



**ANÁLISIS DE LAS ESTRATEGIAS PARA LA EXPORTACIÓN DE
LA RESINA DE CANNABIS DESDE COLOMBIA HACIA PAÍSES
BAJOS**

JUAN PABLO BERMUDEZ RINCÓN

MARISOL MENDEZ ANGEL

DANIEL AVILES RANGEL

**UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL
DIRECCIÓN NACIONAL UDCII**

BOGOTÁ D.C.

30 octubre 2021



TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	8
JUSTIFICACIÓN	9
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	11
2. ESTADO DEL ARTE	13
3. OBJETIVOS	17
3.1. OBJETIVO GENERAL	17
3.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS	17
4. MARCO REFERENCIAL	18
4.1. Marco teórico	18
4.3. Marco conceptual	27
5. METODOLOGÍA	29
6. RESULTADOS	31
6.1. Conocer el marco legal de la exportación y producción del cannabis	31
6.2. Identificar las estrategias del mercado para la exportación de cannabis	36
6.3. Evaluar las estrategias de mercado que se utilizan en la exportación del Cannabis a Países Bajos	40
7. CONCLUSIONES	46
8. BIBLIOGRAFÍA	47

TABLAS

Tabla 1. Comparativo entre las normativas de cada país.....	32
Tabla 2. Tipos y modalidades de licencias en Colombia.....	34

TABLA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Conferencia sobre el proceso de exportacion de cannabis medicinal y/o científico.....	36
Ilustración 2. Proyección económica de la exportación del cannabis medicinal.....	41
Ilustración 3. Regiones con mayor potencial exportador.....	42



Agradecimientos

Gracias a Dios por permitirnos culminar este logro, en nuestra vida profesional. A nuestra familia, por apoyarnos y fortalecernos en cada etapa y momento; su amor incondicional. Finalmente, a la Universidad Antonio Nariño, por ser nuestra alma mater y centro formativo.



Dedicatoria

Dedicado a Dios por su amor y fidelidad, a nuestras familias por ser parte del proceso, y merecedores, también, del título.



RESUMEN EJECUTIVO DE LA PROPUESTA

El cannabis de sativa se ha convertido es una de las herramientas de crecimiento empresarial con mayor impacto en los países de Europa, pero con una notoria repercusión en los países de América Latina como Colombia, dado que, por los antecedentes del conflicto armado, existen cultivos de cannabis, así como también, las variantes ecosistémicas para producir la planta en grandes cantidades.

En este sentido, el proyecto de grado se centra en el análisis a las estrategias de exportación del cannabis de sativa desde el Valle del Cauca, Colombia hasta Países Bajos, tomando en cuenta todo el panorama local y regional que acompaña la exportación del producto.

PALABRAS CLAVES

Valle del Cauca, exportación, crecimiento económico, cannabis, cannabis medicinal, desarrollo



ABSTRACT

Sativa cannabis has become one of the business growth tools with the greatest impact in European countries, but with a notorious impact in Latin American countries such as Colombia, given that due to the antecedents of the armed conflict, there are crops of cannabis, as well as the ecosystem variants to produce the plant in massive quantities.

In this sense, the degree project focuses on the analysis of sativa cannabis export strategies from Valle del Cauca, Colombia to the Netherlands, taking into account the entire local and regional panorama that accompanies the export of the product.

KEYWORDS

Valle del Cauca, export, economic growth, cannabis, medical cannabis, development

INTRODUCCIÓN

A partir del tratado de paz firmado con las FARC en Colombia, el país dio vía libre al crecimiento del cannabis de sativa, teniendo en cuenta, que los países desarrollados estaban en proceso de legalización del cannabis por su impacto en enfermedades y su carácter medicinal y de entretenimiento.

No obstante, los cultivos ya existentes, las variables ecosistémicas del país y la inversión extranjera, impulsaron la creación de empresas centradas en el comercio del cannabis, logrando así, por medio de un marco legal y regulatorio nacional-colombiano, abrir la puerta a la fabricación y exportación del cannabis

Bajo estos parámetros, el presente trabajo se desarrolla bajo el intento documental de analizar las estrategias de exportación del cannabis de sativa hacia desde el Valle del Cauca, hacia Países Bajos, tomando en cuenta el contexto y acciones gubernamentales, departamentales, locales y privadas, que han convergido en el crecimiento de la exportación del cannabis.

JUSTIFICACIÓN

Los gobiernos del mundo, durante décadas, han venido adelantando luchas contra los carteles del narcotráfico, incentivando medidas restrictivas de carácter legal, abogando que dicho consumo y porte es de tipo delictivo; esto a modo de frenar los carteles que existen en el mundo y generan violencia, desigualdad, problemas sociales, inseguridad y demás problemas que aquejan a la sociedad desde tiempos atrás.

Sin embargo, es necesario reconocer la existencia de drogas alternativas, como el caso del cannabis, que en los últimos años se ha estado debatiendo y abriendo la posibilidad de ser usado como una alternativa medicinal y medianamente inofensiva, conforme a las dosis mínimas que puedan ser suministradas. En ese sentido, el mundo se abrió a la posibilidad de legalizar el cannabis en función de disminuir la violencia por parte de los carteles de la droga, ayudar a aquellas personas que se benefician, medicinalmente del cannabis y los consumidores, puedan hacer uso de esta, en dosis mínimas, legalmente aceptada.

Con base en lo anterior, el presente documento es una mirada documental, cuya intención principal es el análisis de las estrategias de exportación del cannabis hacia Países Bajos, teniendo en cuenta, las bases legales y metodológicas que se toman y se han tenido en cuenta para distribuir el cannabis en sus distintas formas: medicina alternativa, plantas, semillas y demás usos que pueda adquirir.

Por tanto, este documento es fundamental para examinar las estrategias que se usan en el comercio de cannabis hacia el exterior, desde una óptica aplicativa del comercio internacional, con los cuales se propende mejorar, y establecer recomendaciones y aportes



para la mejora de este sistema de comercio, que promueve el libre desarrollo de la personalidad, el trabajo de campesinos y el aprovechamiento de cultivos de cannabis o mata de cáñamo, para el bienestar social, siendo un punto de cambio y transición social para Colombia y el mundo.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Colombia es uno de los países, que con el paso del tiempo los intentos de regular el cannabis mediante sanciones y restricciones legales, que solo aumentaban el conflicto interno en el país, finalmente, se logró, que el “Estado colombiano, asumiera el control y la regulación de las actividades de cultivo, producción, fabricación y transformación del cannabis con fines medicinales y científicos bajo la normatividad de la ley 1787 de 2016 y el decreto 613 del 10 de abril de 2017”. (Dirección de Antinarcóticos, 2017).

A partir de acá, la visión frente a la planta de cáñamo tuvo un cambio de 360 grados, para colocarse en la punta de lanza en el comercio nacional e internacional; logrando ser uno de los negocios con mayor proyección de crecimiento empresarial, al punto, de poder ser uno de los negocios con mayor inversión extranjera.

No obstante, el gobierno, a través del Ministerio de Justicia y Derecho (MJD), otorgaron licencias para la fabricación y cultivo de la mata de cannabis, “en los departamentos de Cundinamarca (26,7%), Antioquia (17,2%), Valle del Cauca (9,2%) y Cauca (8,4%) -Gráfico 13”. ((Ramírez J.M., 2019, p.28)

Dado que el Valle del Cauca posee el 9.2% de cultivos de cannabis, se hace imperativo e inclusive fundamental, realizar un análisis de las estrategias que se usan para comercial este producto, teniendo en cuenta, que se puede utilizar, como una vía de mejoramiento para aquellas empresas vallecaucanas centradas en el comercio de cannabis, y necesitan extraer opciones y nuevas estrategias, que les sean de gran utilidad para el crecimiento de su negocio.

1.1. Formulación del problema

A partir de lo anterior, se puede cuestionar. ¿Cuáles son las estrategias para la exportación de la resina de cannabis desde el Valle del Cauca hacia Países Bajos?

2. ESTADO DEL ARTE

Colombia ha sido partícipe y actor directo en el cultivo del cannabis y salida ilegal de marihuana hacia distintos países, una situación que cambió el rumbo del país y su desarrollo social por largos años, donde se evidenció el conflicto. No obstante, una de las formas de poder recuperar los terrenos de aquellos campesinos sembradores de la mata de cáñamo, cannabis sativa, es el aprovechamiento de esos cultivos para iniciar estrategias de desarrollo económico y social, a partir de lo que, en algún punto, fue motivo de conflicto, hoy por hoy, sea una entrada al progreso y desarrollo.

A partir de acá, se han iniciado proyectos que puedan permitir el desarrollo del cannabis dentro de un área de comercio internacional, abogando por un uso medicinal o recreacional del cannabis.

De igual forma, se exponen en esa misma línea de desarrollo, trabajos de grado, documentos, análisis y artículos científicos que suman información, metodología, historia y visión estratégica para analizar la exportación del cannabis sativa hacia el exterior.

1. LA INDUSTRIA DEL CANNABIS MEDICINAL EN COLOMBIA

(Ramírez J.M., 2019)

“En los países donde se ha reglamentado el cultivo y el consumo de cannabis medicinal, se han desarrollado cadenas productivas con alto grado de integración vertical. Este fenómeno está presente en las cadenas de valor que deben realizar estrictos controles sobre todas las actividades y los procesos productivos. Por ejemplo, en la industria del cannabis medicinal, es común encontrar que las compañías tengan sus propios cultivos,

operen las plantas de extracción y se encarguen de la fabricación y comercialización de sus productos”. (Ramírez J.M., 2019, p.5-6)

Este documento es un análisis alrededor de cómo se desarrolla el cannabis desde un punto medicinal, haciendo un recorrido por su producción, lo que incluye cultivos y tratamiento de la mata, hasta su punto de mayor eficacia, dado que la medicina toma como base, el impacto del producto frente a la necesidad o el problema específico a tratar.

A partir de acá, toma valores que muestran el avance del cannabis hasta el año 2017, consolidando impacto en porcentajes, sumado al crecimiento empresarial de los mismos.

2. CANNABIS MEDICINAL OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN COLOMBIA O SOLO UN ESPEJISMO. (Pastrana Isaza, 2021)

“El desarrollo del presente estudio de caso se centra en analizar la industria general del cannabis medicinal, su evolución, expectativas y tendencias del mercado a nivel nacional y extranjero, determinando las ventajas empresariales que tiene Colombia frente a otros países de la región, y que ha realizado el sector para promover el desarrollo local tomando como referencia casos de éxito en el entorno internacional, dado que, es evidente la existencia de rezago tecnológico en esta área que trae grandes beneficios económicos para Colombia”. (Pastrana Isaza, 2021, p.8)

El proyecto de grado citado anteriormente es una visión clara y de gran valor para el desarrollo investigativo de las estrategias de exportación del cannabis, dado que es un estudio a profundidad del sector que invierte esfuerzos y recursos en el fortalecimiento de este, acudiendo a medidas investigativas y explorativas que permitan su progreso.

Por tanto, el documento se delimita como una hoja de ruta en cuestiones teóricas y documentales, que fortalecen el grueso investigativo y monográfico del documento, estableciendo parámetros y metodologías para tener en cuenta, para llevar el trabajo a términos de excelencia y aportes a la economía colombiana.

3. LOS DESAFÍOS DEL CANNABIS MEDICINAL EN COLOMBIA UNA MIRADA A LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS CULTIVADORES. (Martínez Rivera, 2019)

Como en todo desarrollo investigativo, no se puede arrancar sin conocer las bases y la historia del problema con el cual se propende llevar a cabo. Por ende, este artículo contempla la realidad de Colombia, los pequeños cultivadores de cannabis, y la forma en que el mercado ha sido acaparado por la inversión de extranjera.

No obstante, el gobierno ha dado luchas para erradicar la producción de la mata de cáñamo, pero sus esfuerzos han sido inútiles.

De allí que la entrada en vigor de la ley 1787 le ha abierto las puertas al negocio de la marihuana medicinal en Colombia y varios países han puesto los ojos en el país, al que ven como una futura potencia en producción de marihuana para uso medicinal. Sin embargo, no es la primera vez que el país atrae las miradas del exterior por su capacidad productiva de cannabis. En la década de los 60 y 70 Colombia fue el principal proveedor de marihuana en el mundo e introdujo colosales cantidades de dinero a través del narcotráfico, en un periodo conocido como la Bonanza Marimbera.
(Martínez Rivera, 2019, p.4)

4. CANNABIS MEDICINAL COMO MOTOR DE DESARROLLO DEL VALLE DEL CAUCA. (Jaramillo S. y Vélez F., 2021)

“(…) el trabajo aportará conocimientos teóricos, puesto que se explica todo el contexto y situación actual del mercado del cannabis en Colombia y el mundo. Asimismo, expondrá los elementos necesarios y los análisis socioeconómicos suficientes para establecer un mejor entendimiento de los beneficios que en este aspecto traería un desarrollo eficiente de la industria del cannabis en el país, específicamente en el departamento del Valle del Cauca”. (Jaramillo S. y Vélez F., 2021, p. 11)

El análisis del cannabis como motor del desarrollo, se toma como una de las aproximaciones mayormente influyentes para este proyecto de grado, dado que expone la situación actual del Valle del Cauca frente al mercado de la exportación del cannabis y las posibles estrategias que se toman para poder sacarlo del país.

Cabe resaltar, que, desde una óptica social, termina siendo efectivo y predilecto para orientar teóricamente, las formas de observación sobre las cuales se debe basar el análisis de las estrategias de exportación del Cannabis.

3. OBJETIVOS

3.1.OBJETIVO GENERAL

1. Analizar las estrategias para la exportación de la resina de cannabis desde Colombia hacia países bajos

3.2.OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Describir el marco legal de la exportación y producción del cannabis.
- Identificar las estrategias del mercado para la exportación de cannabis.
- Evaluar las estrategias de mercado que se utilizan en la exportación del Cannabis.

4. MARCO REFERENCIAL

4.1. Marco teórico

La sociedad del siglo XXI ha previsto en su agenda desarrollista ha visto la necesidad de consolidar, legalmente, aquellos elementos y acciones que pueden proveer un bienestar social, económico y de entretenimiento, que en años atrás, representaba un tabú en la sociedad. Hoy por hoy, en una lucha frustrada contra el tráfico de drogas, el gobierno de Colombia se suma a la lista de países que encuentran en el cannabis una oportunidad de contribuir al crecimiento y progreso de dichos cultivos y las empresas creadas alrededor de estos.

El cannabis en Colombia inició en los años 30 convirtiéndose en una disputa social y política, donde unos años más tarde, sería la sustancia que da apertura al consumo de otras sustancias psicoactivas tales como, la cocaína y los opioides, los cuales son los principales recursos monetarios del narcotráfico. Pese a esta situación, en los últimos años, el cannabis empezó a ser utilizado como un método medicinal ayudando a muchas personas a calmar malestares físicos (dolor) y mejorar tratamientos médicos (Dirección de Antinarcóticos, 2017)

La planta de cáñamo pasó de ser una herramienta que generaba conflicto armado interno, violencia y desigualdad, a convertirse en una herramienta medicinal que alivia dolores, estrés, ansiedad e inclusive, es usado para enfermedades terminales, gracias a sus componentes químicos. Fuera de su valor en la vida humana, es ahora, una vía al desarrollo de cultivadores que, en medio del conflicto, se vieron obligados a trabajar el cultivo de

cannabis y que es su mayor sustento. De forma que aquellos cultivos tienen una nueva finalidad y aportan al progreso regional y nacional.

En la actualidad, Colombia posee la oportunidad de ser uno de los grandes exportadores cannabis medicinal en el mundo, con la “intención es entrar a competir como exportador en un mercado que para el 2025 podría ser de 146 billones de dólares” (Grand View Resarcí, 2020).

Para el 2018, Colombia pudo haber obtenido la mayor producción de cannabis en el mundo. “El país obtuvo un cupo, por segundo año consecutivo, de 40,5 toneladas para sembrar legalmente la planta, lo que equivale al 44 por ciento de la producción autorizada por la Junta Internacional para la Fiscalización de Estupefacientes (JIFE) para este año” (Angarita, 2018). Situación que aboga a la diversidad ecosistémica de Colombia, que permite cultivar grandes cantidades de flores y plantas, sumado a la fuentes hídricas y climas que goza; favorece el panorama económico con relación al cannabis.

La comercialización y exportación del cannabis, tanto en Colombia como a nivel mundial, ha tenido que enfrentarse a una planeación teórica de las ventajas y formas de negocio aplicables al mundo de oportunidades que se abre a través de este. De modo, que para comprender lo que implica la exportación de cannabis, se requiere un paso teórico sobre los principales modelos de negocio, que, si bien no se acogen en su pura conceptualización, de una u otra forma, las empresas acogen dichas formas concorde a sus necesidades y respuestas del mercado.

De modo que al referirse al comercio internacional, se alude “al conjunto de movimientos comerciales y financieros, y en general todas aquellas operaciones cualquiera

que será su naturaleza, que se realicen entre las naciones, es pues un fenómeno universal en el que participan las diversas comunidades humanas” (Osorios Arcilla, 1995, p.48), hablando en términos de necesidad y capacidad de interacción para crear negocios, ampliar sectores y satisfacer necesidades cada vez más grandes, en el mundo del siglo XXI.

Sin embargo, dentro del comercio internacional se encuentran teorías del siglo XX, sobre las cuales las economías del mundo han logrado superar sin innumerables retos y riesgos, dados por los cambios de los clientes, circunstancias y avances tecnológicos que van creando nuevas necesidades.

4.1.1. Teoría de la ventaja absoluta: Adam Smith

Esta teoría parte se concibe antes de la Revolución Industrial, como una dura crítica al mercantilismo, por medio de una teorización de la necesidad de expansión -que años más tarde pasaría a convertirse en el seno del comercio internacional-, en donde se procuraba evaluar la capacidad de producción de un país, según su eficiencia en la producción de un bien o servicio.

(...) donde cada país debe exportar aquellos bienes para los cuales tiene unos menores costos laborales (asumiendo el trabajo como único factor productivo que es homogéneo internacionalmente). Así cada país se beneficiará del comercio exterior exportando aquellos bienes que produce más eficientemente dadas las ventajas naturales que cada país tiene. Siendo así la diferencia de Smith con los mercantilistas radica en que gracias al comercio exterior todos los países se benefician por vía de un incremento en la eficiencia a escala mundial (Fajardo Hoyos, 2014, p.26).

Smith creía firmemente en la necesidad de la especialización en un solo accionar, o produces o exportas, pero ambas formas de economía no serán lo suficientemente eficaces para desarrollar un proceso de expansión y fortalecimiento de las economías internas, para a largo plazo, impactar en la economía del mundo.

Cabe resaltar, que la teoría de Smith no daba espacio a la diversidad de opciones que poseen las empresas hoy por hoy; tal como es el producir materia prima y la creación del material, dependiendo de lo que sea rentable y genere el impacto. No obstante, la ventaja absoluta sigue siendo crucial en las empresas, dado que la especialización de una determinada producción promueve la mejora de procesos mejorando día a día el proceso y a su vez, sobresaliendo sobre las demás empresas.

4.1.2. Ventaja comparativa: David Ricardo

Al igual que Smith, Ricardo marcó el mundo de la economía, al consolidar una teoría que podría ser considerada, un contrapuesto a lo planteado por Smith en la ventaja absoluta, debido que el escritor inglés, David Ricardo, comprendía el hecho de que existieran países sin la capacidad de poseer una ventaja absoluta.

Por tanto, “la ventaja comparativa sostiene que el comercio internacional se debe sólo a las diferencias internacionales en la productividad del trabajo. La predicción básica del principio de Ricardo es que los países tenderán a exportar aquellos productos en los que su productividad del trabajo sea relativamente alta” (Carbaugh, 2009, p.34)

En términos del economista, el cual referenciaba como verdadero valor, la mano de obra y la capacidad de los países, que es el ejemplo original, para generar una interacción comercial entre países, que permita la satisfacción del cliente final.

“Cada país se debe especializar en aquello que produce más eficientemente, comprando a otros países aquello que produce con menor eficiencia. Según Ricardo, la producción mundial potencial es mayor en un mundo con libre comercio sin restricciones, resultandos favorecidos sin lugar a duda los consumidores. El comercio internacional sin restricciones es un sistema en el que todos los países ganan (Asturias Corporación Universitaria, s.f.)”.

Esta teoría de Ricardo se liga directamente con el sentir del proyecto de grado, al ver en el cannabis una oportunidad de desarrollo, no solo por la especialización del producto, sino por la carencia de restricciones -teniendo en cuenta las legales y de salubridad- al momento de exportar. Colombia firmo un tratado de libre comercio, sobre el cual se dio espacio a la inversión y llegada de productos internacionales, y viceversa, logrando que productos, como la resina de cannabis, logrará cruzar las fronteas, y se posicionará como uno de los negocios mas aventajados desde el 2018.

4.1.3. Teoría de la dotación de factores: Heckscher-Ohlin

“De acuerdo con la teoría de la dotación de factores, una nación exportará el producto para el cual utiliza una gran cantidad del factor relativamente abundante. Importará el producto en cuya producción utilice el factor relativamente escaso. Por tanto, la teoría de la dotación de factores pronostica que la India, con su abundancia relativa de

trabajo, debe exportar zapatos y camisas, mientras que Estados Unidos, con su abundancia relativa de capital, debe exportar maquinaria y químicos” (Carbaugh, 2009, p. 69).

En ese sentido, la intencionalidad de los autores se describe como “un país con abundancia de tierra, le convendrá especializarse en la producción de alimentos, un país con abundancia de capital le convendrá especializarse en la producción de manufacturas, y, en cualquiera de los dos casos, el trabajo (la mano de obra) estará siempre plenamente empleado, por uno y otro sector productivo” (Anchorena, 2009, p. 29).

Sin embargo, el mundo ha cambiado mucho, antes, durante y después de la revolución industrial, los mercados se expandieron al punto, de que los mismos clientes fueron creando mas necesidades y con la globalización, el mercado se convirtió en un mundo en constante transformación; volátil y feroz.

La ruptura de las barreras fronterizas, y cada día con un mayor llamado a unir alianzas en pro del progreso de los países menos desarrollados, se da cabida a teorías como la *diferenciación de la calidad*, cuya base está en el comercio intraindustrial y el comercio entre países similares.

En este caso, no hay similitud entre Colombia y Canadá o Estados Unidos, en cuanto a sus estructuras productivas, niveles educativos, culturales, sociales y ecosistémicos. Sin embargo, Colombia es rica en naturaleza y suelos que permiten mayores cultivos de la mata de cáñamo, tanto que, en el 2018, pudo haber sido el mayor exportador de cannabis en el mundo.

“Los bienes diferenciados verticalmente son sustitutivos cercanos, pues tienen iguales características, pero difieren en calidad, diseño o presentación. Según va avanzando

la vida del producto se irán desarrollando elementos diferenciadores de mayor calidad que serán demandados por consumidores de rentas altas (...). Una vez se producen el comercio internacional permita satisfacer la demanda de los consumidores de rentas más altas y los de rentas más bajas tanto de los países más desarrollados como de los menos desarrollados incrementando el bienestar” (Fajardo Hoyos, 2014, p.33).

4.1.4. La demanda del mercado

Para nadie es un secreto, que el siglo XXI ha destapado y deshecho viejos tabús, con relación a las drogas, al sexo y al alcohol; los individuos millenials y centenalls, lograron encontrar en ciertas plantas medicinales, que vienen desde los indígenas y han sido utilizadas por miles de años atrás, como nuevas formas de medicarse.

Dando una lucha contra los medicamentos, según “el libro, editado por Los Libros del Lince, cifra en 200.000 los muertos en EE. UU. al año por fármacos y, según el farmacólogo Joan Ramón Laporte, que introduce la edición española, en Europa al menos 197.000 personas fallecen anualmente por esta causa” (La Vanguardia, 2014).

Esta desalentadora cifra ha impulsado el mercado naturista y especialmente el cannabis en Colombia y el mundo, donde ya varios países, se han sumado a la larga lista de países en legalizar el cannabis en su propiedad recreativa y medicinal; por tanto, la demanda y la satisfacción al cliente, *han sido una estrategia de ventaja, para alcanzar los resultados, sobre los cuales gozan las empresas colombianas de cannabis, especialmente, en el Valle del Cauca.*

Por tanto, hablamos en términos de un mercado disponible “consumidores con una necesidad específica y con las características necesarias para adquirir un producto, no sólo

interés, sino también ingresos y acceso al mismo” (De Juan, s.f., p.7). Es decir, un público objetivo que ya conoce el producto, que es una necesidad ya identificada y están en la capacidad de costearla.

En ese sentido, se establece la relación Valle del Cauca-Países Bajos, donde una identificación del mercado puntual, en una demanda de disponible y un mercado cualificado disponible, entendido como “consumidores que tienen interés por la oferta, cuentan con los ingresos necesarios tienen acceso a la oferta del mercado y está cuentan con los ingresos necesarios, tienen acceso a la oferta del mercado y está cualificado para adquirirla” (De Juan, s.f., p.7)

Por tanto, lo que se logra es una satisfacción al cliente, por medio del aprovechamiento de los recursos naturales y mano de obra, lo cual se liga a la teoría *dotación de factores: Heckscher-Ohlin*.

4.2. Estrategias de exportación

Aterrizando el marco teórico a una base nacional, el gobierno de Colombia decidió tomar acciones para incentivar la exportación hacia los diferentes países que están vinculados legalmente al proceso de exportación en el país.

Para ello se decidieron tomar las siguientes estrategias:

Estrategia 1: Identificar mercados y productos potenciales, tomando como referencia países con TLC con Colombia. “Actualmente, Colombia tiene vigentes Tratados de Libre Comercio con México, CAN, El Salvador, Guatemala y Honduras, CARICOM, MERCOSUR, Chile, EFTA, Canadá, Estados Unidos, Cuba, Nicaragua y la Unión Europea. Sin embargo, muchos de ellos están siendo desaprovechados. Esto se debe

al desconocimiento de los empresarios nacionales de las oportunidades existentes para sus productos. Dado los menores costos comerciales generados por los TLC, esta estrategia se centra en los países con beneficios arancelarios generados por dichos tratados” (FEDESARROLLO, 2013, p.9).

Estrategia 2: Identificar empresas colombianas con potencial Adicional a la herramienta diseñada para identificar productos potenciales en mercados claves, “se diseñó una estrategia para cubrir el lado de la oferta. Ésta consiste en la creación de un formulario que identifique entre las empresas nacionales las claves del éxito en compañías exportadoras dinámicas, los cuellos de botella en las que se han quedado estancadas, y las necesidades de las firmas no exportadoras con potencial” (FEDESARROLLO, 2013, p. 12)

- Exportadoras dinámicas: “Son aquellas empresas con exportaciones mayores a 1 millón de dólares (promedio anual) durante los últimos cuatro años” (FEDESARROLLO, 2013, p. 12).
- Exportadoras con potencial: “Compañías con exportaciones menores a 1 millón de dólares (promedio anual), que a pesar de tener un producto con potencial no han logrado crecer. En este grupo también es posible encontrar empresas que han exportado más de 1 millón de dólares al año, pero que no lograron mantener este dinamismo en el tiempo” (FEDESARROLLO, 2013, p. 12).
- No exportadoras: “A esta categoría pertenecen compañías que podrían exportar a mercados identificados como potenciales para los productos que fabrican, pero que no lo hacen actualmente” (FEDESARROLLO, 2013, p. 12).

4.3. Marco conceptual

Exportación, se define “como la venta de productos producidos en un país para residentes de otro (Hill, 2007), de tal manera que se vislumbra frente a los empresarios como la promesa de incrementar las oportunidades de mejorar sus ingresos al encontrar mercados extranjeros y la posibilidad de participar en más industrias” (Hill, 2007. Citado por: García Hernández, 2010, p.5).

Cannabis, también conocida como marihuana proviene “de una planta llamada cáñamo. Su nombre científico es *Cannabis sativa*. El principal ingrediente activo de la marihuana es el THC (abreviatura de delta-9-tetrahidrocannabinol). Este ingrediente se encuentra en las hojas y los brotes de la planta de marihuana. El hachís es la sustancia que se toma de las puntas de las plantas de marihuana hembras. Contiene la mayor cantidad de THC” (MedlinePlus, s.f.).

Competitividad, “la competitividad se traduce en el grado que tiene la empresa para producir bienes y/o servicios que son evaluados y aceptados en sus mercados, por lo que el factor importante a considerar es la productividad y sus estrategias empleadas para llevar a cabo la gestión de sus actividades administrativas, financieras, manejo de recursos y tecnología, además de la administración de su personal”. (Prokopenko, 2008, p.34)

Estrategia, “se constituye en un aspecto muy importante en las decisiones que deben tomar las personas que tienen a cargo la gestión de una organización, en la que hay recursos de todo tipo que deben ser utilizados en forma óptima para cumplir con las políticas y metas trazadas. Asimismo, la estrategia es una apuesta en un mundo globalizado en el que las empresas luchan por lograr mantenerse en el mercado utilizando todas las



herramientas que poseen, estableciendo políticas flexibles y agresivas de gestión que les permitan posicionarse y tener continuidad en el futuro”. (Contreras Sierra, 2013, p.3)

Mercado, “espacio físico o virtual en el que se procede a comprar o vender diversos productos y servicios” (Educatina, 2013). “En este espacio participan, interactúan y se relacionan agentes varios, buscando cada uno de ellos cumplir sus necesidades, intereses y objetivos, vinculados a la venta o compra de productos y servicios”. (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, 2018, p.4)

5. METODOLOGÍA

El proyecto de grado se llevó a cabo a la luz de la investigación cualitativa de tipo hipotético-deductivo el cual “parte de premisas generales para llegar a una conclusión particular, que sería la hipótesis a falsar para contrastar su veracidad, en caso de que lo fuera no solo permitiría el incremento de la teoría de la que partió (generando así un avance cíclico en el conocimiento), (...) bien podría impulsar su reformulación hasta agotar los intentos para hacerla veraz, o abandonarla y replantearla sobre la base de otros preceptos teóricos que indiquen una orientación distinta o alternativa a la anterior”. (Sánchez Flores, 2019, p.108)

En ese sentido, la investigación persevera en el intento de comprender, analizar y detallar aspectos fundamentales, que permitan conocer las estrategias que son utilizadas para la exportación del Cannabis hacia Países Bajos; tomando como base la participación transversal de una deducción de información, a partir de datos tomados de repositorios, artículos e informes, que se utilizaron para dar base y forma al desarrollo de los objetivos.

6.1. Fuentes de Información

El proyecto de grado requirió un mayor uso de fuentes primarias de información, tales como:

- Artículos
- Informes
- Proyectos de grado
- Investigaciones
- Tesis
- Leyes, artículos, decretos y documentos del país de Colombia y Países Bajos

6.2. Técnicas de análisis de la información

El análisis de la información para el primer objetivo específico se logró a partir de la selección de las leyes y normas que son decretadas en Colombia para la exportación de cannabis al exterior.

En el objetivo dos, a causa de la poca información que se posee y las empresas de cannabis están en procesos internos, se abogó por usar información de sitios web del gobierno del valle del cauca y Colombia, como también de noticias.

En el objetivo tres, se tomó una entrevista a una empresa vallecaucana, sumado a la información de periódicos reconocidos en Colombia.

6. RESULTADOS

6.1. Conocer el marco legal de la exportación y producción del cannabis

Colombia con su riqueza natural ha abierto la puerta al comercio del cannabis en Colombia, logrando posicionarse entre países como Canadá, Estados Unidos y Países Bajos, quienes son uno de los mayores exportadores de cannabis del mundo. Por tanto, el país decidió establecer normas que favorezcan este incipiente mercado, sin afectar la salud pública y la imagen del país.

En Colombia, en el año de 2019 se entregaron 247 licencias por el Ministerio de Justicia, divididas en 35 licencias para el uso de semillas, 83 para el cultivo de plantas de cannabis psicoactivo y 129 para no psicoactivo, ya que, por Colombia tener tierras muy fértiles para ese tipo de cultivo, se produce a unos costos bajos por lo cual las utilidades son muy atractivas llegando a poder competir con algunos países para su exportación.

La planta de cáñamo es en la actualidad una inversión a la que están apostando empresas nacionales e internacionales, por medio del cannabis medicinal, logrando ofertarlo en diferentes nichos de mercados en el exterior, aunque en se escasea en la parte de normas en tema de la ilegalidad en cuanto a poder contar con más permisos como el ICA y autorizaciones del Fondo Nacional de Estupefacientes (FNE), debido a que aún existen muchos países del mundo que sigue siendo ilegal.

Tabla 1. Comparativo entre las normativas de cada país

CUADRO COMPARATIVO ENTRE LAS NORMATIVAS DE CADA PAÍS	
PAISES BAJOS	<p>No existe un instituto regulador del cannabis para uso lúdico. Respecto al cannabis para fines médicos, la Oficina de Cannabis Medicinal es la organización gubernamental responsable de la producción de cannabis con fines medicinales y científicos. Tiene, entre sus facultades (OCM, 2019a):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proporcionar cannabis medicinal en los Países Bajos para farmacias, farmacéuticos y veterinarios. • Proporcionar cannabis medicinal a instituciones y agencias en otros países, si las autoridades de esos países están de acuerdo. • Proporcionar cannabis para la investigación científica. • Importar y exportar cannabis y resina de cannabis. • Otorgar exenciones de la Ley del Opio para el cannabis y la resina de cannabis.
COLOMBIA	<p>De acuerdo con la Ley 1787 de 2016 (Diario Oficial de Colombia, 06/07/2016), los órganos que cuentan con facultades para regular el mercado de cannabis para uso médico y científico son el Ministerio de Justicia y del Derecho; el Ministerio de Salud y Protección Social; y, el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (art. 3, párr. 1).</p> <p>Por su parte, en el Decreto 613 de 2017 (Diario Oficial de Colombia, 30/04/2017), que reglamenta la Ley 1787 de 2016, se establece que el Ministerio de Salud y Protección Social, a través de la Dirección de Medicamentos y Tecnologías de la Salud es la autoridad competente para expedir licencias de fabricación de derivados de cannabis (art. 2.8.11.1.4).</p> <p>Este Decreto 613 señala, a su vez, que al Ministerio de Justicia y del Derecho, a través de la Subdirección de Control y Fiscalización de</p>

	<p>Sustancias Químicas y Estupefacientes, compete expedir las licencias de uso de semillas para siembra y cultivo de plantas de cannabis (art. 2.8.11.1.4).</p> <p>A su vez, de forma conjunta, al Ministerio de Justicia y del Derecho, al Ministerio de Salud y Protección Social, y al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, les corresponde establecer los criterios de definición de los pequeños y medianos cultivadores, productores y comercializadoras nacionales del cannabis medicinal (2.8.11.10.1).</p>
--	--

Fuente: Aspectos relevantes en la regulación del cannabis: países seleccionados (Rodríguez, 2019, p. 26).

Como se evidencia en el cuadro anterior vemos que las normas regulativas son más estrictas, esto debido al pasado de narcoterrorismo que se ha vivido en los últimos años debido a todas las sustancias psicoactivas. A raíz de ello, el tema del cannabis, su producción o consumo, sigue siendo un tabú dentro de la sociedad colombiana.

Mientras, cómo se evidencia en la regulación de Países Bajos, esta da un poco más de libertad en el manejo del tema del cannabis medicinal puesto a que este tabú dentro de la sociedad holandesa no existe gracias a los estudios realizados en estos donde se ha logrado evidenciar la efectividad de esta nueva medicinal.

Tabla 2. Tipos y modalidades de licencias en Colombia

TIPO	MODALIDAD	OTORGA
Licencia de Fabricación de derivados de cannabis	-Para uso nacional -Para investigación científica -Para exportación	Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos - INVIMA
Licencia de Cultivo de cannabis psicoactivo	-Para producción de semillas para siembra -Para producción de grano -Para fabricación de derivados -Para fines científicos -Para almacenamiento -Para disposición final	Ministerio de Justicia y del Derecho
Licencia de Cultivo de cannabis no psicoactivo	-Para producción de grano y de semillas para siembra -Para fabricación de derivados -Para fines industriales -Para fines científicos -Para almacenamiento -Para disposición final	Ministerio de Justicia y del Derecho
Licencia de Semilla	-Comercialización o entrega -Fines científicos	Ministerio de Justicia y del Derecho

Fuente: Ministerio

Además, existen algunas resoluciones que se deben tener en cuenta si personas o empresas desean hacer parte de la producción del cannabis en Colombia:

Resolución 2891 del 2007, Son expedidas por el ministerio de salud, se encargan de fijar las tarifas, en cuanto al proceso de la transformación de la planta.



Resolución 2892 de 2017, es la encargada de establecer las normas técnicas las cuales se deben cumplir al momento de procesar el cannabis, como también sus condiciones para el transporte.

Resolución 2986 de 2018, se modifica la Resolución 2891 de 2017, en cuanto a que establece la tarifa por costos de evaluación, seguimiento y de control, en donde exista dentro del trámite y se solicite la inclusión de modalidades adicionales en la licencia de fabricación de derivados de cannabis.

6.2. Identificar las estrategias del mercado para la exportación de cannabis

La exportación del cannabis hacia Países Bajos es una idea que ha tomado fuerza desde el 2018, cuyo mayor impulso radicó en el tratado de Paz, donde se buscaba erradicar el conflicto del país colombiano, por medio de la legalización de la hoja de marihuana.

Con relación a las estrategias identificadas por parte del Valle del Cauca, para la exportación y producción de cannabis sativa, con finalidad de exportación, se establecen principalmente en los esfuerzos de la cámara de comercio del Valle, el cual brinda conferencias para impulsar el sector del cannabis.

Ilustración 1. Conferencia sobre el proceso de exportación de cannabis medicinal y/o científico



Fuente: Cámara de Comercio del Valle del Cauca



Además de impulsar la exportación del cannabis sativa por medio de conocimiento legal y practico, se resalta su labor al momento de agremiar a los nuevos y antiguos cultivadores de cannabis, mediante la consolidación de un comité centrado en el proceso de producción de cannabis.

“Con la creación del Comité Departamental de la Cadena Productiva de Cannabis Medicinal e Industrial, el Valle del Cauca se convierte en el primer departamento en impulsar este sector en el país. Este cuerpo consultivo, que articula el trabajo de 200 productores, es un paso fundamental para esta cadena conformada por fuentes semilleras, cultivadores, plantas de transformación, comercializadores y entidades de apoyo” (Chavaco M. 2021).

Este incentivo es un intento por no dejar morir el mercado del cannabis en Colombia, teniendo en cuenta, que el Valle del Cauca, como se ha reiterado a lo largo de la investigación, es pionero en la exportación del cannabis en el mundo, sin embargo, el gobierno nacional ha quedado estancado al momento de desarrollar caminos que incentiven la creación de mas estrategias para que el cannabis, sea una fuente de ingreso e impacte el desarrollo económico de Colombia.

El periodista Simón Gaviria Muñoz en una columna de opinión para la revista semana, comentaba que la “ventaja comparativa en siembra de Colombia es contundente: luminosidad 12 horas del día, sin estaciones, y agua abundante. Mientras en Colombia producir un gramo de flor cuesta US\$0,05 en Canadá puede valer hasta US\$2,0. Si utilizáramos las regalías de CTI creando CENIT Cannabis para investigar variedades optimas a nuestro entorno podríamos construir mayor margen y denominación de origen. El

cannabis es como el vino o el café que requieren de terrenos, el entorno afecta la calidad. Ya tenemos la ventaja que, Colombia cuenta con marca país, es replicar la estrategia de café especiales” (Gaviria Muñoz, 2020).

Esto quiere decir, que Colombia ha autorizado unos ciertos parámetros para poder exportar cannabis medicinal, como producto. No obstante, la rentabilidad de la mata supera, a este producto, debido a que existen más países de Europa que también producen y son proezas en la exportación de Cannabis.

Volviendo a lo que se esta haciendo a nivel departamental:

“Ha sido un trabajo interinstitucional intenso con el apoyo del Ministerio de Agricultura que desde el año pasado nos apoya para formar esta cadena productiva. Más de 200 empresarios del sector y la comunidad han participado en este proyecto que hace parte de esta apuesta por la reactivación de la economía”, dijo Clara Luz Roldán González, gobernadora del Valle del Cauca.

La creación de este comité dignifica la mano de obra y asocia sectores públicos, privados y comunitarios, para poder solventar, primeramente, el potencial que existe en el Valle del Cauca

Según Martínez (2019), citado por Pastrana (2020), los avances e investigaciones que se han dado han generado cierto recelo por parte del gobierno nacional y la ciudadanía en general, dada la historia del narcotráfico en Colombia, especialmente en el Valle del Cauca, donde existe una serie de antecedente de cara al narcotráfico y la amplia tradición en el cultivo de caña. Estos precedentes generan un estigma social en relación con el cultivo controlado de marihuana legal, ya que

anteriormente se relacionaba al país como uno de los mayores productores de narcóticos en el mundo por lo cual, observar un marco normativo y de producción controlada de cannabis medicinal, es algo “nuevo” para la población. (Jaramillo y Vélez, 2021, p.43).

Bajo este contexto, el gobierno estaría en la capacidad de mejorar su sistema reglamentario y legal, para permitir que la mano obrera, que ya está asociando el gobierno departamental del Valle del Cauca, se sume al proceso de exportación, mediante la aprobación de la hoja de cannabis, que también, es un producto para empresas cuya función es el desarrollo de productos medicinales o de entretenimiento a base de cannabis.

Por otro lado, la creación de licencias (véase el objetivo 1), es un avance en materia de crecimiento y reactivación económica, pero el país sigue limitado y además de ello, el emprendimiento en Colombia se va limitado por la cantidad de procesos e impuestos, razón por la que la mayoría de las empresas que están exportando desde Colombia son extranjeras.

En conclusión, el gobierno nacional de Colombia y el departamento del Valle del Cauca están iniciando a llevar las estrategias que se plantearon en algún momento, como es el aprovechamiento del TLC, en donde se busca tomar ventaja del ecosistema colombiano y las posibilidades de exportación que se han abierto. No obstante, la implementación ha sido lenta y sin mucho resultado, al menos, en las pymes.

6.3. Evaluar las estrategias de mercado que se utilizan en la exportación del Cannabis a Países Bajos

Para la evaluación del Cannabis, es importante tener en cuenta lo que está demandando el mercado, como también, la demanda de materia prima, que, como se denotaba anteriormente, legalmente, tiene una puerta cerrada.

Con respecto a la demanda internacional, la empresa GreenFarma, del Valle del Cauca, asegura que “estamos en trámite de documentación para dicha actividad y tenemos contactos en Europa y Asia. En lo que hemos analizado y estudiado el aceite que más vende actualmente es el CBD, los clientes con los que hemos hablado y quieren este producto es porque es mejor en la parte comercial para ellos, pero nosotros como estamos en trámite de exportación es debido a la gran solicitud que hemos tenido con el CBD”. (Greenfarma, 2021).

Esto quiere decir, que las empresas productoras en Colombia se están visionando hacia el exterior, teniendo en cuenta la demanda hacia el CBD, dado que, “el CBD tiene cualidades dependiendo de la composición de la flor y al porcentaje de pureza” (Greenfarma, 2021). En ese sentido, el CBD o también conocido como cannabidiol, es un anticonvulsivo y también tiene reacciones positivas frente a enfermedades como el Parkinson, la esquizofrenia, la diabetes, la esclerosis múltiple y la ansiedad.

Al mismo tiempo, según el reporte del diario La Vanguardia “cifra en 200.000 los muertos en EE. UU. al año por fármacos y, según el farmacólogo Joan Ramón Laporte, que introduce la edición española, en Europa al menos 197.000 personas fallecen anualmente por esta causa” (La Vanguardia, 2014). Lo cual acrecienta la demanda del este producto que es

sumamente natural y posee un impacto directo -aunque falta investigar mas alrededor de los efectos secundarios y el THC-, sigue siendo un producto de alta demanda en el exterior.

En ese sentido, la exportación, en materia de estrategia acogida, la cual llega a ser, atender la demanda del mercado extranjero, es eficiente. Dado que empresas como Greenfarma, que es del Valle del Cauca, muchas otras están creando alianzas y bajo el mismo hilo, buscan legalizar la exportación del cannabis hacia el exterior, pero como producto.

Ilustración 2. Proyección económica de la exportación del cannabis medicinal



Fuente: Camargo Ocampo, 2021, Diario La República online }

“Las estimaciones de ProColombia, basadas en la información del DANE y Fedesarrollo, bajo un escenario de precios internacionales intermedio de cannabis medicinal (US\$2.000 por kg de extracto), proyectan un nivel de exportaciones en 2030 de

US\$1.733 millones, que es superior al valor de las exportaciones actuales de productos como las flores, que ocupan el segundo lugar en las ventas externas no minero-energéticas” (Ocampo, 2021)”.

El país está abriendo puertas al crecimiento del cannabis desde un ámbito legal, creando espacios legales para estandarizar el mercado y generar así un nuevo espectro que ayude a la economía colombiana, y se logre equilibrar. Tomando como base, que se benefician los campesinos y aquellos lugares del país, que aun tienen como sustento, la hoja de marihuana.

Ilustración 3. Regiones con mayor potencial exportador



Fuente: Camargo Ocampo, 2021, Diario La República online }

“Entre enero y mayo de 2021, las exportaciones de cannabis medicinal de Colombia suman US\$2,2 millones, con un incremento de 0,6% frente al mismo periodo de 2020. Reino Unido, Australia, Estados Unidos e Israel son los principales compradores, según cifras del DANE con análisis de ProColombia. También sobresalen destinos como Brasil, Suiza y República Checa. En el 2020, estas ventas internacionales superaron los US\$5 millones” (Camargo Ocampo, 2021).

En ese sentido, el país cuenta con altos estándares, pero al momento de visibilizar el Valle del Cauca, y en niveles mucho más locales, las estrategias para exportar el cannabis se remiten a:

1. Creación de comités como mano de obra, siendo el Valle del Cauca, el primero en motivar a los campesinos con cultivos de cannabis a participar para incrementar ventas y generar sociedad
2. Crear espacios de aprendizaje comercial, marketing, cuidado de las plantas y demás aspectos prácticos para los principiantes en el sector del cannabis, cuenten con herramientas para lograr ser mayormente competitivos.
3. Desde puntos de vista privados, crear alianzas y sociedades con empresas del exterior para exportar productos a base de cannabis hacia el exterior.

Con respecto a la exportación de flor seca de cannabis, Rodrigo Arcila, presidente de Asocolcanna, el gremio que reúne a 32 empresas y representa el 90% del sector en el país, afirma que “próximamente vamos a tener expedido el decreto 613 aceptando muchas de las inquietudes que fueron producto de dos años de análisis por parte del gremio, entre ellos, la solicitud para la exportación de la flor seca”.

Lo que congrega a la posibilidad de acaparar la exportación del mercado, la cual, según, Gaviria Muñoz (2021) “Mientras tanto Uruguay exporta flor a US\$2 el gramo. La regulación internacional permitiría exportar directo al consumidor final. Colombia debe permitir exportar de flor de alta calidad, así como la Federación fomento algunas variedades” (s.f.).

Reafirmar la importancia del emprendimiento local del trabajo local, sobre todo, que el gobierno del Valle siga promoviendo espacios para el desarrollo y progreso empresarial, siempre con miras a llegar a más pequeños y medianos empresarios del sector del cannabis, que cuentan con los cultivos, pero les faltan herramientas para abrirse paso.

Finalmente, en la evaluación a la exportación de cannabis desde el Valle hasta Países Bajos:

“Por eso, cultivar un gramo puede costar tan poco como seis centavos de dólar, mientras que en Canadá o Estados Unidos puede costar hasta 1,89 dólares. Además, Colombia es el segundo exportador mundial de flores –por detrás de los Países Bajos– y puede usar esa experiencia y talento a la nueva industria” (Cota I. y Torrado S., 2011).

Si bien Países Bajos es el mayor exportador de cannabis en el mundo, Colombia, siendo un potencial exportador, puede aprovechar la ventana de trabajo, para crear asociaciones que repercutan en la llegada de empresas internacionales en Colombia, aumentando el crecimiento de la moneda colombiana como la inversión extranjera; siempre y cuando, el gobierno proteja la empresa nacional, desde la pequeña, mediana y grande empresa.



Cabe resaltar, que para el 2021, se han estado adelantando opciones en materia legal para vincular la exportación de la flor seca y ayudar a la formalización de distintas empresas, sin embargo, los tratados con Países Bajos, no se han hecho visibles, dado que se comparte el mismo servicio y Colombia se está convirtiendo en una fuerte competencia para el país europeo.

7. CONCLUSIONES

A lo largo de la investigación, se pudo concluir que el mercado de cannabis se ha venido abriendo paso a partir del 2018 y con la firma del tratado de paz, surgieron oportunidades para aquellos cultivos, que en su momento funcionaron para el sistema ilícito de tráfico de drogas, hoy por hoy, son potenciales espacios para el crecimiento económico de la región del Valle del Cauca, como de Colombia.

También se halló que el gobierno nacional, aun limita la exportación de ciertos productos del cannabis, como es la flor seca, razón por la que solo empresas, con mano de obra y recursos de alto bagaje, pueden hacer exportaciones; notando, que las cifras refieren al cannabis medicinal, mas no la hoja seca. En ese sentido, es necesario la intervención del estado para lograr vincular a los campesinos que poseen la posibilidad de cultivar y producir la hoja seca de cannabis, para poder movilizar el mercado nacional y abrir puertas mucho mas aterrizadas, a la diversidad de exportación que posee Colombia.

Razón por la que el comité creado por el Valle del Cauca es una iniciativa para los campesinos con cultivos, que, a falta de recursos, la educación les suma para la consolidación de lo que posiblemente, será por medio del decreto 613, la exportación de la flor seca.

Con respecto a Países Bajos, este es el principal exportador de cannabis del mundo, y Colombia se presenta como la mayor competencia de dicho país, razón por la cual, las alianzas y el aprendizaje mutuo, puede incentivar a Países Bajos a vincularse e invertir en Colombia, mediante la exportación de cannabis.

8. BIBLIOGRAFÍA

- Anchorena, Sergio. (2009). Comercio internacional: ventajas comparativas, desventajas distributivas. Revista: Entrelíneas de la Política Económica N°23. Recuperado de: <http://nulan.mdp.edu.ar/1262/1/01169.pdf>
- Angarita, P. (2018). Colombia tiene 44 % del cupo mundial para cannabis medicinal. El Tiempo. Recuperado de: <https://www.eltiempo.com/justicia/investigacion/colombia-puede-producir-44-porciento-mundial-de-cannabis-medicinal-169790>
- Asturias Corporación Universitaria. (s.f.). Teorías de la ventaja absoluta y comparativa. Recuperado de: https://www.centro-virtual.com/recursos/biblioteca/pdf/teorias_comercio_internacional/unidad2_pdf2.pdf
- Camargo Ocampo R. D. (2021). Entre 2022 y 2030 la industria del cannabis medicinal tendría exportaciones por más de US\$1.700 millones y 44.000 nuevos empleos. Diario La República. Recuperado de: <https://www.larepublica.co/economia/el-cannabis-medicinal-alcanzara-cerca-de-20-destinos-de-exportacion-el-proximo-ano-3224444>
- Carbaugh, Robert J. (2009). Economía internacional, 12a. ed. ISBN-10: 607-481-344-2. Recuperado de: <https://iesfi.com/wp-content/uploads/2018/11/Economiainternacional.pdf>
- Contreras Sierra, Emigdo. (2013). El concepto de estrategia como fundamento de la planeación estratégica Pensamiento & Gestión, núm. 3, pp. 152-181. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/646/64629832007.pdf>
- De Juan M. (s.f.). El mercado, la demanda y el comportamiento del consumidor. Recuperado de: https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/20711/1/Tema3_mdo_dem_consum_STU_D.pdf
- Fajardo Hoyos, Claudia L. (2014). Economía Internacional. Claves teórico-prácticas sobre la inserción de Latinoamérica en el mundo 1a ed. - Iniciativa Latinoamericana de Libros de Texto Abiertos (LATIn), 2014. 354 pág. Recuperado de:

<https://www.hacienda.go.cr/Sidovih/uploads//Archivos/Libro/Econom%C3%ADa%20internacional-2014-Libro.pdf>

FEDESARROLLO. (2013). Estrategia para lograr el fortalecimiento de la oferta exportable en Colombia. Recuperado de:

<https://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/224/Estrategia-para-lograr-el-fortalecimiento-de-la-oferta-exportable-en-Colombia-Informe-proexport-FINAL-.pdf;jsessionid=B52578ACAAEF2CF394D5D6AC34C6D95A?sequence=1>

García Hernández B. J. (2010). Visión hacia la cultura de exportaciones de los empresarios de las pymes del estado de Hidalgo y su impacto en el desarrollo regional. Recuperado de:

https://www.uaeh.edu.mx/investigacion/icea/LI_EcoReg/Blanca_Garcia/exportacion.pdf

Gaviria Muñoz S. (2021). Exportar cannabis, Diario La República. Recuperado de: <https://www.larepublica.co/analisis/simon-gaviria-munoz-401830/exportar-cannabis-3030899>

Grand View Research. (2020). Legal Marijuana Market Size, Share & Trends Analysis Report by Marijuana Type (Medical, Adult Use), by Product Type, by Medical Application (Cancer, Mental Disorders), and Segment Forecasts 2020 - 2027. Recuperado de Grand View Research - Market Analysis Report: <https://www.grandviewresearch.com/industryanalysis/legal-marijuana-market>

Greenfarma. (2021). Entrevista 2021.

Hill, C. (2007). Negocios Internacionales. México: McGraw Hill.

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (2018). Manual 5: el mercado y la comercialización. Recuperado de: <https://repositorio.iica.int/bitstream/handle/11324/7088/BVE18040224e.pdf?sequence=1>

Jaramillo S., y Vélez F. (2021). Cannabis medicinal como motor de desarrollo del valle del cauca. Colegio de Estudios Superiores de Administración – CESA, Bogotá.



Recuperado de:
https://repository.cesa.edu.co/bitstream/handle/10726/4003/ADM_1144093684_2020_2.pdf?sequence=4&isAllowed=y

La Vanguardia. (2014). Experto danés advierte que los medicamentos son la tercera causa de muerte. Recuperado de:
<https://www.lavanguardia.com/salud/20140908/54414794791/experto-danes-alerta-medicamentos-tercera-causa-muerte.html>

Martínez River N., (2019). Los desafíos del cannabis medicinal en Colombia Una mirada a los pequeños y medianos cultivadores. Informe sobre políticas de drogas, Transnational Institute. Recuperado de: https://www.tni.org/files/publication-downloads/policybrief_52_web.pdf

MedlinePlus. (s.f.). Uso de sustancias Marihuana. Recuperado de:
<https://medlineplus.gov/spanish/ency/patientinstructions/000796.htm>

Osorio Arcilla, Cristóbal. (1995). Diccionario de comercio internacional. Grupo Editorial Iberoamérica, México.

Pastrana Isaza J., (2020). Cannabis Medicinal Oportunidad de Negocio en Colombia o Solo un Espejismo. Universidad del Rosario, Bogotá D.C. Recuperado de:
<https://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/25549/PastranaIsaza-JulianAugusto-2020.pdf?sequence=3>

Policía Nacional Dirección De Antinarcóticos. (2017) Segundo Boletín Cannabis En Colombia. www.policia.gov.co [Documento PDF online]

PROKOPENKO, J. (2008). Globalización, competitividad y estrategias de competitividad. Boletín Cinterfor, 143. Recuperado el 25 de noviembre de 2010, desde:
<http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/publ/boletin/143/pdf/bol4.pdf>

Ramírez J.M., (FEDESARROLLO). (2019). LA INDUSTRIA DEL CANNABIS MEDICINAL EN COLOMBIA. Recuperado de:
https://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/3823/Repor_Dic_iembre_2019_Ram%C3%ADrez.pdf?sequence=4&isAllowed=y



Sánchez Flores. (2019). Fundamentos epistémicos de la investigación cualitativa y cuantitativa. Revista digital de investigación en docencia universitaria. Recuperado de: <http://www.scielo.org.pe/pdf/ridu/v13n1/a08v13n1.pdf>