos-abiertos/>
- United States Department. (2023). Ecuador. *United States Department of State*. file:///C:/Users/RECEPCI%20C3%93N/OneDrive%20-%20Acgroup%20Worldwide%20Ecuador%20S.A/Escritorio/itc00701_full.pdf
- U.S. DEPARTMENT of STATE. (2021). 2021 Investment Climate Statements: Ecuador. *United States Department of State*. <https://www.state.gov/reports/2021-investment-climate-statements/ecuador/>
- Vaque, L. G. (2021). Progresión en América Latina la Regulación del uso industrial de

Cáñamo (Cannabis) en alimentos y suplementos. *BoDiAlCo*.
https://www.academia.edu/50970297/Progres_a_en_Am%C3%A9rica_Latina_la_Regulaci%C3%B3n_del_uso_industrial_de_C%C3%A1namo_Cannabis_en_alimentos_y_suplementos

ANEXOS

Anexo A. Entrevista Gerente General de la empresa CannAndes



Link de acceso:

[Entrevista Nina Tapia.m4a](#)

Anexo B. Entrevista con el médico especialista de CannaClinic



Link de acceso:

[Entrevista Agustin Ruales.mp4](#)

Anexo C. Entrevista Gerente General de la empresa ACGROUP Logistics

Link de acceso:

[Entrevista Evelyn Borbor.mp4](#)

Anexo D. Nomenclatura de designación y codificación del cáñamo por COMEX

Código	Designación de la Mercancía	UF	Tarifa Arancelaria	OBSERVACIONES
1209.91.50.00	--- De tomates (<i>Lycopersicum spp.</i>)	Kg	0	
1209.91.90.00	--- Las demás	Kg	0	
1209.99	-- Los demás:			
1209.99.10.00	--- Semillas de árboles frutales o forestales	Kg	0	
1209.99.20.00	--- Semillas de tabaco	Kg	5	
1209.99.30.00	--- Semillas de tara (<i>Caesalpinea spinosa</i>)	Kg	0	
1209.99.40.00	--- Semillas de achiote (onoto, bija)	Kg	0	
1209.99.90.00	--- Los demás	Kg	0	
12.10	Conos de lúpulo frescos o secos, incluso triturados, molidos o en «pellets»; lupulino.			
1210.10.00.00	- Conos de lúpulo sin triturar ni moler ni en «pellets»	Kg	0	
1210.20.00.00	- Conos de lúpulo triturados, molidos o en «pellets»; lupulino	Kg	0	
12.11	Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, frescos, refrigerados, congelados o secos, incluso cortados, quebrantados o pulverizados.			
1211.20.00.00	- Raíces de ginseng	Kg	0	
1211.30.00.00	- Hojas de coca	Kg	0	10 % solo para presentaciones refrigeradas o congeladas.
1211.40.00.00	- Paja de adormidera	Kg	10	
1211.50.00.00	- Efedra	Kg	10	
1211.90	- Los demás:			
1211.90.30.00	-- Orégano (<i>Origanum vulgare</i>)	Kg	10	
1211.90.50.00	-- Uña de gato (<i>Uncaria tomentosa</i>)	Kg	10	
1211.90.60.00	-- Hierbaluisa (<i>Cymbopogon citratus</i>)	Kg	10	
1211.90.90.00	-- Los demás	Kg	10	

Anexo E1. Plan de producción agrícola para cannabis no psicoactivo o cáñamo

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA

ANEXO 3

PLAN DE PRODUCCIÓN AGRÍCOLA PARA CANNABIS NO PSICOACTIVO O CÁÑAMO

(Máximo 18 hojas)

1. OBJETIVO
2. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

2.1. Ubicación del Proyecto

Cantón:
Provincia:
Pendiente:
Altitud:
Coordenadas:

2.2. Actividades a desarrollar

Cuadro resumen de las actividades a desarrollar

Ubicación	Área (ha)	Varietal	Número de plantas/ha	Producto a cosechar	Rend. estimado	Modalidad
				(flor, semilla, tallo)		(invernadero o cielo abierto)

3.3. Cronograma del proyecto

Año 1.
Año 2.
Año 3.
Año 4.
Año 5.

Dirección de Asesorías y de Proyectos
Calleja central, 170101 / Quito-Ecuador
Teléfono: 593 2 299 9700
www.agricultura.gob.ec



Anexo E2. Plan de producción agrícola para cannabis no psicoactivo o cáñamo

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA

PROCEDENCIA Y ORIGEN DE LAS SEMILLAS O DEL MATERIAL VEGETATIVO QUE SE UTILIZARÁ EN EL PROYECTO

Describe de donde se obtendrá (país, proveedor) las variedades (anexe documentos de respaldo de inscripción de semilla o factura)

2.3. Descripción del cultivar

Describir porcentaje de tije, características de la morfología de la planta, ciclo estimado de producción, y criterio de selección de material genético según su material a obtener (grano, flor, ramas, fibra)

3. PLAN DE TRAZABILIDAD

4.1. Flujoograma de procesos desde su siembra hasta su disposición final

4.2. Plan de Registro de Trazabilidad

4.3. Procedimiento de Seguridad

(Describir las medidas de seguridad que se implementarán para disminuir los riesgos del cultivo.)

4. PLAN DE ELIMINACIÓN DE PLANTAS MACHOS

5. PLAN DE BUENAS PRÁCTICAS AGRICOLAS

(NOTA: PARA EL PLAN DE PRODUCCIÓN DE CAÑAMO PARA USO INDUSTRIAL, SE UTILIZARÁ EL MISMO FORMATO, EXCLUYENDO EL NUMERAL NÚMERO 5 DEL PRESENTE FORMATO)

Página 40 de 48

Edificios, Av. Arzobispo y Av. Pío XII
Código postal: 11010 / Guayaquil Ecuador
Teléfono: 00593 2 200 0100
www.ag.gub.ec



Anexo F1. Tarifario para las licencias de cannabis no psicoactivo o cáñamo

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA

- Que,** mediante memorando No. MEF-SP-2020-0394 de 25 de noviembre de 2020, el Economista Rodrigo Carlos López Santos, Subsecretario de Presupuesto del Ministerio de Economía y Finanzas, señaló: *"Por lo expuesto y considerando que el tarifario planteado se encuentra debidamente justificado, aporta a la sostenibilidad fiscal y se enmarca en la política del Gobierno, esta Subsecretaría emite pronunciamiento favorable sobre la incidencia presupuestaria (...)"*.
- Que,** con memorando No. MEF-CGJ-2020-0953-M de 28 de noviembre de 2020, el Mgs. Guillermo Gonzalo Lascano Biez, Coordinador General Jurídico Presupuesto del Ministerio de Economía y Finanzas, sobre el tarifario presentado, emitió el siguiente pronunciamiento: *"Luego del análisis realizado por esta Coordinación General Jurídica, se concluye que el proyecto de Acuerdo Ministerial enviado por el Ministerio de Agricultura y Ganadería, no contrarresta a disposición alguna que se encuentre vigente, por lo que se recomienda se emita el dictamen favorable conforme al análisis realizado por la Subsecretaría de Presupuesto."*
- Que,** con Acción de Personal No. 1745/CGAF/DATH de 27 de noviembre de 2020, se designa al Ingeniero Eddie Xavier Pezínquez Benítez, para que subroque las funciones de Ministro de Agricultura y Ganadería desde el 29 de noviembre al 05 de diciembre de 2020;
- Que,** con oficio No. MEF-VGF-2020-1233-O de 29 de noviembre de 2020, el Sr. Fabián Aníbal Carrillo Jaramillo Viceministro de Finanzas señaló: *"(...) luego de considerar los informes técnico y jurídico citados, esta Cartera de Estado, concede el dictamen favorable para la inscripción del proyecto de Acuerdo Ministerial con el cual se establecerá el Tarifario para las licencias contempladas en el Acuerdo Ministerial No. 109 de 19 de octubre de 2020"; y,*

En ejercicio de las facultades constitucionales, legales y reglamentarias antes singularizadas y con sustento en las consideraciones expuestas

ACUERDA:

EXPEDIR EL TARIFARIO PARA LAS LICENCIAS CONTEMPLADAS EN EL ACUERDO MINISTERIAL N.º 109 DE 19 DE OCTUBRE DE 2020

ARTÍCULO 1.- Tasas por la emisión de licencias de Cannabis no Psicoactivo o Cáñamo, o de Cáñamo Para Uso Industrial:

- 1) Licencia para la Importación y Comercialización de Semilla de Cannabis no Psicoactivo o Cáñamo, o de Esquejes de Cannabis no Psicoactivo o Cáñamo, o de Semilla de Cáñamo para Uso Industrial \$1.000,00

Dirección: Av. Amazonas y Av. Elvy Altamirano
Código postal: 170216 / Guayaquil-Ecuador
Teléfono: 003-2-208 0100
www.agricultura.gub.ec



¡Crecemos
Juntos
por el
Futuro

Lenin



Anexo F2. Tarifario para las licencias de cannabis no psicoactivo o cáñamo

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA	
2)	Licencia para la Siembra y Producción de Semillas de Cannabis no Psicoactivo o Cáñamo, o de Esquejes de Cannabis no Psicoactivo o Cáñamo, o de Semillas de Cáñamo para Uso Industrial \$ 1.000,00
3)	Licencia para el Cultivo de Cannabis No Psicoactivo o Cáñamo: Categoría 1: 0 - 5 ha \$1.500,00 Categoría 2: 5 - 10 ha \$2.000,00 Categoría 3: 10 - 25 ha \$2.500,00 Categoría 4: 25 - 50 ha \$3.000,00 Categoría 5: mayor de 50 ha \$3.500,00
4)	Licencia para el Cultivo de Cáñamo para Uso Industrial: Categoría 1: 0 - 5 ha \$375,00 Categoría 2: 5 - 10 ha \$500,00 Categoría 3: 10 - 25 ha \$625,00 Categoría 4: 25 - 50 ha \$750,00 Categoría 5: mayor de 50 ha \$875,00
5)	Licencia para el Procesamiento de Cannabis no Psicoactivo o Cáñamo y Producción de Derivados de Cannabis no Psicoactivo o Cáñamo \$3.000,00
6)	Licencia para Fitomejoramiento y/o Bancos de Germoplasma e Investigación \$1.000,00
7)	Licencia para la Adquisición de Derivados y/o Biomasa o flor de Cannabis No Psicoactivo o Cáñamo, o de Biomasa de Cáñamo para Uso Industrial, para Exportación \$40.000,00
ARTÍCULO 2.- Tasa de mantenimiento anual por las licencias de Cannabis no Psicoactivo o Cáñamo, o de Cáñamo para Uso Industrial:	
1)	Licencia para la Importación y Comercialización de Semilla de Cannabis no Psicoactivo o Cáñamo, o de Esquejes de Cannabis no Psicoactivo o Cáñamo, o de Semilla de Cáñamo para Uso Industrial \$150,00
2)	Licencia para la Siembra y Producción de Semillas de Cannabis no Psicoactivo o Cáñamo, o de Esquejes de Cannabis no Psicoactivo o Cáñamo, o de Semillas de Cáñamo para Uso Industrial \$ 150,00
3)	Licencia para el Cultivo de Cannabis No Psicoactivo o Cáñamo: Categoría 1: 0 - 5 ha \$150,00
<small>Dirección: Av. Amazonas y Av. Elío Alfaro Código postal: 170916 / Guano-Ecuador Teléfono: 093 2 396 0100 www.agricultura.gob.ec</small>	
  	

Anexo F3. Tarifario para las licencias de cannabis no psicoactivo o cáñamo

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA

- Categoría 2: 5 - 10 ha \$175,00
- Categoría 3: 10 - 25 ha \$200,00
- Categoría 4: 25 - 50 ha \$225,00
- Categoría 5: mayor de 50 ha \$250,00

4) Licencia para el Cultivo de Cáñamo para Uso Industrial:

- Categoría 1: 0 - 5 ha \$100,00
- Categoría 2: 5 - 10 ha \$125,00
- Categoría 3: 10 - 25 ha \$150,00
- Categoría 4: 25 - 50 ha \$175,00
- Categoría 5: mayor de 50 ha \$200,00

5) Licencia para el Procesamiento de Cannabis no Psicoactivo o cáñamo y Producción de Derivados de Cannabis no Psicoactivo o Cáñamo \$310,15

6) Licencia para Fito mejoramiento y/o Bancos de Germoplasma e Investigación \$150,00


7) Licencia para la Adquisición de Derivados y/o Biomasa o flor de Cannabis No Psicoactivo o Cáñamo, o de Biomasa de Cáñamo para Uso Industrial, para Exportación \$310,15

DISPOSICIÓN FINAL

El presente Acuerdo Ministerial entrará en vigencia desde la fecha de su suscripción, sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial.

COMUNIQUESE Y PUBLIQUESE.-

Dado en la ciudad de Quito, Distrito Metropolitano, a **09 DIC. 2020**


Xavier Lazo Guerrero
MINISTRO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA



Dirección: Av. Amazonas y Av. Eloy Alfaro
Código postal: 170610 / Quito-Ecuador
Teléfono: 003 2 390 0100
www.agricultura.gob.ec



Sembramos
Futuro

Lenin



Anexo G. Cálculos financieros

[Cálculos financieros producción y comercialización cáñamo.xlsx](#)