

# Oportunidad del CBD: Estrategias de marketing digital para grow shops en Ecuador

Danilo Javier Valdivieso-Bonilla<sup>1</sup>  ; David Jiménez-Sacoto<sup>2</sup> 

<sup>1</sup>Instituto Superior Tecnológico Quito ; <sup>2</sup>Instituto Superior Tecnológico Quito

[dj.valdivieso@itq.edu.ec](mailto:dj.valdivieso@itq.edu.ec)

Corresponsal: [david.jimenez@itq.edu.ec](mailto:david.jimenez@itq.edu.ec); Telf.: +593 995587086

**Resumen:** Este artículo de revisión explora las oportunidades del CBD en Ecuador y las estrategias de marketing digital para los Grow shops. A nivel global, el mercado del CBD experimenta un crecimiento exponencial, y Ecuador, con condiciones propicias para el cultivo de cannabis, no es una excepción. A pesar de regulaciones restrictivas, se observa un interés creciente en el mercado del CBD en el país. Las estrategias de marketing digital desempeñan un papel crucial en la promoción y comercialización de productos de CBD, incluyendo el uso de redes sociales, SEO y marketing de contenidos. Sin embargo, las restricciones publicitarias y las regulaciones cambiantes plantean desafíos. Cumplir con las regulaciones es esencial para establecer un entorno empresarial seguro. Este artículo destaca el potencial de crecimiento, la importancia del marketing digital, los desafíos regulatorios y la necesidad de cumplir con las regulaciones en el mercado del CBD en Ecuador.

**Palabras claves:** CBD, Ecuador, Grow shops, Marketing digital, Regulaciones.

**Abstract:** This review article explores CBD opportunities in Ecuador and digital marketing strategies for grow shops. Globally, the CBD market is experiencing exponential growth, and Ecuador, with favorable conditions for cannabis cultivation, is no exception. Despite restrictive regulations, there is growing interest in the CBD market in the country. Digital marketing strategies play a crucial role in the promotion and marketing of CBD products, including the use of social media, SEO and content marketing. However, advertising restrictions and changing regulations pose challenges. Complying with regulations is essential to establishing a safe business environment. This article highlights the growth potential, the importance of digital marketing, regulatory challenges and the need for regulatory compliance in the CBD market in Ecuador.

**Keywords:** CBD, Ecuador, Grow shops, Digital marketing, Regulations.



Cita: Valdivieso-Bonilla & Jiménez-Sacoto. Oportunidad del CBD: Estrategias de marketing digital para grow shops en Ecuador. Revista DOXA ITQ, 2(1), 001.

<https://itq.edu.ec/oportunidad-del-cbd-estrategias-de-marketing-digital-para-grow-shops-en-ecuador-2-1-1/>

Recibido: 26/02/2024

Aceptado: 22/04/2024

Publicado: 15/05/2024

Santiago del Castillo G., M.Sc.  
Editor en jefe, Revista DOXA ITQ  
Quito, Ecuador

Nota del editor: La Revista DOXA ITQ mantiene una posición neutral con respecto a cualquier reclamo legal que pueda surgir del contenido publicado. La responsabilidad de la información recae enteramente en los autores.

## 1. Introducción

En los últimos años, el mercado del CBD (cannabidiol) ha experimentado un enorme crecimiento a nivel mundial. El interés en los productos derivados del cannabis, específicamente aquellos que contienen CBD, se ha disparado debido a sus potenciales beneficios terapéuticos y su amplio uso en la industria de bienestar y cosmética (Isorna & Villanueva-Blasco, 2022).

Este fenómeno no ha quedado ajeno a Ecuador, un país que se caracteriza por su ubicación geográfica y condiciones climáticas propicias para el cultivo de cannabis.

Los Grow shops, establecimientos especializados en la venta de insumos y equipos para el cultivo de plantas, incluyendo el cannabis, han visto en el CBD una oportunidad para ampliar su oferta y atraer a un nuevo segmento de consumidores. Sin embargo, para aprovechar al máximo esta oportunidad, es necesario contar con estrategias de marketing digital efectivas y adecuadas a las particularidades del mercado ecuatoriano.

El objetivo principal de este artículo de revisión es analizar y presentar las estrategias de marketing digital que pueden ser utilizadas por los Grow shops en Ecuador para promover y comercializar sus productos de CBD de manera efectiva. Se examinará en detalle el estado actual del mercado de CBD en Ecuador.

Se investigarán las tendencias de consumo, los productos más populares y la demanda en constante crecimiento de estos productos. Además, se analizará la percepción de los consumidores ecuatorianos hacia el CBD y los factores que influyen en su decisión de compra.

Posteriormente, se presentarán las estrategias de marketing digital que han demostrado ser más efectivas para los Grow shops en Ecuador. Se explorarán diversas tácticas, como el uso de redes sociales, la optimización de motores de búsqueda, el email marketing, la publicidad en línea y las colaboraciones con influencers. Se brindarán ejemplos

concretos y se explicará cómo adaptar estas estrategias al contexto ecuatoriano.

Se investiga el marco regulatorio del CBD en Ecuador. Se abordarán las leyes y regulaciones vigentes en el país en relación con el cultivo, producción, comercialización y publicidad de productos de CBD. Además, se discutirán los desafíos y oportunidades que estos reglamentos plantean para los Grow shops y se brindarán recomendaciones para cumplir con las normativas de manera efectiva.

Este artículo también tiene como propósito proporcionar a los empresarios y emprendedores del sector de Grow shops en Ecuador las herramientas necesarias para desarrollar estrategias de marketing digital en el ámbito del CBD. Al explorar el estado del mercado, las mejores prácticas de marketing digital y el marco regulatorio, esperamos que este artículo brinde una guía útil y actualizada para aquellos que deseen aprovechar al máximo la oportunidad del CBD en el mercado ecuatoriano.

## 2. Mercado Actual del CBD

El mercado de CBD ha experimentado un crecimiento significativo a nivel mundial en los últimos años, debido a sus posibles beneficios terapéuticos y su amplia gama de aplicaciones. En este apartado, se explorará el estado actual de este mercado en diferentes niveles: a nivel mundial, en Latinoamérica y específicamente en Ecuador.

A nivel global, el CBD ha experimentado un crecimiento exponencial en los últimos años. Según Zambrano (2022) en su estudio sobre las exportaciones de productos de la industria del cannabis, se estima que el mercado mundial del CBD alcanzará los 9.69 mil millones de dólares en 2027, con una tasa de crecimiento anual del 27.7% durante el periodo 2020-2027. Este crecimiento se atribuye a la creciente aceptación y demanda de productos de CBD en diferentes industrias, como la farmacéutica, la cosmética y la alimentaria. Además, la creciente tendencia hacia la legalización y la despenalización del cannabis en varios países ha contribuido a la expansión del mercado.

En el contexto latinoamericano, el mercado del CBD también ha experimentado un crecimiento significativo. Según un informe de la empresa Brightfield Group, se estima que el mercado de CBD en América Latina alcanzará los 1.7 mil millones de dólares para 2025 (Vélez, 2022). Países como Colombia, Uruguay y Brasil se han destacado como líderes en la producción y exportación de productos de CBD en la región. Además, varios países latinoamericanos han promulgado leyes y regulaciones más favorables para el uso del CBD y el cannabis medicinal, lo que ha contribuido a la expansión del mercado y a la atracción de inversiones internacionales.

En Ecuador, el mercado del CBD se encuentra en una etapa de crecimiento incipiente. Si bien la legislación en torno al uso del cannabis y el CBD es aún restrictiva, se han registrado avances significativos en los últimos años (de la Torre & Patricio, 2021). El Ministerio de Agricultura y Ganadería de Ecuador emitió el Reglamento para el uso terapéutico del cannabis medicinal (2021), lo que ha permitido la producción legal de cáñamo y productos derivados con bajo contenido de THC. A pesar de las limitaciones actuales, se observa un creciente interés por parte de los emprendedores y empresarios en ingresar al mercado del CBD en Ecuador, y se espera que la demanda del consumidor siga en aumento a medida que se amplíen las oportunidades y se flexibilicen las regulaciones.

Se llega a la conclusión que el mercado de CBD está experimentando un crecimiento significativo a nivel mundial, latinoamericano y en Ecuador. Este crecimiento se debe a la creciente aceptación y demanda de productos de CBD en diversas industrias. Si bien Ecuador se encuentra en una etapa inicial de desarrollo de este mercado, se observa un creciente interés y se esperan avances en la legislación y la oferta de productos en los próximos años. Los Grow shops en Ecuador tienen la oportunidad de aprovechar este crecimiento mediante la implementación de estrategias de marketing digital efectivas y la diversificación de su oferta.

### **3. Estrategias de marketing digital para Grow shops**

El Implementar estrategias de marketing digital efectivas es fundamental para el éxito de los Grow shops en el entorno digital se vuelve recurrente y necesario. A nivel mundial, el marketing digital se ha convertido en una herramienta clave para la promoción y comercialización de productos y servicios. Los Grow shops pueden beneficiarse de las diversas estrategias digitales disponibles para llegar a un público más amplio y generar mayores ventas (SORACIPA, 2021).

En el contexto latinoamericano, las estrategias de marketing digital también son esenciales para los Grow shops. Con la creciente adopción de internet y las redes sociales en la región, las empresas tienen la oportunidad de aumentar su visibilidad y fomentar la participación de los clientes a través de estrategias adecuadas (Ramírez et al., 2019).

En el ámbito local, los Grow shops en Ecuador pueden aprovechar las estrategias de marketing digital para conectarse con los consumidores y potenciar su presencia en el mercado. Al utilizar técnicas y herramientas digitales específicas, pueden aumentar su alcance y obtener una ventaja competitiva en el contexto ecuatoriano.

A nivel mundial, el marketing digital se ha convertido en una disciplina esencial para las empresas, incluidos los Grow shops. Las estrategias digitales permiten a los negocios llegar a un público más amplio, establecer una presencia en línea sólida y generar mayores ventas (Bonn-Miller et al., 2017). Con herramientas como las redes sociales, el marketing de contenidos, el SEO y la publicidad en línea, los Grow shops pueden aprovechar el potencial del marketing digital para atraer a los consumidores y promover sus productos y servicios a nivel global.

En la región de Latinoamérica, las estrategias de marketing digital también desempeñan un papel crucial para los Grow shops. Con la creciente adopción de internet y las redes sociales en la región, las empresas tienen la oportunidad de llegar a un público más amplio y generar compromiso a través de estrategias

digitales efectivas (Becerra, 2021). Al utilizar plataformas como Facebook, Instagram y Twitter, los Grow shops pueden promocionar sus productos, interactuar con los clientes y construir una comunidad en línea de seguidores y entusiastas.

En el contexto ecuatoriano, las estrategias de marketing digital son fundamentales para que los Grow shops destaquen y se conecten con los consumidores locales. Con un enfoque específico en las plataformas digitales y el comportamiento en línea de la audiencia ecuatoriana, los Grow shops pueden desarrollar campañas publicitarias segmentadas y personalizadas. Además, el uso de técnicas de SEO local y el marketing de contenidos en idioma español pueden ayudar a mejorar la visibilidad en los motores de búsqueda y atraer tráfico relevante a su sitio web (Zúñiga Xiomara, 2022).

En conclusión, las estrategias de marketing digital son cruciales para el éxito de los Grow shops a nivel mundial, latinoamericano y en Ecuador. Estas estrategias permiten a las empresas ampliar su alcance, aumentar la visibilidad de sus productos y servicios, y generar mayores ventas en el entorno digital. Al aprovechar las herramientas y técnicas adecuadas, los Grow shops pueden destacar en el mercado competitivo y construir relaciones sólidas con los consumidores en el ámbito global, latinoamericano y local. Es esencial que los Grow shops comprendan las necesidades y comportamientos de su público objetivo para diseñar estrategias digitales efectivas y aumentar su presencia en línea.

#### **4. Marco regulatorio del CBD**

El marco regulatorio del CBD en Ecuador es un tema de gran relevancia para los Grow shops y la industria del cannabis en el país. Para comprender adecuadamente la situación legal y normativa del CBD, es importante considerar tanto el contexto global como el latinoamericano, así como las regulaciones específicas que aplican en Ecuador.

A nivel mundial, el estatus legal del CBD varía considerablemente de un país a otro. Mientras que algunos países han legalizado

el uso recreativo y/o medicinal del cannabis, incluyendo el CBD, otros lo consideran una sustancia controlada (FAO, 2016). Por lo tanto, es esencial que los Grow shops estén al tanto de las regulaciones específicas de cada país con el que hacen negocios y asegurarse de cumplir con las leyes locales.

En el contexto latinoamericano, las regulaciones en torno al CBD también difieren de un país a otro. Algunos países han adoptado una posición más liberal hacia el cannabis y el CBD, permitiendo su uso medicinal y/o recreativo, mientras que otros aún mantienen una postura más restrictiva. En Latinoamérica, Uruguay y Colombia se destacan por haber desarrollado marcos regulatorios más abiertos para la producción y comercialización de productos de CBD (Carolina et al., 2020).

Con respecto a Ecuador, la situación legal y normativa del CBD ha experimentado cambios significativos en los últimos años. En el año 2019, el país aprobó una legislación que permitía la importación y comercialización de productos derivados del cannabis con un contenido de THC menor al 1%. Esto abrió las puertas para el acceso al mercado de productos con CBD, siempre y cuando cumplieran con ese límite establecido (Zúñiga, 2022). Sin embargo, es importante destacar que en Ecuador aún existen restricciones en cuanto a la venta y consumo de productos con un mayor contenido de THC, considerado una sustancia controlada.

Además de las restricciones relacionadas con el contenido de THC, existen otros aspectos del marco regulatorio que los Grow shops deben tener en cuenta. Estos incluyen requisitos y regulaciones relacionados con el cultivo, producción, venta y publicidad de productos de CBD. Es fundamental para los Grow shops cumplir con estas regulaciones y asegurarse de mantenerse actualizados en relación con cualquier cambio o actualización en el marco regulatorio.

Si bien el marco regulatorio del CBD en Ecuador presenta desafíos para los Grow shops, también ofrece oportunidades para el crecimiento y desarrollo del mercado. Al cumplir adecuadamente con las

regulaciones, los Grow shops pueden establecerse como actores confiables y legales en la industria del CBD en el país. Además, las regulaciones claras y consistentes pueden contribuir a la creación de un entorno empresarial seguro y estable para los actores de la industria.

Para comprender el marco legal del CBD en Ecuador, es necesario examinar el contexto social y jurídico en el que se encuentra. A continuación, se proporcionará una descripción detallada de las leyes, regulaciones y datos relevantes relacionados con el CBD en Ecuador.

En Ecuador, el uso y la regulación del CBD han experimentado cambios significativos en los últimos años. En 2019, se promulgó la Ley Orgánica de Prevención Integral del Fenómeno Socioeconómico de las Drogas y de Regulación y Control del Uso de Sustancias Catalogadas Sujetas a Fiscalización. Esta ley marcó un hito importante al permitir la importación y comercialización de productos derivados del cannabis con un contenido de THC (tetrahidrocannabinol) inferior al 1% (Ley Orgánica de prevención integral fenómeno socio económico drogas, 2020).

Según la normativa técnica sanitaria emitida por la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA), los productos de CBD deben obtener el Registro Sanitario, la Notificación Sanitaria o la Notificación Sanitaria Obligatoria para su importación y comercialización en el país. Además, se exige que los productos cumplan con los límites establecidos de THC, que varían dependiendo del tipo de producto (SORACIPA, 2021).

Para los medicamentos en general, productos naturales procesados de uso medicinal y productos homeopáticos, se permite una concentración de THC inferior al 1%. Para alimentos y suplementos alimenticios, la concentración de THC debe ser inferior al 0,3%. En cuanto a productos cosméticos, dispositivos médicos, productos higiénicos de uso industrial, plaguicidas de uso doméstico, plaguicidas de uso en salud pública o plaguicidas de uso industrial, productos de higiene doméstica y productos absorbentes de higiene personal, se permite la presencia de

derivados de cannabis no psicoactivo o cáñamo, es decir, con una concentración de THC inferior al 1%.

Es importante señalar que la normativa en torno al CBD en Ecuador sigue siendo un tema en constante evolución. Las autoridades reguladoras continúan trabajando en la implementación de regulaciones más específicas y en el fortalecimiento del marco legal para proteger la salud y la seguridad de los consumidores.

En cuanto a los datos y las cifras, la información específica sobre la industria del CBD en Ecuador es limitada. Sin embargo, es evidente que ha habido un creciente interés y un aumento en la demanda de productos de CBD en el país. Desde la legalización parcial en 2019, se han introducido en el mercado local diversos productos que contienen CBD, como aceites, cremas y suplementos alimenticios (de la Torre & Patricio, 2021).

A manera de conclusión se puede mencionar que el marco legal del CBD en Ecuador ha experimentado cambios significativos en los últimos años, permitiendo la importación y comercialización de productos con bajo contenido de THC. Aunque existen regulaciones específicas en torno a los límites de THC y los requisitos de registro, la industria del CBD en Ecuador está en desarrollo y continúa evolucionando. Es importante que los actores de la industria, incluidos los Grow shops, se mantengan actualizados sobre las regulaciones y cumplan con los requisitos legales para garantizar la comercialización correcta y segura de los productos de CBD

## **5. Estrategias digitales para la promoción y comercialización del CBD cáñamo**

Las estrategias digitales desempeñan un papel fundamental en la promoción y comercialización del CBD cáñamo. A través de diversas tácticas y herramientas, los Grow shops pueden llegar a un público más amplio y generar mayores ventas en el entorno digital.

El Uso de las redes sociales: Las redes sociales son una excelente plataforma para promocionar productos de CBD cáñamo.

Los Grow shops pueden utilizar plataformas como Instagram, Facebook y LinkedIn para compartir contenido relevante, interactuar con los seguidores y aumentar la visibilidad de su marca. Es importante adaptar el contenido a las características de cada plataforma y utilizar hashtags relevantes para llegar a una audiencia más amplia (Isorna & Villanueva-Blasco, 2022).

SEO (Optimización para motores de búsqueda): El SEO es una estrategia efectiva para aumentar la visibilidad en los motores de búsqueda y atraer tráfico relevante a un sitio web o tienda en línea de CBD cáñamo. Los Grow shops pueden optimizar su sitio web mediante la investigación de palabras clave relevantes, la creación de contenido de calidad y la mejora de la estructura del sitio (Vélez, 2022). Además, es importante utilizar enlaces internos y externos, así como etiquetas meta adecuadas para mejorar el ranking en los resultados de búsqueda.

Marketing de contenidos: El marketing de contenidos es una estrategia clave para educar, atraer y retener a los clientes en el mercado del CBD cáñamo. Los Grow shops pueden crear blogs, artículos, guías y videos educativos sobre los beneficios del CBD, los diferentes usos y los últimos avances en la industria (de la Torre & Patricio, 2021). Esto les permitirá posicionarse como expertos en el campo y establecer relaciones sólidas con los clientes.

## **6. Desafíos y oportunidades en plataformas digitales para la comercialización y promoción del CBD**

Las plataformas digitales ofrecen oportunidades significativas para la comercialización y promoción del CBD. Sin embargo, también plantean desafíos en términos de restricciones publicitarias, regulaciones cambiantes y competencia creciente.

Restricciones publicitarias: Las plataformas digitales, como Google y Facebook, han impuesto restricciones a la publicidad relacionada con el CBD. Los anunciantes de productos de CBD cáñamo deben cumplir con las políticas publicitarias establecidas y evitar hacer afirmaciones no respaldadas sobre los beneficios para la salud. Es importante explorar plataformas

alternativas y utilizar estrategias como el marketing de contenidos y el marketing de influencia para promocionar los productos (META, 2023).

Regulaciones cambiantes: El marco regulatorio en torno al CBD está en constante evolución, lo que plantea desafíos para los Grow shops. Es fundamental mantenerse actualizado sobre las regulaciones locales, regionales e internacionales, y asegurarse de cumplir con las normativas establecidas en cuanto a la producción, comercialización y etiquetado de productos de CBD cáñamo (Carolina et al., 2020). Esto garantizará la legalidad y calidad de los productos ofrecidos.

Competencia creciente: El mercado del CBD cáñamo está en auge y la competencia es cada vez más intensa. Los Grow shops deben enfrentar el desafío de destacarse y diferenciarse de otros actores del mercado. Para lograrlo, es importante desarrollar una identidad de marca sólida, ofrecer productos de alta calidad, brindar un excelente servicio al cliente y aprovechar las estrategias digitales mencionadas anteriormente para promocionar y comercializar sus productos de manera efectiva (Becerra, 2021).

En conclusión, las estrategias digitales desempeñan un papel crucial en la promoción y comercialización del CBD cáñamo. Los Grow shops pueden utilizar las redes sociales, el SEO y el marketing de contenidos para llegar a un público más amplio y educar a los consumidores sobre los beneficios del CBD. Sin embargo, también se enfrentan a desafíos, como las restricciones publicitarias y las regulaciones cambiantes. Al superar estos desafíos y aprovechar las oportunidades, los Grow shops pueden destacarse en el competitivo mercado del CBD cáñamo y alcanzar el éxito en el entorno digital.

## **7. Discusión**

La discusión de tu artículo se enfoca en varios aspectos clave relacionados con la oportunidad del CBD y las estrategias de marketing digital para los Grow shops en Ecuador. A continuación, se presenta una discusión que conecta los puntos clave de tu investigación:

El mercado global del CBD ha experimentado un crecimiento fenomenal en los últimos años, impulsado por la creciente aceptación y demanda de productos de CBD en diversas industrias. Este crecimiento se refleja en las proyecciones de mercado que sugieren que el mercado mundial del CBD alcanzará los 9.69 mil millones de dólares en 2027. Ecuador, con sus condiciones climáticas propicias para el cultivo de cannabis, se encuentra en una posición ventajosa para aprovechar esta tendencia.

En América Latina, el mercado del CBD también está en crecimiento, con un estimado de 1.7 mil millones de dólares para 2025. Países como Colombia, Uruguay y Brasil se destacan como líderes en la producción y exportación de productos de CBD en la región. En Ecuador, a pesar de que las regulaciones en torno al CBD son aún restrictivas, se han dado pasos significativos, como la emisión del Reglamento para el uso terapéutico del cannabis medicinal en 2021. Esto ha permitido la producción legal de cáñamo y productos derivados con bajo contenido de THC.

Para los Grow shops en Ecuador, este crecimiento en el mercado del CBD representa una oportunidad significativa. Sin embargo, para aprovechar al máximo esta oportunidad, es esencial implementar estrategias de marketing digital efectivas. En un mundo donde el marketing digital desempeña un papel esencial a nivel global, latinoamericano y local, es crucial que los Grow shops se adapten a este entorno en constante evolución.

Las estrategias de marketing digital, como el uso de las redes sociales, el SEO y el marketing de contenidos, son fundamentales para aumentar la visibilidad y el alcance de los productos de CBD en línea. Las redes sociales ofrecen una plataforma valiosa para interactuar con los clientes, compartir contenido relevante y construir una comunidad en línea. La optimización para motores de búsqueda asegura que los Grow shops sean fácilmente encontrados en línea, y el marketing de contenidos educa a los consumidores sobre los beneficios del CBD.

No obstante, existen desafíos en el camino de los Grow shops. Las restricciones publicitarias en plataformas digitales como Google y Facebook pueden limitar la promoción de productos de CBD. Además, las regulaciones en torno al CBD están en constante evolución, lo que requiere que los negocios se mantengan actualizados y cumplan con las normativas. La creciente competencia en el mercado del CBD también demanda estrategias sólidas para destacarse y diferenciarse.

A pesar de estos desafíos, la oportunidad de crecimiento en el mercado del CBD en Ecuador es evidente. Los Grow shops que comprenden y aplican estrategias de marketing digital efectivas, respetando las regulaciones vigentes, pueden aprovechar plenamente esta oportunidad. Al mantenerse al tanto de las tendencias del mercado y las regulaciones, los Grow shops pueden establecerse como actores confiables y legales en la industria del CBD, contribuyendo al desarrollo de un entorno empresarial seguro y estable en Ecuador.

La combinación de un mercado en crecimiento y estrategias de marketing digital bien implementadas ofrece a los Grow shops en Ecuador la oportunidad de prosperar en la industria del CBD cáñamo. Sin embargo, es crucial que se enfrenten a los desafíos de manera proactiva y se mantengan al día con las regulaciones y tendencias del mercado para lograr el éxito en este emocionante sector en evolución.

## 8. Conclusiones

Oportunidad de Crecimiento en el Mercado del CBD en Ecuador: El mercado del CBD en Ecuador se encuentra en una etapa incipiente de desarrollo, pero presenta un potencial significativo. A pesar de las regulaciones restrictivas, se ha avanzado en la legalización y producción de cáñamo con bajo contenido de THC. Esto ha despertado el interés de empresarios y emprendedores en el país. Las proyecciones indican un crecimiento continuo del mercado del CBD en Ecuador a medida que se flexibilizan las regulaciones y aumenta la demanda del consumidor.

Importancia de las Estrategias de Marketing Digital: En un mundo cada vez más digital, las estrategias de marketing digital se han

convertido en un elemento esencial para el éxito de los Grow shops en Ecuador. Las redes sociales, el SEO y el marketing de contenidos son herramientas clave para promocionar y comercializar productos de CBD. Estas estrategias permiten a las empresas llegar a un público más amplio, educar a los consumidores y establecer relaciones sólidas con ellos.

**Desafíos y Regulaciones en Evolución:** A pesar de las oportunidades, los Grow shops en Ecuador enfrentan desafíos relacionados con las restricciones publicitarias y las regulaciones cambiantes en el mercado del CBD. Las plataformas digitales imponen restricciones en la publicidad de productos de CBD, lo que requiere que los negocios encuentren enfoques creativos y cumplan con las políticas publicitarias. Además, el marco regulatorio del CBD está en constante evolución, lo que significa que los Grow shops deben mantenerse actualizados y cumplir con las regulaciones vigentes.

**Creación de un Entorno Empresarial Seguro y Estable:** A pesar de los desafíos, el cumplimiento adecuado de las regulaciones puede ayudar a los Grow shops a establecerse como actores confiables y legales en la industria del CBD en Ecuador. Además, contribuirá a la creación de un entorno empresarial seguro y estable que beneficiará a toda la industria. El respeto de las normativas y la calidad de los productos ofrecidos son fundamentales para el crecimiento sostenible de este mercado.

---

**Contribución de los autores:** Los autores han contribuido en todos los apartados de la investigación.

**Financiamiento:** Los autores financiaron totalmente el estudio.

**Conflictos de intereses:** Los autores declaran no tener ningún conflicto de intereses.

---

## Referencias

Becerra, J. (2021). Ecommerce: El auge del grow shop online - América Retail.

<https://www.america-retail.com/ecommerce/ecommerce-el-auge-del-grow-shop-online/>

Bonn-Miller, M. O., Loflin, M. J. E., Thomas, B. F., Marcu, J. P., Hyke, T., & Vandrey, R. (2017). Precisión de etiquetado de los extractos de cannabidiol vendidos en línea. *JAMA*, 318(17), 1708–1709. <https://doi.org/10.1001/jama.2017.11909>

Carolina, A., Ramirez, R., Bibiana, K., & Martinez, P. (2020). ANÁLISIS Y DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA INDUSTRIA DEL CANNABIS MEDICINAL DE COLOMBIA.

de la Torre, V., & Patricio, J. (2021). Estudio de pre factibilidad de elaboración de miel con cannabidiol (CBD) para el mercado de Quito, Ecuador.

FAO. (2016). Decreto N° 951 - Reglamento General a la Ley Orgánica de prevención integral del fenómeno socio económico de las drogas y de regulación y control del uso de sustancias catalogadas sujetas a fiscalización. | FAOLEX. <https://www.fao.org/faolex/results/details/es/c/LEX-FAOC167419/>

Isorna, M. O. M., & Villanueva-Blasco, V. J. (2022). Visibilización de las estrategias de rebranding y captura corporativa de la salud pública por la industria del cannabis. *Revista Española de Drogodependencias*. <https://api.semanticscholar.org/CorpusID:256129882>

LEY ORGÁNICA DE PREVENCIÓN INTEGRAL FENÓMENO SOCIO ECONÓMICO DROGAS, (2020). [www.lexis.com.ec](http://www.lexis.com.ec)

META. (2023). Política sobre el cáñamo y productos relacionados de Meta | Servicio de ayuda de Meta para

- empresas. <https://es-es.facebook.com/business/help/5356017181162381>
- REGLAMENTO PARA EL USO TERAPÉUTICO DEL CANNABIS MEDICINAL, (2021). [www.lexis.com.ec](http://www.lexis.com.ec)
- Ramírez, J. M., Mejía, L. F., & Fedesarrollo. (2019). La industria del cannabis medicinal en Colombia. Una ventana de oportunidad para la transformación productiva de Colombia. <https://api.semanticscholar.org/CorpusID:212954608>
- SORACIPA, W. (2021). Aceite CBD Guayaquil. Análisis de expectativa post-legalidad COIP 2020.
- Vélez, E. (2022). MARKETING SOCIAL PARA LA PERCEPCIÓN DEL USO DEL CANNABIS CON FINES MEDICINALES E INDUSTRIALES DE LA COOPERATIVA DE PRODUCCIÓN AGRÍCOLA ANANDA EN LA.
- Zambrano, A. (2022). ANÁLISIS DE LA POTENCIALIDAD DE EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS MEDICINALES E INDUSTRIALES EN BASE A CANNABIS.
- Zúñiga Xiomara. (2022). ESTRATEGIAS DE MARKETING EN LAS GROW SHOPS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.