



ARTÍCULO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA

Recibido: 12 de mayo de 2025. Aprobado: 11 de septiembre de 2025.

DOI: 10.17151/rasv.2026.28.1.4

Más allá de la legalización: industria y regulación del cannabis en Uruguay y Canadá

Beyond Legalization: Industry and Regulation of Cannabis in Uruguay and Canada

RESUMEN

Este artículo explora las diferencias fundamentales entre los modelos de legalización del *cannabis* recreativo en Uruguay y Canadá. A través de un enfoque comparativo basado en el institucionalismo histórico y la teoría del emprendimiento, se examina cómo las decisiones regulatorias reflejan perspectivas diversas sobre el papel del Estado, el mercado y la moral pública. Mientras que Uruguay estableció un sistema tutelar centrado en el control estatal, Canadá diseñó una industria regulada que permitió la expansión económica y la profesionalización del sector. La investigación demuestra que estas diferencias no solo afectan los resultados económicos, sino también la apropiación simbólica y cultural del cannabis como un producto legal. Este análisis ofrece lecciones clave para países que enfrentan dilemas similares, destacando que la legalización no es únicamente un cambio normativo, sino un proceso que moldea la relación entre ciudadanía y economía. Se empleó un análisis documental exhaustivo de datos oficiales, reportes sectoriales y publicaciones académicas. En contraste con estudios previos sobre Uruguay y Canadá, esta investigación aporta un marco comparativo sistematizado que permite conectar el diseño regulatorio con tipos específicos de emprendimiento y sus correspondientes impactos en el mercado y en las dimensiones simbólicas.

JUAN BAUTISTA

BOGGIO-VÁZQUEZ

Doctor en Estudios

Latinoamericanos (UNAM).

Docente, Universidad

del Caribe, Cancún

(Quintana Roo), México.

✉ jboggio@ucaribe.edu.mx

ORCID: 0000-0001-7738-3060

Google Scholar

Cómo citar este artículo:

Boggio-Vázquez, J. B. (2026). Más allá de la legalización: industria y regulación del cannabis en Uruguay y Canadá. *Revista de Antropología y Sociología: Virajes*, 28(1), 89-110. <https://doi.org/10.17151/rasv.2026.28.1.4>



Palabras clave: economía del cannabis, emprendimiento, legalización del cannabis, políticas comparadas, regulación estatal.

ABSTRACT

This article examines the fundamental differences between the recreational cannabis legalization models in Uruguay and Canada. Through a comparative approach grounded in historical institutionalism and entrepreneurship theory, the study analyzes how regulatory decisions reflect contrasting perspectives on the role of the state, the market, and public morality. Uruguay implemented a tutelary system focused on state control, while Canada established a regulated industry enabling economic expansion and sector professionalization. The findings reveal that these differences impact not only economic outcomes but also the symbolic and cultural appropriation of cannabis as a legal product. The analysis offers key lessons for countries grappling with similar dilemmas, emphasizing that legalization is not merely regulatory change but a process shaping the relationship between citizenship and the economy. An exhaustive documentary analysis was conducted using official data, sector reports, and scholarly publications. In contrast to previous studies on Uruguay and Canada, this research offers a systematized comparative framework that connects regulatory design with specific types of entrepreneurship and their corresponding impacts on the market and symbolic dimensions.

Key words: cannabis economy, entrepreneurship, cannabis legalization, comparative policy, state regulation.

Introducción

La legalización del *cannabis* para uso recreativo se ha convertido en una de las reformas más transformadoras y debatidas en la actualidad, no solo por sus implicaciones jurídicas y económicas, sino también por la manera en que refleja diferentes visiones de sociedad. En este panorama, dos casos se destacan por haber sido pioneros y por encarnar enfoques regulatorios claramente distintos: Uruguay apostó por un esquema con vocación sanitaria y de seguridad pública; mientras que Canadá optó por un modelo que combinó regulación legal con participación empresarial y enfoque de derechos.

Uruguay, implementó un modelo rígido, motivado tanto por la contención de riesgos sanitarios como por la reducción de la violencia

asociada al narcotráfico, donde el acceso legal al *cannabis* quedó limitado a farmacias autorizadas, clubes de membresía y autocultivadores debidamente registrados, con una producción totalmente supervisada por el Estado. Canadá, por su parte, optó por una regulación más flexible que integró plenamente al sector privado, estimulando la inversión económica, la innovación, la diversificación de productos y un desarrollo industrial considerablemente más dinámico.

Esta divergencia, que no es trivial ni explicable solo por decisiones legislativas puntuales, abre una pregunta clave para el presente análisis: ¿por qué Canadá logró rápidamente consolidar una industria rentable y sostenible, mientras que Uruguay, a pesar de su rol pionero, permanece atrapado en un modelo económico limitado?

Para responder esta pregunta, el artículo explora en profundidad ambos modelos regulatorios, examinando las decisiones institucionales fundamentales, los actores involucrados y los efectos económicos y sociales concretos. Utilizando el método comparativo de estudios de caso, se busca demostrar que el éxito o fracaso de un proceso de legalización no depende exclusivamente del acto legislativo, sino que está íntimamente conectado con un conjunto amplio de condiciones normativas, culturales y económicas. Entender el impacto real de la legalización implica considerar cómo esta se integra o no en un entorno coherente desde el punto de vista institucional y productivo.

Este ejercicio comparativo cobra especial relevancia en el contexto actual latinoamericano, donde varios países están en pleno debate sobre la regulación del *cannabis* recreativo y requieren evidencia empírica y estructural que les permita tomar decisiones fundamentadas, evitando replicar errores o malinterpretar éxitos ajenos. Así, el presente estudio busca aportar esa evidencia mediante el análisis de dos casos cercanos e identificables, cuyas experiencias permiten reflexionar sobre modelos posibles para la región.

Materiales y métodos

Este estudio adopta un enfoque cualitativo-comparativo de casos múltiples para contrastar las trayectorias regulatorias de Uruguay y Canadá, siguiendo la lógica de diseño comparado de Yin (2017) y un andamiaje que articula institucionalismo histórico y políticas públicas comparadas (Kingdon, 2011). La selección de casos obedece a criterios

de pionerismo en la legalización del cannabis recreativo y divergencia de diseño –Uruguay, modelo tutelar-estatal; Canadá, industria regulada–, en contextos de democracias consolidadas con baja corrupción y alta fortaleza institucional, de acuerdo con el Democracy Index de *The Economist Intelligence Unit* (2023) y el Índice de Percepción de la Corrupción de *Transparency International* (2023). Esta elección resulta pertinente comparativamente, tanto para América Latina como para debates extra-regionales, por ejemplo, en Europa, donde la discusión regulatoria ha cobrado impulso (Gonçalves et al., 2025; Potter y Weinstock, 2019).

La estrategia de obtención y análisis de evidencia se basó en análisis documental de fuentes secundarias con prioridad a literatura académica indexada, informes técnicos especializados, legislación vigente, estadísticas oficiales y reportes de organismos internacionales y consultoras. Para asegurar relevancia y actualidad, se privilegiaron materiales entre 2013 y 2023, complementados con estudios de caso y documentos de política pública directamente vinculados al objeto de estudio. En el caso canadiense, se incorporó explícitamente la trayectoria medicinal previa como condición habilitante de estándares, licenciamiento y legitimidad social, en particular, las *Marihuana for Medical Purposes Regulations* (SOR/2013-119) (2013) y las *Access to Cannabis for Medical Purposes Regulations* (SOR/2016-230) (2016), por su papel en la institucionalización del sector antes de la legalización recreativa.

Para asegurar comparabilidad operativa, el análisis se operacionalizó en siete categorías que estructuran la matriz comparada: (1) arquitectura legal; (2) gobernanza y rol estatal; (3) estructura productiva y acceso a financiamiento/bancarización; (4) mecanismos de acceso y diversidad de productos; (5) desempeño de mercado e impacto fiscal; (6) informalidad y desplazamiento del ilícito; y (7) narrativas públicas (salud/derechos/daños) y legitimidad social. Estas categorías se derivan de la literatura y de los objetivos del estudio, y permiten examinar mecanismos causales y configuracionales más allá de correlaciones simples (Yin, 2017).

El protocolo analítico combinó codificación temática por categorías con una matriz de comparación sistemática caso-a-caso, aplicando triangulación inter-fuente para reforzar la validez interna de los hallazgos (Glaser y Strauss, 2017). Ante discrepancias entre fuentes (p. ej., diferencias entre reportes corporativos y estadísticas oficiales), se priorizaron series públicas y se documentaron las divergencias en el texto. El cruce de categorías incluye de manera explícita la dimensión de banca/finanzas –clave para entender asimetrías de escala y desempeño entre ambos

marcos- junto con indicadores de acceso legal, portafolio, recaudación y comportamiento del mercado ilegal.

Finalmente, se trata de una investigación documental –no se realizaron entrevistas ni encuestas *ad hoc*-. En consecuencia, las inferencias son estructurales-comparativas y no pretenden identificar efectos causales microfundados ni representar percepciones individuales. Los resultados deben leerse como evidencia convergente sobre la relación entre diseño regulatorio, incentivos al emprendimiento y desempeño observable en cada caso (Kingdon, 2011; Yin, 2017; Glaser y Strauss, 2017).

Comprender la legalización del cannabis exige una mirada que supere el análisis legal o económico inmediato. Las leyes no operan en abstracto: se inscriben en trayectorias institucionales, tradiciones normativas y climas políticos que moldean tanto su diseño como sus efectos. Desde esta base, el trabajo se sitúa en un enfoque estructural-institucional, en el que el Estado no es una pieza neutra del tablero, sino un actor configurador de escenarios. Como han señalado Hall y Taylor (1996) y Thelen (1999), lo que se decide regular y cómo se lo regula, depende de herencias, equilibrios de poder y repertorios culturales disponibles.

En esa línea, se consideró necesario construir una biblioteca teórica selectiva, que evitara los marcos prescriptivos o moralizantes y, en cambio, permitiera pensar la legalización como fenómeno institucional complejo. El criterio fue claro, incluir autores que ayudaran a pensar no tanto si legalizar es bueno o malo, sino cómo se organizan los dispositivos legales, qué efectos producen en la estructura productiva y qué formas de ciudadanía habilitan o bloquean.

Lo que está en juego no es solo un estilo de intervención, sino también una concepción sobre el emprendimiento. Baumol (1990) aporta una tipología que resulta especialmente útil –el emprendimiento no es bueno en sí mismo, depende de las reglas que lo orientan-. Si el entorno normativo lo favorece, puede ser productivo; si lo obstaculiza o lo dispersa, puede tornarse improductivo o incluso destructivo. El diseño institucional canadiense permitió, con todas sus fallas, que emergiera un mercado regulado, con escalabilidad, financiamiento y cierta lógica de competencia. El uruguayo, en cambio, optó por restringir la iniciativa privada y fomentar formas organizativas comunitarias, con menor margen de innovación o acumulación.

Este contraste se despliega también, en la manera en que ambos países llegaron a legalizar. El enfoque de múltiples corrientes de Kingdon

(2011) permite leer los procesos políticos como confluencias –un problema percibido, una solución disponible, una coyuntura política abierta–. En Uruguay, la legalización emergió como respuesta a una crisis de seguridad. En Canadá, como parte de una agenda progresista más amplia, donde el cannabis fue uno entre otros temas con creciente legitimación social.

En lugar de imponer categorías normativas, el análisis se desarrolló siguiendo una orientación inductiva inspirada en la *grounded theory* de Glaser y Strauss (2017). Esta perspectiva permitió reconocer patrones, vínculos y bifurcaciones propias del objeto de estudio, sin forzar su inscripción en modelos externos.

Y, aun así, más allá del plano institucional o político, la legalización opera también como un gesto simbólico. Desde una lectura a través de Foucault (1975), puede entenderse como un dispositivo de normalización que interviene en los cuerpos, en los consumos y en la definición misma de lo tolerado. La regulación del cannabis no organiza solamente un mercado: produce un tipo de sujeto aceptable, un margen de desviación permitido y una frontera nueva entre legalidad y anormalidad.

Actores económicos y participación estatal

Los modelos de legalización del cannabis en Uruguay y Canadá habilitaron configuraciones institucionales y económicas profundamente distintas. En ambos casos, el Estado asumió un rol de regulación y supervisión, pero la naturaleza de su intervención, así como el tipo de actores que ingresaron al ecosistema legal, responde a lógicas diferentes que reflejan trayectorias políticas, niveles de apertura económica y formas de articulación público-privada.

En el caso uruguayo, el diseño institucional asignó al Estado un control centralizado de la cadena productiva. El Instituto de Regulación y Control del Cannabis (IRCCA), creado por la Ley N.º 19.172 (2014), asumió funciones de licenciamiento, registro y supervisión de toda la cadena productiva legal. La participación del sector privado fue limitada a dos empresas seleccionadas por licitación, que operan bajo contrato directo con el Estado y sin posibilidades de competir por marca, volumen o posicionamiento. Las farmacias, por su parte, fueron incluidas como canal de distribución autorizado, pero su incorporación fue parcial y estuvo marcada por desafíos logísticos, resistencias sectoriales y cobertura limitada. Junto a ellas, se habilitaron mecanismos de acceso alternativos –autocultivo individual y clubes cannábicos– que, aunque legalmente

regulados, no generaron encadenamientos productivos relevantes ni una economía sectorial en sentido pleno.

Este modelo de participación restringida respondió a una decisión política deliberada. Como señalan Müller Sienna y Draper (2017), la legalización no fue concebida como una estrategia de desarrollo económico, sino como una intervención táctica orientada a reducir el peso del mercado ilegal. En su reconstrucción del proceso, destacan la participación de fundaciones extranjeras, como la Oficina de Washington para América Latina (WOLA), que ofrecieron asesoramiento técnico y apoyo financiero para sostener la implementación del modelo. Estas organizaciones vieron en Uruguay un laboratorio político, mientras que el gobierno priorizó mantener la gobernabilidad interna y la legitimidad externa. La mayoría de la sociedad uruguaya no apoyaba la legalización al momento de su aprobación (Cruz et al., 2016), lo que obligó a diseñar una narrativa pública que enfatizara el control estatal, la racionalidad sanitaria y la contención del crimen organizado.

En este contexto, figuras clave como Eleuterio Fernández Huidobro, entonces ministro de Defensa Nacional, defendieron explícitamente el uso del mercado como herramienta contra el narcotráfico. Para él y para el entonces presidente José Mujica, la regulación no debía ser vista como una apertura permisiva, sino como una operación estratégica: quitarle el negocio al crimen organizado con las propias reglas del mercado. Esta lógica no coincidía con sectores más liberalizadores del Parlamento, donde también surgieron discursos libertarios o vinculados a los derechos individuales. El resultado fue un modelo institucional híbrido, en el que confluyen una arquitectura estatal estricta, una justificación política de seguridad y una participación económica marginal.

En el caso canadiense, el proceso de legalización se organizó desde el inicio con una perspectiva de mercado. Health Canada, actúa como autoridad reguladora federal, encargada de emitir licencias para cultivo, procesamiento y venta, pero el diseño normativo permitió un ingreso amplio y diversificado del sector privado. Cientos de licenciatarios han recibido autorización para operar, muchos con acceso a capital financiero, presencia bursátil y estrategias de expansión territorial y comercial (Deloitte, 2019; Potter y Weinstock, 2019). Este ecosistema incluye grandes corporaciones, productores autorizados a pequeña escala y canales de distribución tanto públicos como privados, según la provincia.

La profesionalización del sector fue acompañada por el involucramiento de consultoras como Deloitte y PricewaterhouseCoopers, que

ofrecieron marcos de análisis económico, proyecciones de crecimiento, estrategias de inversión y diseño de buenas prácticas. Esta estructura de asesoramiento consolidó una narrativa de legalización como política pública eficiente, moderna y fiscalizable. Sin embargo, también generó resistencias. En *Buzz Kill: The Corporatization of Cannabis*, DeVillier (2023) denuncia que el modelo canadiense terminó privilegiando intereses corporativos por encima de los objetivos sanitarios y comunitarios. A su juicio, la legalización fue una oportunidad desperdiciada para desarrollar un enfoque realmente centrado en la salud pública, sustituido por un proceso de captura regulatoria, connivencia política y concentración empresarial.

Así, mientras en Uruguay la legalización evitó deliberadamente dinamizar un mercado, en Canadá ese dinamismo se transformó en punto de partida, pero no sin costos. En ambos casos, el tipo de actores que ingresaron al nuevo régimen –estatales, privados, filantrópicos o técnicos– no fue producto del azar, sino de decisiones políticas concretas que definieron los bordes, los objetivos y los límites de lo posible.

Cultura emprendedora y barreras institucionales

Uruguay enfrenta un entorno institucional restrictivo que ha limitado el surgimiento de un ecosistema emprendedor vinculado al cannabis legal. El modelo legal, centrado en la salud pública y el control estatal, ha generado un marco normativo poco favorable para el desarrollo de empresas con fines de lucro. Las cooperativas y clubes de membresía, que operan bajo lógicas no comerciales, constituyen los principales actores fuera del cultivo autorizado por el Estado a dos empresas privadas. Además, el acceso al financiamiento formal ha sido restringido debido a la negativa de bancos internacionales a operar con entidades relacionadas al cannabis, por temor a sanciones en jurisdicciones donde la sustancia sigue siendo ilegal (Queirolo, 2020; Walsh y Ramsey, 2016).

El resultado ha sido un ecosistema limitado, fragmentado y dependiente del Estado, sin articulación con redes globales de inversión o tecnología. Si en Canadá el cannabis se convirtió en una oportunidad de negocio legalmente legitimada, en Uruguay se volvió una práctica tolerada bajo estricta vigilancia. El emprendimiento no florece solo con leyes, necesita un horizonte cultural donde imaginarse como legítimo. Allí donde el cannabis sigue siendo visto como un riesgo moral o sanitario, el emprendimiento deviene sospechoso por definición. Así, no es que falten ideas: lo que falta es permiso simbólico. Como se ha señalado en investigaciones sobre juventudes y prohibicionismo en América Latina,

los marcos regulatorios no solo gestionan el acceso, sino que configuran el sentido social de lo permitido y lo sospechoso (Cárdenas-Ramírez y Castellanos-Obregón, 2024).

En contraste, Canadá ha construido un entorno legal e institucional favorable al emprendimiento. Las políticas públicas facilitaron la inversión de riesgo, la aparición de startups, la entrada de capital internacional y la profesionalización del sector. Las empresas desarrollaron marcas, líneas de productos diversificadas y acceso a mercados bursátiles, lo que permitió escalar sus operaciones rápidamente. El marco normativo, aunque estricto en materia de salud pública, fue diseñado para permitir la competencia y la innovación (Potter y Weinstock, 2019; Deloitte, 2016).

Esta diferencia refleja no solo decisiones regulatorias, sino culturas institucionales más amplias. Uruguay priorizó el control y la contención de riesgos sociales, mientras Canadá promovió un enfoque de mercado regulado con estímulo al desarrollo empresarial. Las estructuras de incentivos, los canales de financiamiento y la claridad normativa son elementos claves que explican por qué un país consolidó una industria formal y otro no pudo escalar más allá del experimento regulado.

Estudios recientes confirman que estas diferencias no solo son normativas, sino también estructurales en términos de gestión empresarial. Mangen et al. (2020) analizan cómo la rápida expansión del sector legal del cannabis en Canadá estuvo acompañada por un entorno de alta especulación financiera, escasa transparencia y dificultades en la estandarización de reportes contables. A pesar de estos desafíos, el diseño institucional canadiense permitió la entrada de capitales, la creación de firmas innovadoras y la consolidación de una industria a gran escala. En la misma línea, DeVillaeer (2023) sostiene que la legalización fue concebida desde el inicio como un proceso orientado al desarrollo industrial, estructurado para habilitar una cadena de valor comercial, formal y rentable.

En el caso uruguayo, por el contrario, la cultura institucional permanece fuertemente influida por un enfoque regulador rígido. Un estudio de Queirolo et al. (2016) muestra que los clubes cannábicos funcionan bajo modalidades sin fines de lucro, con énfasis en la coproducción, el activismo y el autocuidado, alejándose de los objetivos de rentabilidad empresarial y escalamiento económico.

Asimismo, factores como la percepción del riesgo, la moralidad del consumo y la confianza institucional influyen significativamente en la apropiación ciudadana del modelo. Según Trajtenberg y Menese (2019), la

relación entre consumo de drogas y criminalidad en Uruguay está mediada por variables como el autocontrol y la socialización diferencial, lo que sugiere que la resistencia social al modelo legal podría estar asociada a estructuras culturales más amplias y no únicamente a su diseño normativo.

Finalmente, se integra la teoría de Baumol (1990) sobre el tipo de emprendimiento que predomina según los incentivos institucionales: productivo, improductivo o destructivo. Esta tipología resulta útil para explicar por qué el ecosistema regulatorio canadiense incentivó emprendimientos legales y escalables, mientras que el uruguayo tendió hacia modelos cooperativos y de subsistencia.

Como se observa en la Tabla 1, la tipología de Baumol (1990) permite interpretar cómo los marcos legales canalizan el comportamiento emprendedor de acuerdo con los incentivos disponibles en cada entorno institucional. El emprendimiento no depende exclusivamente del talento individual, sino del marco normativo que determina qué actividades son legítimas y cuáles serán recompensadas.

Tabla 1. Tipología de emprendedores según Baumol y su aplicación a los modelos de Canadá y Uruguay

Tipo de emprendedor	Características principales	Ejemplo en el caso canadiense	Ejemplo en el caso uruguayo
Productivo	Genera valor agregado, empleo, innovación	Startups del sector cannabis, empresas en bolsa	Limitado por falta de incentivos
Improductivo	Redistributivo, se beneficia de vacíos institucionales	Especulación bursátil en empresas canadienses	Clubes cannábicos con débil escala
Destructivo	Provoca pérdidas sociales o costos externos	Mercado informal	Mercado informal

Fuente: elaboración propia a partir de Baumol (1990).

Este contraste muestra que el diseño de políticas públicas no solo regula mercados, sino que también modela subjetividades y orienta trayectorias posibles. Allí donde el emprendimiento es reconocido y habilitado, puede contribuir al desarrollo. Allí donde es sospechado o desincentivado, permanece latente, fragmentado o desplazado hacia la informalidad.

A continuación, se analizan los resultados observables en ambos modelos en términos de desempeño de mercado, recaudación fiscal e impacto sobre la informalidad, como parte de los efectos concretos derivados del marco institucional previamente descrito.

Resultados

Mercado, impuestos e informalidad

A más de una década de su implementación en Uruguay, los resultados en términos de mercado, informalidad e impacto fiscal presentan limitaciones significativas. El mercado legal no ha logrado desplazar de forma sustancial al circuito ilegal. Menos de la mitad de los consumidores accede regularmente al cannabis por vías legales, lo que revela una débil apropiación del modelo regulado (IRCCA, 2023; Hudak et al., 2018). Entre las principales restricciones se encuentran la escasa diversidad de productos, la limitada cantidad de puntos de venta –concentrados exclusivamente en farmacias autorizadas– y la imposibilidad de construir marcas o implementar estrategias diferenciadas de divulgación (Queirolo, 2020). A ello se suman dificultades estructurales como el acceso restringido al financiamiento, la ausencia de incentivos empresariales y un marco institucional de fuerte control estatal, que ha inhibido el surgimiento de un sector dinámico y competitivo (Müller Sienna y Draper, 2017; Wasisto y Rainaputri, 2022). En Uruguay, la negativa de bancos con exposición internacional a operar con actores del cannabis restringió capital de trabajo y escalamiento. En Canadá, la legalidad federal del mercado redujo este obstáculo y habilitó canales formales de financiamiento –incluida participación bursátil–, aunque coexistieron tensiones de transparencia y desempeño en algunas firmas. Este contraste contribuye a explicar la asimetría de crecimiento sectorial observada.

Por contraste, el modelo canadiense ha consolidado un mercado legal robusto, caracterizado por altos niveles de penetración, diversificación y rentabilidad. Desde la entrada en vigor del *Cannabis Act* en 2018, más de 700 empresas obtuvieron licencias para operar en distintas fases de la cadena de valor: cultivo, procesamiento, distribución y comercialización (Health Canada, s.f.). La regulación permite una gama extensa de productos; flores, aceites, cápsulas, comestibles y bebidas (Health Canada, 2021), así como el desarrollo de marcas y canales diferenciados. Esta estructura ha facilitado el crecimiento de la industria, que en 2022 generó ventas por 4525 millones de dólares canadienses y aportó más de 43000 millones al Producto Interno Bruto (PIB) desde el inicio de la legalización (Statistics Canada, 2022). Además, se estima que el sector ha generado

alrededor de 151000 empleos directos e indirectos, y la recaudación fiscal superó los 15000 millones de dólares entre 2018 y 2021 (Deloitte, 2021).

En términos de informalidad, los contrastes también son marcados. Mientras que Uruguay mantiene altos niveles de participación del mercado ilegal, que se estima entre el 50 % y el 60 % del consumo total, en Canadá esta proporción cayó por debajo del 30 % hacia 2022 (Mahamad et al., 2020; Statistics Canada, 2022). Esto sugiere que la legalización, para ser efectiva, debe ir acompañada de condiciones habilitantes como la capacidad institucional, acceso a capital, incentivos a la innovación y una estructura de gobernanza que articule la regulación con la dinámica del mercado.

A la luz de la evidencia comparada, se confirma que los resultados económicos de la legalización del cannabis están directamente vinculados a las condiciones estructurales de cada modelo. Mientras Uruguay mantuvo una supervisión normativa estricta y precautoria, centrada en la salud pública y el control estatal, Canadá desplegó un enfoque que combinó regulación estricta con estímulo empresarial. La diferencia no radica únicamente en la legalización per se, sino en cómo esta se articula con el financiamiento, la innovación, la competencia y la gobernanza del mercado. La documentación técnica y financiera disponible muestra dos narrativas paralelas: mientras los reportes del IRCCA (2023) en Uruguay reproducen una visión contenida, casi administrativa, de la regulación, los informes corporativos de firmas como Deloitte y PricewaterhouseCoopers celebran activamente el desarrollo de una industria emergente, proyectando retornos sostenidos y expansión global. Esta divergencia ilustra que, en políticas públicas, el diseño institucional puede habilitar o inhibir no solo mercados, sino imaginarios sobre qué es posible hacer con una ley.

La comparación se organiza en siete categorías –gobernanza, banca, acceso, portafolio, desempeño, informalidad, narrativas–. La Tabla 2 sintetiza diferencias estructurales y métricas clave.

Tabla 2. Comparación estructural del modelo de legalización del cannabis: Uruguay vs. Canadá

Elemento	Uruguay	Canadá
Año de legalización	2013	2018
Enfoque dominante	Control estatal, salud pública, reducción del narcotráfico	Mercado regulado, desarrollo industrial, reducción del narcotráfico
Rol del Estado	Actor central: regula y produce (IRCCA)	Regula y fiscaliza (Health Canada)
Acceso legal	Farmacias, autocultivo, clubes	Tiendas privadas/estatales, canales digitales
Participación privada	Restringida, sin acceso bancario	Alta, con acceso a mercados bursátiles
Cultura emprendedora	Tutelar, institucionalmente inhibida	Competitiva, profesionalizada
Tipo de emprendimiento (Baumol)	Improductivo o destructivo	Productivo
Diversidad de productos	Limitada (flores estándar)	Amplia (aceites, comestibles, concentrados, bebidas)
Recaudación fiscal y empleos	Modesta, sin escalamiento	+15.000 millones CAD, +150.000 empleos
Mercado ilegal	Persistente (~50–60%)	Reducción significativa (~30% en 2022)
Legitimidad simbólica	Baja: consumo tolerado, negocio sospechoso	Alta: consumo regulado, negocio habilitado
Metáfora estructural	Whisky estatal: regulación sin industria	Cannabis bursátil: regulación con crecimiento

Fuente: elaboración propia a partir de Health Canada (2021), Deloitte (2019), Queirolo (2020), Walsh y Ramsey (2016), Cox y Cheng (2021), Haberkorn (2009; 2013).

Impacto social y percepción ciudadana

La legalización del cannabis ha generado impactos diferenciados en la percepción ciudadana y en ciertos indicadores sociales en Uruguay y Canadá. En el caso uruguayo, los estudios de opinión indican que la reforma no estuvo acompañada por un aumento significativo en los niveles de consumo, pero sí se observó un efecto simbólico importante: mayor sinceridad en la autodeclaración de uso entre los encuestados. Esta tendencia se evidencia en la mayor coherencia entre los resultados de

AmericasBarometer y la Encuesta Nacional en Hogares, lo cual sugiere una disminución del estigma social asociado al consumo (Cruz et al., 2016). Aunque no existen pruebas concluyentes de un crecimiento en el número de consumidores, el proceso sí parece haber favorecido la autodeclaración y el reconocimiento social del uso, sin implicar una expansión alarmante del consumo. Como señalan Hudak et al. (2018), la implementación avanzó sin generar efectos adversos significativos ni colapsos en la opinión pública, lo que refuerza la hipótesis de una adaptación progresiva en el plano simbólico y cultural.

En Canadá, la percepción ciudadana frente a la legalización fue en general más favorable. El proceso fue precedido por un amplio debate social y científico, lo cual contribuyó a construir consenso en torno al nuevo marco legal. Según los datos de la *Canadian Cannabis Survey 2021* (Health Canada), no se registró un aumento significativo del consumo entre los jóvenes tras la legalización, uno de los principales temores esgrimidos por sectores opositores. Además, se reporta una amplia exposición a campañas educativas en múltiples espacios como escuelas, entornos sanitarios, redes sociales y medios públicos, especialmente dirigidas a jóvenes y usuarios recientes, con mensajes centrados en riesgos asociados, conducción y salud mental. También se reforzaron las estrategias de prevención mediante la promoción de guías de consumo de bajo riesgo y recursos en salud mental disponibles en el sistema de salud pública.

Ambos países han utilizado la legalización como una oportunidad para mejorar la transparencia en el consumo y disminuir la criminalización de los usuarios. Sin embargo, mientras Uruguay mantuvo un modelo con fuerte conducción estatal y énfasis en el control social, Canadá adoptó un enfoque más pragmático, vinculado a derechos individuales y reducción de daños. La legitimidad social del modelo canadiense parece ser más sólida, en parte porque fue acompañada de medidas institucionales complementarias y de una narrativa pública más inclusiva.

Esta diferencia en legitimidad también se refleja en los niveles de aprobación ciudadana. Mientras que en Uruguay el apoyo a la legalización ha oscilado entre el 40 % y el 55 % desde 2013, en Canadá el respaldo social superaba el 65 % al momento de la implementación en 2018, y se mantuvo estable durante los años posteriores (Health Canada, 2021; Cruz et al., 2016). Esta base de legitimidad permitió a Canadá avanzar con una narrativa centrada en derechos, salud pública y control estatal, pero sin estigmatizar al consumidor.

La comunicación institucional jugó un papel clave en el proceso. En Canadá, la legalización estuvo acompañada de estrategias educativas respaldadas por Health Canada, enfocadas en el uso responsable, los riesgos para la salud mental y la conducción bajo los efectos del cannabis. Estos esfuerzos contribuyeron a reducir temores sociales y a integrar el cannabis en una agenda de salud pública moderna (Health Canada, 2021).

En contraste, Uruguay priorizó mensajes institucionales centrados en la prevención del consumo y la seguridad, sin construir una narrativa positiva o basada en derechos. Como resultado, aunque la legalización es un hecho, el cannabis sigue siendo percibido más como un problema a contener que como un producto regulado y legítimo dentro de la vida cotidiana (Cruz et al., 2016).

Esta ambigüedad discursiva se traduce en una baja apropiación simbólica del modelo por parte de los usuarios y en la persistencia de estigmas históricos. La regulación no es solo norma: es relato. La forma en que un país le habla a su sociedad sobre el cannabis moldea más que el consumo; moldea la identidad del usuario y del Estado. ¿Es el consumidor un sujeto que debe ser contenido o informado? ¿Es la planta un peligro, un derecho, o un producto? Las respuestas implícitas en cada modelo legal marcan los límites de lo posible, y también de lo decible.

En el caso uruguayo, esta dimensión simbólica quedó profundamente marcada por el tratamiento que los medios de comunicación otorgaron a la regulación. Como muestra el análisis realizado por Aguiar et al. (2022), el cannabis fue representado mayoritariamente desde marcos de vigilancia, control y preocupación social, en lugar de ser integrado a una narrativa de derechos o ciudadanía. Las autoridades y medios evitaron discursos de legitimación cultural, reforzando la idea del cannabis como un “problema a contener” más que como una política de inclusión social o consumo regulado. Esto contrastó con el modelo canadiense, donde la narrativa pública incorporó al usuario como sujeto racional, capaz de tomar decisiones informadas dentro de un marco de legalidad.

La regulación no solo organiza mercados; también construye sentidos, delimita imaginarios y define formas de ciudadanía. El caso uruguayo evidencia los límites de un diseño regulador centrado en el control institucional, que permitió el acceso, pero no logró articular un horizonte simbólico compartido, mientras que la experiencia canadiense muestra cómo una narrativa inclusiva, respaldada por campañas educativas, consenso político y legitimidad social, puede ser tan eficaz como la ley misma. Como lo advierte Wacquant (2010), las políticas públicas

no actúan únicamente sobre las reglas del juego, sino sobre la manera en que los sujetos son representados, habilitados o restringidos en el espacio social. Taylor (2022), por su parte, recuerda que toda política que aspira a ser duradera debe ofrecer también reconocimiento: no basta con regular prácticas, si esas prácticas no son al mismo tiempo legitimadas como parte de un horizonte cultural compartido. Sin esa doble dimensión, normativa y simbólica, lo regulado no se convierte en lo propio.

Datos duros e impactos observados

Una evaluación empírica de los modelos regulatorios permite identificar contrastes marcados en términos de organización productiva, desempeño del mercado e impactos institucionales. En Uruguay, aunque el consumo de cannabis ya era legal antes de 2013, la Ley 19.172 permitió legalizar por primera vez toda la cadena productiva. Su objetivo no fue económico, sino sanitario y de seguridad: debilitar al narcotráfico, reducir la criminalización y tratar el consumo como un problema de salud pública (Hudak et al., 2018).

El modelo uruguayo se articula en torno a tres vías legales de acceso: autocultivo, clubes de membresía y farmacias autorizadas. Para 2018, solo dos empresas cultivaban cannabis con licencia oficial para abastecer el canal de farmacias (ICC y Symbiosis), y aproximadamente la mitad de los consumidores accedía al producto por vías legales, considerando el efecto de distribución entre usuarios registrados (Queirolo, 2020). Estas cifras, aunque reflejan cierto grado de institucionalización, también evidencian las limitaciones estructurales del modelo para consolidar una alternativa dominante frente al mercado ilegal. Las farmacias enfrentaron además bloqueos bancarios por presiones del sistema financiero internacional, lo que comprometió la expansión del modelo (Walsh y Ramsey, 2015). La infraestructura productiva, centrada en cooperativas y esquemas no lucrativos, careció de conexión con redes de inversión, escalamiento o innovación.

Canadá, por el contrario, consolidó una industria legal competitiva, donde el Estado regula y los actores privados lideran el desarrollo económico. Solo en 2021, las ventas superaron los 3900 millones de dólares canadienses (Health Canada, 2021). Las firmas líderes, como Canopy Growth o Tilray, no solo accedieron a capital bursátil, sino que construyeron modelos empresariales integrados, con estrategias de expansión internacional, diversificación de productos y operaciones cotizadas en bolsa (Cornell y Damodaran, 2020). Esta capacidad de escalar y capitalizar

el mercado regulado convirtió al cannabis canadiense en un sector competitivo y financieramente robusto.

En términos de impactos, Uruguay logró cierta contención del mercado ilegal, pero sin desplazarlo del todo, entre el 50 % y 60 % del consumo aún se realiza por fuera del sistema regulado (Queirolo et al., 2016). El número de usuarios no aumentó sustancialmente, aunque sí creció la autodeclaración de consumo y disminuyó la percepción de riesgo. Canadá, por su parte, comenzó a mostrar una reducción progresiva del mercado informal ya en los primeros años posteriores a la legalización. Según datos oficiales de 2019 y 2021, la proporción de usuarios que accedían exclusivamente por canales ilegales cayó de forma sostenida, sin registrarse aumentos significativos en el consumo juvenil (Health Canada, 2021; Mahamad et al., 2020). A esto se suman impactos económicos tangibles; más de 15000 millones de dólares canadienses recaudados en impuestos y más de 150000 empleos directos e indirectos generados desde 2018 (Deloitte, 2021).

Pero la diferencia es a la vez simbólica e institucional. En Uruguay, la comercialización se canaliza a través de farmacias de barrio –muchas con nombres casi melancólicos, como *Antártida* o *Del Pueblo*– que evocan más una botica de confianza que una red comercial pujante¹. A varias de ellas, incluso, les cuesta mantener operaciones estables ante la falta de acceso al sistema bancario. En contraste, Canadá ha convertido al cannabis en un activo bursátil: firmas como Canopy Growth o Tilray diseñan marcas globales, operan en múltiples países y construyen ecosistemas industriales donde lo medicinal convive con lo recreativo y lo corporativo. Mientras en Uruguay solo se accede tras inscribirse en un registro oficial, con controles estrictos y sin posibilidad de elegir variedad, dosis ni formato, en Canadá se negocia en mercados de capitales con proyección global. Lo que para uno sigue siendo una sustancia vigilada, para el otro es una industria legitimada. Esa tensión encarna más que dos políticas: son dos maneras de imaginar lo posible.

Síntesis comparativa de resultados

La comparación entre Uruguay y Canadá revela que los modelos de regulación del cannabis no solo divergen en sus resultados económicos, sino también en su arquitectura institucional, culturas políticas y marcos

¹ Estos nombres corresponden a farmacias reales autorizadas por el Instituto de Regulación y Control del Cannabis (IRCCA) para la venta legal de cannabis en Uruguay. Véase el listado oficial de dispensarios habilitados en el sitio del IRCCA: <https://www.ircca.gub.uy/listado-de-farmacias-habilitadas>.

simbólicos. Ambos países compartieron metas iniciales de control del mercado ilegal y protección de la salud pública, pero lo hicieron por vías distintas: Uruguay reforzó un esquema de gestión estatal directa; Canadá apostó por la industrialización legal y la formalización del mercado.

Uruguay eligió una estrategia estatal, con fuerte control normativo y restricciones al emprendimiento privado. Aunque logró avances en reducción de criminalización y acceso controlado, enfrentó límites estructurales: baja bancarización, escasa diversificación, mínima apertura al capital privado y un discurso oficial que evitó legitimar culturalmente el consumo regulado (Queirolo, 2020; Walsh y Ramsey, 2016). En las farmacias, único canal de venta legal, la experiencia de compra remite más a una práctica médica que a un consumo adulto informado. La producción está limitada a dos empresas y a flores estandarizadas sin diferenciación, lo que restringe la competencia, la innovación y el aprendizaje industrial.

Canadá, en cambio, desarrolló un entorno institucional que incentivó el crecimiento empresarial. Estudios recientes destacan que las acciones de cannabis canadienses superaron el rendimiento promedio del mercado, atrajeron inversiones significativas y exhibieron retornos superiores al índice general de Toronto (Cox y Cheng, 2021). Este dinamismo permitió lograr economías de escala, diversificación de productos, curvas de aprendizaje industrial y captura de valor agregado en sectores conexos, como el farmacéutico y el biotecnológico (Deloitte, 2019).

La diferencia es también simbólica: mientras Uruguay asoció la legalización con un dispositivo de control estatal, Canadá posicionó el cannabis como un bien legal y regulado, sujeto a elección informada. Como ironizó el periodista Leonardo Haberkorn, Uruguay lleva un siglo repitiendo el mismo patrón: intentó fabricar combustible, terminó haciendo whisky; legalizó el cannabis, pero lo convirtió en un producto restringido y vigilado. Es una metáfora de los límites del desarrollo en América Latina: donde hay temor al mercado, florece la excepción regulada, no la oportunidad productiva (Haberkorn, 2009; 2013).

Como se puede apreciar, la Tabla 2 resume las diferencias estructurales entre ambos modelos.

Discusión y conclusiones

Lo legal, lo posible y lo que se deja crecer

Regular el cannabis no es simplemente abrir o cerrar una válvula del mercado. Es, ante todo, un ejercicio de diseño institucional que combina decisiones políticas, estructuras económicas y marcos culturales. Como mostró este análisis, Canadá y Uruguay optaron por caminos distintos por razones técnicas, así como también por diferentes ideas sobre el papel del Estado, la legitimidad del consumo y los límites de la economía regulada.

En Uruguay, la regulación pionera quedó atrapada entre el control sanitario y la desconfianza hacia el mercado. La administración en la fijación de precios, la estandarización del producto y las restricciones sobre el contenido de THC muestran un enfoque más orientado a prevenir riesgos que a desarrollar un sector. Muchas empresas no acceden a servicios bancarios, lo que limita el financiamiento, desalienta el crecimiento y refuerza la dependencia estatal (Walsh y Ramsey, 2016).

Canadá, por el contrario, apostó a la dinámica del ecosistema industrial. Permitió escalar operaciones, generar economías de aprendizaje y diversificar una oferta que hoy incluye desde aceites hasta bebidas y comestibles. Las firmas cotizan en bolsa y acceden a capital de riesgo, lo que potencia la formalización, la recaudación fiscal y el reemplazo progresivo del mercado ilegal (Deloitte, 2019; Cox y Cheng, 2021).

La diferencia, como bien plantea Baumol (1990), no es si hay o no emprendimiento, sino qué tipo de emprendimiento se fomenta: productivo, improductivo o destructivo. El marco institucional define qué prácticas son reconocidas como legítimas, cuáles son incentivadas y cuáles condenadas al estancamiento.

En el fondo, este dilema expone una tensión persistente en América Latina: proteger o habilitar, prevenir o permitir el desarrollo. Regular implica también trazar límites morales. Mientras Canadá avanza bajo una lógica de consumo adulto con regulación comercial, Uruguay parece desconfiar más del negocio que del consumo. La paradoja es clara: para desmontar el mercado ilegal y reducir sus riesgos, sería necesario abrir márgenes de libertad económica que el propio diseño institucional se resiste a conceder.

No se trata de “promover” el cannabis, del mismo modo que regular el alcohol o el tabaco no implica alentarlos. Pero sí se trata de construir

una política pública coherente, que combine prevención, control y apertura a la innovación. En este sentido, Weber (2021) recuerda que la ética de la responsabilidad obliga a prever las consecuencias de nuestras acciones, incluso cuando esas acciones se justifican por convicciones morales. En política pública, no basta con tener buenas intenciones: hay que saber diseñar instituciones que funcionen. Para desplazar el mercado ilegal y maximizar el bienestar, un esquema efectivo combina regulación estricta con habilitadores económicos: (i) acceso bancario explícito, (ii) diversidad de productos con control sanitario, (iii) canales formales suficientes (físicos y online), (iv) monitoreo de indicadores (penetración legal, elasticidades de precio/potencia, recaudo, incidencias de salud) y (v) comunicación pública con enfoque de derechos y reducción de daños.

Como metáfora, el caso uruguayo tiene ecos históricos. Hace un siglo, el Estado intentó fabricar un carburante nacional... y terminó produciendo whisky estatal (Haberkorn, 2009; 2013). Hoy, algo de ese patrón se repite: una política audaz en su origen que, por miedo al mercado, termina encapsulada en la lógica de la excepción. Canadá, con todos sus desafíos, apostó a otra narrativa: la del cannabis como industria, regulada pero viva. Y ahí radica la enseñanza.

Lo legal no siempre es igual a lo posible. Pero lo posible se juega, muchas veces, en los márgenes de lo que nos atrevemos a regular.

Referencias

- Access to Cannabis for Medical Purposes Regulations (SOR/2016-230). (2016). Justice Laws Website. <https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/regulations/sor-2016-230/>
- Aguiar, S., Coitiño, M., Lemos, F., y Musto, C. (2022). Marijuana in the Media During the Regulation Era in Uruguay, 2013–2017. En D. Corva, y J. S. Meisel (Eds.), *Legalizing Cannabis: Experiences, Lessons and Scenarios* (págs. 323–335). Routledge.
- Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), 893–921.
- Cárdenas-Ramírez, W. J., y Castellanos-Obregón, J. M. (2024). Los esquemas discursivos prohibicionistas y la re-producción de marcos de discriminación e injusticia en el colectivo juvenil CTM. *Revista de Antropología y Sociología: Virajes*, 26(1), 173–187. <https://revistasoj.s.ucaldas.edu.co/flip/index.php?pdf=https://revistasoj.s.ucaldas.edu.co/index.php/virajes/article/download/8648/7039>
- Cornell, B., y Damodaran, A. (2020). The Big Market Delusion: Valuation and Investment Implications. *Financial Analysts Journal*, 76(2), 15–25. doi:10.1080/0015198X.2020.1730655
- Cox, R. A., y Cheng, Q. (2021). The performance of Canadian listed cannabis equities: 1996–2020. *International Business Research*, 14(8), 17–25. doi:10.5539/ibr.v14n8p17

- Cruz, J. M., Queirolo, R., y Boidi, M. F. (2016). Determinants of public support for marijuana legalization in Uruguay, the United States, and El Salvador. *Journal of Drug Issues*, 46(4), 308-325. doi:10.1177/0022042616649005
- Deloitte. (2016). *Recreational Marijuana: Insights and Opportunities*. https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ca/Documents/Analytics/ca-en-analytics-DELOITTE%20Recreational%20Marijuana%20POV%20-%20ENGLISH%20FINAL_AODA.pdf
- Deloitte. (2019, 31 de mayo). *Nurturing new growth: Canada gets ready for Cannabis 2.0*. <https://www2.deloitte.com/ca/en/pages/consumer-industrial-products/articles/nurturing-new-growth.html?icid=cannabis2>
- Deloitte. (2021). *An industry makes its mark: The economic and social impact of Canada's cannabis sector*. https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ca/Documents/consumer-business/ca_cannabis_annual_report-en-aoda.pdf
- DeVillaeer, M. (2023). *Buzz Kill: The Corporatization of Cannabis*. Black Rose Books.
- Foucault, M. (1975). *Vigilar y castigar: nacimiento de la prisión* (A. Garzón del camino, Trad.). Siglo XXI Editores.
- Glaser, B. G., y Strauss, A. L. (2017). *The he discovery of grounded theory: Strategies for qualitative research*. Routledge.
- Gonçalves, R., Lourenço, A., y Marreiros, H. (2025). Measuring drug policy evolution: A cross-country analysis. *International Journal of Drug Policy*, 138. <https://doi.org/10.1016/j.drugpo.2025.104750>
- Haberkorn, L. (2009). *Whisky Ancap: una metáfora del desarrollo latinoamericano* [Entrada de blog]. El Informante. <https://leonardohaberkorn.blogspot.com/2009/06/whisky-ancap-una-metáfora-del.html>
- Haberkorn, L. (2013). *Regulate Pot? Uruguay's been there, with whisky*. Associated Press. <https://apnews.com/general-news-8801d5e89c3c404b878b9d7d9d97a50d>
- Hall, P. A., y Taylor, R. C. (1996). Political science and the three new institutionalisms. *Political Studies*, 44, 936-957. <https://la.utexas.edu/users/chenry/core/Course%20Materials/Hall%26TaylorPolStuds/9705162186.pdf>
- Health Canada. (2021). *Canadian Cannabis Survey 2021 - Summary*. <https://www.canada.ca/en/health-canada/services/drugs-medication/cannabis/research-data/canadian-cannabis-survey-2021-summary.html>
- Health Canada. (s.f.). *Cannabis licence holders*. Government of Canada: <https://www.canada.ca/en/health-canada/services/drugs-medication/cannabis/industry-licensees-applicants/licensed-cultivators-processors-sellers.html>
- Hudak, J., Ramsey, G., y Walsh, J. (2018). *Uruguay's cannabis law: Pioneering a new paradigm*. Brookings Institution: https://www.wola.org/wp-content/uploads/2018/03/gs_032118_Uruguays-cannabis-law_FINAL.pdf
- IRCCA. (2023). *Informe sobre el mercado regulado de cannabis en Uruguay*. Instituto de Regulación y Control del Cannabis. <https://ircca.gub.uy/wp-content/uploads/2023/10/Informe-Mercado-Regulado-30.06.2023.pdf>
- Kingdon, J. W. (2011). *Agendas, Alternatives, and Public Policies* (2ª Ed.). Longman.

- Mahamad, S., Wadsworth, E., Rynard, V., Goodman, S., y Hammond, D. (2020). Availability, retail price and potency of legal and illegal cannabis in Canada after recreational cannabis legalisation. *Drug and Alcohol Review*, 39(4), 337-346. <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/32291811/>
- Mangen, C., Paduano, A., Paduano, B., Hadzurik, J., Leggio, J., y Russo, K. (2020). Smoke and Mirrors? Disclosures in the Marijuana Industry in Canada. *Account Perspect*, 19 (3), 149-179.
- Marihuana for Medical Purposes Regulations (SOR/2013-119). (2013). Justice Laws Website. <https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/regulations/sor-2013-119/>
- Müller Sienra, C., y Draper, G. (2017). *Marihuana oficial: Crónica de un experimento uruguayo*. Sudamericana.
- Potter, A., y Weinstock, D. (2019). *High Time: The Legalization and Regulation of Cannabis in Canada*. McGill-Queen's University Press.
- Queirolo, R. (2020). Uruguay: the first country to legalize cannabis. En T. Decorte, S. Lenton, y C. Wilkins (Eds.), *Legalizing Cannabis* (pp. 116-130). Routledge.
- Queirolo, R., Boidi, M. F., y Cruz, J. M. (2016). cannabis clubs in Uruguay: The challenges of regulation. *International Journal of Drug Policy*, 34, 41-48. doi:10.1016/j.drugpo.2016.05.015
- Statistics Canada. (2022). *The cannabis industry in Canada – A snapshot*. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/11-627-m/11-627-m2022076-eng.htm>
- Taylor, C. (2022). *El multiculturalismo y "la política del reconocimiento"*. Fondo de Cultura Económica.
- The Economist Intelligence Unit. (2023). *Democracy Index*. The Economist Group. <https://www.eiu.com/n/campaigns/democracy-index-2023/>
- Thelen, K. (1999). Historical institutionalism in comparative politics. *Annual Review of Political Science*, 2, 369-404.
- Trajtenberg, N., y Menese, P. (2019). Self-control, differential association and the drug-crime link in Uruguay in the context of the legalization of Marijuana. *Aggression and Violent Behavior*, 46, 180-189.
- Transparency International. (2023). *Corruption Perceptions Index*. <https://www.transparency.org/en/cpi/2023>
- Uruguay. (7 de enero de 2014). Ley n.º 19.172: Regulación y control del cannabis. *Diario Oficial*. <https://www.imo.com.uy/bases/leyes/19172-2013>
- Wacquant, L. (2010). *Castigar a los pobres: el gobierno neoliberal de la inseguridad social*. Gedisa.
- Walsh, J., y Ramsey, G. (2015). *Uruguay's Drug Policy: Major innovations, major challenges*. Brookings Institution. <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/07/Walsh-Uruguay-final.pdf>
- Walsh, J., y Ramsey, G. (2016). Cannabis Regulation in Uruguay: An innovative law facing major challenges. *Journal of Drug Policy Analysis*, 11.
- Wasisto, N. G., y Rainaputri, S. (2022). The efficiency of marijuana legalization: Uruguay versus Canada. *Jurnal Sentris*, 3(2), 104-117. <https://journal.unpar.ac.id/index.php/Sentris/article/view/6157>
- Weber, M. (2021). *La política como profesión* (J. Abellán García, Trad. y Ed.; 4.ª reimp.). Biblioteca Nueva. (Obra original publicada en 1919)
- Yin, R. K. (2017). *Case study research and applications: Design and methods*. Sage Publications.