



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y  
EMPRESARIALES  
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**TEMA:**

**“Estudio de Factibilidad para la exportación de cáñamo industrial a China”**

**AUTORA:**

**Gutiérrez Zapata, Antonella**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de  
Licenciada en Gestión Empresarial Internacional**

**TUTOR:**

**Econ. Chávez García, Jack Alfredo, Mgs.**

**Guayaquil, Ecuador**

**A los 28 días del mes de agosto del año 2021**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y  
EMPRESARIALES**

**CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo de titulación fue realizado en su totalidad por **Gutiérrez Zapata, Antonella**, como requerimiento para la obtención del título de **Licenciada en Gestión Empresarial Internacional**.

**TUTOR**

f.   
Econ. Chávez García, Jack Alfredo, Mgs.

**DIRECTOR DE LA CARRERA**

f.   
Ing. Hurtado Cevallos, Gabriela Elizabeth, Mgs.

**A los 28 días del mes de agosto del año 2021**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y  
EMPRESARIALES**

**CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

**Yo, Gutiérrez Zapata, Antonella**

**DECLARO QUE:**

El Trabajo de Titulación, previo a la obtención del título de **“Estudio de Factibilidad para la exportación de cáñamo industrial a China”**, previo a la obtención del título de **Licenciada en Gestión Empresarial Internacional** ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

**Guayaquil, a los 28 días del mes de agosto del año 2021**

**LA AUTORA**

f. \_\_\_\_\_

**Gutiérrez Zapata, Antonella**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y  
EMPRESARIALES**

**CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**Yo, Gutiérrez Zapata, Antonella**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **“Estudio de Factibilidad para la exportación de cáñamo industrial a China”**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, a los 28 días del mes de agosto del año 2021**

**LA AUTORA**

f. \_\_\_\_\_

**Gutiérrez Zapata, Antonella**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y  
EMPRESARIALES

CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

Reporte de URKUND

Certifico que después de revisar el documento final del trabajo de titulación denominado, “**Estudio de Factibilidad para la exportación de cáñamo industrial a China**” presentado por el estudiante **Gutiérrez Zapata, Antonella**, fue enviado al Sistema Anti plagio URKUND, presentando un porcentaje de similitud correspondiente al 1 %, por lo que se aprueba el trabajo para que continúe con el proceso de titulación.

**REPORTE URKUND**

URKUND

Documento: TESIS FINAL FINAL - ANTONELLA GUTIERREZ ZAPATA 352.docx (D111777584)

Presentado: 2021-09-29 11:01 (-05:00)

Presentado por: ainto24\_09@hotmail.com

Recibido: jack.chavez.ucsg@analisis.orkund.com

Mensaje: tesis final Antonella Gutierrez: [Mostrar el mensaje completo](#)

1% de estas 70 paginas, se componen de texto presente en 4 fuentes.

Lista de fuentes Bloques		Abrir sesión
Categoría	Enlace/nombre de archivo	
	<a href="http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/15133/1/T-U/SG-PRE-ESP-CFI-367.pdf">http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/15133/1/T-U/SG-PRE-ESP-CFI-367.pdf</a>	
	TESIS Kevin Villego 50% .docx	
	<a href="https://docplayer.es/311028143-Facultad-de-especialidades-empresariales-carrera-de-comercio-y-finanzas-internac...">https://docplayer.es/311028143-Facultad-de-especialidades-empresariales-carrera-de-comercio-y-finanzas-internac...</a>	
	<a href="https://docplayer.es/77641773-Universidad-catolica-de-santiago-de-guayaquil.html">https://docplayer.es/77641773-Universidad-catolica-de-santiago-de-guayaquil.html</a>	
	<a href="http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/1003/1/T-U/SG-POS-MFEE-114.pdf">http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/1003/1/T-U/SG-POS-MFEE-114.pdf</a>	
	<a href="http://repositorio.uqec.edu.ec/bitstream/handle/22000/15967/ESTUDIOS-20DES-20PRE-20FACTIBILIDAD-20PARA-...">http://repositorio.uqec.edu.ec/bitstream/handle/22000/15967/ESTUDIOS-20DES-20PRE-20FACTIBILIDAD-20PARA-...</a>	
	<a href="http://repositorio.uvur.edu.ec/bitstream/44000/3594/1/T-U/UR-3146.pdf">http://repositorio.uvur.edu.ec/bitstream/44000/3594/1/T-U/UR-3146.pdf</a>	

© Advertencias    Reiniciar    Exportar    Compartir

Econ. Jack Alfredo Chávez García

f. \_\_\_\_\_

Gutiérrez Zapata, Antonella

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar, agradezco a Dios por guiarme con sabiduría y permitirme llegar a esta etapa de mi vida que es la culminación de mi carrera universitaria. A mis padres por haberme brindado todo su esfuerzo y apoyo incondicional motivando mi formación académica.

Gracias a la Universidad y los profesores que me han tocado a lo largo de estos años de estudio, personas de gran sabiduría que me han ayudado a llegar al punto en el que me encuentro. A mi tutor de tesis, el economista Jack Chávez, quien con su paciencia, dedicación y motivación supo orientarme durante la realización de este proyecto, ha sido para mí, un privilegio contar con su guía y ayuda.

Gracias a mis amigos, compañeros y todas aquellas personas que me apoyaron y creyeron en la realización de esta tesis.

**Gutiérrez Zapata, Antonella**

## **DEDICATORIA**

Dedico este proyecto a mis padres por ser los principales promotores de mis sueños, por confiar y creer en mí, por haberme forjado como la persona que soy en la actualidad, muchos de mis logros se los debo a ustedes, entre los que se incluye este.

Y sin dejar atrás a toda mi familia por confiar en mí, a mis abuelas por su amor y apoyo incondicional, gracias por ser parte de mi vida y por permitirme ser parte de su orgullo.

**Gutiérrez Zapata, Antonella**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y  
EMPRESARIALES**

**CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN**

f. Gabriela Hurtado.

**ING. GABRIELA ELIZABETH HURTADO CEVALLOS, MGS**

**DECANO O DIRECTOR DE CARRERA**

f. 

**ECO. CESAR ENRIQUE FREIRE QUINTERO PHD.**

**COORDINADOR**

f. 

**ING. VIRGINIA CAROLINA LUCIN CASTILLO MGS.**

**OPONENTE**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y  
EMPRESARIALES**

**CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**Calificación**

---

**GUTIÉRREZ ZAPATA ANTONELLA**

# Índice

<b>Índice</b>	<b>x</b>
<b>Índice de Tablas</b>	<b>xiii</b>
<b>Índice de Figuras</b>	<b>xv</b>
<b>Resumen</b>	<b>xvi</b>
<b>Abstract</b>	<b>xvii</b>
<b>Résumé</b>	<b>xviii</b>
<b>Capítulo I.</b>	<b>2</b>
<b>Introducción</b>	<b>2</b>
<b>Enunciado de la investigación</b>	<b>2</b>
Antecedentes.	2
Planteamiento del problema.	3
Formulación del problema.	5
Sistematización.	6
<b>Objetivos</b>	<b>6</b>
Objetivo general.	6
Objetivos específicos.	6
<b>Justificación</b>	<b>6</b>
<b>Delimitación contextual de la investigación</b>	<b>8</b>
<b>Capítulo II.</b>	<b>9</b>
<b>Marco Teórico y Metodológico</b>	<b>9</b>
<b>Revisión bibliográfica</b>	<b>9</b>
<b>Fundamentos teóricos del plan</b>	<b>11</b>
Teoría de la Ventaja Competitiva de las Naciones.	11
Teoría de la Ventaja Comparativa de David Ricardo.	14
Competitividad.	14
Estudio de Factibilidad.	14
Definición y características.	14
El Plan de exportación: concepto e importancia.	17

<b>Marco Contextual</b>	<b>18</b>
Cifras del Comercio Exterior: Balanza Comercial del Ecuador.	18
Estadísticas del Cáñamo Industrial	20
<b>Marco legal</b>	<b>21</b>
<b>Marco metodológico</b>	<b>21</b>
Diseño de la investigación.	22
Tipo de investigación.	23
Alcance y limitaciones.	23
Instrumentos.	24
Población y muestra.	26
Tipos de datos.	27
Fuente de datos.	27
<b>Capítulo III.</b>	<b>28</b>
<b>Estudio de Factibilidad</b>	<b>28</b>
<b>Factibilidad Técnica – Producto / Servicio</b>	<b>28</b>
Flujograma de la Cadena de Valor.	28
<b>Factibilidad del Estudio de Mercado</b>	<b>31</b>
Análisis de las Entrevistas a Expertos	31
Análisis del Entorno PESTEL.	45
Análisis PESTEL Ecuador	45
Análisis PESTEL de China	49
Análisis Estratégico FODA	54
<b>Factibilidad de la Industria / Mercado</b>	<b>56</b>
Características del mercado chino.	56
Intercambio internacional – exportaciones e importaciones.	58
Comportamiento de los precios.	59
Análisis técnico y de fundamentos	59
Distribución de los riesgos y márgenes.	61
Análisis de las Cinco Fuerzas de Porter.	62
Poder de negociación de los proveedores	62
Poder de negociación de los clientes	62
Amenaza de nuevos entrantes	63
Amenaza de productos sustitutos	63
Rivalidad de Competidores Existentes	63

<b>Factibilidad operativa – Organización / Financiero</b>	<b>65</b>
Prospectiva de “modelo de negocio” (CANVAS)	65
Plan de Exportación	67
Producto	67
Precio	68
Plaza	68
Promoción	70
<b>Capítulo IV.</b>	<b>72</b>
<b>Análisis Económico – Financiero</b>	<b>72</b>
Inversión inicial	72
Proyección de ingresos	72
Flujo de efectivo	74
Análisis de rentabilidad TIR, VAN, B/C	75
<b>Capítulo V.</b>	<b>76</b>
<b>Conclusiones y recomendaciones</b>	<b>76</b>
Conclusiones	76
Recomendaciones	77
<b>REFERENCIAS</b>	<b>78</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>82</b>

## Índice de Tablas

Tabla 1. Estudios utilizados como referentes teóricos de la investigación	9
Tabla 2. Países que exportan cáñamo a China, período 2016 – 2020 (Valores en miles USD \$)	20
Tabla 3. Esquema Lógico de la investigación	22
Tabla 4. Instrumentos empleados en la recolección de datos con base en el objetivo específico 1	24
Tabla 5. Instrumentos empleados en la recolección de datos con base en el objetivo específico 2	25
Tabla 6. Instrumentos empleados en la recolección de datos con base en el objetivo específico 3	25
Tabla 7. Instrumentos empleados en la recolección de datos con base en el objetivo específico 4	26
Tabla 8. Entrevista realizada a Ing. Gustavo Cáceres	31
Tabla 9. Entrevista realizada a Ing. Daniel Bone	37
Tabla 10. Entrevista realizada a Ing. Emiliano García	41
Tabla 11. Datos macroeconómicos del Ecuador, período 2019 – 2021	46
Tabla 12. Elementos culturales a considerar en las negociaciones en China	51
Tabla 13. Balanza Comercial entre Ecuador y China	58
Tabla 14. Estimación del precio del kg de cáñamo	59
<i>Tabla 15. Análisis técnico y fundamentos</i>	60
<i>Tabla 16. Términos de negociación FOB</i>	61
Tabla 17. Matriz estratégica de Cinco Fuerzas de Porter	64
Tabla 18. Cantidad de sacos que caben en un contenedor	69
Tabla 19. Estimación de la inversión inicial	72
Tabla 20. Estimación del costo, precio y margen neto por hectárea	73

Tabla 21. Estimación de los ingresos por exportación de cáñamo a 3 años	73
Tabla 22. Flujo de efectivo proyectado a cinco años	74
Tabla 23. Índices de rentabilidad de la inversión	75

## Índice de Figuras

Figura 1. Factores que condicionan la ventaja de una nación	12
Figura 2. Factores que inciden en la ventaja competitiva de las naciones	13
Figura 3. <i>Estructura general de un proyecto</i>	15
Figura 4. Evolución de la balanza comercial durante el período 2015 – 2020	19
Figura 5. Cadena de Valor del Cáñamo Industrial	30
Figura 6. Métodos de extracción del cáñamo industrial	47
Figura 7. Calzado elaborado a partir de la fibra de cáñamo	56
Figura 8. Buyer Persona	57
Figura 9. <i>Partida arancelaria del cáñamo industrial</i>	62
Figura 10. <i>Modelo CANVAS aplicado al cáñamo industrial</i>	65
Figura 11. <i>Forma en la que se comercializará el cáñamo industrial</i>	67
Figura 12. <i>Canal de distribución del cáñamo industrial</i>	68
Figura 13. <i>Características del contenedor de 20 pies.</i>	69
Figura 14. <i>Ronda de negocios de la Cámara de Comercio Ecuatoriano - China.</i>	70

## Resumen

El Ecuador requiere de nuevas alternativas económicas que brinden oportunidades de trabajo e ingreso de divisas que sostengan el régimen monetario de la dolarización. Pensar en el cáñamo, o *cáñamo industrial*, de la planta Cannabis tiene varios usos en mercados fuertes como el de China, ya que se aprovecha tanto la flor, como el tallo, las hojas y las semillas. Un mercado que ofrece expectativas para desplegar nuevas ideas, siempre y cuando se estructure una estrategia de ingreso y de comercialización. La experiencia exportadora del país ha forjado trabajo y dinámica gracias a la calidad de los productos beneficiados por tierras fértiles. El objetivo investigado de establecer la factibilidad de exportar el cáñamo industrializado al mercado chino se centra en la pregunta de su viabilidad; para ello se buscó indagar la información a través de entrevistas a expertos y contrastar los datos que se obtuvieron en información oficial. El principal resultado es que, en las condiciones del mercado y con los recursos nacionales, resulta rentable, aunque, para el estudio, se tomó únicamente un porcentaje bajo del potencial de mercado. Los escenarios ordenan estratégicamente la prospectiva posible de factibilidad técnica para asegurar la creación de valor. Su viabilidad operativa se da dentro de un mercado altamente competitivo con precios que propenden a estabilizarse en la variedad del consumo; permitiendo esperar una TIR de 27.98% con un VAN de 14 millones sobre 5 años con una recuperación 2 años: en consecuencia, viable.

**Palabras clave:** cáñamo industrial, factibilidad técnica, operativa y económica financiera, Cultura, Comportamiento del Consumidor, Oferta Exportable.

## **Abstract**

Ecuador requires new economic alternatives that provide job opportunities and foreign exchange earnings that sustain the monetary regime of dollarization. Think of the hemp, or industrial hemp, of the Cannabis plant has several uses in strong markets such as China, since the flower, the stem, the leaves and the seeds are used. A market that offers expectations to deploy new ideas, as long as an entry and commercialization strategy is structured. The country's export experience has forged work and dynamics thanks to the quality of the products benefited by fertile lands. The investigated objective of establishing the feasibility of exporting industrialized hemp to the Chinese market focuses on the question of its viability; To do this, it was sought to investigate the information through interviews with experts and to contrast the data obtained in official information. The main result is that, under market conditions and with national resources, it is profitable, although, for the study, only a low percentage of market potential was taken. The scenarios strategically order the prospective possible technical feasibility to ensure the creation of value. Its operational viability occurs within a highly competitive market with prices that tend to stabilize in the variety of consumption; allowing to expect an IRR of 27.98% with a NPV of 14 million over 5 years with a 2-year recovery: consequently, viable.

**Keywords:** industrial hemp, technical, operational and financial economic feasibility, Culture, Consumer Behavior, Exportable Offer

## Résumé

L'Équateur a besoin de nouvelles alternatives économiques qui offrent des opportunités d'emploi et des revenus en devises qui soutiennent le régime monétaire de dollarisation. Pensez au chanvre, ou chanvre industriel, de la plante de cannabis qui a plusieurs usages sur des marchés forts comme la Chine, puisque la fleur, la tige, les feuilles et les graines sont utilisées. Un marché qui offre des attentes pour déployer de nouvelles idées, à condition qu'une stratégie d'entrée et de commercialisation soit structurée. L'expérience exportatrice du pays a forgé travail et dynamique grâce à la qualité des produits bénéficiant de terres fertiles. L'objectif recherché d'établir la faisabilité d'exporter du chanvre industrialisé vers le marché chinois se concentre sur la question de sa viabilité ; Pour ce faire, il a été cherché à enquêter sur les informations à travers des entretiens avec des experts et à contraster les données obtenues dans les informations officielles. Le résultat principal est que, dans des conditions de marché et avec des ressources nationales, il est rentable, même si, pour l'étude, seul un faible pourcentage du potentiel du marché a été pris. Les scénarios ordonnent stratégiquement la faisabilité technique prospective possible pour assurer la création de valeur. Sa viabilité opérationnelle s'inscrit dans un marché très concurrentiel avec des prix qui tendent à se stabiliser dans la variété des consommations ; permettant d'espérer un TRI de 27,98 % avec une VAN de 14 millions sur 5 ans avec une récupération à 2 ans : par conséquent, viable.

**Mots clés:** chanvre industriel, faisabilité économique technique, opérationnelle et financière, Culture, Comportement du consommateur, Offre exportable.

# Capítulo I.

## Introducción

Al comenzar una nueva década, en el año 2020, la tierra se ve inundada por una pandemia de consecuencias aún desconocidas. Efecto inédito que incluso en las economías más poderosas del mundo, conlleva a replantear los excesos de dos siglos de “utilitarismo” (Biden, en “*Philosophie magazine*” de mayo 2021) y se comienza a observar algunas “ilusiones ópticas” inmersas en la política y la moral (Rivera, 2011). No obstante, las incertidumbres, los países se debaten entre inyectar liquidez a aquellas empresas que todavía les queda esperanza de salida, o encontrar nuevos proyectos que apuntalen la solvencia de sus economías (Weller, 2020). En Ecuador los analistas económicos, junto al Banco Central, reportan una contracción de 7.8% en el PIB para el 2020. Sin embargo, al tener una economía dolarizada, se excluye distribuir liquidez y se obliga a buscar alternativas en modelos de negocios con potencial que desplieguen oportunidades (Instituto de Investigaciones Económica, 2020).

El Cáñamo, o *cáñamo industrial*, es una fibra de textil que se obtiene de variedades de la planta Cannabis; de uso en medicina (dolores y enfermedades), alimento (aceites, semillas, té, etc.), tejidos (ropa, cuerdas, zapatos, lonas), construcción (alternativa al concreto, pintura, fibras, etc.), agro (abonos y otros), cosméticos (crema, jabones, bálsamos, champús), como lo reportan algunas plataformas comerciales, aprovecha tanto la flor, como el tallo, las hojas y las semillas (M. Sánchez, 2017).

El mercado chino, en franco desarrollo comercial interno y externo, inclusive durante el colapso del año anterior, ofrece expectativas para desplegar nuevas ideas, gracias al desarrollo tecnológico que ha alcanzado y debido al inmenso mercado que lo sostiene (Sornoza et al., 2018).

Fusionar la necesidad de encontrar nuevas oportunidades para el país utilizando un producto plausible de fabricar en el Ecuador, exportándolo a un mercado amplio de muchas proyecciones, parece un buen instrumento a implementar, que oriente y evalúe, con información pertinente, las posibilidades de éxito de un nuevo plan con propuesta de valor, que sume esfuerzos y demuestre su viabilidad técnica, operativa y económica.

### Enunciado de la investigación

#### Antecedentes.

La globalización y el desarrollo tecnológico en los últimos veinte años se ha convertido en un aspecto clave para fomentar procesos de innovación, todo esto con la finalidad de

incrementar los niveles de competitividad en un sector en específico. Por esta razón, las organizaciones deben comprometerse en la creación de estrategias de diferenciación que les permita sobresalir en los mercados locales y extranjeros, lo que a su vez también permite ampliar la oferta exportable (Palacios & Reyes, 2016).

En Ecuador, las exportaciones se han concentrado mayormente en un modelo extractivista donde el petróleo se ha convertido en uno de los pilares económicos, junto con otros productos como: el camarón, banano, cacao, atún y las flores, que forman parte de la oferta exportable tradicional (Acosta, 2013). Sin embargo, ante la sensibilidad que tiene la economía nacional frente a factores exógenos, como los cambios en el precio del barril de petróleo, surgió la necesidad de transformar la matriz productiva por una que agregue mayor valor a la industria, o en su defecto también aumente el volumen de exportación, pero enfocado a diversificar la oferta exportable, con productos no tradicionales, pero que podrían tener un impacto importante para la entrada de divisas del Ecuador (Consejo Nacional de Planificación, 2017).

Es así como la presente investigación propone el desarrollo de un estudio de factibilidad para la exportación de cáñamo industrial hacia el mercado chino, dado el gran potencial que tiene este producto al tener varios campos de aplicación, no solo en el ámbito medicinal, sino también para la elaboración de fibras textiles, papel, plástico, comidas, productos de belleza, combustibles, filtros de agua o suelo, entre otros aspectos.

### **Planteamiento del problema.**

El Ecuador, en su necesidad de encontrar modelos de negocio a realizar (trabajo y recursos económicos), requiere aprovechar sus ventajas de diversidad geográfica implementando nuevas siembras, de forma innovadora, que se adapten a un mercado que absorba volumen y posea tecnología con quien ya tenga intercambios comerciales como el mercado chino.

El cáñamo industrial es una planta perteneciente a la familia del cannabis, utilizado para la producción de marihuana. Pese a la polémica que ha girado en torno a esta temática, existen cultivos de carácter medicinal – comercial en muchos países como: Estados Unidos, Reino Unido, Canadá, Francia, Vietnam, Australia, entre otros (Trade Map, 2021). No obstante, aunque pertenecen a la misma especie vegetal, el cáñamo es muy diferente del cannabis, tanto en su aspecto, como en sus composiciones químicas. La distinción más importante radica en que, el cáñamo posee bajas concentraciones de tetrahidrocannabinol – en adelante THC – mientras que la marihuana es más rica en cannabinoides (Avello et al., 2017).

Esta diferencia en sus composiciones químicas también influye mucho en las condiciones de cultivo que requiere cada planta. Por ejemplo, el cannabis utilizado en la producción de marihuana se cultiva de forma selectiva para la obtención de plantas hembra, capaces de producir grandes cantidades de flores de cannabis. A diferencia del cáñamo, cuyo cultivo con fines industriales se hace con plantas macho que no producen flores. Estas plantas se cultivan de forma selectiva también, pero se cultivan en condiciones que ayuden a potenciar su altura; por tanto, presenta un tallo más largo y grueso, respecto al cannabis (Sánchez, 2019).

En Ecuador, se marcó un hito histórico el 19 de octubre de 2020, cuando se autorizó el cultivo y cosecha del cáñamo industrial y el cannabis no psicoactivo. Esta decisión tuvo lugar a partir de las reformas inmersas en el Código Orgánico Integral Penal (COIP). Por tanto, el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) también dispuso un reglamento para la entrega de siete tipos de licencias, en torno a este tema, para autorizar el cultivo del cannabis y cáñamo, con fines netamente comerciales, ya sea en invernaderos o a cielo abierto (Asamblea Nacional, 2014).

En este contexto, la problemática de estudio se relaciona con la incipiente producción de cáñamo industrial en el Ecuador, lo que determina una necesidad de aprovechar las licencias y permisos otorgados, para explotar una industria que tiene un alto potencial en los mercados internacionales. Además, el cáñamo industrial tiene múltiples campos de acción, lo que hace más atractivo e interesante su producción y exportación. Por otro lado, al Ecuador le conviene disponer de propuestas innovadoras que permitan encarar la recesión económica que enfrenta, innovando en líneas comerciales prometedoras, induciendo a un estudio que potencie el nulo porcentaje de participación que tiene el cáñamo, dentro de la oferta exportable del país.

Son diversos los factores que se pueden mencionar referente al bajo aprovechamiento del cáñamo con fines industriales, pero los más importantes son: la falta de programas de desarrollo productivo en materia agrícola, las trabas que se generan a los pequeños y medianos productores al momento de solicitar financiamiento a la banca y las limitaciones económicas que éstos presentan para la adquisición de infraestructura y equipamiento técnico, que les permita mejorar sus niveles de producción; así como la necesidad de capacitaciones para fortalecer su conocimiento técnico, como base para la exportación de cáñamo industrial.

Por esta razón, la investigación se desarrolla para fomentar la producción y exportación del cáñamo industrial, con el propósito de aprovechar su potencial, cumpliendo con los más altos estándares de calidad como productos que aporten valor, tanto al consumidor como a la nación.

Específicamente, este último punto es importante en cuanto a la entrada de divisas que se generaría como resultado de las operaciones de comercio exterior, esperando un dinamismo económico resumido en inversión, empleo, consumo, ahorro y repetición del ciclo.

Pero si esta situación no es corregida a tiempo, es posible que el país vea mermado su nivel de competitividad a nivel regional, frente a vecinos como Colombia y Perú, y en los mercados internacionales (Jaramillo, 2017). Además, la necesidad de incrementar y diversificar la oferta exportable radica en la búsqueda de alternativas que permitan reducir el déficit en la balanza comercial, generado por los estragos de una fuerte recesión económica, donde los consumidores finales siempre suelen ser los más afectados, ante la falta de propuestas innovadoras.

Camino et al. (2020) argumentan que, los países en vías de desarrollo como Ecuador, requieren de un proceso de industrialización para ir dejando de depender del modelo extractivista que los ata y resta competitividad frente a las grandes potencias. Por tanto, el sector de manufacturas debe convertirse en un pilar importante para iniciar una transformación de la matriz productiva y ser capaces de competir, en igualdad de condiciones, en los mercados internacionales. Ante esta situación, es pertinente la ejecución de proyectos que aporten valor a la industria ecuatoriana, a fin de crear una oferta exportable diferenciadora que gane mayor terreno en el exterior.

### **Formulación del problema.**

Evaluar una oportunidad requiere de un “estudio de factibilidad” que, partiendo del “modelo de negocio” propuesto, indague el “producto – servicio” que se ofrece a un mercado específico, considerando la organización y los recursos que demanda, y determinar su viabilidad política, técnica, operativa, temporal, geográfica, económica y social, a través de un diseño de la operatividad para ejecutarlo.

El presente *estudio de factibilidad de la exportación de cáñamo industrializado al mercado chino* busca atender este desafío. Para ello se plantea la pregunta eje de la investigación de la siguiente manera: ¿Es viable organizar, sembrar y procesar el cáñamo industrial, como plan de desarrollo, para exportarlo al mercado chino?

Pregunta central que nos conduce a desarrollar el modelo de negocio y validar empíricamente su viabilidad económica, técnica y operativa, desde varias interrogantes que ordenan el tratamiento de la información; esto es:

### **Sistematización.**

- ¿Cuáles son los fundamentos teóricos de un plan de exportación para el cáñamo industrial?
- ¿Cómo evoluciona la demanda internacional del cáñamo industrial en China y otros mercados?
- ¿Qué estrategias comerciales se requieren para que el producto ingrese exitosamente al mercado chino?
- ¿En qué medida al plan de exportación debería acompañar políticas económicas, operativas y técnicas, que asegure la rentabilidad y limite las restricciones plausibles?

### **Objetivos**

#### **Objetivo general.**

Establecer la factibilidad económica de un plan de exportación de cáñamo industrial al mercado chino.

#### **Objetivos específicos.**

- Analizar los fundamentos teóricos del plan de exportación para el cáñamo industrial.
- Diagnosticar la demanda internacional del cáñamo industrial en China y el mundo.
- Formular estrategias comerciales para el ingreso exitoso del cáñamo industrial al mercado chino.
- Evaluar los recursos económicos que requiere el plan de exportación para establecer su rentabilidad.

### **Justificación**

El desarrollo de esta investigación se justifica porque el cáñamo es una planta rústica que presenta menos del 1% de THC, componente psicoactivo del cannabis, pero con bajos niveles de cannabidiol, en adelante CBD. Por lo tanto, sus fines comerciales pueden ser múltiples, aunque mayormente es utilizado para la industria textil (Ruiz et al., 2020). Al momento, no hay muchos datos que pueda proporcionar el Ministerio de Agricultura del Ecuador, referente a la industria nacional del cáñamo, dado que sólo se han hecho estudios desde el sector privado y la academia, determinando que son alrededor de 800 empresas las que se dedican al negocio del cáñamo, en especial para la extracción de aceite de CBD, donde el cultivo de una hectárea de cultivo de cáñamo industrial ronda los \$ 25 mil y \$ 50 mil dólares, pudiendo hacer tres siembras anuales (Orozco, 2020).

Sin embargo, por la posición geográfica del Ecuador en la mitad del mundo, presenta las condiciones ideales para su cultivo, a la vez que el costo de la tierra es más extenso y económico. Autores como Luque (2020) consideran que el cultivo de cáñamo en el país trae consigo una oportunidad de reconversión de cultivos como la caña de azúcar. Su comentario está asociado mayormente a la despenalización del cultivo y producción del cáñamo con un contenido por debajo del 1% de THC, dispuesto por la Asamblea Nacional en diciembre del 2019.

Y es que el cáñamo da apertura a varios campos de acción, por ejemplo, en la industria de textiles se caracteriza por sus fibras de gran resistencia; también las semillas son aprovechadas para producir aceites ricos en grasas para los balanceados de animales; además, puede ser utilizado para la elaboración de combustibles ecológicos, lubricantes, bioplásticos, materiales de bioconstrucción, celulosa para papel y una gama innumerable de productos (Ruiz et al., 2020). Evidentemente, también tiene lugar en el campo medicinal, donde existe una fenotípicamente muy similar al cannabis psicoactivo o marihuana, pero con un rango de CBD por debajo del 25% y un THC inferior a 1%; además, su genética es más costosa porque cada semilla cuesta alrededor de \$ 1.

La importancia del cáñamo se justifica porque los extractos de aceite que se obtienen a partir de éste también tienen cabida en la industria cosmética y farmacéutica, según el tipo de cultivo que se realice (Fajardo, 2018). Por otro lado, tiene efectos interesantes en el área de la salud, al momento de tratar enfermedades como: la epilepsia o neurodegenerativas como alzhéimer y párkinson, la esclerosis múltiple, enfermedades inflamatorias crónicas y afines. Mientras que en la industria cosmética se emplea para la producción de jabones, cremas, champú, entre otros.

De esta forma, la presente investigación es importante porque pretende contribuir a la comunidad académica y la sociedad en general, en la propuesta de un negocio que haga posible la exportación de cáñamo industrial desde Ecuador hacia China, con el propósito de que se tomen mejores iniciativas, se impulsen nuevos acuerdos comerciales entre las naciones, para favorecer a los intereses de los diversos sectores económicos del Ecuador, para garantizar una mayor entrada de divisas, mediante el impulso de las inversiones y exportaciones, en una industria que tiene un gran potencial en los mercados internacionales, pero que ha sido poco explotada y aprovecha en el territorio nacional.

En este sentido, dada la problemática que atraviesa el Ecuador en torno a los déficits constantes en la balanza comercial, se requiere de la creación de modelos de negocio que

generen trabajo y dinamismo económico a partir de las nuevas siembras de cáñamo industrial que se generen en el para la exportación a mercados internacionales, como es el caso de China, un mercado grande e innovador. Ante lo cual, esta investigación se justifica porque intenta desarrollar un modelo de negocio y validar empíricamente la viabilidad económica, técnica y operativa de exportar cáñamo industrial al gigante asiático.

### **Delimitación**

El análisis se encuentra fundamentado en la teoría financiera de estudio de factibilidad, y en la lógica económica de innovación como requisito de crecimiento; además, intenta explicar variables de gestión y de posicionamiento, utilizando instrumentos estadísticos en la tabulación de los datos que se obtienen tanto de fuente primaria (directa) como secundaria (documental). El análisis financiero busca estimar el retorno de la inversión considerando los gastos y el equipamiento requerido al instrumentar la idea.

### **Delimitación contextual de la investigación**

- **Problemática:** Necesidad de diversificar la oferta exportable y reducir los saldos negativos de la balanza comercial
- **Objeto de estudio:** Generación de divisas a través de la exportación
- **Sujeto de estudio:** Industrializar el cáñamo conforme a requerimientos del mercado
- **Propósito:** Exportarlo a China
- **Enfoque:** Viabilidad técnica, operativa y económica
- **Lo esperado:** Establecer condiciones para responder a la hipótesis

## Capítulo II.

### Marco Teórico y Metodológico

Luego de realizar un análisis preliminar de la problemática que gira en torno a la producción y exportación de cáñamo industrial en el Ecuador, en este apartado se hace un análisis de los fundamentos teóricos que permiten contextualizar el estudio que se va a realizar; en él se señala tanto su fundamentación como el tejido utilizado para observar. De esta forma, este apartado se divide en cuatro partes: (a) revisión bibliográfica, (b) fundamentos teóricos, (c) marco contextual y (d) marco legal.

#### Revisión bibliográfica

Durante la revisión bibliográfica se determinó que es muy escasa la literatura que aborda, específicamente, la producción y exportación del cáñamo industrial. De lo que se pudo encontrar existe información sobre el cultivo, producción y exportación del cannabis y la marihuana, pero de forma general. Por tal razón, se manifiesta que este estudio implica un alcance exploratorio, dado que se tendrá que realizar un levantamiento de datos a través de fuentes primarias, con el propósito de obtener más información referente a la temática de estudio. No obstante, se extrajeron dos trabajos publicados en revistas especializadas y repositorios académicos, donde se observó varios enfoques relacionados con esta investigación. Aquellos considerados pertinentes, por la orientación del estudio, fueron:

Tabla 1. *Estudios utilizados como referentes teóricos de la investigación*

#	Título	Año	Autores	Editorial/Institución	Ciudad - País
1	Estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora y procesadora de fibra de cáñamo industrial en la provincia de Pichincha para la exportación al mercado alemán, período 2019 – 2029	2019	Oscar Farith Pino Herrera	Pontificia Universidad Católica del Ecuador (PUCE)	Quito, Ecuador
2	Diseño de un sistema de extracción de aceite de cáñamo para su uso en la industria farmacéutica y cosmética	2020	Jaime López Moncholí	Universidad Politécnica de Valencia	Valencia, España

De acuerdo con los trabajos citados en la tabla 1, es importante hacer una breve descripción de los temas abordados y el alcance de estas investigaciones:

Pino (2019) llevó a cabo un estudio de factibilidad económica – financiera para la creación de una empresa dedicada a la producción y procesamiento de fibra de cáñamo en la provincia

de Pichincha, para su posterior exportación al mercado alemán. La idea de investigación se basa en el desarrollo de un modelo organizativo sostenible que implique la participación social, el medio ambiente y la economía como ejes principales para el desarrollo de esta industria. Bajo este contexto, el estudio hace una descripción del potencial del cáñamo, sus características y la forma de cultivo; luego, se analiza el mercado potencial de exportación, en este caso Alemania como país de destino de este producto, tomando en cuenta herramientas de análisis como el PEST, FODA y las Cinco Fuerzas de Porter, para la formulación de estrategias que deriven en el acceso exitoso al país teutón.

En el apartado técnico se presentan los aspectos más importantes a tomar en cuenta al momento de realizar el proceso de exportación, logística y distribución del producto. Finalmente, la investigación cierra con el desarrollo de un análisis financiero que incluye un plan de inversión, fuentes de financiamiento, presupuestos de ingresos, costos y gastos de operación, proyección de flujo de efectivo y análisis de indicadores financieros TIR y VAN. La investigación concluye demostrando la viabilidad financiera al obtener una tasa interna de retorno (TIR) del 27% y un valor actual neto (VAN) superior al medio millón de dólares en los próximos 10 años, haciendo posible que la inversión se recupere dentro de 4 años aproximadamente.

Por otro lado, la investigación de López (2020) tuvo como objetivo diseñar un proceso industrial eficiente, dentro del marco legal europeo, para producir aceite procedente del cáñamo con alto contenido de CBD, a fin de que se consolide su venta al por mayor en diferentes industrias, delimitando el estudio a la farmacéutica y cosmética. Debido a que se realizó en España, esta investigación recogió varios aspectos referentes a la selección de la semilla para la planeación de los cultivos, en especial aquellas variedades certificadas por la Unión Europea.

Dentro del proceso de diseño, se efectuó una estimación de la producción y la superficie del terreno que debería ser utilizada, en función de los rendimientos de la variedad de cáñamo a ser cultivado. Luego, se planteó una valoración de los residuos que se generarían por esta actividad, para contemplar el diseño de un proceso de logística inversa que, mediante el aprovechamiento de residuos del cáñamo, se pudiera elaborar un combustible ecológico conocido como cáñamo diésel y otros similares, ricos en etanol o metanol, para favorecer a una economía circular que minimice la producción de residuos y las ineficiencias en los procesos productivos.

El estudio concluye con un análisis de los beneficios intrínsecos del cáñamo, la justificación de su aprovechamiento para fines industriales, y la relevancia que está ganando en los últimos años. Por esta razón, considerando la polémica que gira en torno al cultivo del cáñamo como una planta perteneciente a la familia del cannabis, y su vinculación directa con la marihuana, este estudio también trata el marco legal a nivel europeo y nacional para cumplir con los lineamientos que exigen las autoridades al momento de cultivar, producir y comercializar este producto. Todo esto cierra de forma organizada con un presupuesto de inversión y un pequeño estudio de mercado, que determinó su pertinencia tanto para la industria farmacéutica como la cosmética.

Luego de haber abordado estas dos investigaciones se establece su relación con el presente trabajo, dado que el primer proyecto implica aspectos similares tanto para la producción, como para la exportación de fibra de cáñamo, haciendo un estudio de factibilidad que recoge toda la información financiera implícita para medir la rentabilidad y recuperación de la inversión del proyecto en un horizonte de tiempo de diez años. Por otro lado, el proyecto de un sistema de extracción de aceite de cáñamo, no se asocia tanto con el propósito de este trabajo, pero si es importante para conocer la manera en que se realiza el cultivo de esta planta, su rendimiento por hectárea y costos de producción; de tal forma que esto podría ser utilizado como un precedente al momento de estimar el costo de la materia prima, así como la maquinaria pertinente para los fines de esta investigación.

### **Fundamentos teóricos del plan**

En este apartado se analizan los fundamentos teóricos que se relacionan con el plan de exportación del cáñamo industrial, teniendo como base teorías como la Ventaja Competitiva de las Naciones, la Ventaja Comparativa; y otros fundamentos relativos al plan de exportación y el estudio de factibilidad.

#### **Teoría de la Ventaja Competitiva de las Naciones.**

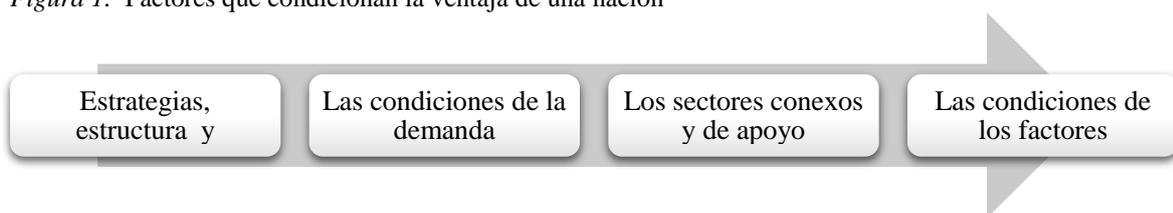
Esta teoría es similar a la ventaja competitiva que se desarrolla a nivel empresarial, pero su enfoque es a nivel macro. El argumento de esta teoría determina que un país es más o menos competitivo que otro con base en sus factores de producción, la abundancia de sus recursos naturales, formación técnica de la mano de obra, y demás aspectos que aportan valor a las industrias locales de dicha nación. En este contexto, el país podría mejorar su cobertura para impulsar un crecimiento económico a partir de un mayor de divisas que ingresan, sea por la exportación de sus bienes y servicios, así como de la inversión extranjera directa (IED).

En este sentido, los factores de diferenciación se relacionan con el concepto de valor agregado que algunas industrias tienen respecto a otras, dado que han realizado inversiones en procesos de investigación y desarrollo para potenciar la creatividad e innovación, con miras a consolidar un cambio en la matriz productiva de un país, mejorando los niveles de competitividad en los mercados extranjeros (Rice & Alejandro, 2013). En Ecuador, el proceso de cambio de la matriz productiva cada vez toma fuerza, pero aún hacen falta políticas públicas enmarcadas en el desarrollo de los sectores industriales, para la creación de derivados a partir de las materias primas que son exportadas a grandes potencias mundiales.

La economía nacional se fundamenta en un modelo primario – exportador, cuya ventaja competitiva es la abundancia de recursos naturales, provenientes tanto del agro, como también del sector petrolero. Sin embargo, al importar derivados y demás bienes de consumo, suele generarse un déficit comercial que se refleja en la balanza comercial, cuando el volumen de las importaciones supera las exportaciones (Portillo, 2014).

Por tal razón, la ventaja competitiva de las naciones guarda relación con la productividad y competitividad que muestran los sectores económicos de un país respecto a otros. Algunos de los aspectos que se considera para determinar dicha ventaja puede reflejarse en función a aspectos como: el sistema aduanero, las barreras arancelarias y no arancelarias, obstáculos técnicos y otros requisitos que pueden emplearse para proteger las industrias nacionales. La figura 1 describe de forma breve los factores que condicionan la ventaja competitiva de una nación, desde la perspectiva de Porter (2008).

Figura 1. Factores que condicionan la ventaja de una nación



Nota: Adaptado de Porter (2008)

Estas ventajas también pueden variar según los acuerdos comerciales que se suscriban entre las diferentes naciones, ya sea de manera bilateral o multilateral. Estos acuerdos tienen como finalidad promover un libre comercio, pero también logrando un equilibrio en la balanza comercial, sin perjuicio de una industria nacional. Por tal razón, cuando un país siente que su industria está siendo amenazada por la importación de masiva de bienes importados, aplica lo que se conoce como medidas proteccionistas, entre las que se desagregan: salvaguardias, aranceles, cupos o cuotas de importación, entre otros.

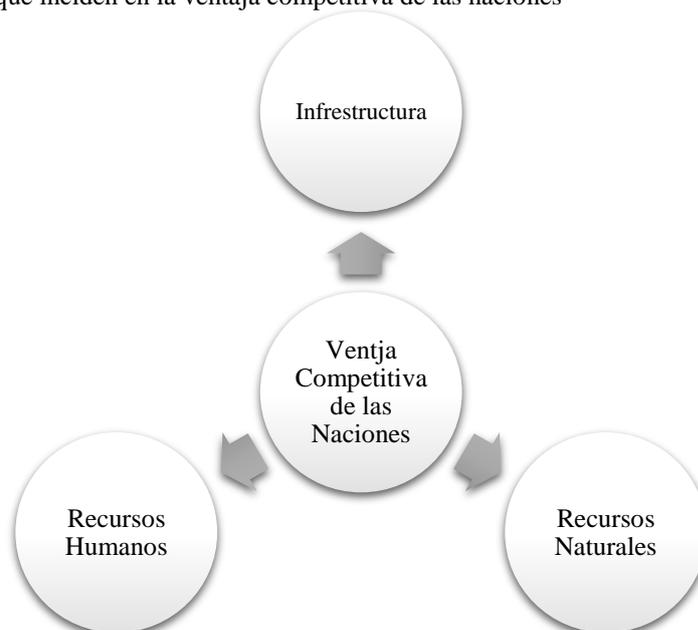
Pero como ya se mencionó, la competitividad de una nación también puede deberse a factores como:

**Infraestructura:** aquí es importante destacar la creación de procesos tecnológicos, sistemas modernos de telecomunicaciones, construcción de puertos, aeropuertos y terminales para el transporte de carga, carreteras, puentes, túneles y todo tipo de infraestructura física que favorece la movilización de la mercancía dentro de un país, así como también la adquisición de maquinaria con tecnología de punta para la producción en masa de ciertos bienes, y así evitar su importación (Porter, 2008).

**Recursos humanos:** en este contexto, la ventaja competitiva se manifiesta en función del conocimiento sólido que tengan las personas respecto a las profesiones que ejercen, generalmente en el campo estratégico, científico, técnico, investigativo y tecnológico. Aquí se le da mayor prioridad a la gestión del conocimiento como una forma ilimitada de innovación, dado que su aporte es vital para lograr el desarrollo económico de un país, tal como ocurre con las grandes potencias (Porter, 2008).

**Recursos naturales:** como el caso ecuatoriano, la abundancia de recursos naturales también es un factor de competitividad, pero resulta más conveniente cuando una nación no sólo los exporta en su estado bruto, sino que también los transforma de tal forma que pueda crear derivados o productos terminados capaces de mejorar el ingreso de divisas. La figura 2 ilustra estos factores de competitividad (Porter, 2008).

Figura 2. Factores que inciden en la ventaja competitiva de las naciones



Nota: Adaptado de Porter, 2008

## **Teoría de la Ventaja Comparativa de David Ricardo.**

La teoría propuesta por Ricardo argumenta que durante el intercambio comercial se produce un efecto favorable para las naciones involucradas, dado que un país puede especializarse en los bienes que le representan una ventaja, en materia de costos, con relación a los competidores; de tal forma que importa aquellos productos donde su producción es ineficiente o escasa. Ricardo (1985) enfatiza en su teoría que esto hace posible un beneficio comercial mutuo, donde la especialización de una nación más eficiente en el uso de sus recursos permite un aumento en los niveles de producción para suplir la demanda global.

A pesar de tratarse de una teoría muy interesante, en la práctica no genera el mismo comportamiento, ya que no necesariamente un país que se especializa en un sector resulta beneficiado; por ejemplo, Ecuador es un país que exporta materias primas como banano, cacao o camarón, e inclusive petróleo, porque su especialización está fundamentada en el sector primario, pero al tener una industria de manufacturas ineficiente, se produce un desequilibrio en la balanza comercial, debido al mayor volumen que representan los bienes importados. Por esa razón, la economía nacional es sensible a los cambios de los factores externos, como es el caso del precio del barril de petróleo, cuya volatilidad genera estragos en la economía.

### **Competitividad.**

Como lo señala Duque y Mora en el estudio de la cadena de valor y competitividad del comercio mayorista de Guayaquil (repositorio UCSG, GEI - 2019), existen... *Varios autores [que] explican ...término competitividad surgió paralelamente en dos ámbitos: desde la perspectiva macroeconómica, [lo público y la instituciones] ...para crear un medio ambiente que sea favorable [y la] ...óptica microeconómica, ...incrementar su eficiencia, productividad, calidad, desempeño, entre otras, con el fin de crear una ventaja competitiva ...* Las variables retenidas por los diferentes autores involucran: la innovación, la productividad, la calidad, le tecnología, la investigación y su desarrollo, los recursos humanos, la cultura, la logística, la organización, la interacción con los proveedores, el entorno y la gestión de los recursos financieros (Carro & González, 2016).

### **Estudio de Factibilidad.**

#### ***Definición y características.***

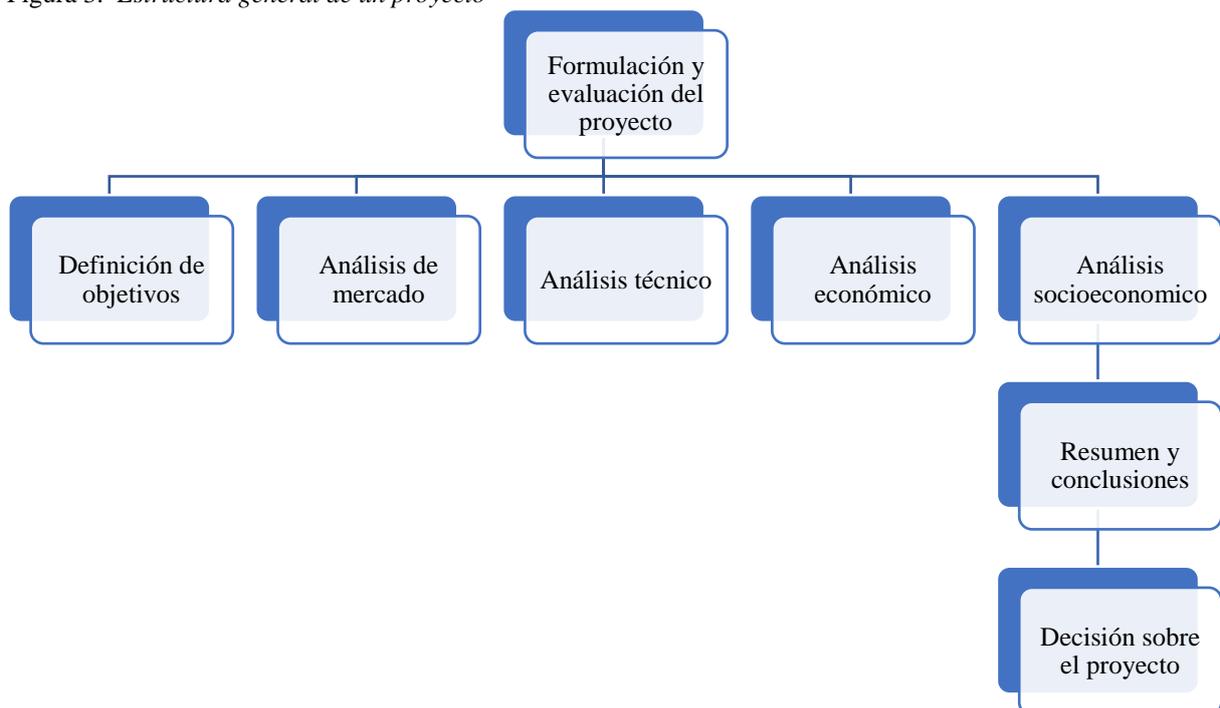
Previo a que un proyecto se lleve a cabo se presenta una etapa denominada como “pre-inversión” en la que se determina la factibilidad de la idea de negocio que se propone. Esto no

únicamente se basa en la estructura del plan de negocios como tal, sino en la calidad de la información que se ha recopilado para su creación, lo que permitirá garantizar su confiabilidad y un mayor grado de aceptación por parte de futuros inversionistas, agentes bancarios, así como del Estado (Castañeda & Macías, 2016).

Conforme exista un mayor grado de profundización y veracidad dentro del estudio, entonces, mayores serán las posibilidades de que este sea considerado para su realización, ya que si se evidencian datos o cifras que generen dudas o inseguridades para los inversionistas, entonces no se llevaría a cabo, o tomaría mayor tiempo y análisis para alcanzar su aceptación.

Por lo mencionado previamente, es necesario que se reduzcan las incertidumbres que puedan darse en las variables que tienen influencia en el proyecto a desarrollarse (Andía & Paucara, 2014). Como ocurre con la realización de un plan de negocios, no existe un modelo estricto para realizar la evaluación de un proyecto, puesto que es necesario adaptar a las necesidades de este, según el servicio o producto que se desea comercializar, pero es importante que se cumplan los aspectos claves presentados a continuación en la figura 3.

Figura 3. Estructura general de un proyecto



Nota: Datos obtenidos del “El plan de negocios”, de Andía & Paucara, 2014

Al momento de elaborar el estudio se requiere seguir un proceso:

- **Introducción y marco de desarrollo:** El punto inicial del proyecto demanda la realización de un marco de desarrollo, el que se establece como un breve resumen

de los antecedentes que generaron la idea de negocio, así como los factores sociales y económicos que inciden en esta.

- **Estudio de mercado:** En esta fase se selecciona el mercado meta, lo que se traduce en el tipo de población que será el foco principal al cual el producto o servicio de la empresa va dirigido; es importante indicar que esto no significa que los individuos que se encuentren dentro del grupo seleccionado no puedan adquirirlos, sin embargo, la publicidad, el precio, los canales de distribución estarán diseñados exclusivamente para el grupo seleccionado (Ortegón & Gómez, 2016).
- **Estudio técnico:** Se procede a aplicar los datos que se han obtenido en el estudio de mercado realizado, lo que se traduce en efectuarlo de acuerdo con las necesidades de la población objetivo, el sitio de desarrollo del proyecto, los procesos de producción y calidad, los recursos con los que se cuenta y el tamaño de la empresa; es importante que también se consideren las disposiciones legales para la creación de la organización y para el cumplimiento de los requisitos para la obtención de los permisos de funcionamiento y otros (Yagual, 2016).
- **Estudio financiero:** En esta etapa se realizan las proyecciones de los estados financieros que tendría la empresa a ser creada, así como la inversión inicial que se requiere, pudiendo mostrar la rentabilidad y el tiempo en que la inversión se recuperará; este punto es considerado el de mayor importancia, ya que las ganancias económicas son la principal causa por la que un negocio se desarrolla (Ponce et al., 2019)
- **Análisis y administración del riesgo:** Dentro de este punto se analizan los riesgos que se podrían dar cuando el proyecto se desarrolle, ya sean estos de índole económico, ambiental o sociales (Leal Fica et al., 2017).

Los pasos mencionados previamente son de gran utilidad para el diseño de un plan de exportación, porque primeramente se debe analizar el mercado objetivo, y finalmente, establecer si se conseguirá un nivel de rentabilidad que justifique la creación del negocio. Con el fin de lograr los estudios antes mencionados, es necesario considerar varias herramientas que permitan evaluar todos los factores que interactúan con el posible negocio, a fin de respaldar la toma de decisiones, eligiendo de manera correcta la ruta a seguir a futuro de acuerdo con los cambios que se presenten y las demandas que el mercado o el entorno requieran, esto permitirá obtener mayor eficiencia, eficacia y calidad en los bienes o servicios ofrecidos.

## **El Plan de exportación: concepto e importancia.**

La internacionalización de las empresas es un elemento clave para la economía de un país, dado que a través de la exportación de bienes y servicios es posible acaparar una mayor entrada de divisas, así como también impulsar el bienestar social, aportando al desarrollo de una industria local, cuyos índices de productividad también se incrementan, así como las tasas de pleno empleo. Desde la perspectiva de Carvajal et al. (2019), un plan de exportación implica un proceso de aprendizaje, inclusive desde el ámbito tecnológico y humano.

Por otro lado, Páramo (2013) manifiesta que el plan de exportación se trata de un requerimiento que hace un estudio profundo antes de internacionalizar de manera exitosa un producto. En este contexto, es importante que se realice un análisis de las circunstancias de trabajo y su realidad, a fin de determinar aquellos factores del entorno que podrían ser favorables o desfavorables para la organización. Con esta data es posible diseñar estrategias que hagan posible mejorar el nivel de competitividad en el extranjero. No obstante, este plan debe disponer de datos claves relativos a los competidores, los precios, la demanda, los requisitos legales, la logística de distribución y otros aspectos que ayuden a su ingreso sin mayores complicaciones (Navarro et al., 2017).

El emprendimiento exportador se define como el proceso donde los miembros de una organización deciden llevar a cabo una estrategia para internacionalizar su producto, a través de una oferta exportable que capte el interés de los mercados internacionales, porque para ellos es difícil producirlo localmente; por tanto, se deben aprovechar las oportunidades que se genere en un mercado para incrementar el nivel de rentabilidad. Es así como algunas compañías aprovechan nichos poco explotados en el extranjero y eso les ayuda a lograr ventajas competitivas (Quejada & Ávila, 2016).

Pero la intensidad exportadora debe medirse también a través de indicadores financieros, donde las ventas por exportación son evaluadas con relación a los costos de operación que implica dicho proceso de internacionalización, a fin de establecer qué resulta más rentable, si venderlo localmente o en el extranjero y ante lo cual decidir a qué mercado se le da mayor prioridad (Galindo & Viridiana, 2015). Finalmente, la elaboración de este plan tiene como ventaja identificar el grado de preparación que puede tener un negocio respecto a lo que se ofrece en los mercados internacionales, para hacer un análisis de los riesgos inmersos y cómo solventarlos, para mejorar la relación con los proveedores, agentes de ventas y entidades financieras

## **Marco Contextual**

### **Cifras del Comercio Exterior: Balanza Comercial del Ecuador.**

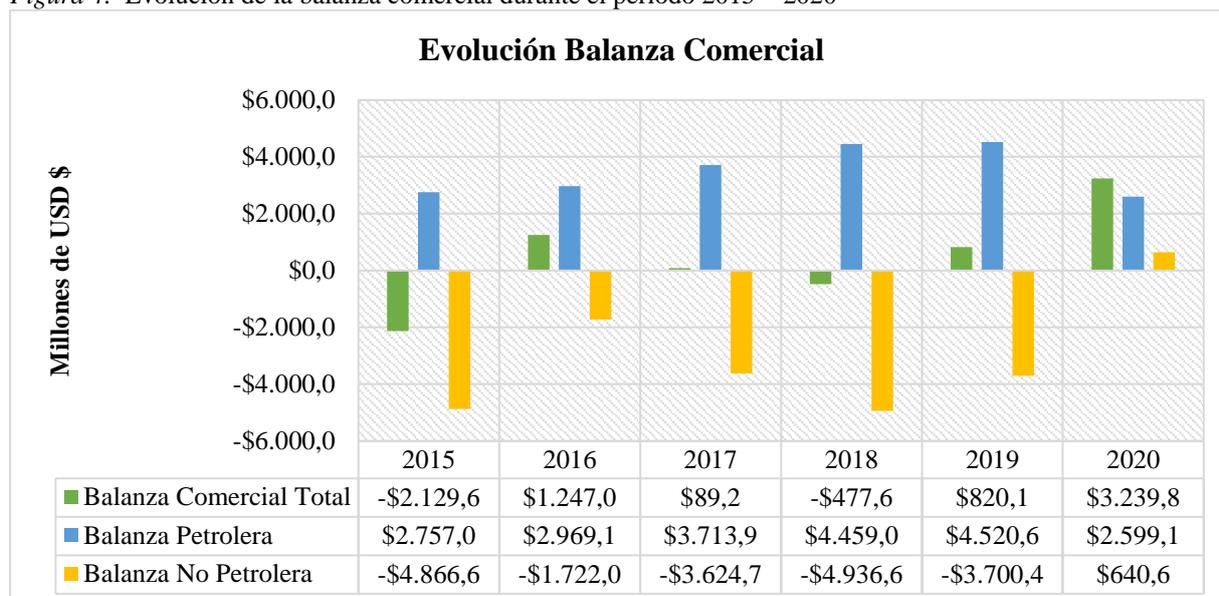
Una de las principales motivaciones para realizar un estudio de factibilidad para la exportación de cáñamo, radica en la necesidad que tiene el Ecuador de percibir mayor entrada de divisas, específicamente mediante la exportación de productos no petroleros. Por esta razón, incluye un análisis de la evolución de la balanza comercial en los últimos seis años, período 2016 – 2020 (Banco Central del Ecuador, 2021).

De acuerdo con la figura 4, se aprecia que la balanza comercial total presentó déficits en el año 2015 y 2018. Respecto al primer déficit registrado en 2015, por un monto total de \$ 2,129.6 millones, gran parte de esto se justifica por la caída del precio del barril del petróleo en los mercados internacionales, pero también es consecuencia de la agresiva importación de bienes de consumo a nivel nacional, lo que generó cifras rojas en este período. Si se aprecia el saldo de la balanza no petrolera en 2015, se observa un déficit por \$ 4,866.6 millones, uno de los más altos de toda la estadística analizada.

Posteriormente, esta situación de déficits masivos derivó en la toma de medidas proteccionistas por parte del gobierno ecuatoriano, donde la mayoría de los bienes de consumo importados gravaron una salvaguardia cuyo rango se manejó entre el 5% y 45%, lo que frenó el volumen de importación y, como resultado, se obtuvo superávit en la balanza comercial total de 2016 y 2017, por un monto de \$ 1,247 millones y \$ 89 millones respectivamente.

Sin embargo, nuevamente en 2018 se presentó un déficit en la balanza comercial total por un monto de \$ 477 millones, el mismo que desapareció en 2019 y 2020, donde se generaron superávits por \$ 820.1 millones y \$ 3,239.8. No obstante, pese a que las cifras parezcan alentadoras, estos valores no se han generado porque el país haya mejorado su volumen de exportación, sino más bien porque se redujo su volumen de importación. Es decir, al importarse menos bienes de consumo, es evidente percibir una mejora en los saldos de la balanza comercial, la cual se sustenta en gran medida por las exportaciones petroleras, que aún son representativas, inclusive con una reducción en la producción y el precio del barril de petróleo.

Figura 4. Evolución de la balanza comercial durante el período 2015 – 2020



Nota: Adaptado del Banco Central del Ecuador, 2021

De igual forma, si se aprecia la evolución del saldo de la balanza no petrolera a lo largo de los últimos seis años, se determina que prácticamente en todos los períodos, excepto en 2020 (año singular -pandémico), presentó un déficit que fluctuó entre \$ 1,722 millones y \$ 4,936.6 millones. Situación que refleja la necesidad de diversificación de la oferta exportable, apostándole a productos no tradicionales como el cáñamo para compensar en algo, con la reducción del déficit. Esta situación tiene un trasfondo preocupante, dado que deja como constancia que la economía ecuatoriana es fuertemente volátil a los cambios externos, los mismos que no están a su alcance, como ocurre con el precio del petróleo, y el mayor apego o no a un commodities u otro de los que dependen las exportaciones ecuatorianas.

Dicha situación provoca un ambiente de incertidumbre sobre los ingresos con los que puede contar el país, y las divisas que requiere para sostener su régimen monetario, lo que induce una vulnerabilidad para garantizar el cumplimiento del Presupuesto General del Estado, con base en las proyecciones anuales. Asimismo, se plantean diversos cuestionamientos y desafíos a futuro, dado que el petróleo al ser un recurso no renovable generará eventuales complicaciones. De esta manera, es menester el desarrollo de nuevos proyectos de inversión que destaquen productos no tradicionales, como el cáñamo, para diversificar los sectores productivos, así como las fuentes de ingreso estatal, y evitar un desbalance en la economía nacional (Banco Central del Ecuador, 2021).

## Estadísticas del Cáñamo Industrial

De acuerdo con la base de datos de Trade Map, el cáñamo se encuentra inmerso en la partida arancelaria 530290 cuya descripción es: “Cáñamo -Cannabis Sativa L.- trabajado, pero sin hilar; estopas y desperdicios de cáñamo”. En la tabla 2 se hizo una recopilación de la evolución de los volúmenes de cáñamo, en miles de dólares, importados por China (Trade Map, 2021).

Tabla 2. Países que exportan cáñamo a China, período 2016 – 2020 (Valores en miles USD \$)

Exportadores	2016	2017	2018	2019	2020
Mundo	\$ 20.000	\$ 15.000	\$ 28.000	\$ 343.000	\$ 460.000
Francia	\$ 19.000	\$ 9.000	\$ 1.000	\$ 193.000	\$ 344.000
Países Bajos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 76.000	\$ 83.000
Bélgica	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 29.000	\$ 34.000
Corea del Norte	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 45.000	\$ -
Corea del Sur	\$ -	\$ 3.000	\$ 24.000	\$ -	\$ -
Canadá	\$ -	\$ 2.000	\$ -	\$ -	\$ -
Alemania	\$ 1.000	\$ -	\$ 1.000	\$ -	\$ -
Rumania	\$ -	\$ -	\$ 1.000	\$ -	\$ -
India	\$ -	\$ -	\$ 1.000	\$ -	\$ -
Suecia	\$ -	\$ 1.000	\$ -	\$ -	\$ -

Nota. Adaptado de Trade Map, 2021

La tabla señala que la exportación de cáñamo también es incipiente a nivel mundial, pero muestra un interesante potencial de crecimiento. Por ejemplo, en 2016 se aprecia que el volumen de importación de China respecto al cáñamo apenas fue de \$ 20 millones, siendo Francia la responsable del 95% de esta estadística, y Alemania completó la estadística con el 5% restante. En este período, son los dos únicos países que abastecieron de cáñamo al gigante asiático. Tendencia que se mantuvo en valores similares hasta el 2018, donde China importó \$ 28 millones en cáñamo industrial; es decir, mostró un crecimiento de 87% con relación al 2017.

Sin embargo, en 2019 y 2020 se registra un crecimiento exponencial de \$ 343 millones y \$ 460 millones, siendo Francia el principal proveedor de cáñamo hacia China, con una participación entre el 55% y 75% respectivamente (Trade Map, 2021). Pero lo interesante es apreciar como en 2020 China importó 23 veces más cáñamo de lo que importaba en 2016. Ese comportamiento deja entrever que existe una gran demanda e interés por parte del mercado chino en abastecerse del cáñamo con fines industriales, por lo que el Ecuador puede tener una oportunidad interesante de desarrollo, considerando que hasta el 2020, apenas tres países (Francia, Países Bajos y Bélgica) abastecieron a China con este producto.

## **Marco legal**

Considerando que el propósito de esta investigación es fomentar la exportación de un producto ecuatoriano al mercado chino, el proyecto se enmarca en los aspectos legales tanto del Ecuador como aquellos vigentes en China, y considera las “Reglas uniformes relativas a las Cobranzas” (RUE) emitidas por la Cámara de Comercio Internacional (ICC), en vigor desde 1996. Estas normas establecen los derechos y obligaciones de los interesados y, si no son obligatorios, tienen reconocimiento internacional. Así como los términos comerciales internacionales (INCOTERMS), la legislación comercial ecuatoriana y la China (Cámara Marítima del Ecuador, 2020).

También se tiene presente las leyes tributarias, los códigos de la producción y los relacionados a la inversión, las leyes vinculantes del régimen monetario y financiero, y las específicas de las localidades (municipales u otras) y las que atañen al sector productivo. Referente a este último punto, el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) establece incentivos de carácter fiscal, en su art. 23, donde las nuevas inversiones tienen la posibilidad de acogerse a la deducción de impuestos e inclusive, un período de exoneración por cinco años, en caso de tratarse de sectores estratégicos que promuevan el cambio de la matriz productiva, por lo que es posible que el presente proyecto pueda verse favorecido de estos estímulos para promover la actividad empresarial en torno a la producción, comercialización y exportación del cáñamo para fines industriales (Asamblea Nacional del Ecuador, 2013).

Considerando lo “sensible” de la materia prima utilizada, también se hace referencia, cuando el caso lo amerita, a las leyes de expendio y comercialización que controlan y certifican productos clasificados dentro de sustancias propensas a convertirse en estupefacientes o que provocan adicción.

## **Marco metodológico**

En este apartado se establece una pauta sobre la forma cómo se va a investigar; es decir, tanto en la manera de recopilar los datos y la información, como en el tratamiento para procesarla y discutirla. Por tal razón, se desagrega en el diseño de investigación, el tipo de estudio, el alcance, las técnicas e instrumentos para la toma de datos, y la población y muestra objeto de estudio.

## Diseño de la investigación.

Como lo señala Hernández et al. (2016) el diseño no experimental se caracteriza porque la toma de datos no implica una manipulación deliberada de los mismos, sino que se los presenta y describe, tal como se comportan en su entorno natural. En consecuencia, la presente investigación se basa en un diseño no experimental, ya que la lógica aplicada es obtener datos relevantes sobre el comportamiento de las importaciones que ha realizado China sobre el cáñamo industrial, los fines comerciales en que es utilizado este producto, y las normas legales que debe cumplirse para garantizar un acceso exitoso a este mercado. Además, el criterio que se obtenga por parte de expertos del ramo del comercio internacional se colocará de forma textual para evitar sesgos en la interpretación de datos, sino tratar de basarse en una visión objetiva.

Tabla 3. *Esquema Lógico de la investigación*

Enlaces	"Estudio de factibilidad para la exportación de cáñamo industrial al mercado chino"	Problema	Objetivo General
<b>Objeto de estudio:</b>	Exportación de cáñamo industrial al mercado chino	Necesidad de diversificar la oferta exportable y reducir los saldos negativos de la balanza comercial no petrolera	Establecer la factibilidad económica de un plan de exportación de cáñamo industrial al mercado chino
<b>Sujeto de estudio:</b>	Cáñamo industrial: sector, características, formas de uso y condiciones de exportación		
<b>Propósito:</b>	Diversificación de la oferta exportable, generación de divisas en la balanza comercial		
<b>Enfoque:</b>	Viabilidad Estratégica, Viabilidad Organizacional - Técnica y Viabilidad Financiera		
<b>Resultado esperado:</b>	Conocer todos los requerimientos para acceder exitosamente al mercado chino		
<b>Hipótesis:</b>	<b>La exportación de cáñamo industrial hacia el mercado</b>	<b>Pregunta</b>	<b>Específico de Investigación</b>
			<b>Específico Teórico</b>
			Analizar los fundamentos teóricos del plan de exportación para el cáñamo industrial

	<b>chino es financieramente factible</b>		
<i>Variable independiente:</i>	Estudio de factibilidad (Estratégica, Organizacional - Técnica y Financiera)	¿Es viable organizar, sembrar y procesar el cáñamo industrial, como plan de desarrollo para exportarlo al mercado chino?	Diagnosticar la demanda internacional del cáñamo en China y el mundo
<i>Variables de trabajo:</i>	Análisis del entorno PEST, Porter, FODA, Logística y distribución, Análisis TIR - VAN		<b>Específico Práctico</b>
<i>Variable dependiente:</i>	Exportación de cáñamo industrial al mercado chino (beneficios económicos)		Formular estrategias comerciales para el ingreso exitoso del cáñamo al mercado chino  Evaluar los recursos económicos que requiere el plan de exportación para establecer su rentabilidad

### **Tipo de investigación.**

Como el enfoque de esta investigación es mixto, dado que se combinarán herramientas cuantitativas y cualitativas, el tipo de estudio es descriptivo. Según Hernández, Fernández y Baptista (2016) los estudios descriptivos se destacan por presentar una caracterización del comportamiento, propiedades o perfiles de un grupo de personas o una comunidad objeto de estudio. En este caso, su aplicación se justifica al momento de obtener datos relativos a la forma en que se puede exportar el cáñamo, y el potencial que este producto tendría en el mercado chino. Además, en el apartado del análisis del mercado se hará una descripción del estilo de vida del consumidor chino, a fin de tener una idea del uso que tendría el cáñamo en este mercado, y así determinar la demanda exportable de este producto hacia China.

### **Alcance y limitaciones.**

El alcance de esta investigación es longitudinal al momento de analizar la evolución del volumen de importación que China ha realizado, respecto al cáñamo industrial, tomando como referencia los últimos cinco años (2016 – 2020), así como también se levantará una estadística del volumen de exportación de los países que producen y exportan cáñamo a nivel mundial, para determinar aspectos como: cantidad exportada, precio por tonelada y principales mercados de destino (Arias, 2014).

Pero también, podría decirse que el estudio tiene un aspecto transversal ya que recaba datos de fuentes primarias, sobre la posibilidad de exportar cáñamo al mercado chino, por lo que se recogerán opiniones de expertos en comercio exterior, y en especial, de representantes del sector empresarial que negocia con China, como es el caso de altos funcionarios de la Cámara de Comercio Ecuatoriano China, donde se espera obtener una entrevista de su presidente, Ing. Gustavo Cáceres Pazmiño, para conocer más acerca sobre la cultura china y la forma de hacer negocios con este mercado.

Por otro lado, la exportación de cáñamo industrial al mercado chino se limita a una viabilidad técnica, operativa y económica, como oferta exportable, para generar divisas en el Ecuador. Se lo realiza en un periodo de tiempo como requisito para sustentar una idea a ser aplicada. Otra de las limitaciones que se contempla en este estudio, se relaciona con la falta de estadísticas de cultivos y demás registros en fuentes oficiales, como el Ministerio de Agricultura y Ganadería, dado que se trata de un producto que tiene poco más de un año de haber sido aprobado para su cultivo en el territorio nacional.

### **Instrumentos.**

Las herramientas utilizadas para capturar los datos y la información son: la observación documental, la revisión de literatura y posible aplicación de una encuesta o entrevista, tal como se describe en las siguientes tablas para cumplir con los objetivos específicos de la investigación.

Tabla 4. *Instrumentos empleados en la recolección de datos con base en el objetivo específico 1*

Objetivo específico:	Analizar los fundamentos teóricos del plan de exportación para el cáñamo industrial			
<b>¿Cuáles son los fundamentos teóricos de un plan de exportación para el cáñamo industrial?</b>	<i>Variables</i>	<i>Fuente de recolección de datos</i>	<i>Procedimiento de captura</i>	<i>Estrategia de análisis (tratamiento de información)</i>
	Teorías de Comercio Exterior: Ventaja Absoluta y Ventaja Comparativa	Información secundaria: Papers, artículos científicos, documentos académicos	Revisión de Literatura	Determinar las teorías bajo la cual se sustenta la internacionalización de productos
	Balanza Comercial: X - M	Boletín Banco Central del Ecuador	Observación Directa	Datos sobre importaciones y exportaciones
	Plan de Exportación	Información secundaria: Papers, artículos científicos, documentos académicos	Revisión de Literatura	Identificar un esquema de plan de exportación que se pueda aplicar en la propuesta

	Cáñamo Industrial	Boletín Ministerio de Agricultura y Ganadería	Observación Directa	Establecer la cantidad de hectáreas y rendimiento en Toneladas del cáñamo industrial
--	-------------------	---	---------------------	--

Tabla 5. Instrumentos empleados en la recolección de datos con base en el objetivo específico 2

Objetivo específico:	Diagnosticar la demanda internacional del cáñamo en China y el mundo			
<b>¿Cómo evoluciona la demanda internacional del cáñamo industrial en China y otros mercados?</b>	<i>Variables</i>	<i>Fuente de recolección de datos</i>	<i>Procedimiento de captura</i>	<i>Estrategia de análisis (tratamiento de información)</i>
	Legislación china sobre la importación de cáñamo	Información secundaria: Papers, artículos científicos, documentos académicos	Revisión de literatura	Elaboración del Análisis PEST/ Cinco Fuerzas de Porter
	Volumen de importación de cáñamo por parte de China	Trade MAP - FAO	Observación - Análisis Estadístico	Elaboración del Análisis PEST/ Cinco Fuerzas de Porter
	Proveedores internacionales de Cáñamo industrial en China	Trade MAP - FAO	Observación - Análisis Estadístico	Elaboración del Análisis PEST/ Cinco Fuerzas de Porter
	Principales usos del cáñamo industrial en el mercado chino	Muestreo - Investigación de campo	Encuesta/Entrevista	Análisis Estadístico

Tabla 6. Instrumentos empleados en la recolección de datos con base en el objetivo específico 3

Objetivo específico:	Formular estrategias comerciales para el ingreso exitoso del cáñamo al mercado chino			
<b>¿Qué estrategias comerciales se requieren para que el producto ingrese exitosamente al mercado chino?</b>	<i>Variables</i>	<i>Fuente de recolección de datos</i>	<i>Procedimiento de captura</i>	<i>Estrategia de análisis (tratamiento de información)</i>
	Estudio Organizacional	Elaboración Propia	Observación Directa	Organigrama, perfiles y funciones del equipo de trabajo
	Estrategia de producto	Elaboración Propia	Observación Directa	Condiciones bajo las cuales se exportará el cáñamo industrial (empaque, embalaje, contenedor)
	Estrategia de Precio	Trade MAP - Ministerio de Agricultura y Ganadería	Observación Directa	Términos de negociación INCOTERMS, precio por tonelada métrica, descuento por volumen
	Estrategia de Plaza/Canal de Distribución	OMC - Aduana China	Observación Directa	Normas de Calidad, Requisitos Sanitarios o Fitosanitarios, Documentos de

				exportación, Proceso de exportación
	Estrategia de Promoción	Elaboración Propia	Observación Directa	Uso de canales virtuales captar el interés del comprador

Tabla 7. Instrumentos empleados en la recolección de datos con base en el objetivo específico 4

Objetivo específico:	Evaluar los recursos económicos que requiere el plan de exportación para establecer su rentabilidad			
<b>¿En qué medida al plan de exportación debería acompañar políticas económicas, operativas y técnicas, que asegure la rentabilidad y limite las restricciones plausibles?</b>	<i>Variables</i>	<i>Fuente de recolección de datos</i>	<i>Procedimiento de captura</i>	<i>Estrategia de análisis (tratamiento de información)</i>
	Infraestructura y Equipamiento	Datos secundarios	Análisis económico - financiero	Determinar la cantidad de recursos que se necesita para el tratamiento del cáñamo industrial
	Capital de Trabajo	Elaboración Propia	Análisis económico - financiero	Inversión inicial
	Fuentes de Financiamiento	Instituciones Financieras - BANECUADOR / CFN	Análisis económico - financiero	Determinación de la tasa de descuento
	Estados Financieros / Flujo de Efectivo	Elaboración Propia	Análisis económico - financiero	Pronóstico de ingresos, costos y gastos
	Análisis de rentabilidad	Elaboración Propia	Análisis económico - financiero	TIR - VAN

### **Población y muestra.**

Para efectos de esta investigación, la población objetivo serían los consumidores chinos, dado que son el destino de la exportación del cáñamo industrial, pero debido a la magnitud de la investigación, y la dificultad que se tendrá para contactar a las personas de este mercado, se utilizará como población el número de empresarios que ya tienen experiencia negociando con el mercado chino, sea para importar o exportar productos, pero cuya opinión será relevante para llevar a cabo este proyecto (López-Roldán & Fachelli, 2015).

Por tanto, se tomó como población de análisis a un grupo de funcionarios expertos en negocios con China y el cáñamo. Sin embargo, dado que se aplicará una entrevista a estas personas, se pretende captar la opinión de al menos 3 ejecutivos como una muestra sobre el potencial que tendría el cáñamo industrial en el mercado chino.

### **Tipos de datos.**

El tipo de datos que se analizará durante la investigación documental, como se manifestó previamente será de alcance longitudinal para abarcar un período de cinco años (2016 -2020), es especial para evaluar el volumen de exportaciones de cáñamo dirigidas hacia el mercado chino.

### **Fuente de datos.**

Serán de dos tipos: fuentes primarias al momento de recoger datos directos de un grupo de empresarios y representantes de la Cámara de Comercio Ecuatoriano Chino, y de fuentes secundarias, al momento de analizar las estadísticas que se encuentren en papers, artículos científicos, revistas académicas y boletines de entidades oficiales en torno al comercio internacional.

## **Capítulo III.**

### **Estudio de Factibilidad**

A fin de establecer la factibilidad económica del plan de exportación de cáñamo industrial al mercado chino, se requiere proceder con el análisis de los fundamentos del plan, diagnosticar la demanda internacional en China y el mundo, para formular las estrategias comerciales que faciliten el ingreso exitoso al mercado chino y, con ello, evaluar la rentabilidad esperada. Proceso que se ha sido definido en la metodología y que, ahora, se procede a capturar los datos pertinentes que permiten tanto comprender las variables estudio como, en el siguiente capítulo, interpretar los resultados, a fin de concluir lo encontrado y recomendar las adecuaciones que se observen.

Se utiliza la revisión de literatura que se observa de forma directa y se realizan los análisis estadísticos convenientes. Las entrevistas permiten rectificar o ratificar las presunciones y, desde los datos transformados en información, se logra ejecutar un análisis económico y financiero.

#### **Factibilidad Técnica – Producto / Servicio**

Apuntar al rendimiento de un plan de exportación, requiere contestar la interrogante: ¿es factible económicamente la exportación de cáñamo industrial al mercado chino? Un planteamiento que estimula observar el producto y los servicios demandados por el mercado meta (cadena de valor); el potencial (FODA), contextualizado (PESTEL), para comprender la distribución de márgenes y riesgo entre los participantes.

#### **Flujograma de la Cadena de Valor.**

La cadena de valor corresponde a un conjunto de actividades clasificadas en primarias y secundarias que son vitales para satisfacer las necesidades de un mercado en particular. En este contexto, es importante estudiar lo que es y significa valor, al interior de los engranajes productivos e intercambiables dado que, pese a referirse a cadenas productivas, así como los actores individuales en cada eslabón de transformación (operación de producción – transformación – comercialización, Van Der Hieden, 2004), el modelo de negocio requiere considerar todo lo que incide en la competitividad de las organizaciones empresariales; es decir, integrar las actividades claves y de apoyo. La vinculación integral de los eslabones y sus relaciones socioeconómicas, de comunicación y confianza, establecen el encadenamiento comercial.

La industria del cannabis y cáñamo advierte un enorme mercado potencial, valorado en miles de millones de dólares. Se estima que, para el año 2025, la industria del cannabis podría alcanzar un nivel de facturación muy parecido a las grandes industrias textiles. En muchos países el cultivo y producción de esta planta estaba prohibida y en Ecuador se legalizó recién en 2019 a causa de una reforma en el Código Orgánico Integral Penal (COIP), donde se promovieron importantes avances normativos, tomando como referencia la legislación internacional de aquellos países que ya habían despenalizado su cultivo, para la creación de un marco legal que garantice una producción, investigación, uso creativo y aprovechamiento del cáñamo y cannabis con fines netamente comerciales y medicinales. En este sentido, para el cáñamo se puede apreciar los siguientes aspectos relativos a la cadena de valor.

Las actividades claves o primarias involucran un proceso que inicia desde la creación e innovación en la genética de la semilla, dado que se busca centrar el cultivo de esta planta para el contexto medicinal, cosmético o textil, como uno de los nichos de mercado más rentables. Actualmente, el valor agregado de este proceso es alto, porque, mediante el aprovechamiento de esta tecnología y las ventajas de la zona franca, es posible mejorar los niveles de rentabilidad, respecto a la agricultura tradicional.

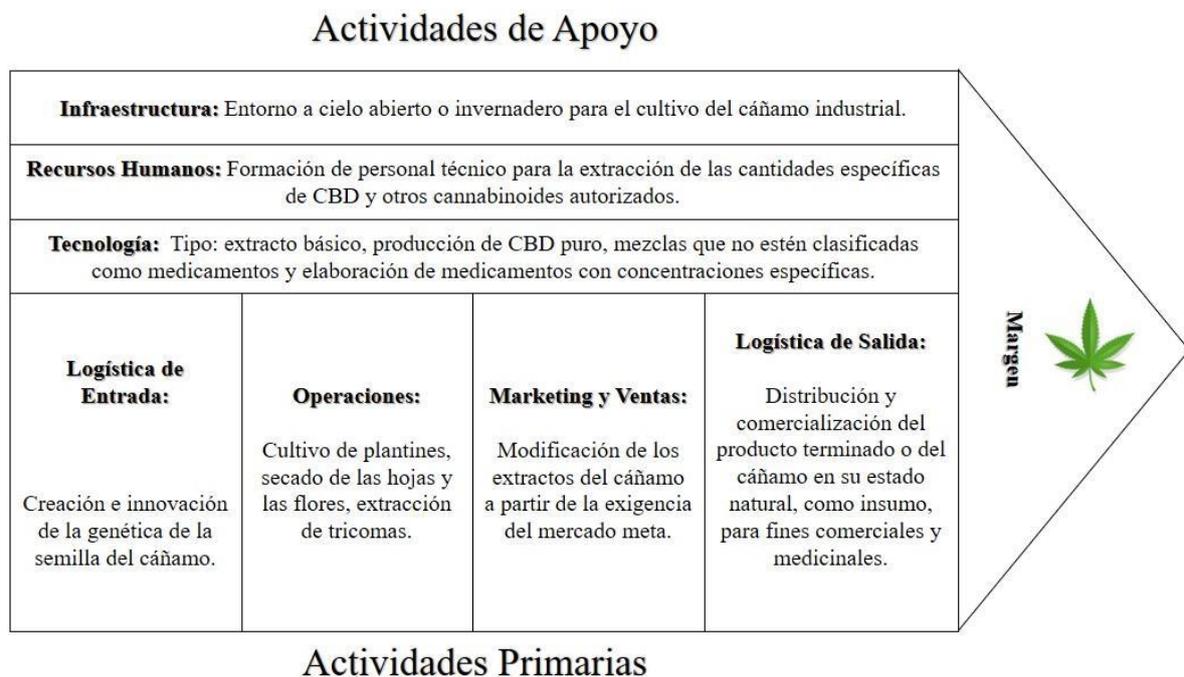
El siguiente eslabón de la cadena de valor tiene que ver con el cultivo de los platines del cannabis, pudiendo realizarse a cielo abierto o en invernaderos. Aquí los productores requieren control a través de medios artificiales, de los fotoperiodos de la planta para mejorar el rendimiento productivo. El tercer eslabón se relaciona con el secado de las hojas y flores de la planta, siendo uno de los procesos que mayor tiempo demanda, así como también altos costos de personal y espacio para su realización.

El cuarto eslabón implica la extracción de Tricomas, dentro de la cadena de valor, caracterizado por la automatización de procesos, en contraparte del modelo artesanal. Este proceso es vital porque permite la extracción de componentes que pueden utilizarse en preparados comestibles, aceites, cremas, insumos para la industria farmacéutica, entre otras. Por otro lado, el quinto eslabón de las actividades claves corresponde a la modificación de los extractos del cáñamo y cannabis según la exigencia del mercado meta, y esto involucra su preparación y envasado en aceites, textiles y demás componentes que son utilizados para fines comerciales. Finalmente, el último eslabón de la cadena de valor corresponde a la distribución y comercialización de los productos terminados derivados del cáñamo o en su estado natural.

Por otra parte, las actividades de apoyo o secundarias relativas a la industria del cáñamo son similares a las de cualquier negocio, dado que contemplan aspectos como: la infraestructura, es decir, la adecuación del espacio donde se va a realizar el cultivo de la planta ya sea la preparación de las hectáreas de terreno o la construcción de un invernadero para colocar los plantines que, posteriormente, crecerán y se convertirán en la planta para su procesamiento con fines industriales. Otro aspecto, importante dentro de las actividades de apoyo tiene que ver con el nivel de formación del personal técnico encargado de la extracción del aceite y demás componentes que hacen del cáñamo un insumo apto para la actividad comercial.

Finalmente, el último eslabón de las actividades de apoyo tiene que ver con el desarrollo tecnológico, para lo cual es significativo definir la opción básica para la producción y venta de cannabis o cáñamo con fines medicinales. Estas opciones son: (a) producción del extracto básico del cannabis, conservando el agregado de cannabinoides de la planta; (b) producción de CBD en estado puro; (c) producción de mezclas que no estén clasificadas como medicamentos, incorporando ciertas porciones específicas de CBD y otros cannabinoides, de conformidad con la demanda; y (d) la elaboración de medicamentos con concentraciones específicas.

Figura 5. Cadena de Valor del Cáñamo Industrial



## Factibilidad del Estudio de Mercado

### Análisis de las Entrevistas a Expertos

Para tener más claro el panorama de la posibilidad de exportar cáñamo industrial al mercado chino, se hizo una entrevista a tres expertos: Ing. Gustavo Cáceres, Presidente de la Cámara de Comercio Ecuatoriano China; Ing. Daniel Bone y Ing. Emiliano García, expertos en el tema del cáñamo industrial. A continuación, se presentan los resultados más importantes.

Tabla 8. Entrevista realizada a Ing. Gustavo Cáceres

FICHA TÉCNICA de Entrevistas			
Fecha →	5 agosto 2021	Hora →	15h00
Lugar →	WhatsApp	Participantes →	Antonella Gutiérrez
Nombre y apellido (entrevistado) →	Gustavo Cáceres	Teléfono (entrevistado) →	
Profesión →	Ing. Comercial - MBA		
Empresa - organización →	Cámara de Comercio Ecuatoriano China	Cargo →	Presidente
Información personal del entrevistado →	Empresario		
Caso →	Establecer la factibilidad económica de un plan de exportación de cáñamo industrial al mercado chino		
↓ Información relativa al caso ↓			
Enfoque con el caso - <i>vinculo de la empresa (institución), desde donde "habla" el entrevistado</i> →	El entrevistado es experto en negociaciones entre empresas ecuatorianas y chinas, al ser el presidente tiene pleno conocimiento de su cultura y puede recomendar estrategias para acceder eficientemente a este mercado.		
Experiencia del entrevistado frente al caso →	Alrededor de 5 años		
Medio utilizado para entrevista →	WhatsApp	Observado durante entrevista (detalles de ambiente, actitud, dominio, etc., aspectos internos y externos de la entrevista) →	Cortesía, buena actitud para responder con claridad cada una de las preguntas.
Información de inicio de entrevista ↓	Estrategia de abordaje del tema ↓	Importancia del abordaje ↓	Resumen ↓

<b>El entrevistado no conoce a profundidad la industria, pero sí puede opinar referente a su experiencia entablado negociaciones con empresas chinas.</b>	¿Es viable organizar, sembrar y procesar el cáñamo industrial, como plan de desarrollo, para exportarlo al mercado chino?	Fundamentos teóricos de un plan de exportación	
↓ Preguntas ↓			
Organización ↓	<b>Pregunta Eje ↓</b>	<b>Pregunta horizonte ↓</b>	<b>Pregunta énfasis ↓</b>
Iniciales →	¿Cree que el Ecuador necesita diversificar su oferta exportable para reducir los saldos de la balanza comercial?	¿Cuáles son las principales conclusiones que se desprenden del comercio bilateral entre Ecuador y China?	¿Tienen éxito, los productos naturales del Ecuador, en el mercado chino?
<i>Propósito</i> →	Analizar los fundamentos teóricos del plan de exportación para el cáñamo industrial		
<i>Respuestas</i> →	Definitivamente, es importante que, si queremos cumplir esta expectativa que dijo el presidente Lasso de querer que haya más Ecuador en el mundo y más del mundo en Ecuador, debemos ampliar nuestra oferta exportable. Somos conocidos por exportar productos commodities. En China, dos de estos productos como el banano y camarón tienen muy buena aceptación en la clase media, que es una de las más grandes del mundo con más de 600 millones de personas, pero sería importante que lográsemos ampliar esta oferta. Trabajando en políticas públicas que promuevan la exportación de nuestros productos, y en especial hacia China, no solo políticas que promuevan en nuestro lado, sino más bien una actitud política positiva con la contraparte china, ya que hay muchos productos que podrían ser vendidos en China, pero que no solo es cuestión de enviarlos, sino que deben cumplir con permisos que solicita el gobierno chino para que puedan ingresar, y eso se logra a través	Nuestro segundo socio comercial más grande en la actualidad es China. Su clase media es de más de 600 millones de personas, según el Consejo de Estado chino en el 2019 se estimaba que el 60% de la fruta que se iba a consumir en China iba a ser importada, dado que el terreno que ellos tienen en su totalidad no es un terreno fértil, aun cuando son el tercer país más grande del mundo. A pesar de que ya están trabajando para aprovechar su tierra, pero por ahora, ellos necesitan de países que puedan ser sus proveedores de los alimentos que les hacen falta. De ahí que hay una oportunidad para el Ecuador, más aún el sector agroexportador, por esta ventaja natural que tiene el país por su ubicación, para ser no solo reconocidos como exportador de banano o camarón Premium, sino también otros productos como la pitahaya, el mango, pero no se ha promocionado tanto y debemos buscar atender esa necesidad que tiene el mercado chino en la industria de alimentos.	Los productos tienen éxito cuando se analiza correctamente la cultura china y se abordan temáticas que captan el interés del consumidor chino. Respecto a los productos naturales, los ciudadanos chinos tienen un alto interés, pero no se sabe cómo reaccionarían ante el cáñamo.

	de gestión política por parte del gobierno, empezando desde el presidente.		
Abordan objetivo específico 1 →	¿Qué aspectos deben considerarse al momento de colocar un producto en el mercado chino?	¿Cuál es su opinión acerca del potencial que tiene el cáñamo industrial en el mercado chino?	Considerando las particularidades del producto (se elabora y comercializa en China) ¿Qué estrategias comerciales recomienda para que el producto ingrese exitosamente al mercado chino?
<i>Propósito</i>	Formular estrategias comerciales para el ingreso exitoso del cáñamo industrial al mercado chino		
<i>Respuestas</i> →	Hay varios elementos, por ejemplo, habría que identificar hacia qué ciudad y provincia se quiere hacer el envío, verificando que estos bienes no se estén produciendo en China, o que incluso tengamos competidores con ventajas, como aranceles más bajos, o de repente que estén más cerca. Por ejemplo, países del sudeste asiático que producen camarón o banano y es más barato enviarlo porque muchas veces tienen arancel 0%, a diferencia de Ecuador cuyo camarón grava entre el 2% de arancel y el banano el 10%. Por ello, si tengo un competidor que está más cerca y paga menos arancel, entonces, sería una gran competencia. Otro aspecto que en mi opinión es importante, es el tema cultural, dado que las culturas de las ciudades varían dependiendo si son del norte, centro o del sur. Por ejemplo, hay ciudades más cosmopolitas como Shanghái y otras más burocráticas como Beijín, entonces, el tema cultural también juega un papel importante.	No tengo mayores datos sobre este tema, no podría aportar con estas preguntas.	Es necesario hacer el estudio de mercado para evaluar la acogida dentro del consumidor chino, y más allá de la acogida, también hay que determinar si se puede vender en tema de permisos, porque la pitahaya por ejemplo es súper consumida, pero no se puede vender porque falta permisos fitosanitarios. Por ello, complementario al estudio es necesario determinar si de parte del gobierno existe el interés para que se desarrolle una primera fase o ronda, de un acuerdo comercial con China con la intención de que más productos ecuatorianos ingresen al mercado chino. En especial, porque China tiene una balanza alimentaria negativa, y el Ecuador es un proveedor de productos que podrían ayudar a equilibrar este aspecto, en relación a los consumos de alimentos
Aborda objetivo específico 2 →	Podría determinar ¿qué inconvenientes observa en la introducción de este producto ecuatoriano al mercado chino?	¿Qué elementos se deben tener claro al momento de entablar una negociación con el mercado chino?	¿Usted piensa que si habría demanda internacional del cáñamo industrial en China y otros mercados?
<i>Propósito</i> →	Diagnosticar la demanda internacional del cáñamo industrial en China y el mundo		

<p><i>Respuestas →</i></p>	<p>Habría que revisar si no existen productos alternativos, el tema cultural en China es muy tradicional, entonces, habría que ver. Honestamente, desconozco sobre el cáñamo y creo que podría haber una oportunidad, dado que en China se maneja mucho la medicina natural. De hecho, existe una gran oferta de medicinas naturales que el ciudadano chino consume y el gobierno también promueve, entonces, con fines medicinales podría ser. Otro fin podría ser el tejido para las artesanías, obras, muebles y demás mobiliarios que podrían diseñarse podría ser algo interesante, pero igualmente, habría que revisar que tan competitivo podría ser frente a otros productos que ya están en este mercado.</p>	<p>Hay que tener claro que las relaciones comerciales con China se basan en la confianza, no podemos pretender presentar nuestro producto en una feria, o en una exhibición y ya querer venderlo. Se basan mucho en la confianza. Por eso siempre será más fácil hacer negocios con China cuando de por medio tengo un contacto previo, es decir, un amigo que ya les vende un producto a los chinos y él me presenta con el cliente en China, y ahora el cliente en China empieza a comprarme a mí, porque ya de por medio hay una relación. Esto se conoce como GUAXI, no es otra cosa que la red de contactos. Hay un dicho muy popular: “tu no vales por lo que tienes, sino por a quién conoces”. Entonces, un elemento importante para la negociación es la confianza, seguido de esto aparece el tema cultural, debemos tener claro que para vender a China debemos adaptarnos a su cultura y sus costumbres. Por ejemplo, no puedo vender una medicina a base de cáñamo con letras en español en su envoltura o en su caja, tengo que hacer la traducción de todos los elementos al chino mandarín (promoción, tríptico, diapositivas, etc.); por tanto, adaptarse a las necesidades de ellos para que les sea más cómodo si realmente les queremos vender.</p>	<p>No tengo mayores datos sobre este tema, no podría aportar con estas preguntas.</p>
<p>Aborda objetivo específico 3 →</p>	<p>¿En qué medida al plan de exportación debería acompañar políticas económicas, operativas y técnicas, que asegure la rentabilidad y limitantes o restricciones ve Ud. posible?</p>	<p>¿Qué es lo que usted recomendaría como estrategia para que se garantice el éxito de acceso de un producto como en el cáñamo en el mercado chino?</p>	<p>¿Qué dispositivos deben considerarse para estructurar un plan de exportación de cáñamo al mercado chino?</p>

<i>Propósito</i> →	Evaluar los recursos económicos que requiere el plan de exportación para establecer su rentabilidad		
<i>Respuestas</i> →	<p>El estudio de factibilidad es indispensable y prioritario si se quiere tener oportunidades con el mercado chino. Tenemos que conocer qué es lo que ellos necesitan, de qué forma lo consume y conocer si hay la facilidad para exportar estos productos. Por ejemplo, el acuerdo comercial para garantizar que nuestros productos ingresen con arancel bajo o cero, sin duda nos puede hacer más competitivos, dado que el mercado chino es el segundo comprador (importador) de productos del mundo; y el primer exportador. Es decir, tiene un mercado de consumo inmenso, dado que todo el mundo le quiere vender a China. Por eso, si queremos venderle a China debemos saber qué venderle, cómo hacerlo y siempre que haya las posibilidades de hacerlo desde el punto de vista político, porque no sirve de nada tener un producto aclamado en China y con potencial, pero por falta de gestión política, no lo podamos vender.</p>	<p>Asumiendo que el cáñamo es un producto que se necesita o que lo van a comprar en China. Yo creo que podría recomendar: La estrategia debe centrarse mucho en la cultura. He repetido esto constantemente, pero en el tiempo que tenemos de experiencia en las relaciones con China, me he permitido conocer que la cultura es un elemento que marca si la negociación se da o no. Es cierto que existe la necesidad de hacer negocios. Hay un dicho de Den Xiaoping (líder chino): no importa si el gato sea blanco o negro, con tal que cace ratones. No importa si seas capitalista o de izquierda, o no importa si conoces o no mi cultura, igual hagamos negocios (esto aplica a los empresarios). Pero si queremos llegar al consumidor, es necesario conocer su cultura, para que yo sepa enfocar bien el producto. Cuáles son las bondades medicinales, cuáles son los beneficios que tiene al consumir el ciudadano chino al consumir este producto a base de cáñamo, empaques en chino mandarín.</p> <p>Hacer un estudio para determinar qué segmento puede ser enfocado, por ejemplo, si es joven para estar a la moda, o si es para un segmento medio o mayor que busca salud, y resulta que las medicinas o cremas a base de cáñamo son efectivos para los dolores musculares. Entonces, hay que hacer un análisis de como este producto se enfoca a su cultura para que no pierda valor.</p>	

Aborda elementos para conclusión →	¿En el mercado chino, considera que la calidad es un factor importante? ¿Y Cómo ve las exigencias para el cáñamo en cuanto a calidad? Teniendo en cuenta el enfoque del negocio que se quiere dar y los campos de aplicación de este producto	¿En qué medida al plan de exportación debería acompañar políticas económicas, operativas y técnicas, que asegure la rentabilidad y limite las restricciones plausibles?	En una lógica circular, debe el proyecto considerar la integración de asociaciones de productores, comercio justo, etc., políticas que pueden ser de aprecio en China y que se podría comunicar ¿Cuál es su opinión al respecto?
<i>Propósito</i> →	Factibilidad económica del plan estratégico que se plantea para exportar		
<i>Respuestas</i> →	El consumidor chino siempre busca calidad, como mencioné tiene una clase media muy alta. Se espera que para 2030 la clase media ascienda de 600 a 1.000 millones personas. Son personas que están dispuestos a pagar un poco más por artículos y servicios de buena calidad que atiendan sus necesidades; no están buscando artículos baratos, ellos tienen muy claro la figura de la calidad y están muy interesados en consumir productos que sean de occidente. Por tanto, la calidad es un elemento importante que debe ser considerado junto al tema cultural y al tema de facilidades del comercio. Del cáñamo no puedo dar mayores opiniones, porque no conozco sobre este producto, pero considero que la calidad debe prevalecer para que el producto sea interesante en el mercado chino.	El estudio de factibilidad es indispensable y prioritario si se quiere tener oportunidades con el mercado chino. Tenemos que conocer qué es lo que ellos necesitan, de qué forma lo consume y conocer si hay la facilidad para exportar estos productos. Por ejemplo, el acuerdo comercial para garantizar que nuestros productos ingresen con arancel bajo o cero, sin duda nos puede hacer más competitivos, dado que el mercado chino es el segundo comprador (importador) de productos del mundo; y el primer exportador. Es decir, tiene un mercado de consumo inmenso, dado que todo el mundo le quiere vender a China. Por eso, si queremos venderle a China debemos saber qué venderle, cómo hacerlo y siempre que haya las posibilidades de hacerlo desde el punto de vista político, porque no sirve de nada tener un producto aclamado en China y con potencial, pero por falta de gestión política, no lo podamos vender.	

Tabla 9. Entrevista realizada a Ing. Daniel Bone

FICHA TÉCNICA de Entrevistas			
Fecha →	11 agosto 2021	Hora →	17h00
Lugar →	Zoom	Participantes →	Antonella Gutiérrez
Nombre y apellido (entrevistado) →	Daniel Bone	Teléfono (entrevistado) →	
Empresa - organización →		Cargo →	
Caso →	Establecer la factibilidad económica de un plan de exportación de cáñamo industrial al mercado chino		
↓ Información relativa al caso ↓			
Medio utilizado para entrevista →	Entrevista online - vía zoom	Observado durante entrevista (detalles de ambiente, actitud, dominio, etc., aspectos internos y externos de la entrevista) →	Buena actitud y disposición de ayuda
Información de inicio de entrevista ↓	<b>Estrategia de abordaje del tema ↓</b>	<b>Importancia del abordaje ↓</b>	<b>Resumen ↓</b>
	¿Es viable organizar, sembrar y procesar el cáñamo industrial, como plan de desarrollo, para exportarlo al mercado chino?	Fundamentos teóricos de un plan de exportación	
↓ Preguntas ↓			
<b>Organización ↓</b>	<b>Pregunta Eje ↓</b>	<b>Pregunta horizonte ↓</b>	<b>Pregunta énfasis ↓</b>
<b>Iniciales →</b>	¿Cree que el Ecuador necesita diversificar su oferta exportable para reducir los saldos de la balanza comercial?	¿Cuáles son las principales conclusiones que se desprenden del comercio bilateral entre Ecuador y China?	¿Tienen éxito, los productos naturales del Ecuador, en el mercado chino?
<b>Propósito →</b>	Analizar los fundamentos teóricos del plan de exportación para el cáñamo industrial		
<b>Respuestas →</b>	Se necesita que el Ecuador diversifique su producción o su industria que redunde en tres aspectos fundamentales: la generación de plazas de empleo, disminuir la balanza comercial, desarrollo socioeconómico de la sociedad en sí y obviamente el constante desarrollo investigativo para generar mayor producción, mejorar la competitividad y la productividad	Ecuador no tiene oferta exportable porque básicamente todo lo que exportamos son productos primarios, a China va banano , ciertos metales, madera elaborada y no elaborada , por lo tanto no tenemos una diversificación. Otro aspecto fundamental es que el gobierno no tiene ese concepto de inversión y desarrollo productivo. Desconocemos la necesidad de cada uno de los	En la actualidad existe una gran tendencia para el cáñamo medicinal, es la solución a problemas medicinales, Alzheimer, reumatismo, depende la necesidad de cada persona, hay un estudio del 2016 de Australia que dice que para un promedio de 30.000 personas con enfermedades catastróficas se necesitan 13 hectáreas, solo para esa pequeña demanda hablaban de una inversión de millones de dólares. Lo mismo

		mercados por zona para poder nosotros diversificar nuestra oferta exportable, que se debería hacer conocer el mercado, las costumbres, la necesidad y así saber cuáles son sus demandas y así poder hablar de un desarrollo industrial productivo y que permita generar esa expectativa de desarrollo de la sociedad.	sucede a nivel europeo y norteamericano, ósea la demanda está ahí, depende del Ecuador como planifique, como generar una política pública para ser parte de esa gran demanda.
<b>Abordan objetivo específico 1 →</b>	¿Qué aspectos deben considerarse al momento de colocar un producto en el mercado chino?	¿Cuál es su opinión acerca del potencial que tiene el cáñamo industrial en el mercado chino?	Considerando las particularidades del producto (se elabora y comercializa en China) ¿Qué estrategias comerciales recomienda para que el producto ingrese exitosamente al mercado chino?
<b>Propósito</b>	Formular estrategias comerciales para el ingreso exitoso del cáñamo industrial al mercado chino		
<b>Respuestas →</b>	<p>1. Hay que identificar la necesidad de ese país y sus costumbres. El entorno sociocultural es muy importante.</p> <p>2. Determinar las necesidades de esa zona, si existen productos con buena aceptación, hacer un estudio de mercado, determinar el segmento.</p>	<p>El cáñamo medicinal es para la extracción de aceites especialmente ricos en CBD para ungüentos, cremas, jabones, etc. Por lo tanto, no existe una polémica como se lo quiere hacer ver.</p> <p>Por otra parte la necesidad de cáñamo medicinal es amplísima habla mucho de un mercado de 125.000.000 millones, otros hablan de 180.000.000 millones, hablan de 90.000.000 de tal manera que hay un amplísimo mercado donde Ecuador puede tener una gran participación.</p>	<p>Debemos tener claro el aspecto jurídico, la seguridad jurídica que es una de las grandes falencias que ha tenido el país en los sistemas productivos, hay que tener claras las posiciones arancelarias, las cuestiones de los tributos para poder trabajar con seguridad, aranceles, etc.</p> <p>Otro aspecto fundamental para asegurar el desarrollo es determinar en un tiempo cuáles serían esas excepciones arancelarias para el desarrollo de la industria del cáñamo.</p>
<b>Aborda objetivo específico 2 →</b>	Podría determinar ¿qué inconvenientes observa en la introducción de este producto ecuatoriano al mercado chino?	¿Qué elementos se deben tener claro al momento de entablar una negociación con el mercado chino?	¿Usted piensa que si habría demanda internacional del cáñamo industrial en China y otros mercados?
<b>Propósito →</b>	Diagnosticar la demanda internacional del cáñamo industrial en China y el mundo		

<p><b>Respuestas →</b></p>	<p>En el Ecuador no existe una planificación sobre el desarrollo productivo, porque no existe una investigación de cuáles son las necesidades del mercado interno y cuáles son las necesidades del mercado externo, entonces en ese aspecto fundamental la ley que modificó ese artículo permite desarrollar la actividad de manera coherente de tal manera que no haya una sobreproducción</p>	<p>En el Ecuador acostumbramos a consumir lo de afuera sin conocer la estructura o los beneficios de ese producto, como la sociedad China es una sociedad esquemáticamente desarrollada, van a ir a la estructura o al contenido de ese producto, que es lo bueno o que es lo malo. Por lo tanto, hay que enfocarse en eso, siempre hay que tener en cuenta los aspectos socioculturales para poder ubicar un producto, segundo los costos, tercero los beneficios, cuarto los aspectos logísticos que tienen aquí en el Ecuador que te permitan determinar los costos de producción para vender un kilo, ¿un gramo una tonelada de productos son asequible y beneficiosos? ¿Sí o No? Tenemos que tomar en cuenta cuanto me costó un kilo o una tonelada para poder determinar si obtengo el 30%, 40%, 50% de utilidad, todos esos aspectos hay que tomarlos en cuenta.</p>	<p>Sí, la demanda mundial de cañamo si existe, unos hablan de 91 millones otros de 300 millones, sumado el mercado ilegal, la demanda va en aumento debido a muchas razones.</p> <p>La demanda existe, existe una demanda muy alta y la oferta es muy poca, porque son pocos los países que tienen leyes de vanguardia para el cultivo del cañamo. La necesidad del producto está ahí y por eso muchos han cuantificado el valor del mercado del producto hasta el 2025 que hablan de más de 90 mil millones de dólares donde el Ecuador se presenta como uno de los grandes candidatos a cubrir esa parte de la demanda por condiciones climáticas,</p>
<p><b>Aborda objetivo específico 3 →</b></p>	<p>¿En qué medida al plan de exportación debería acompañar políticas económicas, operativas y técnicas, que asegure la rentabilidad y limitantes o restricciones ve Ud. posible?</p>	<p>¿Qué es lo que usted recomendaría como estrategia para que se garantice el éxito de acceso de un producto como en el cañamo en el mercado chino?</p>	<p>¿Qué dispositivos deben considerarse para estructurar un plan de exportación de cañamo al mercado chino?</p>
<p><b>Propósito →</b></p>	<p>Evaluar los recursos económicos que requiere el plan de exportación para establecer su rentabilidad</p>		
<p><b>Respuestas →</b></p>	<p>Hay que ser más eficientes en el aspecto ético que eso tiene mal el país, ser más eficientes en gastos de producción, diseñar una política pública, el país tiene costos muy elevados en aspectos como la energía, agroquímica, tecnología, falencias que deben fortalecerse.</p>	<p>Un aspecto fundamental de tecnología cuando hablamos de cañamo medicinal, donde son mucho más estrictas las condiciones.</p> <p>Otro aspecto fundamental es que como son cultivos de ciclos cortos de tres meses tenemos que hablar mucho de la flexibilización laboral. Diseñar política crediticia blanda que permita a los grupos ya sean estos pequeños y medianos</p>	<p>El fomento del desarrollo productivo a través de el acceso a crédito, el acceso a capacitaciones, el acceso al conocimiento de los mercados, comercio exterior, las cuestiones arancelarias, de tal manera que se pueda determinar con cierto grado de precisión, los verdaderos índices de rentabilidad para producir. Yo creo que así</p>

		el acceso a créditos con facilidades para poder fomentar la actividad.	si unen todos estos elementos fundamentales, podemos tener una industria proclive al desarrollo y al fortalecimiento de la sociedad, un producto exitoso para su exportación. El país tiene muchas trabas, burocracia, papeleo, simplificar los sistemas de desarrollo productivo que incluyen la producción, el comercio, etc.
<b>Aborda elementos para conclusión →</b>	¿En el mercado chino, considera que la calidad es un factor importante? ¿Y Cómo ve las exigencias para el cáñamo en cuanto a calidad? Teniendo en cuenta el enfoque del negocio que se quiere dar y los campos de aplicación de este producto	¿En qué medida al plan de exportación debería acompañar políticas económicas, operativas y técnicas, que asegure la rentabilidad y limite las restricciones plausibles?	En una lógica circular, debe el proyecto considerar la integración de asociaciones de productores, comercio justo, etc., políticas que pueden ser de aprecio en China y que se podría comunicar ¿Cuál es su opinión al respecto?
<b>Propósito →</b>	Factibilidad económica del plan estratégico que se plantea para exportar		
<b>Respuestas →</b>	. Es una sociedad que está cambiando, que se está desarrollando donde aparecen unas etapas sociales cada cierto tiempo con un poder adquisitivo elevado, entonces cuáles de esos estratos de la sociedad y cuál de esas etapas sociales tienen necesidades de qué tipo de producto, de qué mercadería, que nosotros como país productor podemos abastecer esa demanda o parte de esa demanda. Entonces esos estratos sociales permiten identificar si China se está convirtiendo en uno de los mayores productores y consumidores de un determinado producto que garantice calidad.	Hay que ser más eficientes en el aspecto ético que eso tiene mal el país, ser más eficientes en gastos de producción, diseñar una política pública, el país tiene costos muy elevados en aspectos como la energía, agroquímica, tecnología, falencias que deben fortalecerse.	

Tabla 10. Entrevista realizada a Ing. Emiliano García

<b>FICHA TÉCNICA de Entrevistas</b>			
<b>Fecha →</b>	8 agosto 2021	<b>Hora →</b>	
<b>Lugar →</b>	Zoom	<b>Participantes →</b>	Antonella Gutiérrez
<b>Nombre y apellido (entrevistado) →</b>	Emiliano García	<b>Teléfono (entrevistado) →</b>	
<b>Caso →</b>	Establecer la factibilidad económica de un plan de exportación de cáñamo industrial al mercado chino		
<b>↓ Información relativa al caso ↓</b>			
<b>Medio utilizado para entrevista →</b>	Entrevista online - vía zoom	<b>Observado durante entrevista (detalles de ambiente, actitud, dominio, etc., aspectos internos y externos de la entrevista) →</b>	
<b>Información de inicio de entrevista ↓</b>	<b>Estrategia de abordaje del tema ↓</b>	<b>Importancia del abordaje ↓</b>	<b>Resumen ↓</b>
	¿Es viable organizar, sembrar y procesar el cáñamo industrial, como plan de desarrollo, para exportarlo al mercado chino?	Fundamentos teóricos de un plan de exportación	
<b>↓ Preguntas ↓</b>			
<b>Organización ↓</b>	<b>Pregunta Eje ↓</b>	<b>Pregunta horizonte ↓</b>	<b>Pregunta énfasis ↓</b>
<b>Iniciales →</b>	¿Cree que el Ecuador necesita diversificar su oferta exportable para reducir los saldos de la balanza comercial?	¿Cuáles son las principales conclusiones que se desprenden del comercio bilateral entre Ecuador y China?	¿Tienen éxito, los productos naturales del Ecuador, en el mercado chino?
<b>Propósito →</b>	Analizar los fundamentos teóricos del plan de exportación para el cáñamo industrial		
<b>Respuestas →</b>	Sin lugar a duda, ya que dentro de la balanza comercial los productos petroleros suman el 50%, que son como 5.700 millones de dólares al año y 4.000 o 3.000 son de productos no tradicionales centrados en el banano y en algún otro producto agropecuario, entonces conviene diversificar para no depender tanto de la balanza petrolera, de los productos petroleros, porque nos guste o no ese consumo se va a ir reduciendo, porque a nivel internacional.	Los productos agropecuarios están subiendo porque necesitan productos alimentarios que convendría que Ecuador hiciese un acuerdo bilateral con China para identificar el acceso al mercado chino que facilitase la reducción arancelaria.  Otro de los temas que hay que analizar es cómo se clasifica el cáñamo; es un producto agropecuario o un producto que tiene otra partida, entonces no sé qué partida arancelaria tienen y en función de eso	Es necesario identificar el uso del cáñamo para la exportación, ya que de esto dependerá si la partida arancelaria es industrial o medicinal.

		analizar una negociación con China para la apertura del mercado, la otra opción que tienes es buscar indirectamente que países tienen acuerdo con China, por ejemplo Vietnam tiene acuerdo con China y la opción sería llevarlo ahí, transformarlo, que tenga naturaleza de producto vietnamita por el tema de las normas de origen.	
<b>Abordan objetivo específico 1 →</b>	¿Qué aspectos deben considerarse al momento de colocar un producto en el mercado chino?	¿Cuál es su opinión acerca del potencial que tiene el cáñamo industrial en el mercado chino?	Considerando las particularidades del producto (se elabora y comercializa en China) ¿Qué estrategias comerciales recomienda para que el producto ingrese exitosamente al mercado chino?
<b>Propósito</b>	Formular estrategias comerciales para el ingreso exitoso del cáñamo industrial al mercado chino		
<b>Respuestas →</b>	<p>1. Hacer un estudio de mercado sobre el conocimiento que tienen los consumidores chinos del eventual uso del cáñamo, si el consumidor chino percibe que el cáñamo puede tener aplicaciones para uso medicinal y dentro de eso tienes que luchar con los múltiples productos medicinales chinos, que esos serían los competidores.</p> <p>2. Determinar cuál sería la industria textil específica, sobre tejidos, materiales utilizan para esa industria textil china y lo otro una vez finalizado ese estudio de mercado ver las posibles barreras administrativas, legales, etc., para ver cuál sería el costo de entrada del producto.</p>	Debes ir con una empresa China local que te da el conocimiento del mercado local y luego tener una buena red de distribución, tienes que hacer un estudio de modelo de negocio de barreras, como eliminar esas barreras, legales, administrativas, técnicas, fitosanitarias; analizar el tipo de inversión para saber si ir a una zona económica especial de desarrollo, o ir buscando un distribuidor con exclusividad de distribución para el mercado Chino, hacer primero un modelo de negocio, hacer un análisis DAFO	Hay un elemento especial que no se aborda mucho que es el tema de la inculturación o tienes muy claro el tema de protocolo, ya que los chinos tardan habitualmente en que te ganes la confianza de ellos, el tema del idioma es una barrera porque una gran parte no habla inglés, porque el inglés es muy básico, entonces hay una dificultad cultural que también hay que tener en cuenta como elemento que puede ser en un momento dado un obstáculo a la comercialización del producto, hay que adaptarse a la mentalidad China, hay que tener en cuenta esta barrera cultural, ya que hay negocios que fracasan por esto.
<b>Aborda objetivo específico 2 →</b>	Podría determinar ¿qué inconvenientes observa en la introducción de este producto ecuatoriano al mercado chino?	¿Qué elementos se deben tener claro al momento de entablar una negociación con el mercado chino?	¿Usted piensa que si habría demanda internacional del cáñamo industrial en China y otros mercados?
<b>Propósito →</b>	Diagnosticar la demanda internacional del cáñamo industrial en China y el mundo		

<b>Respuestas →</b>	En Ecuador han tomado medidas específicas para que no se destine a usos que no son los que corresponden, en China teniendo en cuenta los restrictivos que son con toda sustancia que pueda generar drogodependencia, me imagino debe estar regulado o prohibido, sin embargo, no es que se va a cultivar en China, sino que se vendería las fibras de la planta para uso textil y las semillas para uso médico. Es necesario informarse con el departamento de comercio chino a través de su página web.	Como ya se mencionó anteriormente, sería el tema sociocultural, tomar en cuenta las tradiciones chinas antes de entablar una negociación, conocer bien sus costumbres, su mercado, gustos y preferencias.	Para saber el sector de la demanda, habría que hacer un estudio de mercado, consumo, territorial, por ejemplo la región de Gezei tiene 89 millones de habitantes, si consigues entrar con distribuidores en este sector ya tienes un nicho de mercado, es bastante, es 2 o 3 veces España, y esta puede ser la base operativa para luego entrar a otras regiones, esta región está en el interior, pero se puede entrar por la costa, ya que es más barato el transporte marítimo que el aéreo y analizar y buscar un distribuidor.
<b>Aborda objetivo específico 3 →</b>	¿En qué medida al plan de exportación debería acompañar políticas económicas, operativas y técnicas, que asegure la rentabilidad y limitantes o restricciones ve Ud. posible?	¿Qué es lo que usted recomendaría como estrategia para que se garantice el éxito de acceso de un producto como en el cáñamo en el mercado chino?	¿Qué dispositivos deben considerarse para estructurar un plan de exportación de cáñamo al mercado chino?
<b>Propósito →</b>	Evaluar los recursos económicos que requiere el plan de exportación para establecer su rentabilidad		
<b>Respuestas →</b>	Plantear un modelo de negocio, los incentivos fiscales si los hay en el Ecuador para cultivar ese tipo de productos, tipos de ayuda a la exportación, se pueden encontrar organismos oficiales del Ecuador, todos los temas en el mercado chino, costos del transporte marítimo, contenedor, a que puerto llegaría, quién lo distribuiría, que estos serían términos FOB y luego ver el costo de entrada al mercado chino, que tiene sus barreras culturales, lingüísticas, etiquetado.	Hay que saber es si el cáñamo es conocido en China, que aplicación se usa y por lo tanto no se empezaría en cero la campaña del estudio de mercado respecto al consumo en China, es decir en China no se consume o el producto no tiene mayor utilidad, por lo tanto lo primero que hay que hacer es un estudio de mercado e implicar el modelo de negocio, una campaña para la utilización del cáñamo para uso médico o textil	Hay que investigar si es posible exportar cáñamo a China, luego si la respuesta es sí hay que hacer un estudio de mercado, ver consumo, en qué región va a ver una alternativa, con quien compite el cáñamo en uso medicinal que a lo mejor la competencia es muy fuerte o para industria textil. Por lo general los chinos piden en grandes cantidades, por lo general con un contenedor no haces nada, porque para comercializar se necesita una capacidad de producción importante desde el punto de vista de hectáreas con la finalidad de analizar cuántas cosechas de cáñamo puede realizar el Ecuador al año, con dos cosechas que volumen de hectáreas se debe tener para comprar masivamente.

<b>Aborda elementos para conclusión →</b>	¿En el mercado chino, considera que la calidad es un factor importante? ¿Y Cómo ve las exigencias para el cáñamo en cuanto a calidad? Teniendo en cuenta el enfoque del negocio que se quiere dar y los campos de aplicación de este producto	¿En qué medida al plan de exportación debería acompañar políticas económicas, operativas y técnicas, que asegure la rentabilidad y limite las restricciones plausibles?	En una lógica circular, debe el proyecto considerar la integración de asociaciones de productores, comercio justo, etc., políticas que pueden ser de aprecio en China y que se podría comunicar ¿Cuál es su opinión al respecto?
<b>Propósito →</b>	Factibilidad económica del plan estratégico que se plantea para exportar		
<b>Respuestas →</b>	<p>Hay que quitarse los prejuicios que tenemos desde occidente de que los chinos fabrican con mala calidad y que la calidad no les preocupa, eso era hace 15 años, como consecuencia de la transformación industrial y tecnológica que está surgiendo, los productos chinos cada vez cumplen con más estándares de calidad, por lo tanto la calidad es un elemento diferenciador, si me dices este producto es para uso medicinal, estás seguro que vas a pasar más controles sanitarios, vas a ver cuáles son los efectos sobre la salud humana y si es para industria, hay que analizar la resistencia y durabilidad del material del cáñamo para uso textil porque evidentemente una gran parte de los textiles se produce en China, habría que ver si el cáñamo cumple con las normas de calidad y los estándares de resistencia y durabilidad que se exige para este tipo de componentes en la industria textil. Hay que analizar las normas de calidad China que cada vez se asemejan más a las internacionales.</p>	<p>Plantear un modelo de negocio, los incentivos fiscales si los hay en el Ecuador para cultivar ese tipo de productos, tipos de ayuda a la exportación, se pueden encontrar organismos oficiales del Ecuador, todos los temas en el mercado chino, costos del transporte marítimo, contenedor, a que puerto llegaría, quién lo distribuiría, que estos serían términos FOB y luego ver el costo de entrada al mercado chino, que tiene sus barreras culturales, lingüísticas, etiquetado.</p>	

## **Análisis del Entorno PESTEL.**

Para entender el plan de exportación se necesita contextualizarlo desde una óptica de pre y post pandémico, ya que ahí se nota la importancia de nuevos emprendimientos que “rompan” la linealidad de las exportaciones ecuatorianas; o sea, analizar los elementos observables políticos, económicos, sociales, tecnológicos, del entorno (medioambiente) y legales (PESTEL), de los países involucrados, a fin de contrastarlos con la tendencia mundial. Esto permite comprender el tejido de trabajo. A continuación, se presentan los resultados más relevantes del entorno, combinando aspectos claves sobre la comercialización del cáñamo.

### ***Análisis PESTEL Ecuador***

#### *Factores políticos*

El proyecto podría enmarcarse dentro de los lineamientos de la Ley de Economía Popular y Solidaria, para entablar un ambiente de cooperación con aquellos pequeños productores de cáñamo industrial, y darles la oportunidad de dinamizar sus negocios para que promuevan la actividad empresarial dentro de las diferentes comunidades rurales que deseen participar dentro de este proyecto.

Los elementos vitales de la economía popular y solidaria son: (a) se trata de una economía alternativa, (b) se sustenta a través de la autogestión; (c) promueve el trabajo asociado; (d) la propiedad de los medios de producción es colectiva; (e) intenta fomentar la distribución equitativa de las ganancias, (e) es solidaria con el entorno donde opera; y (f) se aferra a la autonomía propia a diferencia de los centros monopólicos de poder económico.

Al tener un nuevo gobierno en el Ecuador habrá que esperar el rumbo de los incentivos al fomento de la industria y de las exportaciones. Por ahora se observa buena aceptación, obligado por el déficit de empleo y limitantes de divisas, pero su ejecución cobrará fuerza cuando los sectores sociales asimilen las políticas; un escenario que puede volverse conflictivo por las divergencias de criterio entre los actores que deciden el marco jurídico del proyecto planteado por el nuevo ejecutivo.

#### *Factores económicos*

Como se ha mencionado en el capítulo anterior, en 2019 recién se legalizó y despenalizó el cultivo y comercialización del cáñamo industrial, cannabis no psicoactivo y sus derivados; por tanto, no hay registros oficiales del comportamiento de esta industria en el mercado ecuatoriano. Es decir, no hay datos sobre las hectáreas disponibles, hectáreas cultivadas,

superficie del terreno, rendimiento de producción y volúmenes de exportación. Sin embargo, el Ministerio de Agricultura indicó que hay 800 empresas dedicadas al negocio del cáñamo, de las cuales 704 ya está autorizadas y las restantes se encontraban en proceso de aprobación hasta el 2020, lo que significa que para 2021 posiblemente ya estén legalizadas.

Por otro lado, en 2021 el nuevo gobierno del Sr. Guillermo Lasso tiene el desafío de cumplir un plan de vacunación de 9 millones de ecuatorianos en los primeros 100 días de gobiernos, propuesta que es considerada como la primera medida para la reactivación económica del país. No obstante, aunque es un año difícil para el nuevo mandatario hay expectativas favorables por parte del sector empresarial, en tanto que se hizo un resumen de los principales índices macroeconómicos que se describen a continuación.

Tabla 11. *Datos macroeconómicos del Ecuador, período 2019 – 2021*

<b>Indicador</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021 – I SEMESTRE</b>
<b>PIB – variación</b>	0.1%	-7.8%	-
<b>Inflación</b>	0.52%	0.17%	0.35%
<b>Riesgo País</b>	11.39%	10.57%	7.64%
<b>Tasa activa de interés</b>	7.99%	8.40%	8.06%
<b>Tasa pasiva de interés</b>	5.62%	7.24%	5.51%

*Nota.* Datos obtenidos del Banco Central del Ecuador, 2021

La tabla 8 determina que la economía ecuatoriana está en una fuerte recesión económica, al mostrar una contracción de 7.8% en el PIB. Sin embargo, no todo es negativo dado que la inflación presenta niveles por debajo del 1% en los últimos tres años; y el riesgo país ha mostrado una tendencia decreciente a partir del inicio del nuevo gobierno del presidente Lasso.

Las tasas de interés por su parte revelan una reducción significativa en todo este tiempo con un ligero incremento el año pandémico, por lo que se podría decir que, el financiamiento por fuentes externas sería una opción viable. Así como también, contar con una tasa de ahorro más atractiva.

#### *Entorno sociocultural*

Aunque en Ecuador ya se autorizó el cultivo y producción del cáñamo industrial, no se observa un consumo masivo de sus derivados. Quizás uno de los usos más relevantes de esta planta es para la elaboración de medicinas que traten enfermedades de tipo neurológico, pues estudios científicos avalan los efectos de esta planta para el tratamiento de enfermedades degenerativas, mejoramiento de la calidad del sueño y otros aspectos derivados con la relajación (Páramo, 2010).

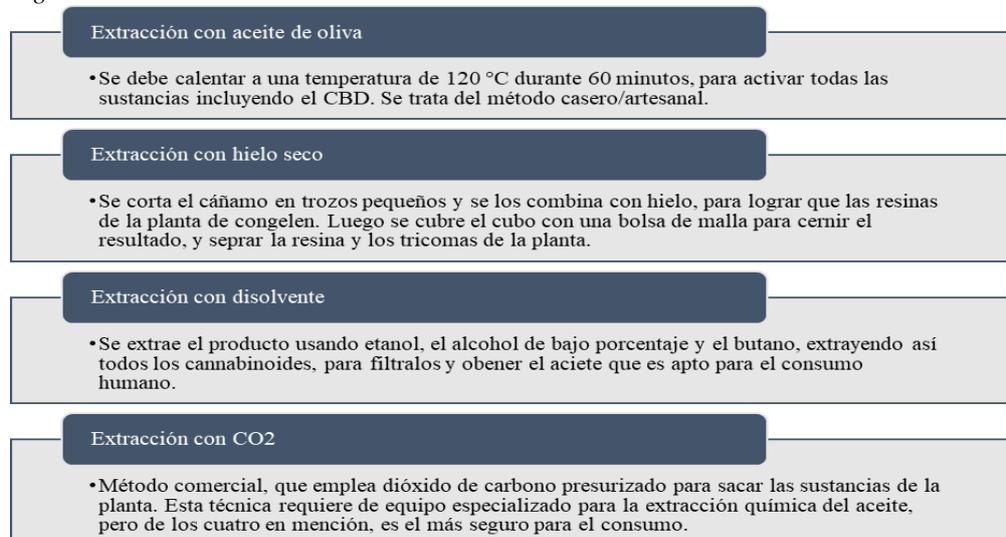
De acuerdo con una investigación realizada por el INEC, el Covid-19 fue detonante de ciertos trastornos en los ecuatorianos, por la preocupación e incertidumbre que generó el ambiente económico (Organización Mundial de Comercio, 2021). De ahí que el 40% de ecuatorianos empezó a tener problemas para conciliar el sueño y padecer insomnio; inclusive, el 10% presentó afectaciones más graves, como problemas neurológicos que, hoy por hoy, son tratados con el aceite que se extrae del cáñamo industrial (CBD).

Si se expande el consumo disminuye cualquier tipo de resistencia y se genera una aceptación cultural del producto, lo que facilita extenderlo como nueva actividad agrícola y puede derivar en una real posibilidad de implementar el plan de exportación. Por otro lado, está presente la incertidumbre por el entorno económico del Ecuador, el mismo que se justifica en las diferentes medidas de restricción que se han aplicado para mitigar el impacto de la pandemia Covid-19 y reducir las tasas de contagio en el país que, hasta junio 2021, cerró en alrededor de 439 mil casos registrados desde el inicio de la pandemia, y más de 399 mil casos de personas recuperadas (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2021).

### *Entorno tecnológico*

El cáñamo industrial puede ser aplicado en diversas industrias, una de ellas es la farmacéutica, de donde se extrae aceite de CBD, el mismo que tiene fines medicinales para el tratamiento de enfermedades neurológicas. La extracción de este aceite se hace de diversas formas, para obtener un nivel de cannabinoides idóneo, con menos de 1% de THC, para garantizar su consumo humano y evitar que se convierte en un alucinógeno. Por esta razón, hay cuatro métodos claramente identificados:

Figura 6. Métodos de extracción del cáñamo industrial



Nota. Adaptado de Bianchi, 2019.

Además, el Covid-19 forzó el uso de plataformas digitales de una manera nunca antes vista, dado que las medidas de confinamiento derivaron en el uso de plataformas como Zoom, para realizar teletrabajo y educación virtual. No obstante, hay otros sectores que también han incursionado en la práctica de servicio a distancia, como el caso de la telemedicina, como una alternativa para llegar a más pacientes. En este contexto, la venta a través de portales de e-commerce empieza a popularizarse en el Ecuador, aunque la gente era reacia al cambio al inicio, tuvo que cambiar su comportamiento de consumo y esto es clave para este proyecto, a fin de desarrollar una estrategia de comunicación con el mercado chino, para interactuar con ellos y conocer más de cerca sus costumbres y tradiciones.

#### *Factores medioambientales*

Como se menciona al inicio de este estudio, el proceso de producción considera una superficie de terreno a utilizar, en función de los rendimientos de la variedad de cáñamo a ser cultivado. De ahí se extraen residuos que se aprovechan del cáñamo para elaborar combustible ecológico ricos en etanol o metanol, respetando la lógica de una economía circular que minimice la producción de residuos y las ineficiencias en los procesos productivos.

La planta pertenece a la familia del cannabis, utilizado para la producción de marihuana, pero en su variante medicinal que es diferente del cannabis, tanto en su aspecto, como en sus composiciones químicas - posee bajas concentraciones de tetrahidrocannabinol. La posición geográfica del Ecuador, en la mitad del mundo, presenta condiciones ideales para su cultivo y trae consigo una oportunidad de reconversión de cultivos como la caña de azúcar (Luque, 2020); también sirve en la industria de textiles por sus fibras de gran resistencia; así mismo, las semillas se aprovechan en grasas para los balanceados de animales, y como combustibles ecológicos, lubricantes, bioplásticos, materiales de bioconstrucción, celulosa para papel y una gama innumerable de productos que, inclusive, sirven como sustitutos en la industria cosmética y farmacéutica (jabones, cremas, champú, entre otros).

Todo esto resalta su carácter amigable con el medioambiente y sus interesantes efectos en los tratamientos de enfermedades neurodegenerativas endémicas en el país.

#### *Factores legales*

Considerando la magnitud del proyecto, uno de los aspectos más relevantes en el entorno legal se relaciona con la enmienda en el COIP, que despenaliza las prácticas de cultivo, extracción y comercialización del cannabis, cáñamo industrial y sus derivados. En ese aspecto, existe una importante ocasión que amerita ser aprovechada en el plan, para fomentar la

comercialización del cáñamo industrial, a partir de una integración que involucre igualmente a las personas que conforman el sector rural, dedicadas al florecimiento de este sector, pero artesanalmente.

Además, el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) se convierte en una herramienta legal interesante a la hora de ejecutar este proyecto, pues, en su art. 23 se establecen varios incentivos para la actividad empresarial; entre los más importantes se pueden mencionar: (a) la deducción progresiva del impuesto a la renta; (b) deducción de impuestos para empresas que innoven sus procesos de producción, así como también cuando exista una reinversión de sus utilidades o donaciones de ayuda social; (c) facilidades de pago para impuestos que se generen como resultado de la importación de maquinaria o equipo necesario para el proceso productivo; (d) inclusive se puede adjudicar a la exoneración del contribución a la expectativa de divisas (ISD) cuando se incurran en este tipo de inversiones; y (e) exoneración del impuesto a la haber durante los primeros cinco años de operaciones. Por tanto, se vuelve un mecanismo que minimiza el impacto del gravamen fiscal.

### ***Análisis PESTEL de China***

#### *Aspectos políticos*

La República Popular de China es un país de Estado democrático con ideología comunista que posee su capital en Beijing, tiene una superficie de 9'596.960 km<sup>2</sup> con una sobrepoblación de 1.373'541.278 habitantes, ubicada en el oriente del continente asiático y posee una distancia geográfica de 16.222 km con relación a Ecuador (Sornoza et al., 2018). En la actualidad varios países tienen con China Acuerdos de Libre Comercio y de Integración Económica (Bilateral) de mercancías, servicios e inversiones como: Pakistán, Chile, Nueva Zelanda, Singapur, Perú, Hong Kong, Macao, Costa Rica, Islandia, Suiza, Australia, Corea y algunos Tratados de libre comercio que están en estudio con las siguientes naciones: Colombia, Nepal.

Protagonista en la globalización hoy China se dirige a ser la mayor potencia económica mundial; una transición que no está libre de conflictos. Varios países, temerosos de perder posiciones privilegiadas se integran para frenar el avance del comercio chino (Europa, USA, etc.). Políticamente observando, China tendrá que superar muchas barreras y desinformación que repercute en sus vínculos comerciales y que puede generar reacciones de este país frente a la hegemonía de lo económico.

### *Aspectos económicos*

La moneda oficial de China es el yuan, que según el Fondo Monetario Internacional (FMI) es considerada como una moneda de reserva, debido a que ella sostiene la hegemonía de su tipo de cambio, para el intercambio comercial a nivel mundial, con sus reservas de oro, petróleo, etc.; en este sentido es una de las divisas con gran peso en la canasta de Derechos Especiales de Giro (DEGs) la cual es un activo de reserva internacional. Además, desde 2017 algunos aspectos económicos de China aumentaron en casi 7%, superando a otros países en el ranking mundial de desarrollo, por su alto volumen de inversión, infraestructura, fomento al crédito, crecimiento del sector inmobiliario; entre otras.

El auge económico de China impulsó la confianza del consumidor, a tal punto que hoy por hoy, China tiene la clase media más grande del mundo, a causa de que los salarios han mejorado y el desempleo ha bajado, lo que impulsa la voluntad de la población en mejorar su calidad de vida implementando un mejor estatus de la clase media alta, hogares acomodados, jóvenes consumistas, y empleados bien remunerados.

Actualmente, China tiene una economía emprendedora hacia el capital, cuyo dinamismo se sustenta en el comercio internacional, en el sector financiero y el sector industrial, los mismos que son gestionados por la empresa privada, y el Estado juega el rol de ente regulador. El PIB de este país ha crecido en 8% en los últimos diez años, tanto así que hasta 1950 la agricultura que era el principal pilar económico de esta nación hoy sólo representa el 2% de la economía. Situación que significa un cambio radical motivado por la industria tecnológica, donde la exportación china de dispositivos electrónicos y de telecomunicación superan con facilidad los \$ 2 mil millones de dólares.

Por otro lado, los acuerdos comerciales que rigen de manera bilateral con algunos países a escala global han favorecido la economía China. Aunque en el caso ecuatoriano, solo se han entablado conversaciones que no se han concretado en acuerdos que ayuden a dinamizar el comercio exterior nacional, por ejemplo, las inspecciones fitosanitarias que son exigidas para el acceso de productos agrícolas que captan el interés del mercado chino, como el caso del mango, el banano, el limón, la pitahaya, entre otros. De esta forma, se ha visto la necesidad de llevar a cabo rutas directas que mejoren el contexto comercial, las negociaciones y el turismo entre estas dos naciones, como una manera estrechar lazos comerciales.

### *Aspectos socioculturales*

La entrevista realizada a los expertos determinó que el factor cultural es esencial en el mercado chino, pero estos varían dependiendo la región pues, a lo largo del tiempo estas personas han adoptado varias costumbres, creencias y filosofías del sector oriental, trascendiendo entre pueblos, ciudades o provincias, y demás aspectos que han tenido influencia de manera importante en el campo de los negocios. De esta forma, la cultura de negocios china se fundamenta en principios como: (a) la confianza, a través de un proceso de comunicación de largo plazo; (b) no mezclar las relaciones personales con el trabajo; (c) las emociones y la personalidad del negociador es importante; (d) los conflictos deben resolverse de forma armoniosa; (e) son recíprocos; y (f) el tiempo es un factor importante al momento de entablar relaciones comerciales.

La influencia occidente, el moderno estilo de vida y el auge de los bienes materiales han sido temas generadores de tendencias en la sociedad china, debido a que sus habitantes con frecuencia buscan sentirse aceptados por su éxito monetario, para lo cual presentan un patrón de consumo basado en la adquisición de bienes y servicios de alta calidad, dado que este estilo de vida les genera felicidad. Adicionalmente, se pueden considerar algunas características que son valiosas al momento de negociar con los ciudadanos chinos:

Tabla 12. *Elementos culturales para considerar en las negociaciones en China*

<b>Factores</b>	<b>Descripción</b>
<b>Idioma</b>	Las personas que desean entablar relaciones comerciales con empresarios chinos deben hablar mandarín, y los productos, presentaciones y demás folletos relativos al producto deben estar impresos y traducidos a este idioma.
<b>Planificación</b>	Los chinos son muy organizados, planificadores y buscan que haya armonía entre las actividades que realizan, cumpliendo los plazos establecidos; razón por la cual se debe tener con tiempo todos los requerimientos para importar o exportar algún producto, dependiendo del caso.
<b>Referencias</b>	Entablar una relación comercial será mucho más sencilla, si se tiene un conocido, amigo o familiar que ya esté realizando alguna actividad comercial con el empresario chino, dado que esto le da mayor confianza y garantías al momento de cerrar un trato.
<b>Revisión minuciosa de contratos</b>	La revisión de un contrato no es tomada a la ligera por los ciudadanos chinos, quienes pueden tomar hasta 3 y 4 años en firmarlo, dependiendo de las condiciones y extensión del mismo, no lo hacen hasta tener claros todos los puntos.

<b>Control de calidad</b>	Este es un aspecto fundamental al momento de cerrar una negociación, incluso, suelen contratar una empresa externa que garantice la calidad del producto objeto de la negociación para verificar que se cumpla con los más altos estándares de calidad que la legislación china exige.
<b>Cierre de un contrato</b>	Las negociaciones en China se llevan a cabo después de un almuerzo, donde los miembros comparten una bebida llamada bajjú, que es un licor hecho a base de arroz, muy popular en China y de ahí se procede a negociar. Si el negociante se rehúsa a consumir el bajjú puede ser considerada como una gran falta de respeto que puede incidir negativamente en la negociación, a tal punto de que suspender el acuerdo.

### *Factores tecnológicos*

El Foro Económico Mundial indicó que hasta el 2018, China se había convertido en la principal potencia tecnológica en el mundo, dado que 9 de un total de 20 empresas de internet consolidadas como las más competitivas, tenía origen chino. El mérito de estas compañías se da porque inclusive operan en su propio territorio, y tras lograr una posición de liderazgo, China pretende internacionalizar aún más sus productos (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, 2019). La competitividad entre los gobiernos provinciales de China también ha fomentado el crecimiento de diversos centros de emprendimiento y financiamiento de capital. La mayor parte de gobiernos locales disponen de planes para la captación de talento, donde presentan interesantes beneficios de carácter fiscal para los nuevos emprendimientos

Por otro lado, China dispone de una elaborada estrategia de desarrollo tecnológico, a tal punto que, dentro de su agenda de desarrollo, se está impulsando la investigación y el desarrollo de la Inteligencia Artificial (IA) como una industria estratégica de vanguardia. En conclusión, China está en proceso de cambio, mediante un entorno tecnológico que promueve la cooperación y el desarrollo de *start-ups*, a fin de transformar una sociedad basada en el *made in China* en un modelo más creativo y tecnológico *designed in China*.

### *Factores medioambientales*

En China son tres los elementos claves que se destacan: una economía gigante, voraz y llena de oportunidades. Con una tasa de crecimiento del PIB de 10% anual, se convierte en la cuarta economía del mundo, por debajo de Estados Unidos, Japón y Alemania en términos del PIB; no obstante, presenta señales de alerta de una fragilidad estructural, a causa de los riesgos del sobrecalentamiento y el efecto que podría tener como desencadenante a una recesión

económica mundial. Este auge económico ha convertido a China en un importante consumidor de materias primas, cereales, carne, carbón y cáñamo industrial, así como otros campos.

Por estas razones, China también ha sido objeto de críticas por el impacto de diversas obras de infraestructura, como carreteras, ferrocarriles, puertos y aeropuertos, derivadas con ese crecimiento acelerado de la población urbana, la misma que pasó del 29% en 1999 a consolidarse en 70% en 2019, significando la mayor pérdida de tierra cultivable registrada en el mundo, donde se han perdido más de 10 millones de hectáreas de bosques, como efecto del crecimiento inmobiliario en las últimas dos décadas (Trade Map, 2021).

Además, China muestra problemáticas en materia de conservación de la biodiversidad, sumado a problemas de erosión del suelo que afectan a un tercio de su territorio. Por tal razón, el Estado se ha enfocado en programas de expansión tecnológico de alto riesgo ambiental, donde la energía nuclear y los cultivos transgénicos a gran escala, se esgrimen como sectores estratégicos ambiciosos.

#### *Factores legales*

A pesar de que en China el consumo de marihuana es ilegal, inclusive condenado con pena de muerte, el cultivo del cáñamo con fines industriales sí es legal. El cannabis se utiliza en este país asiático desde hace miles de años (están documentados restos de fibra de cáñamo del año 4.000 Antes de Cristo). No en vano, muchos países orientales han sido los pioneros en experimentar con el cultivo de plantas para fines medicinales, además de opiáceos (Sornoza et al., 2018).

Por muy extraño que parezca, la industria del cáñamo sí es legal en China. Este país asiático es el mayor productor de marihuana del mundo; además de ser también un gran exportador de este producto, sobre todo tiene relaciones comerciales con Europa y con Norteamérica. También es legal en China la industria textil del cáñamo. Hay varias fábricas, todas ellas creadas bajo el auspicio de las autoridades, en las que se procesa la fibra de cáñamo para realizar prendas de vestir (Sornoza et al., 2018)..

Vale destacar que desde 1985, el cultivo de cannabis es legal en China, pero fue en 2010, que las autoridades permitieron que se cultivara a escala industrial en la provincia de Yunnan, al suroeste de China. Sin embargo, hasta la fecha, las plantas de marihuana que contienen tetrahidrocannabinol (THC) son ilegales en China, pero las autoridades han dado ciertos permisos para que otros agricultores entren a un provechoso modelo de negocio (Páramo, 2010).

## Análisis Estratégico FODA

Una vez contextualizado el entorno de Ecuador y China, se presenta el análisis estratégico FODA del negocio, donde se identifican aquellas fortalezas y oportunidades que son esenciales para contrarrestar el impacto de las debilidades y amenazas.

<p style="text-align: center;"><b>ANÁLISIS ESTRATÉGICO FO FA DO DA</b></p>	<p><b><u>Fortalezas</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Personal capacitado y con amplio conocimiento sobre el cultivo del cáñamo.</li> <li>● Producto innovador y con una variedad de campos de acción.</li> <li>● Bondades medicinales para combatir enfermedades neurológicas y trastornos del sueño.</li> <li>● Licencias otorgadas por el Ministerio de Agricultura para legalizar la actividad de cultivo y comercialización de cáñamo.</li> </ul>	<p><b><u>Debilidades</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Ecuador todavía no exporta cáñamo a China.</li> <li>● Bajo reconocimiento del cáñamo ecuatoriano en el mercado chino.</li> <li>● Hace falta entablar acuerdos comerciales entre Ecuador y China para afianzar precios más competitivos.</li> <li>● Necesidad de un plan de exportación para diversificar la oferta exportable.</li> </ul>
<p><b><u>Oportunidades</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Aumento del uso del internet a nivel mundial.</li> <li>● Aumento exponencial de la demanda china del cáñamo industrial.</li> <li>● Reformas legales que permiten incursionar en el cultivo y producción de cáñamo industrial</li> <li>● Incentivos a la actividad empresarial por el COPCI.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>ESTRATEGIA FO</b></p> <p>Impulsar la exportación de cáñamo a mercados internacionales</p>	<p style="text-align: center;"><b>ESTRATEGIA DO</b></p> <p>Diseñar un plan de marketing digital para dar a conocer el producto en el mercado chino.</p>
<p><b><u>Amenazas</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Recesión económica.</li> <li>● Alta amenaza de nuevos entrantes, en especial del continente europeo.</li> <li>● Uso incorrecto del cáñamo para fines adictivos.</li> <li>● Cambios en los hábitos de consumo.</li> <li>● Restricciones del gobierno chino en la importación de productos derivados del cáñamo.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>ESTRATEGIA FA</b></p> <p>Dinamizar cultivos de cáñamo para garantizar una producción sostenible durante todo el año.</p>	<p style="text-align: center;"><b>ESTRATEGIA DA</b></p> <p>Obtener certificados en buenas prácticas de manufacturas para asegurar la calidad del producto.</p>

Con base a la información recopilada es posible diseñar el plan, desde las estrategias encontradas:

**1. Estrategia FO:** impulsar la exportación de cáñamo. Actualmente, El Ecuador presenta un modelo económico dependiente del petróleo y otros productos del sector agrícola, pero esta exportación se basado mayormente en bienes tradicionales como el banano, cacao, flores y

camarón, pero requiere de una oferta exportable más amplia que ayude a dinamizar la economía nacional, fomentando una mayor entrada de divisas, lo que se traduciría en inversión, generación de fuentes de empleo, en especial para los sectores rurales y también en la reducción de las tasas de pobreza que se presenta en el campo ecuatoriano. Por tanto, hay que aprovechar la oportunidad existente de cultivar este producto que tiene gran potencial en el mercado chino, como uno de los principales demandantes de este recurso para la industria textil.

**2. Estrategia DO:** Diseñar un plan de marketing digital para dar a conocer el producto en el mercado chino. A partir de los factores del entorno y las entrevistas realizadas a expertos se puede obtener información relevante para el diseño de estrategias enfocadas al producto, precio, plaza y promoción que garantizaría una exportación sostenible de esta planta con fines industriales al mercado chino.

**3. Estrategia FA:** Dinamizar cultivos de cáñamo para garantizar una producción sostenible durante todo el año. La exportación se convierte en una punta de lanza para dinamizar la producción local de esta planta en territorio nacional, lo que establece la oportunidad de cultivar nuevas hectáreas de cáñamo con fines exportables. Por esta razón, la economía popular y solidaria se convierte en un elemento clave para ayudar a las personas del sector rural a mejorar su calidad de vida, en pro de un modelo de desarrollo que también impulse la calidad de vida de las personas.

**4. Estrategia DA:** Obtener certificados en buenas prácticas de manufacturas para asegurar la calidad del producto. Por lo delicado que es el tratamiento del cáñamo, es importante cumplir con los niveles de tetrahidrocannabinol (THC) para no incurrir en controversias al momento de exportarlo a China y evitar que rechacen el producto porque lo consideren como un atentado para la salud humana. Por ello, es importante que la empresa se apoye en certificaciones de calidad que respalden procesos productivos responsables y comprometidos con asegurar los niveles de THC exigidos.

## **Factibilidad de la Industria / Mercado**

Luego de haber analizado la cadena de valor que se relaciona con la producción y exportación de cáñamo industrial, así como el análisis de mercado que incluye una perspectiva del macroentorno, a través del análisis PEST y de la opinión de los expertos recogida mediante la aplicación de la entrevista, en este apartado se describen los elementos de la factibilidad económica, pero desde la perspectiva del comportamiento de la industria y del mercado chino. Los datos tienen una fuente documental dado que, por temas de tiempo y logística, fue imposible contactar posibles distribuidores en China para recoger información específica de esta industria.

### **Características del mercado chino.**

A pesar de que el consumo de marihuana todavía es ilegal en China, el cultivo y producción de marihuana y derivados del cannabis, como el CBD y el cáñamo sí están permitidos en este país. De hecho, China es el mayor productor de marihuana en el mundo, y uno de los principales exportadores, dado que mantiene relaciones comerciales con los Estados Unidos y países de la Unión Europea, referente al abastecimiento de cáñamo. Esto se debe a que en China el cáñamo es utilizado mayormente para la industria textil, donde se procesa esta fibra para la confección de prendas de vestir.

*Figura 7. Calzado elaborado a partir de la fibra de cáñamo*



Por otro lado, de acuerdo con una entrevista realizada por *The Wall Street Journal*, se estima que los agricultores chinos dedicados al cultivo y producción de cannabis generan ingresos por \$ 400 mil dólares anuales, siendo una actividad muy rentable en la actualidad, donde se registró un crecimiento de 700% de esta industria hasta el 2019, con un ingreso aproximado en 5 billones de dólares, siendo 2023 un año que genera muchas expectativas porque se estima que esta industria bordee los 23 millones de dólares por año.

Uno de los factores de éxito de la industria del cáñamo se relaciona con la investigación científica encargada de regular el producto, pues se destaca también para el uso cosmético y en lo medicinal, siendo uno de los productos más demandados por las mujeres chinas, para mantener una buena salud y combatir los signos de la edad. Por esta razón, pese a ser una industria relativamente nueva, el cáñamo tiene un potencial tan alto que se estima a futuro un mercado tan grande como el plástico y las telecomunicaciones.

A continuación, se describen algunas de las características más relevantes del mercado a través del diagrama del Buyer Persona.

Figura 8. *Buyer Persona*



La información obtenida mediante la revisión documental y la entrevista permitió elaborar un perfil del cliente a través del diagrama del *Buyer Persona*, con la finalidad de orientar algunas características relevantes del mercado chino, y así apuntar a una estrategia de comercialización del producto que guarde relación con la cultura de este país, considerando que son muy tradicionales y, para ellos, el tema cultural es muy importante al momento de generar empatía con el producto. Por tanto, no se deben descuidar aspectos como sus intereses, los factores de motivación, su estilo de vida y el rol que debe cumplir el producto (cáñamo), sea como materia prima en la industria cosmética o textil.

### Intercambio internacional – exportaciones e importaciones.

Por otro lado, se analizó la balanza comercial entre Ecuador y China, para determinar el saldo que se genera entre las exportaciones e importaciones. Es claro que, aunque China exporta cáñamo, también importa este producto de forma masiva, y hasta el 2020 alcanzó la cifra de \$ 460 millones, siendo 23 veces mayor de lo registrado en 2016. Actualmente, Francia es el principal proveedor de cáñamo hacia China. No obstante, aunque Ecuador no aparece dentro del top 20 de proveedores de cáñamo; resultaría una interesante oportunidad de mercado dirigirse hacia el gigante asiático por la alta demanda existente.

Tabla 13. *Balanza Comercial entre Ecuador y China*

(Valores en millones USD \$)	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Exportaciones de Ecuador a China (X)</b>	\$ 656.40	\$ 771.80	\$ 1,494.30	\$ 2,896.80	\$ 3,193.70
<b>Importaciones de Ecuador a China (M)</b>	\$ 2,549.40	\$ 3,685.10	\$ 4,352.60	\$ 3,837.60	\$ 3,947.20
<b>Saldo (X – M)</b>	\$ (1,893.00)	\$ (2,913.30)	\$ (2,858.30)	\$ (940.80)	\$ (753.50)
<b>Variación X</b>		18%	94%	94%	10%
<b>Variación M</b>		44.5%	18.1%	-11.8%	2.9%
<b>% Part. X A China</b>	3.9%	4.0%	6.9%	13.0%	15.8%
<b>% Part. M de China</b>	15.7%	18.6%	18.9%	18.9%	22.2%

Nota. Adaptado de TradeMap, 2021

De acuerdo con la tabla 9 se puede apreciar que Ecuador mantiene un déficit comercial con China, el mismo que se ha reducido durante el período 2016 – 2020. Esto se debe en gran medida a que el volumen de exportación hacia este mercado se incrementó de \$ 656,4 millones en 2016 hasta \$ 3 193,70 en 2020. Es decir, un crecimiento de casi 5 veces en los últimos cinco años. Por otro lado, aunque el volumen de importaciones también se incrementó en 55%, es evidente que creció en menor proporción comparado con las exportaciones y eso hizo que el déficit comercial se reduzca de \$ 1 893 millones a \$ 753 millones en todo este tiempo.

De igual manera, la estadística determina que China se ha convertido en un importante socio comercial para el Ecuador, dado que en 2016 apenas representa el 3,9% del destino de las exportaciones ecuatorianas, pero hasta el 2020, significó casi el 16%, lo que significa que cada vez más Ecuador exporta sus productos hacia China. En el mismo sentido, la participación de las importaciones chinas también se ha incrementado en el país, pasando de 15,7% al 22,2% a lo largo de este período. Por tanto, se puede concluir que Ecuador y China mantienen buenas relaciones comerciales, la misma que se puede afianzar con la venta de productos que

satisfagan su necesidad, como ocurre con el caso del cáñamo industrial con fines medicinales, cosméticos y para la industria textil.

### **Comportamiento de los precios.**

Para comprender el potencial de la industria es importante tener claro cómo ha evolucionado el precio de este producto en los mercados internacionales, incluye los principales proveedores y consumidores de cáñamo industrial a nivel mundial, quienes lo comercializan por gramo y cuyo precio varía según el volumen de producción que se obtenga en cada cosecha. En Ecuador, se estima que el precio de 1 hectárea de cáñamo cuesta entre \$ 25 mil y \$ 50 mil dólares; además, gracias a sus condiciones climáticas es posible cosecharlo 4 veces al año.

Por esta razón, para tener un dato aproximado de cuánto costaría el kg de cáñamo industrial, se hizo una estimación, considerando que la hectárea de cáñamo cueste \$ 37 500 en promedio, lo que significa que anualmente se desembolsaría \$ 150 000 por hectárea, dejando una producción neta de 12 toneladas, lo que significa que el kilo de cáñamo industrial tendría un costo de \$ 12,50, que está casi 20% por debajo del costo en China, donde el kg de cáñamo cuesta 100 yuanes, lo que significa \$ 15,43. Esto podría ser bastante atractivo, ya que es posible que el kilo sea comercializado en casi \$ 30 dólares en valor FOB, mientras que en Ecuador se podría vender a \$ 20 - \$ 24 el kilo y generar un importante margen de ganancia para los productores agrícolas.

Tabla 14. *Estimación del precio del kg de cáñamo*

	<b>Valores/Ciclo</b>	<b>Promedio</b>	<b>Valor Anual</b>	
<b>1 Hectárea</b>	25 -50 mil USD	\$ 37 500.00		
<b>Ciclo productivo</b>	3 meses	4	\$ 150 000.00	USD
<b>Rendimiento/Ha</b>	2-4 Ton/Ha	3	12	Ton/Ha
<b>Precio Ref. China</b>	-	-	\$ 12 500.00	USD/Ton
<b>Valor FOB China</b>	100 yuanes/Kg	\$ 15,43	\$ 12,50	USD/Kg

Nota. Adaptado de Cannabis 24. <https://www.cannabisn24.com/china-cosechas-cannabis-heilongjiang-yunnan/>

### **Análisis técnico y de fundamentos**

El enfoque que aquí se hace corresponde a los aspectos técnicos del producto y la logística y a los fundamentos de la negociación que se desprenden del análisis de las relaciones comerciales entre Ecuador y China, así como del comportamiento del costo y precio del kilo de cáñamo industrial en el mercado chino, porque es importante conocer las condiciones que se deben cumplir para acceder al mercado chino, en cuanto a trámites y documentación

aduanera. A continuación, se presenta una tabla que describe el proceso de exportación que debe seguirse para el ingreso de cáñamo a este país.

Tabla 15. Análisis técnico y fundamentos

Condiciones	Descripción
<b><i>Trámites y documentación aduanera para acceder a China</i></b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Para facilitar el ingreso del cáñamo, se debe tener una empresa de apoyo que ya le venda a China. También se puede hacer a través de la Cámara de Comercio Ecuatoriano China, o PRO-ECUADOR. Así se genera mayor confianza por el empresario chino al momento de adquirir el producto ecuatoriano.</li> <li>2. Al momento de exportar, se debe llenar la declaración de mercancías importadas electrónica, a través del portal E-Port de China.</li> <li>3. Presentar la licencia de cultivo de cáñamo autorizada por el Ministerio de Agricultura del Ecuador.</li> <li>4. Presentar licencia de exportador emitido por el SENAEC.</li> <li>5. Presentar conocimiento de embarque o guía aérea.</li> <li>6. Facturas.</li> <li>7. Lista de empaque.</li> <li>8. Certificados de Origen.</li> <li>9. Requisitos sanitarios, fitosanitario, certificados de fumigación.</li> <li>10. Prueba PCR – resultado del Covid-19.</li> <li>11. Contrato de compraventa de mercancías, en este caso, por el cáñamo industrial.</li> </ol>
<b><i>Políticas arancelarias en China</i></b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>12. Tasa de las Naciones Más Favorecidas (MFN) aplicada a importación de bienes de países miembros de la OMC como Ecuador y con quienes haya suscrito un acuerdo bilateral recíproco.</li> <li>13. Tasas preferenciales para países de la ASEAN.</li> <li>14. Pago del Valued Added Tax (IVA) entre 13% y 17%.</li> </ol>
<b><i>Políticas para – arancelarias en China</i></b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>15. Cumplir con requisitos sanitarios y fitosanitarios exigidos por la Administración General de Supervisión de Calidad, Inspección y Cuarentena de la República Popular China (AQSIQ).</li> <li>16. El Ministerio de Salud Chino es el ente regulador ante el Consejo de Estado Chino y sus funciones incluyen la configuración de planes y normativas vinculadas con la salud pública, así como los estándares de calidad de todos los productos de origen agrícola, como el cáñamo y en especial para determinar el cumplimiento de los niveles máximos de THC, evitando que se comercialice el alucinógeno que es sancionado severamente con pena de muerte en China.</li> <li>17. Cumplir con las normativas de etiquetado, en especial, si se trata de empaques de madera.</li> </ol>

<b><i>Fase de Exportación desde Ecuador hacia China</i></b>	<p>18. En el preembarque, se requiere que toda la información descrita previamente esté ingresada en el sistema ECUAPASS, para registrar su ingreso en la Zona Primaria.</p> <p>19. En la fase de post-embarque debe presentarse la declaración aduanera y se tiene un máximo de 15 días para que se ejecute y regularice la carga exportada. Por tanto, el exportador ecuatoriano debe presentar la siguiente información:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● DAE impresa.</li> <li>● Orden de embarque impresa.</li> <li>● Factura comercial definitiva.</li> <li>● Documentos de transporte.</li> <li>● Documentos originales de autorizaciones previas.</li> </ul>
---	--

Nota. Adaptado del SENA E y la Administración General de Supervisión de Calidad, Inspección y Cuarentena de la República Popular China (AQSIQ).

### **Distribución de los riesgos y márgenes.**

Dentro de esta sección se explican los términos de negociación bajo los cuales se realizará la exportación del cáñamo industrial hacia el mercado chino. En este caso, se considera que el INCOTERM más adecuado sería el FOB. A continuación, se describen las responsabilidades que involucran tanto al exportador ecuatoriano como importador chino, durante este proceso.

Tabla 16. Términos de negociación FOB

<b>Responsabilidades del Exportador (Ecuador)</b>	<b>Responsabilidades del Importador (China)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Realizar el despacho de la exportación mediante un agente afianzado de aduanas.</li> <li>● Cubrir todos los gastos inmersos en el despacho, gestión y transporte de la mercadería hasta que llegue al puerto de embarque y la mercadería sea subida al buque.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Cuando la mercadería se encuentre en el buque, el importador deberá pagar el costo del seguro y flete, así como todos los valores inmersos en la nacionalización del cáñamo en China.</li> <li>● En caso de algún daño o riesgo generado durante el envío de la mercancía, el que asume la responsabilidad es el importador, a través del seguro que debe pagar.</li> <li>● Por esta razón, debe contratar un buque que realice la entrega de la mercadería, así como el transporte hasta sus instalaciones.</li> </ul>

Por otro lado, en cuanto a la partida arancelaria que se emplea para la exportación de cáñamo, cannabis y derivados de estas plantas entre China y Ecuador es la 530210 y la 530290

que corresponde a cáñamo en bruto o trabajado, pero sin hilar, así como también estopas y desperdicios de esta planta.

Figura 9. Partida arancelaria del cáñamo industrial



The screenshot shows the ITC Trade Map interface. At the top left is the ITC logo. To its right is the 'TRADE MAP' logo with the text 'Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas' and 'Datos comerciales mensuales, trimestrales y anuales. Valores de importación y exportación, volum'. Below this is a navigation bar with 'Inicio & Búsqueda', 'Disponibilidad de Datos', 'Documentos de referencia', 'Otras Herramientas', and 'Más'. The main search area has a 'Producto' dropdown set to '530290 - Cáñamo "Cannabis Sativa L.", trabajado'. Below this are radio buttons for 'Mundo' and 'País', and a 'Socio' field. A 'Tabla' button is visible. A dropdown menu is open, showing a list of products with their tariff codes: 'TOTAL - Todos los productos', '53 - Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel', '... 5302 - Cáñamo (Cannabis sativa L.), en bruto o trabajado, pero sin hilar; estopas y desperdicios ...', '... 530210 - Cáñamo "Cannabis sativa L.", en bruto o enriado', '... 5302100000 - True hemp "Cannabis sativa L.", raw or retted (detailed label not available)', '... 530290 - Cáñamo "Cannabis Sativa L.", trabajado, pero sin hilar; estopas y desperdicios de ...', and '... 5302900000 - True hemp "Cannabis sativa L.", processed but not spun; tow and waste of hemp, ...'. At the bottom left, there is a 'Unidad: Dólar Americano' and a 'Descargar' button with icons for Excel and PDF.

### **Análisis de las Cinco Fuerzas de Porter.**

Finalmente, para conocer un poco acerca del grado de atractivo que tiene la industria de cáñamo en China, para los exportadores potenciales del Ecuador, se hizo un análisis de las cinco fuerzas de Porter considerando los siguientes aspectos.

#### ***Poder de negociación de los proveedores***

Como se mencionó previamente, China es uno de los principales exportadores de cáñamo, pero también uno de los principales importadores de esta planta. Hasta el 2020 se registró un volumen de importación por \$ 460 millones de dólares, donde Francia le vendió el 75% de esa cifra, siendo el proveedor más importante que existe al momento en el mercado chino, y uno de los rivales a considerarse para el mercado ecuatoriano. Sin embargo, debido a que la industria del cáñamo no está desarrollada en su totalidad, dado que aún se mantiene en debate en algunos países por tema de aprobar su cultivo y comercialización, podría decirse que el poder de negociación de los proveedores es alto, pues, todavía no hay una oferta importante de cáñamo a nivel mundial que sea capaz de abastecer la demanda de China, en este caso, conformada por casi 1.500 millones de habitantes.

#### ***Poder de negociación de los clientes***

Guardando relación con el análisis anterior, al haber una oferta limitada de producción y exportación de cáñamo a nivel mundial, el mercado chino tiene un **bajo** poder de negociación,

dado que su producción no es suficiente para abastecer la gigantesca demanda de esta nación conformada por casi el 25% de la población mundial. Sin embargo, así como China es el principal exportador a nivel mundial, también es el primer importador del mundo, y esto se debe a que todos los países le quieren vender al gigante asiático, dado que tiene la población de clase media más grande del mundo, ante lo cual, es atractivo venderle a este mercado por su gran poder adquisitivo, donde prima la calidad por encima del precio.

#### *Amenaza de nuevos entrantes*

Es evidente que la industria del cáñamo y cannabis se encuentra en constante evolución y crecimiento, y al momento Francia lidera las exportaciones de este producto hacia China, pero también Bélgica y Países Bajos componen ese 25% restante de exportaciones de cáñamo hacia China, por lo que no es de asombrarse que estos países aumenten su volumen de exportación o se sumen otras naciones como España, donde el cultivo del cáñamo se viene dando desde el 2017 y aspira acceder a este mercado también, al igual que Ecuador cuya legalidad se dio recién desde el 2019; por tanto, los países europeos tienen mayor ventaja por el tiempo que llevan desarrollando esta industria y su experiencia puede jugar un papel importante al momento de acceder al mercado chino. Por tanto, se concluye que la amenaza de nuevos entrantes es **alta**.

#### *Amenaza de productos sustitutos*

El cáñamo y cannabis son plantas similares que se utiliza para el cultivo de la marihuana ilegal y medicinal, así como también para el aceite de CBD. Pero debido a que el cáñamo industrial con bajos niveles de THC (menos de 1%) tiene múltiples campos de acción, también se podría decir que tiene un alto nivel de sustitución, en especial, si se trata del sector textil, medicinal o cosmético. Por ejemplo, hoy por hoy, la tendencia mundial es regresar a los materiales como sustitutos del plástico por fibras vegetales, donde el cáñamo juega un papel preponderante, pero así también el lino o el coco, aunque estos no tienen el mismo impacto del cáñamo podrían ser considerados como los sustitutos más cercanos, ante lo cual se concluye que el nivel de amenaza sería **medio**.

#### *Rivalidad de Competidores Existentes*

Con los datos recopilados se pudo determinar que Francia sería el país más competitivo en el mercado chino, con un volumen de exportación de cáñamo equivalente a \$ 344 millones sólo en el año 2020, con un potencial de crecimiento bastante importante, considerando que entre 2019 y 2020 el volumen de exportación de cáñamo francés creció casi 80% en el mercado chino. Esta cifra determina la relevancia que representa el cáñamo industrial para esta industria,

y las buenas relaciones comerciales existentes entre el país europeo con el asiático; por tanto, es un rival muy duro por vencer, considerando que Bélgica y Países Bajos comparten el 25% restante de las exportaciones de cáñamo hacia China.

En este sentido, Ecuador tendría mayor posibilidad de competir con estas naciones, quienes exportaron a China entre \$ 34 y \$ 83 millones. Finalmente, se puede concluir que la rivalidad de competidores existentes sería **alta** para el Ecuador. En la siguiente matriz se determina un resumen del análisis Porter, concluyendo que las barreras de entrada hacia este mercado son altas, por tanto, resulta bastante atractivo, dado que no cualquier país puede ingresar y esto frenaría un poco el avance de la competencia.

Tabla 17. *Matriz estratégica de Cinco Fuerzas de Porter*

<b>Fuerza</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valoración estratégica (0 = bajo, 1= media y 2 = alto)</b>	
<b>Negociación de los proveedores</b>	Es alta, debido a que existe poca oferta de cáñamo a nivel mundial. China no se abastece por sí sola y así como exporta, también importa cáñamo.		<b>2</b>
<b>Negociación de los clientes</b>	Es bajo, debido a que tienen una demanda de 1.500 millones de habitantes que abastecer.	<b>0</b>	
<b>Amenaza de nuevos entrantes</b>	Es alta, en especial por países de la Unión Europea como Francia, Países Bajos y Bélgica que, al momento, son los principales competidores en China.	0	<b>2</b>
<b>Amenaza de sustitutos</b>	Es media, debido a que dependiendo de la industria se podrá sustituir por fibra de lino o coco.		<b>1</b>
<b>Rivalidad entre competidores existentes</b>	Es alta y Ecuador tiene una tarea difícil al momento de competir con Francia, Países Bajos y Bélgica, ya que en conjunto le vendieron \$ 460 millones de cáñamo sólo en 2020.	1	<b>2</b>

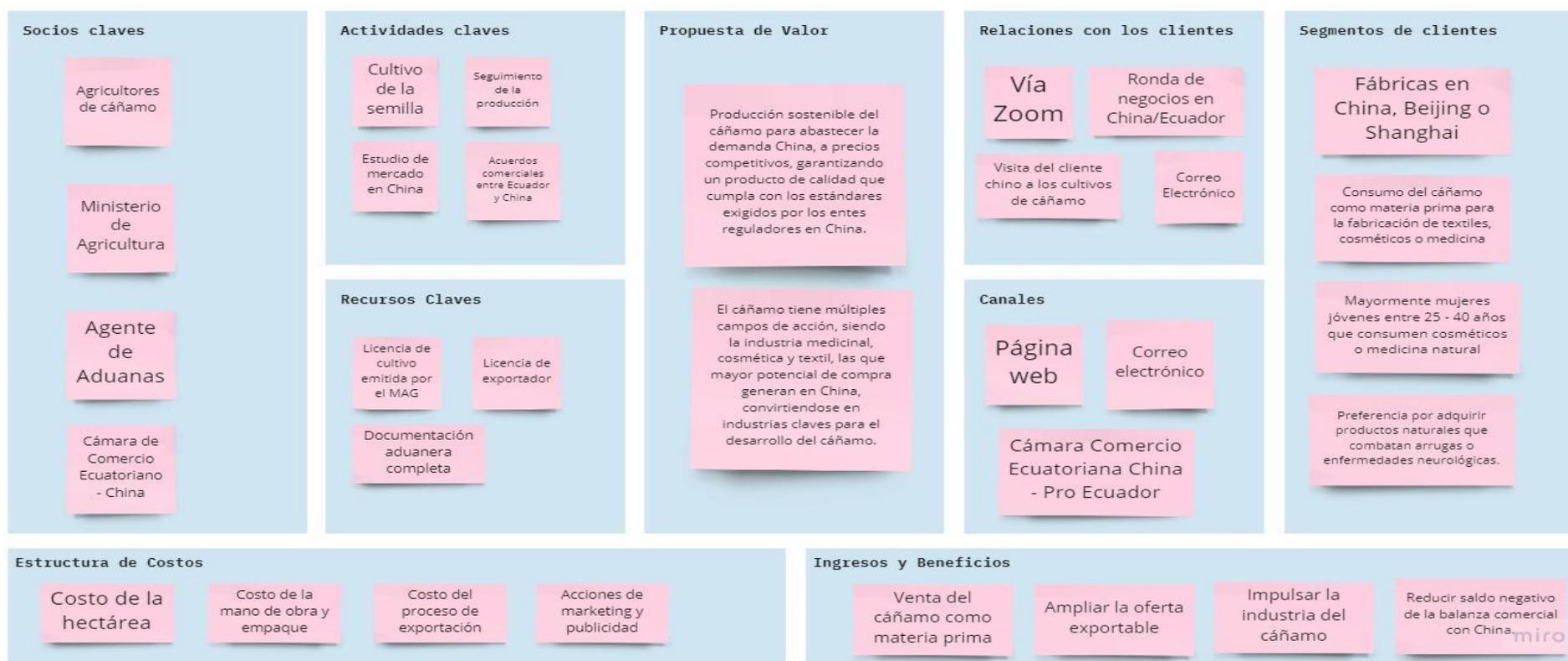
## Factibilidad operativa – Organización / Financiero

Para facilitar la comprensión de la operación y organización del modelo de negocio propuesto en este estudio de factibilidad, se utilizó la herramienta CANVAS para visualizar de forma más integral cada uno de los elementos que debe considerarse al momento de exportar este producto.

### Prospectiva de “modelo de negocio” (CANVAS)

Figura 10. Modelo CANVAS aplicado al cáñamo industrial

#### Modelo de negocios CANVAS aplicado al cáñamo industrial



A través del lienzo CANVAS se puede determinar los siguientes aspectos que debe tenerse en cuenta para el éxito de este estudio de factibilidad para la exportación de cáñamo industrial.

Los socios claves son los agricultores de cáñamo que, en Ecuador suman alrededor de 800 empresas, de las cuales 704 tienen una licencia activa y aprobada por el Ministerio de Agricultura y las restantes se encuentran en revisión. Por tanto, considerando que al menos cada una tenga 10 hectáreas de producción, es posible que en el país existan 8 000 hectáreas como mínimo de producción, lo que significa que, a un rendimiento de 12 toneladas por año, se obtendría un volumen de producción equivalente a 96 000 toneladas en todo el país. De ahí que el Ministerio de Agricultura es clave para la emisión de licencias de cultivo de cáñamo; la Cámara de Comercio Ecuatoriano China para entablar negociaciones en ese país, y el Agente de Aduanas, para disponer de toda la documentación necesaria para enviar el producto hacia el mercado chino.

Las actividades claves de esta industria se relacionan con el cultivo de la semilla, el seguimiento de la producción, el estudio de mercado para conocer los gustos y preferencias del mercado chino, y la necesidad latente de entablar un acuerdo comercial entre Ecuador y China para que existan preferencias arancelarias y se facilite la exportación hasta este país. De ahí que los recursos claves son: licencia de cultivo, licencia de exportador y la documentación aduanera.

La propuesta de valor se relaciona con la posibilidad de comercializar el cáñamo industrial a precios competitivos, garantizando la calidad del producto, cumpliendo los más altos estándares de calidad. Además, su potencial de consumo en industrias como la medicinal, cosmética y textil, dan paso a que se desarrollen industrias estratégicas que amplíen la oferta exportable en el Ecuador. No obstante, las relaciones con los clientes se mantendrían a distancia mayormente, utilizando recursos tecnológicos como Zoom (videollamadas) y correo electrónico, pero al momento de cerrar el trato, será necesaria una reunión de negocios presencial y la visita del cliente chino en los cultivos de cáñamo.

El segmento de mercado estaría determinado por las fábricas localizadas en Beijing o Shanghái consideradas como las ciudades más importantes y cosmopolitas de China, donde se generen contactos para la venta del cáñamo como materia prima. Finalmente, la estructura de costos estará fundamentada en definir el valor de la hectárea, el costo de la mano de obra, los costos que implicaría el proceso de inversión y las acciones de marketing y publicidad para dar a conocer el producto en este mercado; a fin de obtener ingresos por la venta de cáñamo como

materia prima, y esto a su vez, sirva de impulso para reducir el saldo negativo que mantiene Ecuador en la balanza comercial con China.

### **Plan de Exportación**

Finalmente, para cerrar la explicación de los componentes que debe tener el presente plan de exportación, se explican los siguientes aspectos:

#### ***Producto***

El cáñamo industrial en Ecuador es una industria nueva y para su cultivo se debe tener en cuenta los siguientes aspectos:

Los agricultores deben cumplir los requisitos establecidos en la Ley Orgánica de Agrobiodiversidad, Semillas y Fomento de la Agricultura Sustentable, para la importación de semillas o esquejas de cáñamo o cannabis no psicoactivo para iniciar el cultivo de manera industrial. En el art. 42 se establece que el proceso de certificación de semilla debe considerar el siguiente estándar: (a) identidad; (b) pureza física y varietal; (c) porcentaje de germinación máxima; (d) porcentaje de humedad máxima; (e) condición fitosanitaria; (f) envases o empaques nuevos y adecuados; y (g) rotulados, marbetes y etiquetas.

Adicionalmente, el área mínima a sembrar en el caso del cáñamo o cannabis no psicoactivo se define por los siguientes parámetros: (a) bajo invernadero, mínimo 2 ha; y (b) a cielo abierto, mínimo 5 ha. El MAG solo regula cultivo y primera extracción de aceite en crudo, producto final no está dentro de las competencias del MAG, lo regula ARCSA. Por otro lado, el cáñamo que se comercializará dentro será en su estado bruto, es decir, como materia prima recogida de la cosecha a los 3 meses de producción y puesta en sacos de 1 quintal para su posterior procesamiento en el sector industrial chino, ya sea para la obtención de fibra textil o aceite de CBD utilizado en el campo cosmético o medicinal.

Figura 11. *Forma en la que se comercializará el cáñamo industrial*



### ***Precio***

En Ecuador, se estima que el costo del kilo de cáñamo se ubique en \$ 12,50, situación que determina que para competir en los mercados internacionales el precio debería ser al menos \$ 21,00 por kilo, de tal forma que la tonelada se comercialice en \$ 21 000,00 y los agricultores obtengan una ganancia de \$ 8 500,00 aproximadamente por cada tonelada vendida y exportada hacia el mercado chino. De esta forma, para el escenario económico de este proyecto se tomó como base un costo de \$ 12,50 y un precio FOB de \$ 21,00, dejando un margen bruto de ganancia de \$ 8,50 por kilo, que equivale a un 40% de margen sobre el precio de venta.

### ***Plaza***

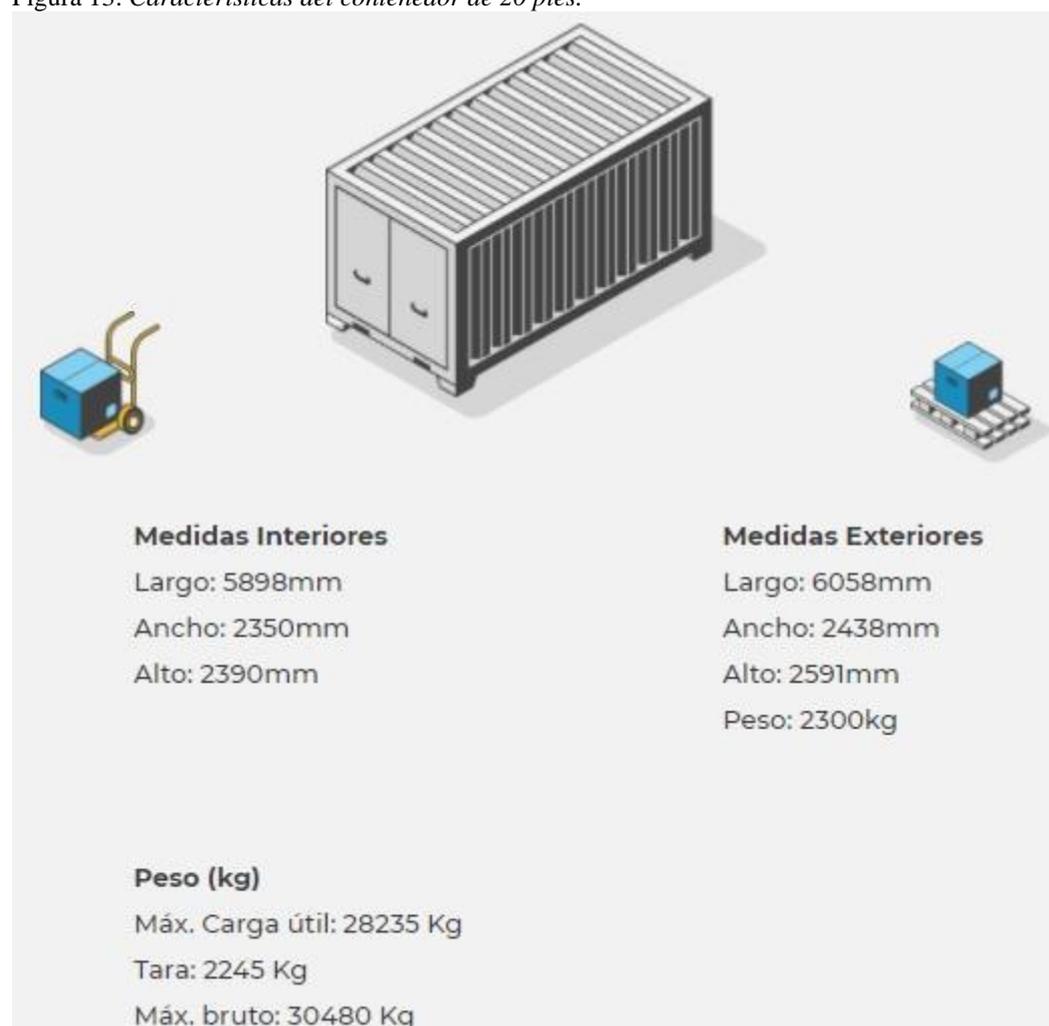
Debido a que se trata de una industria nueva el canal de distribución será indirecto porque se necesitan de diversos intermediarios para cumplir con la cadena de abastecimiento del cáñamo. A continuación, se describe mediante un diagrama los eslabones claves en la producción, exportación y comercialización del cáñamo en el mercado chino.

Figura 12. *Canal de distribución del cáñamo industrial*



Para la exportación del cáñamo es importante considerar las especificaciones del contenedor donde se colocarán los sacos de 1 quintal que se exportarán al mercado chino. En este caso, el tipo de contenedor más popular es el de 20 pies que cuenta con el certificado que cumplen las normas ISO, sus especificaciones son: 28 235 kg de carga máxima, capacidad cúbica de 33,2m<sup>3</sup>, y una longitud interna de 5,9 m.

Figura 13. Características del contenedor de 20 pies.



Dentro del contenedor de 20 pies es posible llevar alrededor de 28 toneladas de capacidad máxima, lo que significa que se pueden ingresar en total hasta 565 sacos si el contenedor va a tope, pero lo recomendable es que exista un 10% de espacio muerto para tener espacio para maniobrar. De esta forma, en un contenedor se colocarían hasta 508 sacos de cáñamo industrial, lo que se traduce a que cada contenedor llevaría 25,4 toneladas de cáñamo.

Tabla 18. Cantidad de sacos que caben en un contenedor

<b>Capacidad contenedor</b>	<b>28 235 kg</b>
<b>Peso saco en kg</b>	50kg
<b>Cantidad de sacos a ingresar en el contenedor</b>	565
<b>Espacio muerto</b>	10%
<b>Cantidad de sacos neta:</b>	508

## *Promoción*

A diferencia de otras industrias más comerciales, el cáñamo no puede ser promocionado de manera abierta, no tanto porque sea ilegal su venta, sino porque puede malinterpretarse su destino comercial con otros fines que podrían despertar el interés de organizaciones delictivas. Por esta razón, la promoción del cáñamo se haría manera exclusiva a través de las diferentes rondas de negocio patrocinadas tanto por la Cámara de Comercio Ecuatoriana China, como Pro-Ecuador, a fin de dar a conocer las ventajas del cáñamo industrial.

Por recomendación del Ing. Gustavo Cáceres, presidente de la Cámara de Comercio Ecuatoriano China, es necesario que toda la presentación, folletería, diapositiva, tríptico y hasta el empaque del producto tenga la traducción en chino mandarín, para que sea mucho más formal y familiar para el empresario chino que esté interesado en adquirir este producto.

Además, otro aspecto importante para impulsar la exportación de cáñamo se relaciona con la obtención de certificaciones de calidad en el mediano plazo, para que sirva como respaldo para los consumidores chinos, y así tengan el aval de que los procesos de producción en el Ecuador cumplen los más altos estándares de calidad, en especial, para garantizar que el nivel de THC del cáñamo sea inferior a 1% como requisito principal para su exportación.

Figura 14. Ronda de negocios de la Cámara de Comercio Ecuatoriano - China.



El estudio de la factibilidad confirma el escenario deseable, ordenado desde lo estratégico y en su prospectiva (CANVAS, *Buyer Persona*, etc.), dentro de lo posible (competencias y macroelementos de los países involucrados en la propuesta); aunque existen sinergias probables (potenciales) son las capacidades lo que determinará lo realizable para los actores.

La factibilidad técnica es amplia en la gama de productos que se pueden involucrar para asegurar la creación de valor, da una ventaja geográfica y temporal al Ecuador, porque es un negocio que se inicia y el país cuenta con los recursos naturales y las anticipaciones jurídicas y políticas que se requieren cuyo respaldo sirve como nueva oportunidad para el sector agrícola e industrial. En la viabilidad operativa se percibe un mercado altamente competitivo con precios que se estabilizan en mercados dinámicos de consumo. Ahora falta, para completar el análisis, estudiar la organización económica financiera que asegura el valor esperado; examen que se realiza en el siguiente capítulo.

## Capítulo IV.

### Análisis Económico – Financiero

#### **Inversión inicial**

Debido a que esta investigación se centra en determinar la viabilidad económica de exportar cáñamo industrial, se hizo un escenario tomando en cuenta la información recopilada a lo largo de todo el trabajo. En primera instancia, se conoce que el cultivo de 1 hectárea de cáñamo en el Ecuador sería de \$ 37 500,00 por ciclo, lo que equivale a que en 4 ciclos anuales se desembolsaría \$ 150 000,00 como costo de producción. A esto se debe sumar el costo de la mano de obra, el empaque en sacos y los gastos de distribución (logística), administración y ventas, así como la gestión de los indicadores de sensibilidad, un total que en conjunto representan alrededor de \$ 38 250,00 anuales por hectárea, o su equivalente a \$ 3 187,50 al mes; cifra que es lo más cercana a la realidad del agricultor de cáñamo, según la revisión documental realizada.

Esto significa que el costo total de 1 hectárea sería equivalente a \$ 188 250,00. Sin embargo, se determinó que en el país existen por lo menos 8 000 hectáreas entre las 800 empresas distribuidas a lo largo de todo el Ecuador. Pero para efectos de este proyecto se asumirá que sólo el 3% exportaría, es decir la producción generada por 240 hectáreas de cáñamo. Lo que significa que el costo total de este proyecto sería \$ 45,1 millones de dólares.

Tabla 19. *Estimación de la inversión inicial*

<b>Inversión</b>	<b>Costo</b>	<b>%</b>
<b>Cultivo de 1 hectárea de cáñamo (1 año)</b>	\$ 150 000,00	79,7%
<b>Mano de Obra</b>	\$ 22 500,00	12,0%
<b>Empaque en sacos</b>	\$ 750,00	0,4%
<b>Gastos de distribución, administración y ventas</b>	\$ 15 000,00	8,0%
<b>Costo Total 1 Ha.</b>	<b>\$ 188 250,00</b>	100,0%
<b>Proyecto de exportación Ha.</b>	240	hectáreas
<b>Inversión Total del Proyecto</b>	<b>\$ 45'180 000</b>	

#### **Proyección de ingresos**

Con la información descrita previamente, se determinó que el rendimiento por hectáreas es 12 toneladas anuales, lo que significa que, entre las 240 hectáreas destinadas para la exportación, se produciría un total de 2 880 toneladas, dejando un costo de \$ 15 687,50 por tonelada. No obstante, para su comercialización en kilo el precio sería \$ 15,69 que, a un precio de venta de \$ 21.00 dejaría una ganancia neta de \$ 5,31, equivalente a un margen neto de 25,3%.

Tabla 20. *Estimación del costo, precio y margen neto por hectárea*

<b>Hectáreas Total</b>	<b>240</b>
Rendimiento anual Ton/Ha.	12
Rendimiento Total Ton/Ha.	2 880
Costo Tonelada	\$ 15 687,50
Costo Total en Kg (producción y distribución)	\$ 15,69
PVP FOB - KG	\$ 21,00
Margen Neto	\$ 5,31
% margen neto	25,3%

Por esta razón, al hacer un escenario del volumen de exportación que se generaría hacia China, comercializando un total de 2 880 toneladas por año, y considerando un crecimiento de 10% anual, se determinó que el Ecuador podría generar una entrada de divisas por \$ 60,4 millones de dólares en el primer año de operaciones, incrementándose hasta \$ 73,1 millones al tercer año. Cifra que es muy parecida a lo que actualmente está exportado Bélgica y Países Bajo a China, por lo que estos se convertirían en los principales competidores del país.

Tabla 21. *Estimación de los ingresos por exportación de cáñamo a 3 años*

<b>Crecimiento: 10%</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
<b>A. INGRESOS OPERACIONALES</b>			
<b>Ingresos</b>			
<b>Toneladas</b>	2 880	3 168	3 485
<b>PVP Tonelada</b>	\$ 21 000,00	\$ 21 000,00	\$ 21 000,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 60'480 000,00</b>	<b>\$ 66'528 000,00</b>	<b>\$ 73'180 800,00</b>

De esta manera, para tener una idea de la rentabilidad que podría dejar la industria del cáñamo en el Ecuador, se elaboró un flujo de efectivo, a partir de la información financiera recopilada a lo largo de esta investigación, llegando a los siguientes aspectos:

Hasta el quinto año, es posible que las exportaciones se incrementen hasta \$ 88,5 millones de dólares, si se mantiene un crecimiento sostenible de 10% anual. Asimismo, en la medida que se incrementa el volumen de exportación, también crecen los gastos de producción y distribución del cáñamo en los mercados internacionales, lo que significaría un desembolso de \$ 45,1 millones en el primer año de operaciones, el mismo que se incrementaría hasta \$ 66,1 millones en el quinto año. Al final del ejercicio, el flujo de efectivo podría variar entre \$ 15,3 millones y \$ 22,4 millones netos, lo que equivale a un 25% de margen neto. Finalmente, se aprecia que alrededor de 2 años tomaría recuperar la inversión de \$ 45,1 millones por los primeros cultivos de cáñamo (240 hectáreas).

## Flujo de efectivo

Tabla 22. *Flujo de efectivo proyectado a cinco años*

<b>Crecimiento: 10%</b>	<b>PREOP.</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>A. INGRESOS OPERACIONALES</b>						
<b>Ingresos</b>						
<b>Toneladas</b>		2 880	3 168	3 485	3 833	4 217
<b>PVP Tonelada</b>		\$ 21 000,00	\$ 21 000,00	\$ 21 000,00	\$ 21 000,00	\$ 21 000,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 60'480 000,00</b>	<b>\$ 66'528 000,00</b>	<b>\$ 73'180 800,00</b>	<b>\$ 80'498 880,00</b>	<b>\$ 88'548 768,00</b>
<b>B. EGRESOS OPERACIONALES</b>						
<b>Costo de Ventas</b>		\$ 41 580 000,00	\$ 45 738 000,00	\$ 50 311 800,00	\$ 55 342 980,00	\$ 60 877 278,00
<b>Gastos de Administración y Ventas</b>		\$ 3 600 000,00	\$ 3 960 000,00	\$ 4 356 000,00	\$ 4 791 600,00	\$ 5 270 760,00
	\$ -					
<b>TOTAL</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 45 180 000,00</b>	<b>\$ 49 698 000,00</b>	<b>\$ 54 667 800,00</b>	<b>\$ 60 134 580,00</b>	<b>\$ 66 148 038,00</b>
<b>C. FLUJO OPERACIONAL (A - B)</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 15 300 000,00</b>	<b>\$ 16 830 000,00</b>	<b>\$ 18 513 000,00</b>	<b>\$ 20 364 300,00</b>	<b>\$ 22 400 730,00</b>
<b>D. INGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
<b>Créditos Instituciones Financieras</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Aportes de Capital (Fondos Propios)</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
					\$ -	\$ -
<b>TOTAL</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>E. EGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
<b>Pago de principal (capital) de los pasivos</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Pago de Intereses préstamo</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Inversión Inicial del Proyecto</b>	\$ 45 180 000,00				\$ -	\$ -
					\$ -	\$ -
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 45 180 000,00</b>	<b>\$ -</b>				
<b>F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)</b>	<b>\$ (45 180 000,00)</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>		
<b>G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)</b>	<b>\$ (45 180 000,00)</b>	<b>\$ 15 300 000,00</b>	<b>\$ 16 830 000,00</b>	<b>\$ 18 513 000,00</b>	<b>\$ 20 364 300,00</b>	<b>\$ 22 400 730,00</b>

### **Análisis de rentabilidad TIR, VAN, B/C**

Para la evaluación de los indicadores financieros, se estimó una tasa mínima atractiva de rendimiento, considerando las variables macroeconómicas del Ecuador: inflación 0,35%; riesgo país 7,64% y tasa de interés pasiva en 8,06%, como tasa de descuento para evaluar el proyecto. De esta forma, el rendimiento mínimo debería ser 16,05% para que el plan de exportación de cáñamo al mercado chino sea viable.

Al momento de calcular la tasa interna de retorno (TIR) se obtuvo un valor de 27,98%, mientras que el valor actual neto (VAN) se estableció en \$ 14,2 millones de dólares. Esto significa que el plan de exportación de 240 hectáreas de cáñamo, equivalente a un rendimiento promedio de 2 880 toneladas anuales hacia el mercado chino sería viable, siempre y cuando el precio de venta sea de \$ 21 el kilo o \$ 21 000.00 la tonelada (FOB); escenario que dejaría un rendimiento de \$ 0,31 por cada dólar invertido. Un precio inferior a \$ 21 el kilo haría que el proyecto no sea viable en cinco años.

Tabla 23. *Índices de rentabilidad de la inversión*

<b>TMAR =</b>	<b>16,05%</b>
<b>TIR =</b>	27,98%
<b>VAN =</b>	\$ 14'215 774,98
<b>B/C =</b>	\$ 0,31

## Capítulo V.

### Conclusiones y recomendaciones

#### Conclusiones

Para establecer la factibilidad de exportar el cáñamo industrializado al mercado chino, se procedió estudiar el proyecto desde varios ángulos: el técnico, geográfico, temporal, recursos potenciales (naturales, sociales, jurídicos y políticos) y el económico financiero. Para obtener los datos y procesarlos, se fijaron varios objetivos específicos:

Los fundamentos teóricos relacionados con esta investigación tuvieron su base en las teorías del comercio internacional, en especial, la ventaja competitiva de las naciones, la ventaja comparativa y el estudio de factibilidad, como herramienta de análisis para direccionar los pasos a seguir al momento de exportar cáñamo industrial ecuatoriano hacia el mercado chino.

Al momento de diagnosticar la demanda internacional de cáñamo industrial en China, se determinó que durante el período 2016 – 2020 hubo un crecimiento exponencial, a tal punto que sólo en 2020 China importó \$ 460 millones, lo que significó un crecimiento de 23 veces más con relación a lo que importó en 2016. Esto como resultado de la despenalización del cultivo y comercialización del cáñamo en diversos países de la Unión Europea, siendo Francia el principal competidor identificado al momento, quien le abastece con el 75% de este producto al gigante asiático.

Para acceder exitosamente al mercado chino es evidente que el tema cultural es un elemento esencial que se destacó en las entrevistas realizadas a los expertos, quienes indicaron que todo tipo de presentación del producto debería ser traducida al chino mandarín, a fin de tener mayor afinidad con el empresario chino y, además, complementar el trabajo con un estudio de mercado que ayude a establecer las necesidades de este mercado, respecto al consumo del cáñamo industrial. Por ello, los expertos coincidieron en el hecho de que el Estado debería intervenir en la suscripción de algún acuerdo comercial con China que permita el ingreso de este y otros productos con tarifas preferenciales.

Finalmente, se evaluó el escenario financiero con el propósito de determinar la viabilidad económica de la exportación de cáñamo a China, tomando en consideración la participación de un total de 240 hectáreas que generarían un rendimiento de 2 880 toneladas por año, y estimarían una inversión de \$ 45 millones. Esta inversión podría ser recuperada dentro de dos años una vez puesta en marcha el plan estratégico, generando una TIR de 27,98% y un VAN de 14 millones, que lleva a concluir la factibilidad económica de este proyecto.

## **Recomendaciones**

Es importante que el sector agrícola del Ecuador, y en particular del Cñamo, junto con el Ministerio del ramo, trabajen en la formulación de políticas públicas que promuevan la exportación de nuestros productos, y en especial hacia China, no solo políticas que promuevan en nuestro lado, sino más bien una actitud política positiva con la contraparte china, ya que hay muchos productos que podrían ser vendidos en China, pero que no solo es cuestión de enviarlos, sino que deben cumplir con permisos que solicita el gobierno chino para que puedan ingresar, y eso se logra a través de la gestión política por parte del gobierno, empezando desde el presidente de la República.

Es necesario hacer el estudio de mercado para evaluar en detalle la acogida del consumidor chino, y más allá de la acogida, tanto los canales de distribución pertinentes y la posibilidad de vender contando con los permisos. Por ejemplo, la pitahaya es muy demanda en China, pero Ecuador no le puede vender porque falta permisos fitosanitarios. Por ello, complementario al estudio es necesario determinar si de parte del gobierno existe el interés para que se desarrolle una primera fase o ronda, de un acuerdo comercial con China con la intención de que más productos ecuatorianos ingresen al mercado chino. En especial, porque China tiene una balanza alimentaria negativa, y el Ecuador es un proveedor de productos que podrían ayudar a equilibrar este aspecto, en relación con los consumos de alimentos.

El estudio de factibilidad es indispensable y prioritario si se quiere tener oportunidades con el mercado chino. Tenemos que conocer qué es lo que ellos necesitan, de qué forma lo consume y conocer si hay la facilidad para exportar estos productos. Por ejemplo, el acuerdo comercial para garantizar que nuestros productos ingresen con arancel bajo o cero, sin duda nos puede hacer más competitivos, dado que el mercado chino es el segundo comprador (importador) de productos del mundo; y el primer exportador.

Finalmente, hay que conocer que las relaciones comerciales con China se fundamentan en la confianza, en consecuencia, no podemos pretender presentar nuestro producto en una feria, o en una exhibición y ya querer venderlo. Para los empresarios chinos la confianza abre puertas y resulta la mejor vía que facilita hacer negocios con ellos cuando de por medio existe un contacto previo, es decir, un amigo que ya les vende un producto a los chinos y él me presenta con el cliente en del lugar, entonces se establecen las relaciones de compra, porque ya de por medio hay una relación.

## REFERENCIAS

- Acosta, A. (2013). De cómo el extractivismo oprime el cerebro de nuestras sociedades. Algunas anotaciones al caso ecuatoriano. *Acción Colectiva*, 1(15), 112–125. [www.accioncolectiva.com.ar](http://www.accioncolectiva.com.ar)
- Andía Valencia, W., & Paucara Pinto, E. (2014). Los planes de negocios y los proyectos de inversión: similitudes y diferencias. *Industrial Data*, 16(1), 080. <https://doi.org/10.15381/idata.v16i1.6421>
- Arias, F. (2014). *El proyecto de investigación*. Editorial Episteme, C.A.
- Asamblea Nacional. (2014). Código Orgánico Integral Penal. *Registro Oficial 180*.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2013). Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. *Registro Oficial*, 351, 56.
- Avello, M., Pastene, E., Fernández, P., & Córdova, P. (2017). Potencial uso terapéutico de cannabis. *Revista Médica de Chile*, 145(3), 360–367. <https://doi.org/10.4067/S0034-98872017000300010>
- Banco Central del Ecuador. (2021). Evolución de la Balanza Comercial, período 2016 - 2020. *Dirección de Estadística Económica*, 1(1), 1–32.
- Cámara Marítima del Ecuador. (2020). *Incoterms 2020: Los cambios que llegan*. <http://www.camae.org/incoterms/incoterms-2020-los-cambios-que-llegan/>
- Camino, S., Armijos, M., Parrales, K., & Herrera, L. (2020). Estudio Sectorial: La eficiencia de las empresas manufactureras en el Ecuador: 2013 - 2018. *Dirección Nacional de Investigación y Estudios*, 1(1), 1–22.
- Carro, R., & González, D. (2016). *Productividad y Competitividad*. Universidad Nacional de Mar del Plata.
- Carvajal, M., Zuluaga, P., Olga, O., & Duque, D. (2019). Las exportaciones de plátano como una estrategia de desarrollo rural en Colombia Banana Exports as a Rural Development Exportação de banana como estratégia de. *Apuntes Del Cenes*, 38(68), 113–148.
- Castañeda, J., & Macías, A. (2016). *Guía metodológica para la elaboración de un estudio de factibilidad*. Universidad Distrital Francisco José de Caldas.
- Consejo Nacional de Planificación. (2017). *Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021* (Vol. 1). Secretaría Nacional de Desarrollo y Planificación - SENPLADES.

- Fajardo, E. (2018). *El cannabis en el cuidado de la piel*. <https://www.elheraldo.co/salud/el-cannabis-en-el-cuidado-de-la-piel-574654>
- Galindo, M., & Viridiana, R. (2015). Exportaciones. *Serie de Estudios Económicos*, 1, 2–8.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2016). *Metodología de la investigación*. McGraw Hill.
- Instituto de Investigaciones Económica. (2020). Crisis Económica y Pandemia COVID-19 en Ecuador 2020. *Boletín de Coyuntura* 2020-01, 1(4), 1–15. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.34603.80165>
- Jaramillo, R. A. (2017). Una mirada a la competitividad. *Dictamen Libre*, 1(20), 87–98. <https://doi.org/10.18041/2619-4244/dl.20.2893>
- Leal Fica, A. L., Aranguiz Casanova, M. A., & Gallegos Mardones, J. (2017). Análisis de riesgo crediticio, propuesta del modelo credit scoring. *Revista Facultad de Ciencias Económicas*, 26(1), 181–207. <https://doi.org/10.18359/rfce.2666>
- López-Roldán, P., & Fachelli, S. (2015). *Metodología de la investigación social cuantitativa*. Universidad Autónoma de Barcelona.
- López, J. (2020). Diseño de un sistema de extracción de aceite de cáñamo para su uso en la industria farmacéutica y cosmética. *Universidad Politécnica de Valencia*, 1(1), 15–35.
- Luque, J. (2020). *Ecuador dispondrá de 3 tipos de plantaciones de cáñamo*. El Telégrafo2. <https://www.eltelgrafo.com.ec/noticias/economia/4/ecuador-plantaciones-canamo>
- Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca. (2021). Covid-19 en el Ecuador, impacto económico y perspectivas. *Perspectivas Económicas*, 6(1), 4–17.
- Navarro, G., Arévalo, J., & Suárez, S. (2017). Clima organizacional: Un análisis en entidades financieras. *Espacios*, 38(44), 1–10.
- Organización Mundial de Comercio. (2021). *Covid-19 y comercio mundial*. [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/covid19\\_s/covid19\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/covid19_s/covid19_s.htm)
- Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. (2019). *Índice Mundial de Innovación 2018: China se coloca entre los 20 países principales; Suiza, los Países Bajos, Suecia, el Reino Unido, Singapur y los Estados Unidos de América encabezan la clasificación anual*. [https://www.wipo.int/pressroom/es/articles/2018/article\\_0005.html](https://www.wipo.int/pressroom/es/articles/2018/article_0005.html)
- Orozco, M. (2020). *Siete tipos de licencias para cultivo y comercialización de cáñamo en*

*Ecuador se emitirán. El Comercio.*  
<https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/licencias-cultivo-comercializacion-canamo-ecuador.html>

Ortegón, L., & Gómez, A. (2016). Gestión del marketing sensorial sobre la experiencia del consumidor. *Revista de Ciencias Sociales*, 22(3), 67–83.

Palacios, D., & Reyes, P. (2016). Cambio de la matriz productiva del Ecuador y su efecto en el comercio exterior. *Dominio de Las Ciencias*, 2, 418–431.  
<https://doi.org/dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/download/183/pdf>

Páramo, D. (2010). Negociar con los chinos. *Pensamiento & Gestión*, 1(29), 6–12.

Páramo, D. (2013). El proyecto de exportación , elemento básico de la planeación del marketing internacional. *Pensamiento & Gestión*, 34(1), 12–23.

Pino, O. (2019). Estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora y procesadora de fibra de cáñamo industrial en la provincia de Pichincha para la exportación al mercado alemán, período 2019 – 2029. *Pontificia Universidad Católica Del Ecuador*, 1(1), 1–85.

Ponce, O., Morejón, M., Salazar, G., & Baque, E. (2019). Introducción a las finanzas. In *Economía, Organización y Ciencias Sociales* (Vol. 1).

Porter, M. E. (2008a). Estrategia Competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores industriales de la competencia. In *Estrategia competitiva: Tecnicas para el analisis de los sectores industriales y de la competencia* (13th ed.). Grupo Editorial Patria S.A.  
[http://www.delfabro.cl/Estrategia-Competitiva\\_Michael\\_porter.pdf](http://www.delfabro.cl/Estrategia-Competitiva_Michael_porter.pdf)

Porter, M. E. (2008b). La ventaja competitiva. *Administración, Ingeniería y Gestión*, 1(2), 1–6.

Portillo, L. H. (2014). Extractivismo clásico y neoextractivismo, ¿Dos tipos de extractivismos diferentes? *Revista Tendencias*, 15(2), 11–29.

Quejada, R., & Ávila, J. (2016). *Empresas familiares: Conceptos, teorías y estructuras*. 81, 149–158. <https://doi.org/10.21158/01208160.n81.2016.1555>

Ricardo, D. (1985). *Principios de economía política y tributación*. FCE.

Rice, B., & Alejandro, E. (2013). El papel de la Ventaja Competitiva en el desarrollo económico de los países. *Análisis Económico*, 28(69), 55–78.

- Rivera, A. S. (2011). El utilitarismo de jeremy bentham ¿fundamento de la teoría de leon walras? *Cuadernos de Economía (Colombia)*, 30(55), 54–75.
- Ruiz, C., Arango, J., & Catalina, M. (2020). Análisis económico de la industria de cannabis medicinal en América. *Universidad EAFIT*, 1(2), 1–92.
- Sánchez, M. (2017). Cábano, sustentabilidad a través de la agricultura en México y su implicación global en la cooperación entre países. *ResearchGate*, 1(4), 1–6.
- Sánchez, R. (2019). El consumo de cannabis y sus repercusiones. *Boletín de Información Clínica y Terapéutica*, 1(1), 1–4.
- Sornoza, G., Parrales, M., Sornoza, D., & Guaranda, F. (2018). Reforma económica China: de economía planificada a economía de mercado. *Revista Venezolana de Gerencia*, 23(83), 521–529.
- Trade Map. (2021). *Exportaciones de Cábano a China*. [www.trademap.org](http://www.trademap.org)
- Weller, J. (2020). La pandemia del COVID-19 y su efecto en las tendencias de los mercados laborales. *CEPAL*, 1(1), 1–34.
- Yagual, S. (2016). *Elaboración de un estudio técnico para la optimización del recorrido de transporte de rutas de recolección de residuos sólidos de la empresa EMASA EP en el cantón Santa Elena, provincia de Santa Elena*. Universidad Estatal Península de Santa Elena.

## ANEXOS

### ENTREVISTA REALIZADA A GUSTAVO CÁCERES

#### PRESIDENTE DE LA CÁMARA DE COMERCIO ECUATORIANO CHINA

**1. ¿Cree que el Ecuador necesita diversificar su oferta exportable para reducir los saldos de la balanza comercial?**

Definitivamente, es importante que, si queremos cumplir esta expectativa que dijo el presidente Lasso de querer que haya más Ecuador en el mundo y más del mundo en Ecuador, debemos ampliar nuestra oferta exportable. Somos conocidos por exportar productos *commodities*. En China, dos de estos productos como el banano y camarón tienen muy buena aceptación en la clase media, que es una de las más grandes del mundo con más de 600 millones de personas, pero sería importante que lográsemos ampliar esta oferta. Trabajando en políticas públicas que promuevan la exportación de nuestros productos, y en especial hacia China, no solo políticas que promuevan en nuestro lado, sino más bien una actitud política positiva con la contraparte china, ya que hay muchos productos que podrían ser vendidos en China, pero que no solo es cuestión de enviarlos, sino que deben cumplir con permisos que solicita el gobierno chino para que puedan ingresar, y eso se logra a través de gestión política por parte del gobierno, empezando desde el presidente.

**2. ¿Qué aspectos deben considerarse al momento de colocar un producto en el mercado chino?**

Hay varios elementos, por ejemplo, habría que identificar hacia qué ciudad y provincia se quiere hacer el envío, verificando que estos bienes no se estén produciendo en China, o que incluso tengamos competidores con ventajas, como aranceles más bajos, o de repente que estén más cerca. Por ejemplo, países del sudeste asiático que producen camarón o banano y es más barato enviarlo porque muchas veces tienen arancel 0%, a diferencia de Ecuador cuyo camarón grava entre el 2% de arancel y el banano el 10%. Por ello, si tengo un competidor que está más cerca y paga menos arancel, entonces, sería una gran competencia. Otro aspecto que en mi opinión es importante, es el tema cultural, dado que las culturas de las ciudades varían dependiendo si son del norte, centro o del sur. Por ejemplo, hay ciudades más cosmopolitas como Shanghái y otras más burocráticas como Beijín, entonces, el tema cultural también juega un papel importante.

Por ejemplo, el caso del jugo TANG que actualmente es el jugo soluble más vendido en China, que antes de este quiso ingresar “jugos SUKO”, pero al no hacer bien la tarea de

estudiar su cultura; en su publicidad mostraban una familia china, mamá, papá y dos hijos y una bebida refrescante, fría y helada, en una piscina y en la playa; situación totalmente contraria a lo que ocurre, porque en China se consumen bebidas calientes. Pero cuando se retiró esta marca (Jugos Suko) y entró jugos TANG hizo su estudio y mostraron una publicidad donde estaba una mamá, un papá y un solo niño; ya que hay que recordar que China tiene como política de Estado, tener un solo hijo por pareja. Este tipo de detalle que son culturales, son elementos importantes a considerar cuando uno quiere vender un producto allá.

**3. El cultivo y producción del cáñamo industrial fue aprobada en el Ecuador, a partir del 2019 mediante una reforma en el COIP, ante lo cual se autoriza bajo licencia esta actividad que es muy polémica por ser una planta que se utiliza para el cultivo de marihuana también. Debido a su experiencia, por el cargo que usted ocupa, podría determinar ¿qué inconvenientes observa en la introducción de este nuevo producto al mercado chino?**

Habría que revisar si no existen productos alternativos, el tema cultural en China es muy tradicional, entonces, habría que ver. Honestamente, desconozco sobre el cáñamo y creo que podría haber una oportunidad, dado que en China se maneja mucho la medicina natural. De hecho, existe una gran oferta de medicinas naturales que el ciudadano chino consume y el gobierno también promueve, entonces, con fines medicinales podría ser. Otro fin podría ser el tejido para las artesanías, obras, muebles y demás mobiliarios que podrían diseñarse podría ser algo interesante, pero igualmente, habría que revisar que tan competitivo podría ser frente a otros productos que ya están en este mercado.

**4. ¿Cuál es su opinión acerca del potencial que tiene el cáñamo industrial en el mercado chino?**

No tengo mayores datos sobre este tema, no podría aportar con estas preguntas.

**5. ¿Usted piensa que si habría demanda internacional del cáñamo industrial en China y otros mercados?**

No tengo mayores datos sobre este tema, no podría aportar con estas preguntas.

**6. ¿Qué estrategias comerciales se requieren para que el producto ingrese exitosamente al mercado chino?**

Es necesario hacer el estudio de mercado para evaluar la acogida dentro del consumidor chino, y más allá de la acogida, también hay que determinar si se puede vender en tema de permisos, porque la pitahaya por ejemplo es súper consumida, pero no se puede vender porque falta permisos fitosanitarios. Por ello, complementario al estudio es necesario determinar si de parte del gobierno existe el interés para que se desarrolle una primera fase o ronda, de un acuerdo comercial con China con la intención de que más productos ecuatorianos ingresen al mercado chino. En especial, porque China tiene una balanza alimentaria negativa, y el Ecuador es un proveedor de productos que podrían ayudar a equilibrar este aspecto, en relación con los consumos de alimentos.

**7. Ud. sabe que un estudio de factibilidad lleva a un análisis económico, operativo y técnico ¿En qué medida al plan de exportación debería acompañar políticas económicas, operativas y técnicas, que asegure la rentabilidad y limitantes o restricciones ve Ud. posible?**

El estudio de factibilidad es indispensable y prioritario si se quiere tener oportunidades con el mercado chino. Tenemos que conocer qué es lo que ellos necesitan, de qué forma lo consume y conocer si hay la facilidad para exportar estos productos. Por ejemplo, el acuerdo comercial para garantizar que nuestros productos ingresen con arancel bajo o cero, sin duda nos puede hacer más competitivos, dado que el mercado chino es el segundo comprador (importador) de productos del mundo; y el primer exportador. Es decir, tiene un mercado de consumo inmenso, dado que todo el mundo le quiere vender a China. Por eso, si queremos venderle a China debemos saber qué venderle, cómo hacerlo y siempre que haya las posibilidades de hacerlo desde el punto de vista político, porque no sirve de nada tener un producto aclamado en China y con potencial, pero por falta de gestión política, no lo podamos vender.

## **8. ¿Qué elementos se deben tener claro al momento de entablar una negociación con el mercado chino?**

Hay que tener claro que las relaciones comerciales con China se basan en la confianza, no podemos pretender presentar nuestro producto en una feria, o en una exhibición y ya querer venderlo. Se basan mucho en la confianza. Por eso siempre será más fácil hacer negocios con China cuando de por medio tengo un contacto previo, es decir, un amigo que ya les vende un producto a los chinos y él me presenta con el cliente en China, y ahora el cliente en China empieza a comprarme a mí, porque ya de por medio hay una relación. Esto se conoce como GUAXI, no es otra cosa que la red de contactos. Hay un dicho muy popular: “tú no vales por lo que tienes, sino por a quién conoces”. Entonces, un elemento importante para la negociación es la confianza, seguido de esto aparece el tema cultural, debemos tener claro que para vender a China debemos adaptarnos a su cultura y sus costumbres. Por ejemplo, no puedo vender una medicina a base de cáñamo con letras en español en su envoltura o en su caja, tengo que hacer la traducción de todos los elementos al chino mandarín (promoción, tríptico, diapositivas, etc.); por tanto, adaptarse a las necesidades de ellos para que les sea más cómodo si realmente les queremos vender.

## **9. ¿Qué dispositivos deben considerarse para estructurar un plan de exportación de cáñamo al mercado chino?**

**Se saltó la pregunta.**

## **10. ¿Cuáles son las principales conclusiones que se desprenden del comercio bilateral entre Ecuador y China?**

Nuestro segundo socio comercial más grande en la actualidad es China. Su clase media es de más de 600 millones de personas, según el Consejo de Estado chino en el 2019 se estimaba que el 60% de la fruta que se iba a consumir en China iba a ser importada, dado que el terreno que ellos tienen en su totalidad no es un terreno fértil, aun cuando son el tercer país más grande del mundo. A pesar de que ya están trabajando para aprovechar su tierra, pero por ahora, ellos necesitan de países que puedan ser sus proveedores de los alimentos que les hacen falta. De ahí que hay una oportunidad para el Ecuador, más aún el sector agroexportador, por esta ventaja natural que tiene el país por su ubicación, para ser no solo reconocidos como exportador de banano o camarón Premium, sino también otros productos como la pitahaya, el mango, pero

no se ha promocionado tanto y debemos buscar atender esa necesidad que tiene el mercado chino en la industria de alimentos.

Dentro del comercio bilateral también es importante considerar el tema turístico, a través de la llegada de viajeros chinos, considerando que son la clase media más numerosa del mundo y sería importante atraer esas divisas.

Ha habido acercamientos recientes, gracias a la llegada de las vacunas SINOVAC, el presidente Lasso ha hecho comentario de que está interesado y sabe que China está interesado en analizar un acuerdo comercial. Es positivo porque dentro de China se da mucho valor cuando la autoridad máxima muestra apertura. Es algo necesario para que su contra parte china también dé el siguiente paso. Sin ese acercamiento es difícil que en mandos medios o inferiores se puedan cerrar negociaciones. Creo que se está pasando un buen momento en las relaciones entre Ecuador y China, pese a las dificultades de la pandemia, por las declaraciones que ha hecho Lasso y el agregado comercial Sr. Chang que está Quito, en una entrevista dijo que está dispuesto a dar todo su esfuerzo para que Ecuador tenga acercamientos comerciales con China.

**11. ¿En el mercado chino, considera que la calidad es un factor importante? ¿Y Cómo ve la calidad del cáñamo en cuanto a calidad, enfoque y campos de aplicación de este producto?**

El consumidor chino siempre busca calidad, como mencioné tiene una clase media muy alta. Se espera que para 2030 la clase media ascienda de 600 a 1.000 millones personas. Son personas que están dispuestos a pagar un poco más por artículos y servicios de buena calidad que atiendan sus necesidades; no están buscando artículos baratos, ellos tienen muy claro la figura de la calidad y están muy interesados en consumir productos que sean de occidente. Por tanto, la calidad es un elemento importante que debe ser considerado junto al tema cultural y al tema de facilidades del comercio. Del cáñamo no puedo dar mayores opiniones, porque no conozco sobre este producto, pero considero que la calidad debe prevalecer para que el producto sea interesante en el mercado chino.

**12. ¿Qué es lo que usted recomendaría como estrategia para que se garantice el éxito de acceso de un producto como en el cáñamo en el mercado chino?**

Asumiendo que el cáñamo es un producto que se necesita o que lo van a comprar en China. Yo creo que podría recomendar:

La estrategia debe centrarse mucho en la cultura. He repetido esto constantemente, pero en el tiempo que tenemos de experiencia en las relaciones con China, me he permitido conocer que la cultura es un elemento que marca si la negociación se da o no. Es cierto que existe la necesidad de hacer negocios. Hay un dicho de Den Xiaoping (líder chino): no importa si el gato sea blanco o negro, con tal que cace ratones. No importa si seas capitalista o de izquierda, o no importa si conoces o no mi cultura, igual hagamos negocios (esto aplica a los empresarios). Pero si queremos llegar al consumidor, es necesario conocer su cultura, para que yo sepa enfocar bien el producto. Cuáles son las bondades medicinales, cuáles son los beneficios que tiene al consumir el ciudadano chino al consumir este producto a base de cáñamo, empaques en chino mandarín.

Hacer un estudio para determinar qué segmento puede ser enfocado, por ejemplo, si es joven para estar a la moda, o si es para un segmento medio o mayor que busca salud, y resulta que las medicinas o cremas a base de cáñamo son efectivos para los dolores musculares. Entonces, hay que hacer un análisis de como este producto se enfoca a su cultura para que no pierda valor.

## **ENTREVISTA REALIZADA A DANIEL BONE**

### **1. ¿Cree que el Ecuador necesita diversificar su oferta exportable para reducir los saldos de la balanza comercial?**

Un ejemplo es el aceite rojo de palma, el Ecuador solo exporta aceite crudo de palma donde se pueden sacar un sin número de productos como margarina, aceite, jabones, que podrían desarrollar la industria productiva del país y la generación de empleo, otro ejemplo claro es la producción de camarón, está desarrollada, pero solo nos dedicamos al cultivo de camarón y a la venta de la materia prima como producto primario, no hay una diversificación de lo que se puede hacer con el camarón: ahumado, marinado, etc. Todos esos procesos productivos podrían diversificarse a través de la industrialización que es una gran falencia que tiene el país. Podría enumerarte un sinnúmero de productos primarios que el Ecuador lo que hace es exportar. Otro aspecto importante es la minería, el Ecuador exporta concentrado de cobre cuando podría elaborar cable, conductores, etc. Lo mismo sucede con el petróleo, exportamos petróleo e importamos gasolina, diésel, es ahí cuando el país presenta un déficit en la balanza comercial para satisfacer la demanda nacional. El consumo per cápita del Ecuador es muy bajo con relación a Chile, Perú, Colombia y mucho más inferior con relación a Europa y a los países asiáticos. Por lo tanto, en conclusión, se necesita que el Ecuador diversifique su producción o su industria que redunde en tres aspectos fundamentales: la generación de plazas de empleo, disminuir la balanza comercial, desarrollo socioeconómico de la sociedad en sí y obviamente el constante desarrollo investigativo para generar mayor producción, mejorar la competitividad y la productividad. No hay que confundir producción con productividad, son cosas muy diferentes, podemos mejorar nuestra producción y de esa producción sacar un sin número de productos y sub productos mejorando la productividad. Hay que ser más eficientes en el aspecto ético que eso tiene mal el país, ser más eficientes en gastos de producción, diseñar una política pública, el país tiene costos muy elevados en aspectos como la energía, agroquímica, tecnología, falencias que deben fortalecerse.

### **2. ¿Qué aspectos deben considerarse al momento de colocar un producto en el mercado chino?**

El aspecto fundamental para ubicar un producto en un mercado externo, cualquiera que sea, hay que identificar la necesidad de ese país o esa zona, complementarte en sus costumbres, te pongo un ejemplo, en el Ecuador hace muchos años atrás había un proyecto de desarrollo

productivo y ellos planteaban la diversificación de la producción de la zona norte donde están nuestros negros, entonces a alguien se le ocurrió que los negros deben cultivar cuy y lanzan la pregunta: ¿El negro come cuy? Difícilmente van a encontrar que los negros comen cuy, en conclusión, el proyecto no se desarrolló. Por lo tanto, hay que complementarse en las cuestiones socioculturales, de la zona para poder implementar algún producto; segundo: cuáles son las necesidades de esa zona, si existen productos que tienen una buena aceptación hay que ir a estudiar el mercado, estudiar los extractos sociales porque todo va a depender de los costos. Yo puedo tener un producto muy bueno, pero si sus costos son muy elevados, la población difícilmente va a tener acceso, hay que estudiar los segmentos poblacionales, los segmentos económicos para poder decir: voy a patrocinar un producto triple A u otro de menor calidad pero que la población tenga acceso, por eso hay que conocer la estructura social, la estructura económica de esa población para poder saber lo que requieren. Por ejemplo: en el Ecuador acostumbramos a consumir lo de afuera sin conocer la estructura o los beneficios de ese producto, como la sociedad China es una sociedad esquemáticamente desarrollada, van a ir a la estructura o al contenido de ese producto, que es lo bueno o que es lo malo. Por lo tanto, hay que enfocarse en eso, siempre hay que tener en cuenta los aspectos socioculturales para poder ubicar un producto, segundo los costos, tercero los beneficios, cuarto los aspectos logísticos que tienen aquí en el Ecuador que te permitan determinar los costos de producción para vender un kilo, ¿un gramo una tonelada de productos son asequible y beneficiosos? ¿Sí o No? Tenemos que tomar en cuenta cuanto me costó un kilo o una tonelada para poder determinar si obtengo el 30%, 40%, 50% de utilidad, todos esos aspectos hay que tomarlos en cuenta.

### **3. ¿El cultivo y producción del cáñamo industrial fue aprobado en el Ecuador a partir del año 2019, mediante una reforma del COE Nacional, ante lo cual se autoriza bajo licencia...**

Hablar de marihuana es una cosa, hablar de cáñamo medicinal es otra, son plantas de la misma familia, pero son diferentes, el cáñamo industrial, el cáñamo industrial o medicina tiene concentración de THC está dentro de la normativa no pasa del 1%, no genera ninguna complicación porque no es una droga, del cáñamo se puede obtener biocombustible, semillas, lienzos, alimentos aceites, etc. El cáñamo medicinal es para la extracción de aceites especialmente ricos en CBD para ungüentos, cremas, jabones, etc. Por lo tanto, no existe una polémica como se lo quiere hacer ver. Los que sí existen tabúes en la sociedad, es un nuevo producto y una nueva tendencia donde lo que se busca es generar un monopolio para no expandir o no dar amplitud al desarrollo de esa actividad con gente que lo quiere hacer, por

otro lado es un cultivo caro especialmente el cáñamo medicinal, son costos de producción elevadísimos, costos de manejo elevadísimo, por lo tanto lo fundamental es tener una política clara que permita poder utilizar desde el punto de vista claro dónde se quiere llegar con la producción del cáñamo por eso la modificación de esa ley es una decisión de vanguardia, existen ciertas licencias, no se trata de sembrar 7 hectáreas y punto, tienes que tener la licencia para sembrar y el contrato para vender, esto permite que no haya una sobreproducción como pasó con los cultivos de banano todo el mundo sembrar y cuando te das cuenta existe un sin número de hectáreas sembradas y por lo tanto existe un exceso de oferta, una demanda disminuida entonces el precio de sustentación de la caja de \$5 - \$6 y te la pagan a \$1 o \$2 esto parece que sucediera o está sucediendo con el barraganete acá en el Carmen cajas de 25 libras a \$1 porque hay un exceso de producción, porque sucede eso, porque en el Ecuador no existe una planificación sobre el desarrollo productivo, porque no existe una investigación de cuáles son las necesidades del mercado interno y cuáles son las necesidades del mercado externo, entonces en ese aspecto fundamental la ley que modificó ese artículo permite desarrollar la actividad de manera coherente de tal manera que no haya una sobreproducción, por otra parte la necesidad de cáñamo medicinal es amplísima habla mucho de un mercado de 125.000.000 millones, otros hablan de 180.000.000 millones, hablan de 90.000.000 de tal manera que hay un amplísimo mercado donde Ecuador puede tener una gran participación.

Otro de los aspectos fundamentales son las condiciones climáticas, Ecuador se encuentra en el paralelo 00 donde los rayos solares son más perpendiculares y hay más luminosidad, segundo sus tierras son bastantes adecuadas para el cultivo de esta planta y otro aspecto fundamental, si bien es cierto el Ecuador no tiene experiencia en el cultivo de caña, pero tiene una amplísima experiencia en el cultivo de rosas donde el principio de cultivo es prácticamente igual por lo tanto es una fortaleza en eso, otro aspecto fundamental el Ecuador tiene puertos bastantes interesantes para el mercado internacional y hablar sobre un perfecto desarrollo agroindustrial para este tipo de nuevos productos o nuevos cultivos

#### **4. Piensa que habría demanda internacional del cáñamo.**

Sí, la demanda mundial de cáñamo si existe, unos hablan de 91 millones otros de 300 millones, sumado el mercado ilegal , la demanda va en aumento debido a muchas razones, como el Parkinson, personas con cuestiones mentales, por tanto existe la necesidad de ir buscando la diversificación de ciertos productos, cremas, ungüentos, jabones, champú, y eso existe en un mercado de personas que están ávidas de obtener productos que sean medicinales, beneficiosos y accesibles, el cáñamo industrial se utiliza en la industria textil, existe el cáñamo para aceites, la elaboración de lienzos, semillas para la alimentación de animales como balanceados, la industria de la construcción, la industria alimenticia y la industria medicinal, por lo tanto es un producto diverso donde se pueden generar decenas o cientos de productos, que van a beneficiar a la población, esto arrastra aspectos fundamentales como la creación de empleo, diversificación de la producción y aumento de divisas para el país. La demanda existe, existe una demanda muy alta y la oferta es muy poca, porque son pocos los países que tienen leyes de vanguardia para el cultivo del cáñamo. La necesidad del producto está ahí y por eso muchos han cuantificado el valor del mercado del producto hasta el 2025 que hablan de más de 90 mil millones de dólares donde el Ecuador se presenta como uno de los grandes candidatos a cubrir esa parte de la demanda por condiciones climáticas, etc. En la actualidad existe una gran tendencia para el cáñamo medicinal, es la solución a problemas medicinales, Alzheimer, reumatismo, depende la necesidad de cada persona, hay un estudio del 2016 de Australia que dice que para uno promedio de 30.000 personas con enfermedades catastróficas se necesitan 13 hectáreas, solo para esa pequeña demanda hablaban de una inversión de millones de dólares. Lo mismo sucede a nivel europeo y norteamericano, ósea la demanda está ahí, depende del Ecuador como planifique, como generar una política pública para ser parte de esa gran demanda

#### **5. ¿Cuáles son las principales conclusiones que se desprenden del comercio bilateral entre Ecuador y China?**

Hay varios aspectos, el Ecuador no tiene oferta exportable porque básicamente todo lo que exportamos son productos primarios, a China va banano , ciertos metales, madera elaborada y no elaborada , por lo tanto no tenemos una diversificación; sin embargo si tuviéramos esa tendencia podríamos aprovechar esa demanda de más de 1.500 millones de habitantes, identificar esas necesidades de productos en China, diversificar esos productos, mejorar el sistema productivo del Ecuador, porque muchas veces sus costos son elevados y por lo tanto no hay espacio para llegar a un gran segmento de esa población, otro aspecto fundamental es que el gobierno no tiene ese concepto de inversión y desarrollo productivo, por lo tanto

desconocemos la necesidad de cada uno de los mercados por zona para poder nosotros diversificar nuestra oferta exportable, que se debería hacer conocer el mercado, las costumbres, la necesidad y así saber cuáles son sus demandas y así poder hablar de un desarrollo industrial productivo y que permita generar esa expectativa de desarrollo de la sociedad. Es una sociedad que está cambiando, que se está desarrollando donde aparecen unas etapas sociales cada cierto tiempo con un poder adquisitivo elevado, entonces cuáles de esos estratos de la sociedad y cuál de esas etapas sociales tienen necesidades de qué tipo de producto, de qué mercadería, que nosotros como país productor podemos abastecer esa demanda o parte de esa demanda. Entonces esos estratos sociales permiten identificar si China se está convirtiendo en uno de los mayores productores y consumidores de salmón, el salmón es un producto y por lo tanto está ingresando salmón chileno en gran medida, entonces China está adquiriendo granjas acuícolas en Noruega, Chile, para abastecer a su comunidad de esos productos que va teniendo una gran demanda. Por ejemplo Chile se ha convertido en uno de los principales socio comerciales en la compra del camarón de piscina en el Ecuador porque esos estratos sociales han ido mejorando sus ingresos y tienen acceso a estos productos de renombre, el Ecuador tiene un prestigio en su producción de mejor banano del mundo, el mejor camarón del mundo y por lo tanto hay que saber cómo se mueven estos estratos sociales y cuáles son las necesidades que van apareciendo en base a las mejoras de sus ingresos y estatus económico.

**6. ¿Qué es lo que usted recomendaría como estrategia para que se garantice el éxito de un producto como el cáñamo industrial en un mercado chino?**

Tenemos que tener claro el aspecto jurídico, la seguridad jurídica que es una de las grandes falencias que ha tenido el país en los sistemas productivos, hay que tener claras las posiciones arancelarias, las cuestiones de los tributos para poder trabajar con seguridad, aranceles, etc.

Otro aspecto fundamental para asegurar el desarrollo es determinar en un tiempo cuáles serían esas excepciones arancelarias para el desarrollo de la industria del cáñamo, hay aspectos como el tema industrial donde se utilizan agroquímicos para el cáñamo industrial y otro aspecto fundamental de tecnología cuando hablamos de cáñamo medicinal, donde son mucho más estrictas las condiciones.

Otro aspecto fundamental es que como son cultivos de ciclos cortos de tres meses tenemos que hablar mucho de la flexibilización laboral, por lo tanto, necesitas mano de obra que esté rotando, alguien que se dedique al cultivo de la flor y un sin número de aspectos fundamentales.

Se debe diseñar política crediticia blanda que permita a los grupos ya sean estos pequeños y medianos el acceso a créditos con facilidades para poder fomentar la actividad. Una de las grandes falencias de la sociedad ecuatoriana es la falta de acceso al crédito para el desarrollo de nuevos sistemas productivos, por lo tanto, eso debería tomarse como una política pública. El fomento del desarrollo productivo a través del acceso a crédito, el acceso a capacitaciones, el acceso al conocimiento de los mercados, comercio exterior, las cuestiones arancelarias, de tal manera que se pueda determinar con cierto grado de precisión, los verdaderos índices de rentabilidad para producir. Yo creo que así si unen todos estos elementos fundamentales, podemos tener una industria proclive al desarrollo y al fortalecimiento de la sociedad, un producto exitoso para su exportación. El país tiene muchas trabas, burocracia, papeleo, simplificar los sistemas de desarrollo productivo que incluyen la producción, el comercio, etc.

El proceso de cultivo es de tres meses, desde que siembras hasta que sacas la primera cosecha, por su ventaja climática el Ecuador puede hacer hasta 4 cosechas, que son cultivos en invernaderos, otras de las ventajas del Ecuador es que tiene horas luz, muy diferente a Europa y Estados Unidos, por lo tanto, esa es una de las ventajas sustancial que puede tener mínimo tres cosechas al año.

Las condiciones climáticas en el Ecuador para el cultivo de cáñamo son las mejores, la mano de obra en comparación Ecuador con Estados Unidos, Europa y Australia son abismales aquí hablamos de un sueldo básico de \$525 con todas las de ley, décimo tercero, décimo cuarto, vacaciones; en Estados Unidos, Australia y Canadá ese sueldo está por los \$4.500 más o menos si tomas un promedio de \$20 dólares la hora, trabajando 10 horas diarias estamos hablando de \$200, ósea hay una diferencia como de \$4.000 por trabajador mensual, una hectárea más o menos ocupa 14 personas multiplicado por \$4.000 estamos hablando de \$100.000 mensuales de ahorro, quiere decir que al año están ahorrando 1'200.000 por hectárea, pero la desventaja es que los costos de energía son un poco superiores a los de Estados Unidos. Lo que ahorras en mano de obra tienes para cultivar una hectárea en Ecuador.

## ENTREVISTA REALIZADA A EMILIANO GARCÍA

### 1. **¿Cree que el Ecuador necesita diversificar su oferta exportable para reducir el saldo de la balanza comercial?**

Sin lugar a duda, ya que dentro de la balanza comercial los productos petroleros suman el 50%, que son como 5.700 millones de dólares al año y 4.000 o 3.000 son de productos no tradicionales centrados en el banano y en algún otro producto agropecuario, entonces conviene diversificar para no depender tanto de la balanza petrolera, de los productos petroleros, porque nos guste o no ese consumo se va a ir reduciendo, porque a nivel internacional. En el caso europeo en el 2035 los coches a diésel van a dejar de existir, la industria automovilística se está transformando en eléctrica, por lo tanto, tener una balanza comercial sostenida sobre la exportación de derivados del petróleo no es muy inteligente. El problema que tiene Ecuador es que se podría quedar con una caída de divisas derivada de la exportación petrolera.

### 2. **¿Qué aspectos deben considerarse al momento de colocar un producto en el mercado chino?**

Lo primero hacer un estudio de mercado sobre el conocimiento que tienen los consumidores chinos del eventual uso del cáñamo, si el consumidor chino percibe que el cáñamo puede tener aplicaciones para uso medicinal y dentro de eso tienes que luchar con los múltiples productos medicinales chinos, que esos serían los competidores.

Dos si en tu caso va aplicado a la industria textil, ver cuál sería la industria textil específica, sobre tejidos, materiales utilizan para esa industria textil china y lo otro una vez finalizado ese estudio de mercado ver las posibles barreras administrativas, legales, etc., para ver cuál sería el costo de entrada del producto.

En China hay unas zonas especiales donde las empresas extranjeras que desean implantarse deben seguir un régimen especial, para así entrar a una zona de desarrollo económico que tiene ciertas ventajas, debes ir con una empresa China local que te da el conocimiento del mercado local y luego tener una buena red de distribución, tienes que hacer un estudio de modelo de negocio de barreras, como eliminar esas barreras, legales, administrativas, técnicas, fitosanitarias; analizar el tipo de inversión para saber si ir a una zona económica especial de desarrollo, o ir buscando un distribuidor con

exclusiva de distribución para el mercado Chino, hacer primero un modelo de negocio, hacer un análisis DAFO

**3. ¿Qué inconvenientes observa en la introducción de este producto al mercado chino?**

En Ecuador han tomado medidas específicas para que no se destine a usos que no son los que corresponden, en China teniendo en cuenta los restrictivos que son con toda sustancia que pueda generar drogodependencia, me imagino debe estar regulado o prohibido, sin embargo, no es que se va a cultivar en China, sino que se vendería las fibras de la planta para uso textil y las semillas para uso médico. Es necesario informarse con el departamento de comercio chino a través de su página web.

**4. ¿En qué medida el plan de exportación debería acompañar políticas económicas operativas y técnicas que asegure la rentabilidad y limitante de usted posible?**

Plantear un modelo de negocio, los incentivos fiscales si los hay en el Ecuador para cultivar ese tipo de productos, tipos de ayuda a la exportación, se pueden encontrar organismos oficiales del Ecuador, todos los temas en el mercado chino, costos del transporte marítimo, contenedor, a que puerto llegaría, quién lo distribuiría, que estos serían términos FOB y luego ver el costo de entrada al mercado chino, que tiene sus barreras culturales, lingüísticas, etiquetado. Para saber el sector de la demanda, habría que hacer un estudio de mercado, consumo, territorial, por ejemplo la región de Gezei tiene 89 millones de habitantes, si consigues entrar con distribuidores en este sector ya tienes un nicho de mercado, es bastante, es 2 o 3 veces España, y esta puede ser la base operativa para luego entrar a otras regiones, esta región está en el interior, pero se puede entrar por la costa, ya que es más barato el transporte marítimo que el aéreo y analizar y buscar un distribuidor.

**5. Elementos claros para entrar al mercado chino**

Hay un elemento especial que no se aborda mucho que es el tema de la inculturación o tienes muy claro el tema de protocolo, ya que los chinos tardan habitualmente en que te ganes la confianza de ellos, el tema del idioma es una barrera porque una gran parte no habla inglés, porque el inglés es muy básico, entonces hay una dificultad cultural que también hay que tener en cuenta como elemento que puede ser en un momento dado un obstáculo a la comercialización del producto, hay que adaptarse a la mentalidad

China, hay que tener en cuenta esta barrera cultural, ya que hay negocios que fracasan por esto.

## **6. Dispositivos para estructurar un plan de exportación al mercado chino**

Primero hay que investigar si es posible exportar cáñamo a China, luego si la respuesta es sí hay que hacer un estudio de mercado, ver consumo, en qué región va a ver una alternativa, con quien compite el cáñamo en uso medicinal que a lo mejor la competencia es muy fuerte o para industria textil. Por lo general los chinos piden en grandes cantidades, por lo general con un contenedor no haces nada, porque para comercializar se necesita una capacidad de producción importante desde el punto de vista de hectáreas con la finalidad de analizar cuántas cosechas de cáñamo puede realizar el Ecuador al año, con dos cosechas que volumen de hectáreas se debe tener para comprar masivamente.

## **7. Cuáles son las principales conclusiones que se desprenden del comercio bilateral entre Ecuador y China**

Los productos agropecuarios están subiendo porque necesitan productos alimentarios que convendría que Ecuador hiciese un acuerdo bilateral con China para identificar el acceso al mercado chino que facilitase la reducción arancelaria.

Otro de los temas que hay que analizar es cómo se clasifica el cáñamo; es un producto agropecuario o un producto que tiene otra partida, entonces no sé qué partida arancelaria tienen y en función de eso analizar una negociación con China para la apertura del mercado, la otra opción que tienes es buscar indirectamente que países tienen acuerdo con China, por ejemplo Vietnam tiene acuerdo con China y la opción sería llevarlo ahí, transformarlo, que tenga naturaleza de producto vietnamita por el tema de las normas de origen.

Es necesario identificar el uso del cáñamo para la exportación, ya que de esto dependerá si la partida arancelaria es industrial o medicinal.

**8. ¿Cómo ve la calidad en cuanto a calidad, enfoque y campos de aplicación?**

Hay que quitarse los prejuicios que tenemos desde occidente de que los chinos fabrican con mala calidad y que la calidad no les preocupa, eso era hace 15 años, como consecuencia de la transformación industrial y tecnológica que está surgiendo, los productos chinos cada vez cumplen con más estándares de calidad, por lo tanto la calidad es un elemento diferenciador, si me dices este producto es para uso medicinal, estás seguro que vas a pasar más controles sanitarios, vas a ver cuáles son los efectos sobre la salud humana y si es para industria, hay que analizar la resistencia y durabilidad del material del cáñamo para uso textil porque evidentemente una gran parte de los textiles se produce en China, habría que ver si el cáñamo cumple con las normas de calidad y los estándares de resistencia y durabilidad que se exige para este tipo de componentes en la industria textil. Hay que analizar las normas de calidad China que cada vez se asemejan más a las internacionales.

**9. ¿Qué es lo que usted recomendaría como estrategia para que se garantice el acceso de un producto como el cáñamo en el mercado chino?**

Pues como hemos hablado en el principio desde Ecuador no sabemos cómo sea la percepción del mercado Chino en cuanto al cáñamo, no sé cómo tú lo llamaría estudio de factibilidad, lo primero que hay que saber es si el cáñamo es conocido en China, que aplicación se usa y por lo tanto no se empezaría en cero la campaña del estudio de mercado respecto al consumo en China, es decir en China no se consume o el producto no tiene mayor utilidad, por lo tanto lo primero que hay que hacer es un estudio de mercado e implicar el modelo de negocio, una campaña para la utilización del cáñamo para uso médico o textil. Porque si se trata de industria textil se podría considerar los temas medioambientales que al ser una fibra vegetal me ayuda con el tema de la contaminación. Aunque actualmente la mentalidad china no tiene un enfoque medioambiental entre sus prioridades hablando de consumidores.

## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Gutiérrez Zapata Antonella**, con C.C: # 0804274991 autora del trabajo de titulación: **Estudio de Factibilidad para la exportación de cáñamo industrial a China** previo a la obtención del título de **Licenciada en Gestión Empresarial internacional** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **10 de septiembre** de **2021**

f.  \_\_\_\_\_

Nombre: **Gutiérrez Zapata Antonella**

C.C: **0804274991**

<b>REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA</b>		
<b>FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN</b>		
<b>TEMA Y SUBTEMA:</b>	<b>Estudio de Factibilidad para la exportación de cáñamo industrial a China.</b>	
<b>AUTOR(ES)</b>	Antonella Gutiérrez Zapata	
<b>REVISOR(ES)/TUTOR(ES)</b>	<b>Econ. Chávez García, Jack Alfredo, Mgs</b>	
<b>INSTITUCIÓN:</b>	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil	
<b>FACULTAD:</b>	<b>Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Empresariales</b>	
<b>CARRERA:</b>	<b>Carrera Gestión Empresarial Internacional</b>	
<b>TÍTULO OBTENIDO:</b>	<b>Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional</b>	
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	<b>10 de septiembre de 2021</b>	<b>No. DE PÁGINAS: 97</b>
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>	<b>Producción, Finanzas, Proyectos Corporativos</b>	
<b>PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:</b>	Cáñamo Industrial, Factibilidad Técnica, Operativa Y Económica Financiera, Cultura, Comportamiento Del Consumidor, Oferta Exportable.	
<b>RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):</b>		
<p>El Ecuador requiere de nuevas alternativas económicas que brinden oportunidades de trabajo e ingreso de divisas que sostengan el régimen monetario de la dolarización. Pensar en el cáñamo, o cáñamo industrial, de la planta Cannabis tiene varios usos en mercados fuertes como el de China, ya que se aprovecha tanto la flor, como el tallo, las hojas y las semillas. Un mercado que ofrece expectativas para desplegar nuevas ideas, siempre y cuando se estructure una estrategia de ingreso y de comercialización. La experiencia exportadora del país ha forjado trabajo y dinámica gracias a la calidad de los productos beneficiados por tierras fértiles. El objetivo investigado de establecer la factibilidad de exportar el cáñamo industrializado al mercado chino se centra en la pregunta de su viabilidad; para ello se buscó indagar la información a través de entrevistas a expertos y contrastar los datos que se obtuvieron en información oficial. El principal resultado es que, en las condiciones del mercado y con los recursos nacionales, resulta rentable, aunque, para el estudio, se tomó únicamente un porcentaje bajo del potencial de mercado. Los escenarios ordenan estratégicamente la prospectiva posible de factibilidad técnica para asegurar la creación de valor. Su viabilidad operativa se da dentro de un mercado altamente competitivo con precios que propenden a estabilizarse en la variedad del consumo; permitiendo esperar una TIR de 27.98% con un VAN de 14 millones sobre 5 años con una recuperación 2 años: en consecuencia, viable.</p>		
<b>ADJUNTO PDF:</b>	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b>	<b>Teléfono:</b> +593-989498721	<b>E-mail:</b> anto24_09@hotmail.com
<b>CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):</b>	<b>Nombre:</b> Ing. Román Bermeo, Cynthia Lizbeth Mgs.	
	<b>Teléfono:</b> +593-4-3804601 Ext. 1637	
	<b>E-mail:</b> cynthia.roman@cu.ucsg.edu.ec	
<b>SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA</b>		
<b>Nº. DE REGISTRO (en base a datos):</b>		
<b>Nº. DE CLASIFICACIÓN:</b>		
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>		