

Disjointed markets. The price of cannabis is falling, suggesting a supply glut. Hazy regulations encourage American marijuana firms to list in Canada

Enviado por cristobalrn en Mié, 12/06/2017 - 20:57

Cita:

The Economist [2017], "Disjointed markets. The price of cannabis is falling, suggesting a supply glut. Hazy regulations encourage American marijuana firms to list in Canada", *The Economist*, London, 18 de noviembre, <https://www.economist.com/news/united-states/21731450-hazy-regulations-e...> [1]

Fuente:

The Economist

Fecha de publicación:

Sábado, Noviembre 18, 2017

Revista descriptores:

Estudios de caso: actividades - empresas [2]

Fronteras del capital [3]

Relaciones entre empresas estados y sociedad [4]

Tema:

Las características del mercado de la marihuana en Estados Unidos y su situación ante la caída en el precio de esta droga

Idea principal:

Tras un curioso incidente con un vendedor de drogas que solicitó una deducción de impuestos por 100 mil dólares en 1974, el Congreso estadounidense revisó el código fiscal y prohibió las exenciones fiscales para los traficantes de drogas. Cuatro décadas después, las consecuencias de esa prohibición persisten: "las operaciones con cannabis, que ahora son válidas en muchos estados, están prohibidas de las usuales deducciones a los negocios y se enfrentan a asfixiantes cobros fiscales de hasta 70% de sus ingresos".

Esa es sólo una de las raras situaciones en las que se encuentran las empresas dedicadas al cannabis por la peculiar situación regulatoria en la que se encuentran. Durante décadas, la marihuana fue un área de negocios clandestina, dominada por los “hippies pacifistas y por los homicidas cárteles de las drogas”. Y aunque en 29 estados la marihuana ha sido legalizada –en siete de ellos está permitido su uso recreativo–, el gobierno federal aún la considera ilegal. Por esa razón, las empresas que se dedican a este sector no pueden transportar materiales de un estado a otro. A esto hay que añadir que tienen un acceso bastante limitado a cuentas bancarias, lo que las obliga a acumular efectivo, y que los incentivos fiscales asimétricos las obligan a integrarse verticalmente para poder deducir costos laborales y administrativos por el crecimiento en sus operaciones.

El vacío regulatorio sobre la marihuana que existe entre la ley federal y las leyes estatales ha hecho que las grandes empresas que usualmente son subcontratadas para el manejo de recursos humanos u otras actividades, se abstengan de servir a las empresas del sector por temor a la ira del gobierno federal. Esta “laguna regulatoria” ha sido un espacio fértil para que pequeñas empresas especializadas en análisis de datos, gestión de recursos humanos y otras actividades prosperen brindando sus servicios exclusivamente a las empresas dedicadas a la comercialización de la marihuana.

Un cambio importante en el mercado de la marihuana es la disminución del precio de ésta. Debido a una mayor oferta y a una competencia más intensa, el precio al mayoreo de la libra de marihuana en Colorado ha caído de su máximo de 2 mil dólares en enero de 2015 a 1 300 dólares. “Los cárteles mexicanos de la droga, que se enfrentan a precios más bajos, parecen estar perdiendo participación en el mercado”. Los decomisos fronterizos de drogas han disminuido considerablemente. Adicionalmente, la marihuana de los cárteles es percibida como de una calidad inferior a la que se produce internamente.

Otro problema al que se enfrentan las empresas del sector es la dificultad para obtener financiamiento. Los inversionistas permanecen temerosos del sector y acceder a los mercados de capital en Estados Unidos es oneroso. Las empresas dedicadas a la marihuana están buscando opciones para hacer frente a este problema desplazándose hacia el norte, hacia Canadá. Están enlistándose en los mercados de capital canadienses para después invertir los fondos en las compañías en Estados Unidos.

Datos cruciales:

La Northern Michigan University ofrece estudios especializados en la marihuana.

Nexo con el tema que estudiamos:

Frente a los traficantes de drogas que operan en la *ilegalidad* y que obtienen enormes ganancias (lo que se ha llamado “renta criminal”), las empresas dedicadas a la marihuana en algunos estados en los que el uso de esta planta se ha legalizado se ubican más bien en un complejo estatus de “*ilegalidad*” y ven su rentabilidad asfixiada por la pesada carga regulatoria y tributaria de la que son objeto. La dificultad para obtener financiamiento y otros problemas por los que atraviesan no son sólo resultado de los vacíos legales y de los temores que existen, sino también consecuencia de la baja rentabilidad que tienen de estas empresas después de impuestos.

Lo cualitativo es que la primera droga de la nueva oleada que ha sido legalizada, comienza a construir un negocio en toda la línea.

Source URL (modified on 8 Diciembre 2017 - 9:17pm): <http://let.iiec.unam.mx/node/1564>

Links

- [1] <https://www.economist.com/news/united-states/21731450-hazy-regulations-encourage-american-marijuana-firms-list-canada-price-cannabis>
- [2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/16>
- [3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/18>
- [4] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/20>