



**GUÍA PARA LA EXPORTACIÓN DE CANNABIS MEDICINAL HACIA: ESTADOS
UNIDOS, CANADÁ Y COSTA RICA**

VALENTINA ESPINOSA DELGADO

LIZZETH MARCELA ENRIQUEZ

PROYECTO DE GRADO

DIRECTORA DEL PROYECTO

LEIDY VANESSA ZULUAGA

UNIVERSIDAD ICESI

PROGRAMA DE MERCADEO INTERNACIONAL Y PUBLICIDAD

SANTIAGO DE CALI

2022



**GUÍA PARA LA EXPORTACIÓN DE CANNABIS MEDICINAL HACIA: ESTADOS
UNIDOS, CANADÁ Y COSTA RICA**

VALENTINA ESPINOSA DELGADO

A00352081

LIZZETH MARCELA ENRIQUEZ

A00352124

UNIVERSIDAD ICESI

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

MERCADEO INTERNACIONAL Y PUBLICIDAD

SANTIAGO DE CALI

2022

Tabla de Contenidos

RESUMEN	6
ABSTRACT	7
1.INTRODUCCIÓN.....	8
2. OBJETIVOS.....	10
2.1 Objetivo General:.....	10
2.2 Objetivos Específicos:	10
3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	11
4. MARCO TEÓRICO.....	11
I. SECTOR DEL CANNABIS MEDICINAL EN COLOMBIA.....	11
II. DESCRIPCIÓN Y CARACTERIZACIÓN DEL COMERCIO A NIVEL INTERNACIONAL.....	18
III. CARACTERIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE CANNABIS MEDICINAL EN COLOMBIA.....	20
IV. PREPARACIÓN LOGÍSTICA PARA LA EXPORTACIÓN.....	24
V. RELACIONES COMERCIALES Y TIPOS DE ACUERDOS ENTRE COLOMBIA Y LOS PAÍSES EN ESTUDIO	26
VI. CULTURA DE NEGOCIOS: TIPS PARA NEGOCIAR	27

5. CONCLUSIONES Y APRENDIZAJES	31
--------------------------------------	----

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	33
----------------------------------	----

Lista de Tablas

Tabla 1 : Medicamentos elaborados por laboratorios.....	15
---	----

Tabla 2 : Tipos de Licencias para producción y comercialización del cannabis medicinal en Colombia	21
--	----

Tabla 3: Logística de Exportación para Estados Unidos, Canadá y Costa Rica.....	25
---	----

Tabla 4: Relaciones comerciales de Colombia frente a Estados Unidos, Canadá y Costa Rica	27
---	----

Lista de gráficas

Gráfico #1: Tips para negociar en Estados Unidos	28
--	----

Gráfico #2: Tips para negociar en Canadá	29
--	----

Gráfico #3: Tips para negociar en Costa Rica	30
--	----

RESUMEN

La presente guía pretende brindarle al empresario una herramienta en la cual encuentre toda la información necesaria sobre el cannabis medicinal, desde sus características, proceso de producción, sus principales consumidores y los requisitos a tener en cuenta a la hora de realizar una exportación hacia Estados Unidos, Canadá y Costa Rica.

El mercado del Cannabis medicinal se está expandiendo a nivel mundial, para el país, esto trae muchas ventajas, porque la producción colombiana de esta materia prima es muy económica y de calidad, esto gracias a las tierras y las condiciones climáticas que brindan demasiados beneficios a la planta en el momento de su producción. Es por esto, que la exportación de este producto a otros países se está volviendo tendencia, el cannabis colombiano en el mercado mundial tiene grandes ventajas sobre la competencia y con esto, las exportaciones del sector han ido aumentando con el transcurso de los años.

El gobierno colombiano, ha ido implementando diferentes licencias y permisos para que el sector empiece a generar crecimiento a nivel nacional e internacional, esto puede contribuir positivamente al producto interno bruto del país y en la generación de empleo.

Finalmente, el empresario podrá tener conocimiento sobre todo el mercado de cannabis medicinal en Colombia y podrá llevar a cabo exportaciones de este producto que está conquistando el mundo.

Palabras clave: Cannabis Medicinal, Tetrahidrocannabinoles (THC), Cannabidiol (CBD), Cáñamo.

ABSTRACT

This research guide aims to identify the process and logistics of exporting medicinal cannabis to the countries of: United States, Canada and Costa Rica. The objective is to provide the entrepreneur with a tool in which he finds all the necessary information about medical cannabis, from its characteristics, production process, its main consumers and the requirements to consider when exporting to each of the countries mentioned in the project.

The medicinal Cannabis market is expanding worldwide, for Colombia it brings many advantages because the production in the country of this raw material is very cheap and of high quality. In other words, growing cannabis in Colombia is of great benefit to entrepreneurs in this industry because the costs are low and the quality is very good, thanks to the land and climatic conditions that provide too many benefits to the plant at the time of its production. . This is why the export of this product to other countries is becoming a trend. Colombian cannabis in the market has great advantages over the competition and with this, the sector's exports have been increasing over the years.

The Colombian government has been implementing different licenses and permits so that the sector begins to generate growth at a national and international level, this can contribute positively to the gross domestic product of the country and in the generation of employment.

Finally, the entrepreneur will be able to have knowledge about the entire medical cannabis market in Colombia and will be able to carry out exports of this product that is conquering the world.

Keywords: Medical Cannabis, Tetrahydrocannabinols (THC), Cannabidiol (CBD), Hemp.

1. INTRODUCCIÓN

El cannabis ha sido un producto muy controversial rodeado de muchos tabúes y creencias durante décadas, dentro de estos, están los poderes curativos de la planta y su uso medicinal. En la actualidad, se puede ver la evolución de esta materia prima llamada cannabis, convertida en productos mucho más elaborados e implementados en grandes industrias, tales como la farmacéutica, cosmética e incluso la gastronómica. Sin duda alguna, su origen natural tiene componentes muy beneficiosos para el ser humano y han hecho de este producto una gran oportunidad de mercado, tanto para los países desarrollados como para los países en vía de desarrollo. En Colombia, gracias a la implementación de licencias que permiten su fabricación y comercialización, se ha logrado potencializar este sector, que cada día sorprende más con el incremento en ingresos y empleos nuevos que genera.

Dicho lo anterior, durante el desarrollo de esta guía se tendrá en cuenta el sector del cannabis medicinal en Colombia para su exportación a países como Estados Unidos, Canadá y Costa Rica. De acuerdo con este planteamiento, se mostrará a los empresarios cuáles son las características del sector, que productos se manejan y su respectiva estructura arancelaria. Adicionalmente, se hará una descripción y caracterización del comercio a nivel internacional, mediante la descripción de los principales competidores (países y marcas), principales consumidores y las tendencias del sector (sostenibilidad).

De manera posterior, se hará una caracterización de la producción del cannabis medicinal en Colombia, mostrando así las licencias y controles de calidad que se necesitan para la elaboración de este tipo de productos, la manera de producción, algunas técnicas y/o avances del cannabis

medicinal que se podrían implementar. A modo complementario, se plantea la preparación logística para la exportación, explicando dicho proceso en cuanto a la infraestructura logística colombiana, conexiones marítimas y aéreas con los países en estudio. También, se plantean de manera general las relaciones comerciales y tipos de acuerdo entre Colombia y los países estudiados en este trabajo.

Finalmente, esta guía culmina su propósito permitiendo a los empresarios que deseen incursionar en este sector, conocer la cultura de negocios en los diferentes países a exportar, brindando algunos tips para que su negociación sea exitosa.

2. OBJETIVOS

1. Objetivo General:

Elaborar una *guía* que sirva de apoyo a pequeños y medianos empresarios, para realizar exportaciones de Cannabis Medicinal hacia Estados Unidos, Canadá y Costa Rica.

2. Objetivos Específicos:

- Analizar el sector del cannabis medicinal y sus características
- Identificar los controles de calidad y restricciones para la exportación en Colombia
- Informar acerca de la logística de exportación “del cannabis medicinal”
- Dar a conocer tips de negociación, de acuerdo con las culturas de los países en estudio (Estados Unidos, Canadá y Costa Rica).

3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El mercado del *Cannabis* se está expandiendo a otro nivel al pasar de los años, éste se ha posicionado con gran fuerza y ha logrado entrar en el mercado internacional. Sin embargo, muchos empresarios aún no saben los beneficios de esta materia prima y tampoco los pasos para realizar la exportación de este mismo.

4. MARCO TEÓRICO

I. SECTOR DEL CANNABIS MEDICINAL EN COLOMBIA

1. Características del sector:

La industria del Cannabis Medicinal incursionó en el mercado colombiano hace tan solo 5 años. Este es un sector en constante crecimiento, convirtiéndose en un gran referente en el país y en Latinoamérica. En Julio del 2021, el presidente Iván Duque, firmó la nueva actualización regulatoria del cannabis en el decreto 811, lo cual ayudó al gremio a generar más posibilidades de crecimiento, permitiéndole posicionarse como proveedor de materia prima y productos terminados, logrando satisfacer la demanda existente.

El cannabis medicinal representa el 53% del mercado a nivel mundial, y en este nuevo decreto, no se habla solo de productos farmacéuticos, sino también de alimentos, cosmética, bebidas, etc.

Cabe destacar que el mercado del Cannabis medicinal está dividido en tres categorías:

1. Cannabidiol CBD (No psicoactivo)
2. Medicinal - que requiere prescripción médica y no puede tener componentes psicoactivos.
3. Uso recreativo que contiene tanto CBD como **Tetrahidrocannabinoles** (THC).

Colombia, ha logrado la exportación de estas tres categorías. El 28% de las empresas de la industria ya han realizado exportaciones y se espera que para comienzos del año 2022 haya un incremento al 35%. En Colombia existen más de 398 compañías de Cannabis, de las cuales, 240 solo se dedican a la producción, 120 solo cuentan con licencias de transformación y producción, y las últimas 38 solo desarrollan la transformación del producto.

Como se mencionó anteriormente, en Colombia las normativas del sector están reguladas por el decreto 811, emitido por el ministerio de salud y protección social; el cual fue actualizado el 23 de julio del año 2021. En este decreto se encuentra uno de los avances más importantes para la industria, dado que la proyección a futuro incrementa un poco más gracias a estas regulaciones.

El sector del cannabis ha venido creciendo potencialmente, convirtiéndose en una tendencia mundial, puesto que se han venido descubriendo los verdaderos beneficios del uso de este producto. Por lo anterior, se han generado procesos de legalización y conciencia en las personas frente a su uso. Además, se ha generado un crecimiento representativo en el portafolio de productos, gracias a mayores inversiones en investigación y desarrollo, promoviendo su consumo.

En Colombia, la Asociación Colombiana de Industrias de Cannabis, ASOLCANNA, “Tiene como propósito promover, proteger y orientar el desarrollo de las actividades agroindustriales dentro del marco legal vigente. Este gremio está constituido por compañías colombianas relacionadas con: la explotación de la planta del cannabis, las buenas prácticas en el cultivo, la fabricación y comercialización de derivados con fines medicinales, científicos e industriales de cannabis psicoactivo y no psicoactivo.” (Asociación Colombiana de industrias de Cannabis, ASOLCANNA - 2021)

En cuanto a los convenios que ha firmado Colombia para impulsar la industria de cannabis, se encuentran:

- Convenio México – Colombia: Grupo Promotor de la Industria de Cannabis – GPIC & Asociación Colombiana de Industria de Cannabis – ASOCOLCANNA.
- Convenio Perú - Colombia: Asociación Peruana de Industrias de Cannabis - Asopecanna - ASOCOLCANNA.

- Convenio Argentina - Colombia.
- Convenio Chile - Colombia.

Por otra parte, es importante mencionar el potencial macroeconómico del sector del cannabis medicinal en Colombia, dado que éste es verdaderamente significativo, teniendo en cuenta que, sólo las exportaciones del año 2020, alcanzaron más de 5 millones de dólares.

Adicionalmente, existen estudios de Procolombia dónde se prevé que para el 2030, las exportaciones del cannabis medicinal desde Colombia, ascenderán a 1.700 millones de dólares, cifra que estaría por encima del mercado de las flores.

Estructura arancelaria para el sector:

A continuación, se mencionan las partidas arancelarias del cannabis a tratar en este proyecto:

- **2932.95.00.00 --Tetrahidrocannabinoles (todos los isómeros) TCH**

Sección: VI Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas

Capítulo: 29 Productos químicos orgánicos

Subcapítulo: X COMPUESTOS ÓRGANO-INORGÁNICOS, COMPUESTOS HETEROCÍCLICOS, ÁCIDOS NUCLEICOS Y SUS SALES, Y SULFONAMIDAS

Partida: 29.32 Compuestos heterocíclicos con heteroátomo(s) de oxígeno exclusivamente

- **5302.10.00.00 -Cáñamo en bruto o enriado**

Sección: XI Materias textiles y sus manufacturas

Capítulo: 53 Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel

Subcapítulo: Subcapítulo: No aplica

Partida: 53.02 Cáñamo (*Cannabis sativa* L.) en bruto o trabajado, pero sin hilar; estopas y desperdicios de cáñamo (incluidos los desperdicios de hilados y las hilachas)

Descripción de productos del sector

El Cannabidiol (CBD) es un derivado del Cannabis, el cual posee múltiples usos terapéuticos, antioxidantes, humectantes, antiseborreicos y antiinflamatorios. Este se divide en productos psicoactivos y no psicoactivos.

A continuación, se mencionan algunos datos sobre los diferentes tipos de productos a base de este componente, que se encuentran actualmente en el mercado:

- **Cannabis medicinal y científico (psicoactivo)**

El crecimiento de la industria del cannabis ha sido impulsado gracias a sus conocidos componentes de uso terapéutico, analgésico, regulador de apetito, preventivo y/o reductor de náuseas y mareos.

La Tabla #1 presenta algunos medicamentos elaborados a base de cannabis psicoactivo, el tratamiento médico para el que son usados y el respectivo laboratorio que lo fabrica.

Tabla #1: Medicamentos elaborados por laboratorios

Nombre Medicamento	Trata enfermedades cómo	Laboratorio
Savitex	Esclerosis múltiple.	GW Pharmaceutical de Reino Unido. Cuenta con registro sanitario en Colombia.
Epidolex cannabidol	Crisis convulsivas en fase terminal del síndrome de Dravet.	GW Pharmaceutical de Reino Unido.
Dronabinol	Anorexia, VIH/SIDA, algunos efectos de quimioterapia del Cáncer.	
Nabilona	Náuseas y vómitos debido a la quimioterapia del cáncer.	

Fuente: Elaboración propia con datos tomados de Procolombia, 2018.

Cabe resaltar que, Estados Unidos a nivel estatal, cuenta con regulación para los derivados del cannabis, sin embargo, a nivel federal no se ha aprobado el ingreso de importaciones de dichos productos al país.

Los países europeos, permiten el ingreso del cannabis medicinal y la venta de algunos medicamentos como el Savitex en Reino Unido. Adicionalmente, regulan el cáñamo con contenido THC inferior al 0,2%.

Por otra parte, Colombia tiene regulaciones para este tipo de medicamentos que permitirán ser comercializados a pacientes. El cannabis por sus componentes, produce alivio de síntomas de enfermedades crónicas e intensos dolores, lo que crea una gran oportunidad de mercado.

Cannabis no psicoactivo Cáñamo

Este tipo de cannabis es usado en productos como: suplementos, productos de cuidado personal, textiles, alimentos, aplicaciones industriales (materiales de construcción, biocombustibles, papel, entre otros).

Actualmente, en el mercado colombiano existen diferentes productos derivados del HEMP (Cáñamo):

- Resinas
- Aceites corporales
- Aceites capilares
- Atomizadores relajantes
- Aislados
- Jabones
- Pomadas
- Labiales hidratantes
- Extractos puros de CBD para la relajación

- Extractos puros de CBD para el dolor
- Cremas de manos y cuerpo
- Spray de higiene bucal

Estos productos no solo se encuentran actualmente en el mercado colombiano, sino que tienen gran fuerza comercial. Pese a los tabúes y las limitaciones que existen frente al cannabis, esta industria ha logrado impulsarse y crecer a medida del tiempo. Este gremio está en constante desarrollo y, a futuro, Colombia tiene grandes posibilidades de progreso en este sector; teniendo en cuenta que es un país pionero, con bajos costos de producción y con una zona geográfica privilegiada para la producción de esta materia prima.

Con la nueva regulación, se espera que éste listado crezca favorablemente, trayendo así, innovación y desarrollo de nuevos productos para este gremio. Sectores como el de cosmética, alimentos y bebidas, son potenciales para el avance de esta industria.

II. DESCRIPCIÓN Y CARACTERIZACIÓN DEL COMERCIO A NIVEL INTERNACIONAL

Principales competidores (países y marcas)

El principal productor de productos farmacéuticos con extracto de cannabis es Reino Unido, de hecho, en 2017 produjo 258,4 toneladas, aportando una gran contribución en la producción mundial. Dentro de estos productos el que más se destaca es el medicamento Sativex, pues está avalado en más de 29 países, incluyendo Colombia.

Adicionalmente, Reino Unido es el exportador de productos farmacéuticos con extracto de cannabis más grande a nivel mundial, dato que se respalda en el año 2017 donde exportó 2,1 toneladas de dicho producto, lo que, en porcentaje, significa más de un 67% de la exportación total.

Por otro lado, Canadá es el segundo país productor de cannabis medicinal más grande, esto se puede ver evidenciado en 2017, año en el cual produjo 131,4 toneladas. Adicionalmente, es el segundo país exportador más grande de este tipo de productos, pues en el año 2017 exportó 1,3 toneladas de productos farmacéuticos con extracto de cannabis.

Las 10 compañías más grandes de Cannabis a nivel mundial son:

1. Canopy Growth Corp - Canada
2. Curaleaf Holdings - Estados Unidos
3. GW Pharmaceuticals PLC - Reino Unido
4. Aurora Cannabis Inc - Canada
5. Green Thumb Industries Inc - Estados Unidos
6. Cronos Group Inc - Canada
7. Trulieve Cannabis Group - Estados Unidos
8. Tilray Inc - Canada
9. Aphria Inc - Canada
10. Harvest Health & recreation Inc - Estados Unidos

Principales consumidores

Los principales consumidores de cannabis medicinal son los estadounidenses, teniendo en cuenta que son los que importan más este producto a nivel mundial.

Colombia ha tenido diferentes países como destino de sus exportaciones de cannabis medicinal. En junio del 2021, el 46% de las exportaciones estuvieron dirigidas hacia Estados Unidos, el 18% a Reino Unido, el 17% a Australia, el 4% a Brasil e Israel, el 3% a Suiza, el 2% a República Checa, el 1% a Alemania, Uruguay y Perú.

El tratamiento con cannabis medicinal consiste en ayudar síntomas como el dolor, rigidez muscular, náuseas y falta de apetito. Los mayores consumidores de tratamientos a base de cannabis medicinal, sufren de alguna enfermedad como el Cáncer, Sida o esclerosis múltiple. Muchos expertos recomiendan el uso de la marihuana medicinal porque puede aliviar el dolor, cuando los analgésicos comunes que ofrecen en el mercado no funcionan.

Tendencias (sostenibilidad)

Las tendencias de sostenibilidad del sector del cannabis, apuntan hacia la legalización e industrialización para su uso en diferentes sectores, sobre todo en el medicinal. Países como Australia, Canadá, Chile, Colombia, Alemania, Grecia, Israel, Italia, Holanda, Perú, Polonia, Portugal y Uruguay, entre otros, ya han implementado estas medidas.

Ahora bien, en EE. UU la tendencia es similar, pues han venido incrementando la legalización del uso del cannabis a nivel medicinal y recreativo, y se espera que se empiece aplicar a nivel federal en la próxima década. Si esto sucede, la legalización del consumo de productos a base del cannabis se daría a nivel mundial, y, en consecuencia, se aumentaría la demanda del producto.

Un estudio de la firma ReportLiker afirma que el negocio del cannabis movió en total US\$22.900 millones en el mundo en 2020, y prevé crecer a una tasa compuesta anual del 18,1% durante el período de pronóstico 2021-2026 (Bohórquez, 2021).

III. CARACTERIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE CANNABIS MEDICINAL EN COLOMBIA

La Tabla #2 presenta información sobre los diferentes tipos de licencias que se requieren para la producción y comercialización de cannabis medicinal en Colombia, la finalidad de uso, y la entidad encargada de conceder la licencia.

Tabla #2: Tipos de Licencias para producción y comercialización del cannabis medicinal en Colombia

TIPO DE LICENCIA	FINALIDAD	CONCEDE
Semilla	1. Comercialización o entrega 2. Fines Científicos	Ministerio de Justicia y del Derecho
Cultivo de Cannabis Psicoactivo	1. Producción de semillas para siembra 2. Producción de grano 3. Fabricación de derivados 4. Almacenamiento 5. Disposición final	Ministerio de Justicia y del Derecho

<p>Cultivo de Cannabis Psicoactivo</p> <p>No</p>	<p>1. Producción de semillas para siembra</p> <p>2. Producción de grano</p> <p>Fabricación de derivados</p> <p>Almacenamiento</p> <p>Disposición final</p>	<p>3.</p> <p>Ministerio de Justicia y del Derecho</p> <p>4.</p> <p>5.</p>
<p>Fabricación de derivados de Cannabis</p>	<p>1. Uso nacional</p> <p>Investigación científica</p> <p>Exportación</p>	<p>2.</p> <p>3. INVIMA</p>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del Ministerio de Salud de Colombia

Producción:

Existen dos tipos de cultivo: el de *exterior o el de interior (invernadero)*.

En Colombia es más usual el cultivo en exterior, dado que las condiciones climáticas y de tierra son idóneas para lograr una cosecha de flores de mayor tamaño. Este trae grandes ventajas en temas de costos para los productores, y producciones de alta calidad, frente a la competencia.

Sin embargo, los cultivos en invernadero permiten proteger la flor de afectaciones del clima o plagas, éstas son controladas de manera artificial; por esta razón se pueden conseguir varias

cosechas en un año, y se puede adaptar el cultivo a las necesidades que se presenten en la producción. Su desventaja es que requieren de un equipamiento especial para poder mantener el cultivo, tales como: sistema de ventilación, corriente eléctrica, carpa, focos, etc. Esto eleva el costo para los productores, pero otorga mayor control.

La producción del Cannabis está compuesta por 9 pasos importantes, estos requieren de profesionalismo y conocimiento para poder lograr un cultivo exitoso. Las variedades del Cannabis son muy extensas, por esta razón seguir las etapas es clave para obtener un producto de calidad con porcentajes correctos de CBD. Los pasos son:

1. Selección de Semilla
2. Germinación y preparación del suelo
3. Trasplante
4. Estado Vegetativo
5. Floración
6. Sexación
7. Polinización
8. Corte
9. Cosecha

En Colombia existen 56 hectáreas de cultivos de planta de Cannabis y se cuenta con 101 licencias activas para el cultivo. Lo anterior, demuestra el crecimiento exponencial que ha venido teniendo el país en este sector, y es un indicio de gran potencial para el desarrollo de esta materia prima, lo que permitiría a su vez, el aumento de la generación de empleos en la industria.

Pese a que hay algunos retrasos en licencias de pequeños y medianos empresarios, se espera que la mayoría de estas sean aprobadas para aumentar la producción y distribución a nivel nacional e internacional.

AVANCES EN CANNABIS MEDICINAL:

El cannabis ha tenido grandes avances a nivel farmacéutico y medicinal, el cual ha traído increíbles beneficios a la sociedad, de manera natural y siendo muy efectivos. Aquí algunos de los tratamientos que son de gran calidad para la industria:

- Método para el tratamiento de incapacidad cognitiva o emocional asociada a radioterapia y quimioterapia con cannabinoides. N° de patente: EP3171872A1(05/31/2017) (Revista Espacios-Vol 19, 2018)

Resumen: Es un método para tratar el deterioro cognitivo o emocional inducido por radioterapia o quimioterapia, administrado tópicamente un cannabinoide. También, se proporciona un método para tratar un tumor por administración tópica de un cannabinoide, junto con radioterapia y/o quimioterapia.

- Composiciones cannabinoides para nebulizador de pulverización sublingual. N° de patente: PCT/US2017/031481 (09/11/2017) (Revista Espacios-Vol 19, 2018)

Resumen: Es una composición para administración pulmonar, incluye un extracto de cannabis, ciclodextrina, etanol y emulsionantes. La composición se prepara combinando ciclodextrina con propilenglicol, añadiendo etanol y luego añadiendo lentamente extracto de cannabis. La composición es adecuada para administración sublingual o pulmonar usando un nebulizador.

- Composición y entrega de oleo gel con compuestos activos de Cannabis sativa mentha arvensis para la reducción de la inflamación y el dolor en tejidos profundos. N° de patente: PCT/IB2017/052004 (19/10/2017) (Revista Espacios-Vol 19, 2018)

Resumen: La invención proporciona la composición de oleogel que comprende una combinación esencial de materiales fitoactivos sinérgicos, fitocannabinoides no psicotrópicos la planta de Cannabis sativa: cannabidiol (CBD), ácido cannabidiólico (CBDA), cannabivarina (CBV) y cannabigerol (CBG) en combinación con extracto de Aceite de Fruta Olive europea (oliva), aceite de hoja de Mentha arvensis y sílice anhídrica coloidal, asegurando el suministro de cannabinoides a los tejidos profundos para reducir el dolor y la inflamación de los músculos esqueléticos y las articulaciones, causadas por traumas o inducidos por artritis / osteoartritis (OA).

IV. PREPARACIÓN LOGÍSTICA PARA LA EXPORTACIÓN

Como se mencionó al inicio, esta guía está enfocada en la exportación de cannabis medicinal desde Colombia hacia Estados Unidos, Canadá y Costa Rica.

Se permite exportar el cannabis medicinal a través de vía marítima y vía aérea. La Tabla #3 presenta los requerimientos y procesos para la logística de exportación del Cannabis medicinal, hacia los países en estudio.

Tabla # 3: Logística de Exportación para Estados Unidos, Canadá y Costa Rica.

LOGISTICA DE EXPORTACIÓN			
País	Canadá	Estados Unidos	Costa Rica
Aeropuertos	509	13.513	151
Principales Aeropuertos	Pearson International ubicado en Toronto, Aeropuerto de Vancouver ubicado en Columbia Británica y Aeropuerto Montreal ubicado en Quebec.	Aeropuerto John F. Kennedy International ubicado en Nueva York, Los Ángeles International ubicado en Los Ángeles y George Bush International ubicado en Houston.	Aeropuerto Juan Santamaría, Aeropuerto Limón y Aeropuerto Tobias Bolaños Palmas.
Principales Aerolíneas	Air Canada Express, Air Canada, Air Creebec, Air BC.	American Airlines, Jet Blue Airways, Delta Airlines.	Skyway, Aerobell y Air Caribe.
Puertos Marítimos	174	400	400
Principales puertos Marítimos	Halifax en Nueva Escocia, Montreal en Quebec, Toronto en Ontario y Vancouver en Columbia Británica.	Houston, Nueva York, Baltimore y Miami.	Limón y Moin que están en el Mar Caribe.
Documentos para ingreso de Mercancia	<ol style="list-style-type: none"> 1. Para envíos con valor menor a \$1.600 CAD (Dólar Canadiense), se requieren tres (3) facturas comerciales. 2. Para envíos con valor mayor o igual a \$1.600 CAD (Dólar Canadiense), se requieren tres (3) facturas expedidas por la Aduana de Canadá completamente diligenciadas y firmadas por la misma. 3. Si la factura expedida por la Aduana Canadiense no es correctamente diligenciada, se requerirá un depósito de seguridad. (PROCOLOMBIA, 2018) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Manifiesto de entrada o Aplicación y Permiso Especial para Entrega Inmediata, u otra forma requerida por el director del puerto. 2. Evidencia de derecho de entrada. 3. Factura comercial o factura proforma. 4. Requisitos especiales de factura comercial por producto. 5. Lista de empaque. 6. Certificado del transportista. 7. Poder o autorización legal de representación. 8. Certificación individual o de asociados. 9. Poder o autorización legal para compañías. 10. Bono de garantía de aduanas. 11. Resumen total de la entrada. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Certificado libre de venta y consumo del país exportador 2. Autorización sanitaria para importación productos de origen animal 3. Autorización del Ministerio de Economía Industria y Comercio 4. Normas y Unidades de medida 5. Certificado fitosanitario del país exportador 6. Permiso fitosanitario de importación 7. Autorización Fito/zoo/sanitaria para el tránsito de animales o vegetales, sus productos y subproductos 9. Inspección física fitosanitaria Autorización de des almacenaje de alimentos

<p>Reglas de empaque y Embalaje</p>	<p>Título de la legislación: Food and Drug Regulations Autoridad de aplicación: Health Canada Canadian Food Inspection Agency Resumen: Todo fármaco restringido que se venda a una institución, deberá ser embalado de forma segura por el distribuidor autorizado que vende el fármaco, de tal manera que el paquete no pueda abrirse. (Gobierno de Canadá, 2021)</p>	<p>Título de la legislación : Food and Drugs; PART 211 CURRENT GOOD MANUFACTURING PRACTICE FOR FINISHED PHARMACEUTICALS - 211.94 Autoridad de aplicación : Food and Drug Administration, Department of Health and Human Services Resumen : Los envases y cierres de productos farmacéuticos no deberán ser reactivos, aditivos o absorbentes de modo que alteren la seguridad, identidad, concentración, calidad o pureza del medicamento más allá de los requisitos oficiales o establecidos. Los sistemas de cierre de envases deberán proporcionar una protección adecuada contra factores externos previsible en el almacenamiento y uso que puedan causar el deterioro o la contaminación del medicamento.</p>	<p>En Costa Rica no existen requerimientos de etiquetado de todos los productos. Solo para los alimentos y bebidas, se requieren. Además, productos químicos como fertilizantes, pesticidas, hormonas, preparaciones veterinarias, vacunas, sustancias venenosas, enjuagues bucales y farmacéuticos también requieren un etiquetado especial. Para el etiquetaje de los productos, la entidad reguladora es el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) a través de su Área de Apoyo al Consumidor.</p>
--	---	--	--

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de ProColombia

V. RELACIONES COMERCIALES Y TIPOS DE ACUERDOS ENTRE COLOMBIA Y LOS PAÍSES EN ESTUDIO

En la Tabla #4 se muestran las diferentes relaciones comerciales entre Colombia y los países en estudio: Estados Unidos, Canadá y Costa Rica. Adicionalmente, se evidencia la fecha de suscripción de estos acuerdos, así como el arancel que se debe pagar para el ingreso de productos derivados del cannabis medicinal a dichos mercados. También, se presenta el número de requisitos que impone cada uno de los países para poder importar y comercializar el producto, y si aplica o no el certificado de origen.

Tabla # 4: Relaciones comerciales de Colombia frente a Estados Unidos, Canadá y Costa

Rica.


	Relaciones comerciales Colombia		
	Estados Unidos	Canadá	Costa Rica
Tipo de acuerdo	TLC	TLC	TLC
Fecha de Suscripción	2012	2011	2016
Arancel	0%	0%	0%
Requisitos regulatorios de ingreso del producto al País	39	24	4
Cert. Origen	Si aplica	Si aplica	Si aplica

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de ProColombia

VI. CULTURA DE NEGOCIOS: TIPS PARA NEGOCIAR

En el Gráfico #1 se describen ciertas características y/o formas de negociar de los estadounidenses y algunos tips para lograr una negociación exitosa. Se puede destacar de esta gráfica que los estadounidenses son muy estrictos en sus negociaciones, con el tiempo y su idioma.

Gráfico #1: Tips para negociar en Estados Unidos



Tips para negociar con Estados Unidos

Aspectos a tener en cuenta:

Horario Laboral:

- Inicia el lunes y termina el domingo.
- No suelen trabajar tiempo extra.
- Muy puntuales en la hora de llegada y salida.
- No tienen muchos días festivos pero los que tiene son de gran importancia.

Citas y lugar de encuentro:

- Son muy estrictos y puntuales con sus agendas.
- Deben acordarse con tiempo anticipado y cumplirlas.
- Las reuniones son en las instalaciones de las empresas de alguna de las partes.

Condiciones de negociación:

Idioma Inglés, entre empresas y estados, puesto que es un idioma muy preciso y rico en términos claros y concisos.

Calidad Esperan obtener productos y servicios de buena calidad y que verdaderamente correspondan a lo que se ofrece.




Gana-Gana Transparencia, garantizan rentabilidad y un buen resultado a las dos partes.

Regateo No es bien recibido. Si se está pidiendo un precio por un producto es porque es ese. Es inútil y nada serio proponer una rebaja.

La palabra Todos los acuerdos y contratos deben quedar por escrito, sin embargo, la palabra es igualmente valiosa, ya que creen mucho en lo que se promete.

Prácticas postventa Responder quejas, reclamos y cumplir con garantías, lo que demuestra que parte de su prioridad está enfocada en el servicio al cliente.

En una negociación:

-  **No mezclar los negocios con la amistad**
-  **Llamar a la contraparte de manera formal**
-  **Saludo con un cordial apretón de manos**
-  **Vestuario Formal para causar una buena primera impresión.**
-  **Los obsequios no son recomendados en las primeras reuniones.**
-  **Intercambio de tarjetas como un prerequisite para iniciar una conversación.**
-  **Manejar Puntualidad, Respeto y Compromiso**
-  **Son buenos negociadores, persistentes, ágiles y tienden a no darle muchas largas al asunto. Si no están de acuerdo lo dicen sin dudar. Buscan el mejor provecho.**
-  **Buscan el largo plazo, por esto implementan la estrategia gana-gana.**

Fuente: Elaboración propia a partir de información obtenida de Procolombia

En el Gráfico # 2 se describen ciertas características y/o formas de negociar de los canadienses y algunos tips para lograr una negociación exitosa. Los canadienses valoran el esfuerzo del negociante al tratar de hablar francés, ellos son directos y ágiles al negociar, son pacíficos y tranquilos, si se tiene buena disposición y el negocio es claro, es muy probable que salga exitoso.

Gráfico #2: Tips para negociar en Canadá

Tips para negociar con Canadá

Bonjour!
Hi!

Aspectos a tener en cuenta:

- Canadá es el país con el mayor número de importaciones del mundo. Se recomienda saber aspectos de la oferta del producto, tener clara la ventaja competitiva y poder hacer un benchmarking del producto o servicio que se va a ofrecer; así como saber compararse con la competencia.
- La provincia más importante del noreste es Quebec, dónde la mayoría habla francés.
- Los canales de distribución, promoción y control están altamente estructurados y especializados. Tener presente largas distancias entre los principales centros de comercialización de mercancías.
- A pesar de la cercanía geográfica con Estados Unidos, su mercado es más similar al europeo. Se recomienda no destacar las relaciones comerciales que se pueden tener con Estados Unidos y no hacer comparaciones, ya que los canadienses son bastante orgullosos de su país.

Condiciones de negociación:

Idioma Valoran que traten de hablar francés. Sin embargo, por claridad la mayoría de negocios se hacen en inglés, así como las comunicaciones escritas.

Duración 40-45 min. Se tiene que presentar la propuesta y hacer una retroalimentación de la misma.

Correo electrónico Se esperan respuestas rápidas, aprox. 1 día. En este medio se asignan temas y responsables. Correo de agradecimiento al siguiente día de la reunión.

Tarjetas de presentación Se debe dar de manera que le quede al derecho al comprador para que la pueda leer de una vez. Se espera respeto por el título que se tiene.

En una negociación:

- Son directos y ágiles en los negocios, por lo que esperan lo mismo de la contraparte.
- Les gusta trabajar por proyectos y etapas para lograr los objetivos.
- Ellos proyectan y promueven una imagen de personas sencillas, justas y pacíficas.
- Presentan un alto interés por el medio ambiente, la salud y la educación.
- Las fiestas judías afectan el calendario de negocios en Canadá.
- Alto impacto de las estaciones en las tendencias del consumo.
- Vestimentas informales "business-casual". Salvo abogados, financieros y gobierno.
- Esperar a que el comprador rompa el hielo. Evitar temas políticos y religiosos.
- En el primer acercamiento por correo se recomienda poner "Dear Mr." o "Dear Mrs."

Fuente: Elaboración propia a partir de información obtenida de Procolombia

En el Gráfico # 3 se describen ciertas características y/o formas de negociar de los costarricenses y algunos tips para lograr una negociación exitosa. Es importante tener en cuenta que los costarricenses son exigentes con el cumplimiento de acuerdos y objetivos, su principal idioma es español, pero muchos de ellos hablan inglés. Para poder lograr una negociación exitosa, es importante enseñar metas que se puedan cumplir y que sean realizables.

Gráfico #3: Tips para negociar en Costa Rica

Tips para negociar con Costa Rica

Aspectos a tener en cuenta:

- Establecer relaciones cordiales
- Ofrecer precios competitivos
- Conseguir y mantener la confianza con el comprador

Condiciones de negociación:

Cumplimiento Cumplimiento estricto de los procedimientos, trámites y requisitos de importación es muy importante para el ingreso y permanencia en este mercado.

Motivación Están motivados por el precio de un producto y en segundo lugar, por su calidad.

Puntualidad Aunque debe ser imprescindible, Se admite cierta flexibilidad. Se recomienda responder con rapidez las llamadas y correos electrónicos.

Duración No se suelen alargar demasiado las reuniones y presentaciones. Los recesos en algunas reuniones son habituales.

Idioma El idioma más utilizado es el español, aunque la mayor parte de los empresarios hablan inglés. Los dos idiomas pueden ser utilizados sin problema.

Obsequios Tener detalles con los anfitriones

En una negociación:

- Se trata de vos.
- Insistir en los temas.
- No abordar temas religiosos.
- Se recomienda hablar de la historia de la empresa, actualidad, hablar de la belleza del país, incluso del fútbol.
- Establecer una relación cordial con la contraparte antes de iniciar la charla.
- Los ejecutivos son abiertos y accesibles en las discusiones de negocios.
- Manejar Puntualidad, Respeto y Compromiso
- No ofrecer nada que no se pueda cumplir. La pérdida de confianza entre los interlocutores puede terminar con el proceso.
- Presentación clara y amena. Puede ser necesario realizar más de una presentación.

Hola!
Hi!

Fuente: Elaboración propia a partir de información obtenida de Procolombia}

5. CONCLUSIONES Y APRENDIZAJES

Luego del desarrollo y análisis de la información recolectada sobre el sector del cannabis medicinal, se puede concluir que Colombia tiene alto potencial para producir y comercializar este producto, tanto nacional como internacionalmente. A pesar de que esta industria es muy joven en el país, ha logrado conquistar el mercado global gracias a su calidad y precio.

Comprendiendo el sector del cannabis y sus características, se pudo evidenciar quiénes son los principales consumidores de este producto, donde su principal razón de consumo es aliviar un dolor severo causado por alguna enfermedad. El país con mayor consumo es Estados Unidos, este genera grandes importaciones anuales, superando a Canadá y Costa Rica. Por otro lado, se resalta que el Reino Unido es el principal productor de Cannabis medicinal y que en segunda posición está Canadá, lo cual los posiciona como los mayores competidores de Colombia.

Se reconocieron las diferentes propiedades y beneficios del Cannabis, el Cáñamo no psicoactivo (CBD) es el permitido para la transformación a productos medicinales. Por otro lado, el Cáñamo Psicoactivo (THC) es más usado en productos recreativos, este no es permitido en muchos países y tiene muchas restricciones legales y sociales, pero para el consumidor principal, puede traer grandes mejoras de salud.

Ahora bien, identificando todo lo anterior sobre el producto Cannabis Medicinal, se determina qué requisitos y permisos se requieren para la exportación de este producto hacia los países en estudio. Todos los países tienen una logística de exportación diferente, Estados Unidos es el que más exige documentos para el ingreso de este tipo de productos, y, por otro lado, no se encontraron requerimientos específicos para Costa Rica, con respecto al etiquetado y embalaje.

Canadá es uno de los mayores productores a nivel mundial, pero también hace importaciones de gran tamaño, lo cual ayuda mucho a esta industria que apenas está comenzando.

Con relación a los resultados obtenidos en la guía, se alcanzó el objetivo principal, referente a ayudar a los empresarios que están incursionando o van a incursionar en el sector del cannabis medicinal, brindándoles una herramienta para que puedan conocer información relevante acerca del sector (características, tendencias, competencia, consumidores). Además, van a encontrar la información requerida sobre las licencias y logística de exportación que se necesita para el proceso de exportación a Estados Unidos, Canadá y Costa Rica, logrando impulsar esta maravillosa industria que tiene grandes beneficios para la salud del mundo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Editorial La República S.A.S. (2021, 1 marzo). Estos son algunos de los productos derivados del cannabis que se han puesto de moda. *Diario La República*. <https://www.larepublica.co/ocio/estos-son-algunos-de-los-productos-que-el-cannabis-puso-de-moda-en-colombia-3132433>
- *La Asociación*. (2022, 20 abril). Asocolcanna. <https://asocolcanna.org/la-asociacion/>
- *Miembros*. (2022, 28 enero). Asocolcanna. <https://asocolcanna.org/afiliados/miembros/>
- *Aliados estrategicos*. (2022, 31 enero). Asocolcanna. <https://asocolcanna.org/aliados-estrategicos/>
- *Informe final 2020*. (2020, 15 diciembre). Asocolcanna. Recuperado de <https://asocolcanna.org/wp-content/uploads/2021/02/Informe-final-2020.pdf>
- Hoja de ruta cannabis medicinal 2019-2032.(2020, Enero). Asocolcanna. Recuperado de <https://asocolcanna.org/wp-content/uploads/2020/01/Presentacio%CC%81n-Hoja-ruta-CANNABIS.pdf>
- Editorial La República S.A.S. (2021, marzo 15). Estos son las economías que más ingresos reciben con el negocio de cannabis medicinal. *Diario La República*. <https://www.larepublica.co/globoeconomia/estos-son-los-paises-que-mas-ganan-con-el-negocio-de-la-cannabis-medicinal-en-el-mundo-3138950>
- 2021, un año crucial para la industria cannábica. (2021, 25 febrero). *Portafolio.co*. <https://www.portafolio.co/tendencias/2021-un-ano-crucial-para-la-industria-cannabica-549496>
- Editorial El País. (2021, septiembre 01). Colombia saca músculo en el mercado del cannabis medicinal y pone en alerta a Canadá. *El País*. <https://elpais.com/economia/2021-09->

02/colombia-saca-musculo-en-el-mercado-del-cannabis-medicinal-y-pone-en-alerta-a-canada.html

- *Informe exportaciones de cannabis a junio de 2021.* (2021, Junio). Asocolcanna. Recuperado de https://asocolcanna.org/wp-content/uploads/2021/09/Presentacion_exportacionesJUN.pdf
- *La industria del cannabis medicinal en Colombia* (2019, diciembre). Fedesarrollo. Recuperado de https://asocolcanna.org/wp-content/uploads/2020/01/Cannabis-medicinal_Informe-Fedesarrollo_Final_17_12_2019-3.pdf
- Researchgate.net. (s. f.). *Avances científicos y tecnológicos del cannabis en el campo medicinal.* Researchgate.net. Recuperado el 23 de mayo de 2022, de https://www.researchgate.net/publication/329319969_Avances_cientificos_y_tecnologicos_del_cannabis_en_el_campo_medicinal
- Editorial La República S.A.S. (2019, 25 febrero). *Conozca los diferentes tipos de cultivos si quiere emprender en la industria cannábica.* Agronegocios. <https://www.agronegocios.co/agricultura/conozca-los-diferentes-tipos-de-cultivos-si-quiere-emprender-en-la-industria-cannabica-2832528>
- ProColombia. (s. f.). *Perfil Cannabis Estados Unidos.* Slideshare. <https://www.slideshare.net/pasante/perfil-cannabis-eeuu>
- ProColombia. (s. f.). *Industria de Cannabis en Colombia.* Slideshare https://procolombia.co/sites/default/files/cartilla_cannabis_v2.pdf
- ProColombia (2016) *Manual de empaque y embalaje para la exportación.* Slideshare https://procolombia.co/sites/default/files/manual_de_empaque_y_embalaje_para_exportacion.pdf

- ProColombia (s. f.). *Guía práctica para obtener el certificado sanitario de exportación y el certificado de inspección sanitaria de exportación*. Slideshare
<https://procolombia.co/sites/default/files/invima2.pdf>
- *Market Access Map*. (s. f.). *Market Access Map*.
<https://www.macmap.org/en//query/results?reporter=188&partner=170&product=293295&level=6>
- *Market Access Map*. (s. f.). *Market Access Map*.
<https://www.macmap.org/en//query/results?reporter=842&partner=170&product=293295&level=6>
- *Market Access Map*. (s. f.). *Market Access Map*.
<https://www.macmap.org/en//query/results?reporter=124&partner=170&product=293295&level=6>
- *Acuerdo comercial Costa Rica*. (2016). Procolombia. Recuperado de
https://procolombia.co/sites/default/files/2016_acuerdo-comercial-costa-rica.pdf
- *Acuerdo comercial canada* (pp. 28–29) (s.f.). Procolombia. Recuperado de
<https://procolombia.co/sites/default/files/acuerdocomercialcanada.pdf>
- *Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios con Estados Unidos* (pp. 1–6). (2016). Legiscomex.com. Recuperado de
<https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura-negocios-estados-unidos.pdf>