

ANEXO No. 1: ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES Y RIESGOS DE EXPORTAR FLOR SECA

A continuación presentamos los resultados del ejercicio de consulta y recolección de insumos técnicos realizado en concordancia con el mandato de la Asamblea General de Asocolcanna, en la que el 81.3% de los asociados participantes manifestaron estar de acuerdo con aprobar la exportación de flor seca:

Ventajas de permitir la exportación de flor seca de cannabis con propósitos comerciales:

1. Participación en la categoría de producto terminado con mayor participación en las ventas al detal de los principales mercados destino a nivel mundial:

La flor seca representa la categoría de producto más grande de la industria, tanto en el mercado de insumos para la producción de derivados como en el mercado de productos terminados para consumo por parte del paciente, especialmente en nuestros mercados objetivos como Europa y Estados Unidos.

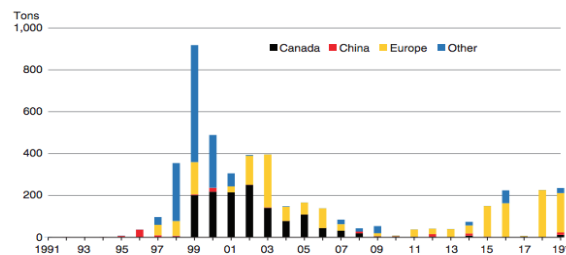
En el mercado *retail*, la flor seca representa el 53% de las ventas en Alemania, país que representa el 75% del mercado europeo de cannabis medicinal y que actualmente depende en un 100% de importaciones.¹ Asimismo, la participación de la flor seca en Canadá representa un 73% de las unidades vendidas según Health Canada², mientras que en Estados Unidos se estima está por encima del 40% del total de ventas.³

La frecuencia de consumo directo de flor seca en estos mercados de referencia permite identificar tendencias de consumo “leal” a la categoría entre los pacientes que prefieren esta presentación. Esto significa que a pesar de que nuevas presentaciones y categorías de producto entren al mercado, quitándole participación a la flor, el consumo de flor seguirá siendo muy relevante en el mediano plazo (10 años).

2. Participación en el suministro de materias primas para la industria global:

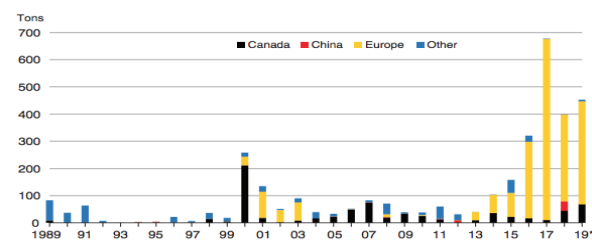
Además del mercado de flor para consumo final, la posibilidad de exportar flor le permitirá a Colombia posicionarse como uno de los principales exportadores de flor seca o biomasa de cáñamo procesado o para procesamiento. Tan solo en los Estados Unidos, se calcula que más de 650 toneladas de cáñamo en peso seco fueron importadas en 2019.⁴ En contexto, esto representa una cantidad 10 veces superior al cupo otorgado por la JIFE a Colombia de 61,7 toneladas de cannabis psicoactivo en peso seco para 2020.

Figure 4
U.S. imports of raw hemp, 1991-2019



Note: HS code 5302100000 True hemp (Cannabis sativa L.), raw or processed but not spun; tow and waste of true hemp (including yarn waste and garmetted stock).
*2019 is a partial year, January-September.
Source: USDA, Economic Research Service calculations using data from U.S. Department of Commerce, Bureau of Census.

Figure 5
U.S. imports of processed hemp, 1989-2019



Note: HS code 5302900000 True hemp, processed, not spun, tow and yarn waste other.
*2019 is a partial year, January-September.
Source: USDA, Economic Research Service calculations using data from U.S. Department of Commerce, Bureau of Census.

¹ MARIJUANA BUSINESS DAILY INTERNATIONAL. Medical Cannabis in Europe: The Markets and Opportunities (2nd Edition), 2020. p. 14-42. Disponible en: https://mjbizdaily.com/medical-cannabis-in-europe-the-markets-and-opportunities-2nd-edition/?utm_medium=email&utm_source=newsletter&utm_campaign=MJD_20200616_News_Daily

² GOVERNMENT OF CANADA. Cannabis market data, 2020. Disponible en: <https://www.canada.ca/en/health-canada/services/drugs-medication/cannabis/research-data/market.html>

³ NEW FRONTIER DATA. U.S. Cannabis Report: 2019 Industry Outlook, 2019. Disponible en: <https://newfrontierdata.com/>

⁴ USDA ECONOMIC RESEARCH SERVICE. Economic Viability of Industrial Hemp in the United States: A Review of State Pilot Programs, EIB-217, 2020. Disponible en: <https://www.ers.usda.gov/webdocs/publications/95930/eib-217.pdf?v=3269.8>

Debido a la desregulación internacional, el cáñamo hoy es un *commodity* que responde a las dinámicas de mercado como cualquier otro. Por tanto, las cadenas de abastecimiento en el segmento no psicoactivo a nivel global están organizándose al rededor del suministro confiable de insumos de calidad a bajos precios, en donde Colombia puede ser altamente atractiva teniendo en cuenta sus ventajas competitivas.

Dado el acceso a capital, las dinámicas de mercado y el marco regulatorio en otros países, no es realista que Colombia pretenda dominar la oferta mundial de productos terminados, por lo que es importante que también participe del mercado de suministro materias primas vegetales, como ya lo está comenzando a hacer en el de materias primas derivadas (aceites y aislados) para atender las necesidades del mercado.

3. Competitividad regulatoria para la atracción y retención de inversión extranjera:

Nueve (9) de las diez (10) principales empresas de cannabis en términos de capitalización de mercado en el mundo participan en la comercialización de flor, ya sea como insumo de producción de derivados o como producto terminado. Lo anterior indica que la comercialización de flor seca actualmente representa una actividad estratégica para la generación de ingresos y el levantamiento de capital.

Colombia debe participar en este segmento de mercado para poder atraer y retener inversión, especialmente considerando que a medida que la industria madura, los inversionistas están exigiendo retornos reales, la posibilidad de participar de categorías con un *time to market* oportuno y marcos regulatorios flexibles que permitan realizar ajustes rápidos a la luz de una industria en constante evolución. En ese contexto, el capital fluirá a los países que ofrezcan mayores posibilidades de éxito.

No en vano, el informe “Cannabis in Latin America: The Regulations and Opportunities”, publicado en agosto de 2020, advierte *“Colombia es el país de América Latina que más atención y inversión extranjera ha atraído para la producción de cannabis, pero gran parte de ese entusiasmo se ha enfriado en 2020. Compañías internacionales líderes (...) han frenado las grandes inversiones de capital del pasado optando en gran medida retirarse del país. Levantar capital para compañías colombianas con las licencias de producción básicas, tierra, equipos de trabajo y un plan de negocios es mucho más difícil hoy de lo que era hace tan solo uno o dos años”* (énfasis y traducción propia).⁵

Al mismo tiempo, otros países con condiciones favorables para el desarrollo de la industria del cannabis medicinal, tales como Uruguay, Perú, Ecuador y México, están tomando nota y aprovechando los vacíos y barreras de la actual normatividad colombiana para posicionarse como destinos de inversión atractivos.

Por ejemplo, el pasado 06 de agosto el gobierno uruguayo emitió dos decretos para impulsar el desarrollo de las exportaciones la flor seca de cannabis que estaban represadas (cerca de 120 toneladas con un valor de 80 millones de dólares), afirmando que el sector debe *“impulsarse como una marca país”* y que *“el Poder Ejecutivo considera que va a generar muchas divisas para Uruguay y muchas fuentes de trabajo”*.⁶

Así mismo en Ecuador, el 21 de junio de 2020 entró en vigor las reformas al Código Orgánico Integral Penal (COIP), entre las cuales se excluye el cáñamo, definido como cannabis con contenido menor al 1% de delta-9 THC en peso seco, de la lista de sustancias sujetas a fiscalización en este país, y se empodera al

⁵ MARIJUANA BUSINESS DAILY INTERNATIONAL. Cannabis in Latin America: The Regulations and Opportunities, agosto de 2020.

Disponible en: https://mjbizdaily.com/wp-content/uploads/2020/08/latin-america-2020_FINAL.pdf

⁶ EL PAÍS. Nueva regulación para el cannabis permitirá exportar unos us\$ 80 millones, Agosto 2020. Disponible en: <https://negocios.elpais.com.uy/noticias/nueva-regulacion-cannabis-permitira-exportar-us-millones.html>

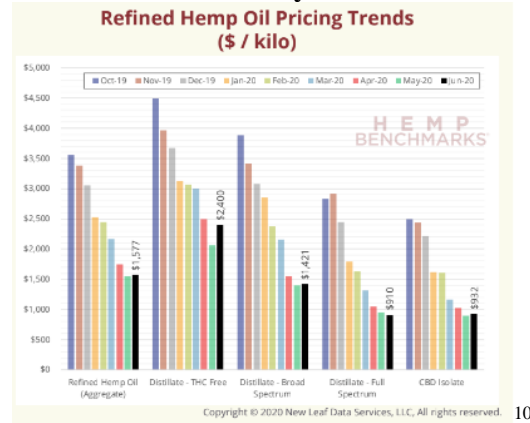
Ministerio de Agricultura para emitir la normativa de siembra y cultivo de esta planta⁷, que la industria anticipa contemplará la autorización de exportación de flor seca con fines comerciales.

Por otro lado, en febrero de 2019, Perú aprobó el Reglamento de la Ley mediante la cual regula el uso medicinal y terapéutico del Cannabis y sus derivados⁸, en el cual no se evidencia una prohibición expresa de la exportación de flor de cannabis y se adopta el límite de 1% de delta-9 THC en peso seco para definir al cáñamo y excluirlo del Reglamento de Estupefacientes. Asimismo, dada la trayectoria del Perú en la industria de los espárragos, se anticipa que dicho país permitirá exportar flor de cannabis.

Adicionalmente, el anteproyecto radicado el 28 de febrero de 2020 ante el Senado de la República de México, para la regulación legal del cáñamo, cannabis y sus derivados. Dicho proyecto regula y permite la venta y exportación legal de productos del cáñamo, cannabis y sus derivados para fines médicos o farmacéuticos y no evidencia una prohibición expresa para exportar flor.⁹ Dada su cercanía y vínculos comerciales con Estados Unidos, es bastante probable que México también permita la exportación de flor.

4. Mejores perspectivas para sobrevivir la consolidación de la industria y la crisis económica:

En la compleja coyuntura económica que el mundo está experimentando, las empresas colombianas de cannabis necesitan ventas a corto plazo para soportar (i) la consolidación de la industria a nivel global que viene desde 2019, (ii) la crisis económica generada por Covid-19, (iii) la reducción en el apetito inversionista por el sector y (iv) la drástica reducción en los precios de las materias primas derivadas (aceites y aislados) no psicoactivas, que han perdido más del 100% de su valor entre 2019-2020 y que actualmente constituyen la categoría de productos que representa la mayoría de las ventas internacionales de la industria colombiana.



Los inversionistas han pasado de invertir en la promesa del sector a exigir resultados reales y dada la precipitosa caída en los precios de las materias primas derivadas (aceites y aislados), en las que Colombia se ha concentrado hasta ahora, permitir la exportación de flor es fundamental para darle herramientas a la industria colombiana para consolidar sus inversiones y superar este complejo panorama.

5. Generación de flujo de caja a corto plazo para solventar la consolidación de la industria:

La venta de flor seca podría representar flujo de caja en el corto plazo (6-12 meses), considerando que su *“time to market”* es considerablemente más corto que el de materias primas derivadas -aceites y aislados- (12-36 meses) y productos terminados, cuyo desarrollo implica tiempos regulatorios de entre 4-6 años.

⁷ PRIMICIAS. Un nuevo tipo de ‘flor’ viene al rescate de los floricultores. 2020. Disponible en: <https://www.primicias.ec/noticias/economia/nuevo-cultivo-flor-rescate-floricultores-covid/>

⁸ MINISTERIO DE SALUD DE PERÚ. Decreto Supremo N° 005-2019-SA, 25 de febrero de 2019. Disponible en: <https://www.gob.pe/institucion/minsa/normas-legales/262787-005-2019-sa>

⁹ SENADO DE LA REPUBLICA DE MÉXICO. Anteproyecto Ley Regulación Cannabis, Febrero 2020. Disponible en: <https://yotambien.mx/wp-content/uploads/2020/03/ANTEPROYECTO-LeyRegulacionCannabis-28-02-20.pdf.pdf>

¹⁰ HEMP BENCHMARKS. July 2020 Hemp Spot Price Index Report, 2020. Disponible en: <https://www.hempbenchmarks.com/>

Aprobar su exportación permitirá que muchos de los licenciarios de cultivo (más de 650) puedan generar ingresos que les permitan alcanzar el punto de equilibrio más rápido, solventar futuras inversiones en desarrollo de otros productos y atraer capital para continuar con el desarrollo de sus proyectos.

6. Participación en categorías de producto con mayor margen de ganancia:

Un gramo de flor seca de cannabis psicoactivo al detal puede costar entre los \$10-20 USD¹¹, dependiendo de sus características, y producirlo en Colombia puede costar entre \$0.05-0.50 USD por gramo, dependiendo de la calidad y las instalaciones de producción. Asimismo, actualmente, un gramo de flor seca de cannabis no psicoactivo (cáñamo) para venta al detal puede costar entre \$5-15 USD por gramo y más del 50% de los consumidores norteamericanos gasta entre \$11-50 USD por compra de flor.¹²

En contraste, los precios de venta de las materias primas derivadas (aceites y aislados) no psicoactivas, el principal segmento en el cual Colombia se ha enfocado hasta ahora han caído en hasta 100% en menos de un año. En el caso de aceites destilados de CBD, el precio de venta promedio actualmente está entre \$1.00-2.00 USD por gramo, mientras que para los aislados, está entre \$0.75-1.00 USD por gramo.¹³

7. Posibilidad de apalancar el “*first-mover-advantage*” para capturar nuevos mercados:

La naciente industria del cannabis medicinal es dinámica y está en constante evolución. A medida que distintos países adoptan o actualizan su normatividad, surgen nuevas oportunidades y se abren nuevos mercados que Colombia debería estar preparada para aprovechar y atender como “*first mover*”.

Por ejemplo, tras un reciente cambio regulatorio que permitió las importaciones, Israel sobrepasó a Alemania en tan solo seis (6) meses para convertirse en el principal importador de flor de cannabis.¹⁴ Asimismo, países como Austria, y Suiza se están posicionando como mercados destino atractivos.

Lo anterior sin mencionar que la legalización del cannabis medicinal en Estados Unidos es un asunto relevante en la contienda presidencial y legislativa que se definirá en noviembre de 2020. Actualmente hay cuatro proyectos de ley en el Congreso de EE.UU.¹⁵ proponiendo legalizar el cannabis medicinal a nivel federal. Si en las próximas elecciones, el partido demócrata alcanza la presidencia o mayorías en el Congreso, dicha legalización podría abrir un mercado de más de 40 millones de personas.¹⁶

8. Posibilidad de capturar y agregar más valor en la cadena de abastecimiento:

Aprobar la exportación de flor seca fomentaría el desarrollo y la consolidación de la industria de cannabis en Colombia al permitir la captura de un mayor porcentaje del mercado y de más eslabones de la cadena de valor, con actividades que complementarían aquellas relacionadas con la extracción de derivados.

Cabe resaltar que producir flor seca de calidad de exportación requiere adoptar procesos de cultivo altamente especializados y fomentaría el desarrollo de actividades de valor agregado relacionadas con la adopción de buenas prácticas agrícolas, control integrado de plagas, recolección, selección y curación, secado y deshidratación, irradiación, análisis fitosanitario, empaque, rotulado y exportación.

¹¹ BRIGHTFIELD GROUP. 2020. Servicio de inteligencia de mercado por suscripción.

¹² BRIGHTFIELD GROUP. 2020. Servicio de inteligencia de mercado por suscripción.

¹³ HEMP BENCHMARKS. July 2020 Hemp Spot Price Index Report, 2020. Disponible en: <https://www.hempbenchmarks.com/>

¹⁴ MARIJUANA BUSINESS DAILY. Israel passes Germany as world's largest importer of medical cannabis flower, 10 July 2020. Disponible en: <https://mjbizdaily.com/israel-passes-germany-as-worlds-largest-importer-of-medical-cannabis-flower/>

¹⁵ UNITED STATES CONGRESS. <https://www.congress.gov/>

¹⁶ NEW FRONTIER DATA. U.S. Cannabis Report: 2019 Industry Outlook, 2019. Disponible en: <https://newfrontierdata.com/>

Todo lo anterior depende de los estándares regulatorios y de las exigencias de los clientes en los mercados destino, por lo que también es previsible que se fomente la adquisición de conocimientos y la provisión de servicios especializados de asesoría regulatoria, investigación de mercado y soluciones logísticas.

9. Construcción de denominación de origen y marca país en la industria de cannabis:

En el mercado de flor seca como producto terminado para consumo directo por parte de los pacientes, el entorno del cultivo incide fuertemente sobre las características naturales del producto, la experiencia de uso y la decisión de compra de los pacientes, tal como ocurre en la industria de los vinos o del café.

Colombia, como el país más biodiverso del mundo por área y con miles de microclimas endémicos, podría adoptar una estrategia de denominación de origen, como la que actualmente avanza en California, con el fin de desarrollar y comercializar variedades con características únicas, propias de sus distintos entornos, y así capturar el *premium* que los pacientes están dispuestos a pagar por este tipo de productos.

En el proceso, dicha estrategia le permitiría a Colombia construir una marca país líder en el sector a nivel mundial, hecho que fomentaría la demanda por otras categorías producidas en Colombia, como materias primas vegetales, materias primas derivadas y productos terminados en otras presentaciones.

Esto también permitiría el desarrollo de actividades de valor agregado tanto en el sector de servicios agrícolas relacionados con el desarrollo y registro de variedades, tales como evaluación agronómica, producción de semillas, micro-propagación, fitomejoramiento, sanidad vegetal y producción de plantas, como en el *cluster* de las industrias creativas relacionadas con construcción y posicionamiento de marca.

10. Adaptación a la tendencia mundial hacia la especialización en la industria:

La industria de cannabis a nivel global ha venido evolucionando y especializándose. Los modelos de integración vertical vienen perdiendo vigencia a medida que se vienen fortaleciendo los negocios especializados, tendencia que exige flexibilidad regulatoria para la estructuración de modelos de negocio que respondan a las dinámicas del mercado y permitan estructurar cadenas de suministro globales.

Colombia tiene la posibilidad de establecer una industria dinámica y competitiva en cada una de las etapas de la cadena productiva y de ofrecerle al mundo tanto soluciones de cultivo y manufactura bajo contrato a lo largo del espectro de producción, como desarrollar marcas y productos terminados propios.

11. Ampliación de portafolio de productos en todos los eslabones de la cadena de valor:

Permitir la exportación de flor permitiría ampliar el portafolio de productos y servicios que la industria colombiana está en capacidad de ofrecerle al mundo, generando mayores oportunidades y mejores perspectivas para el desarrollo integral y la competitividad de la industria de y cannabis colombiana.

Además, permitiría ampliar el mercado potencial y las perspectivas económicas para las empresas que cuentan únicamente con licencias de cultivo (más de 550) y para los pequeños cultivadores, permitiéndoles generar empleo, aumentar sus ingresos y productividad, y desarrollar una mayor variedad de cultivares.

A su vez, lo anterior resultaría benéfico para los licenciarios de fabricación de derivados, al brindarles acceso a un suministro más robusto de material vegetal que ofrezca una mayor variedad de opciones, de mejor calidad y menor precio, para así desarrollar un portafolio más amplio de extractos, materias primas derivadas y productos terminados sobre la base del acceso a distintas características genéticas.

12. Mayor aprovechamiento de nuestras ventajas competitivas como país:

Colombia cuenta con una serie de importantes ventajas competitivas en el cultivo de cannabis que podrían permitirle posicionarse como el principal proveedor de la industria a nivel global, tales como:

- Doce horas de luz al día durante todo el año
- Capacidad para producir entre 4-5 cosechas y garantizar un suministro estable
- Menores costos de cultivo frente a los mayores exportadores de flor (Canadá, Holanda, Portugal)
- Alta diversidad climática para el desarrollo de variedades
- Talento altamente calificado en agroindustria
- Costo de mano de obra altamente competitivo
- Recursos hídricos abundantes
- Áreas de cultivo autorizadas y más de 550 licenciarios de cultivo
- Marco regulatorio robusto y estable

Al no poder exportar flor seca, dichas ventajas se están desaprovechando en la medida que los márgenes asociados únicamente se están utilizando para subsidiar eslabones en la cadena de valor en los que somos menos competitivos y que además implican largos tiempos regulatorios y de acceso a mercado.

13. Generación de más empleo:

Según, Fedesarrollo el sector de cannabis en Colombia genera en promedio 17,3 empleos agrícolas formales por hectárea y podría generar 7.772 empleos agrícolas formales para el año 2025 y 26.968 para el 2030.¹⁷ Dichas proyecciones toman como premisa el marco regulatorio actual, que no permite la exportación de flor desde Colombia con fines comerciales. Por tanto, la producción de flor de cannabis contemplada se limitó a las proyecciones de volumen para satisfacer la demanda de los licenciarios nacionales de fabricación de derivados, que actualmente ascienden a 165 empresas. Asimismo, estas proyecciones se limitan al porcentaje de mercado que dichos licenciarios pueden atender, que cómo señalamos arriba oscila entre 27% y 43%, en mercados de referencia como Canadá y Estados Unidos.

Teniendo en cuenta lo anterior, si se les permitiera a los licenciarios de cultivo, que hoy ascienden a 558 (164 licenciarios de cultivo de cannabis psicoactivo y 394 licenciarios de cultivo de cannabis no psicoactivo) producir flor para otros mercados, además del mercado nacional de fabricación de derivados, el área de cultivo proyectada inicialmente por Fedesarrollo aumentaría considerablemente, esto teniendo en cuenta (i) que la flor de cannabis representa la categoría de producto terminado con mayores ventas en mercados de referencia como Estados Unidos, Alemania y Canadá, y (ii) que ampliar el mercado de flor como insumo de producción más allá del nacional, le permitiría a Colombia participar mediante la venta de flor, en la cadena de abastecimiento de los fabricantes de derivados ubicados en el exterior.

Teniendo en cuenta lo anterior, permitir la exportación de flor seca incrementará el empleo forma agrícola de forma importante. Cabe resaltar, que “el empleo generado por la industria es formal, al tiempo que el 90% del empleo contratado es permanente, generándose 0,55 empleos no agrícolas por cada empleo agrícola”.¹⁸ Con base lo anterior, y considerando que hoy los licenciarios de cultivo superan en cerca de 400 a los de fabricación de derivados, aumentar el tamaño de su mercado potencial mediante la apertura de exportaciones, supondría un gran impulso para la generación de empleo por parte del sector.

14. Dinamización de la economía nacional y aporte a la reactivación económica:

¹⁷ FEDESARROLLO. La industria del cannabis medicinal en Colombia, 2019. Disponible en <https://www.repository.fedesarrollo.org.co/handle/11445/3823>

¹⁸ Ibid.

Suprimir la barreras al desarrollo integral de la industria colombiana de cáñamo y cannabis generará más y mejores oportunidades para los licenciarios, así como beneficios para los pacientes y la economía colombiana. Ampliar la participación de Colombia en el mercado internacional aumentará los ingresos, niveles de inversión en el país, impuestos y empleos generados por el sector, dinamizando la economía colombiana, diversificando las exportaciones nacionales y apoyando la recuperación económica.

Esto cobra particular relevancia en un contexto de una fuerte caída en los precios internacionales de los hidrocarburos, el principal rubro de exportaciones del país en generación de ingresos, así como la afectación a raíz de pandemia mundial relacionada con el Covid-19 de las perspectivas de la industria nacional del turismo, que venía creciendo a un ritmo importante y se venía perfilando como uno de los principales generadores de divisas internacionales para el país.

15. Posibilidad de corregir la participación del mercado ilegal en la industria:

La participación de criminales en la venta flor mediante exportaciones ilegales es una realidad. Permitir la participación de la industria legal en esta categoría del mercado medicinal le cerraría espacios a la criminalidad e incentivaría el acceso legal a productos regulados, confiables y seguros para los pacientes.

Posibles riesgos de permitir la exportación de flor seca de cannabis:

1. Posible retraso en la expedición del proyecto de modificación del Decreto 613 de 2017:

Para Asocolcanna es vital que el proceso de modificación del Decreto 613 no se vea interrumpido por esta iniciativa. Considerando lo anterior, nuestra propuesta jurídica consiste en abrir la puerta a las exportaciones en el proyecto de modificación del Decreto, pero sujetando esta posibilidad a una posterior reglamentación vía resolución, permitiendo así que el gobierno nacional y la industria realicen el ejercicio de análisis y reglamentación con el rigor y atención al detalle requerido para potenciar las oportunidades y mitigar los posibles riesgos asociados con la apertura de este nuevo segmento de mercado.

2. Posible participación del mercado ilegal e impacto reputacional:

El abrir formalmente este segmento de mercado en Colombia, podría motivar a actores ilegales a insertarse en el mismo, por lo que se hace necesario establecer de manera responsable una hoja de ruta, enmarcada en la normatividad y en el rigor industrial, empresarial y sanitario que asegure, en la medida posible, el destino y cliente final de nuestras exportaciones. Adicionalmente, Colombia ha realizado un esfuerzo importante frente a la comunidad internacional para darle legitimidad a la industria con base en su enfoque farmacéutico y de generación de valor, el cual podría requerir una reevaluación si se aprueba la exportación de flor. En ese sentido, la industria está preparada para trabajar de la mano de las autoridades para asegurar el desarrollo de estrictos controles que mitiguen los riesgos mencionados.

3. Posibles trabas con autoridades de control

Otro riesgo es que la apertura de un nuevo segmento de mercado genere demoras regulatorias que impacten los tiempos y los procesos regulatorios y de comercialización de los productos que actualmente produce el sector. En ese sentido, la industria reafirma su compromiso de trabajar con las autoridades en pro de seguir construyendo mancomunadamente procesos regulatorios claros y tiempos oportunos.

4. Posible pérdida de valor agregado/ “comoditización”

Para algunas empresas asociadas, la posibilidad de perder o renunciar a la captura de valor agregado en Colombia es una preocupación, en la medida que la apertura de este segmento de mercado podría incentivar la producción de flor por encima de extractos, derivados o productos terminados. Asimismo, existe preocupación por la “comoditización” de la flor seca, lo que podría disminuir su valor en el mercado. No obstante, la “comoditización” ya está ocurriendo a raíz de la legalización del cáñamo y el *boom* de producción en los Estados Unidos y será difícil frenarla, por lo que la industria considera que el país debería adaptar su regulación para encarar con realismo los cambios estructurales del sector.

5. Posibilidad de mayor competencia internacional

Permitir la exportación de flor seca desde Colombia generaría mayor inversión extranjera pero también trae consigo el interés de otras compañías extranjeras en tener cultivos en nuestro país, convirtiéndose así en competencia directa de las empresas actualmente presentes en Colombia. Esto reafirma la necesidad de prepararnos como país e industria para participar en este segmento de mercado mediante la adopción oportuna de reglas claras que permitan construir planes de inversión y operativos para ser competitivos.

6. Posible pérdida de inversión y retención de talento en proyectos de fabricación de derivados

Preocupa que los inversionistas pierdan el interés de invertir en los procesos de extracción y producción de extractos y productos finales y que ello signifique la pérdida de mano de obra calificada involucrada en

estos. Por ello es fundamental generar claridad sobre la intención de Colombia en exportar flor seca con valor agregado y generando inversión y dinamismo en todos los eslabones de la cadena productiva del sector, en la que muchos de nuestros asociados han invertido decenas de millones de dólares.