

14 febbraio 2014 18:53

Le sfide in Usa per avviare un business sulla marijuana

di [Redazione](#)

Nel 2010, Jake George provò ad individuare un mercato che aspettava di essere considerato e si concentrò tutto su una nuova impresa: insieme a sua moglie Lydia, venduta la maggior parte dei propri beni, si trasferirono in un appartamento più piccolo nello Stato di Washington e investirono 10.000 Usd per finanziare GreenLink Collective.

L'iniziativa ha dato buoni risultati. Le vendite raddoppiavano ogni anno -dice George- e la sua donna aprì una succursale. Sarebbe una classica storia di piccoli negozi, se non fosse che George vende marijuana.

L'erba è legale in meno della metà del territorio statunitense pur continuando ad essere illegale per la legge federale. È ammantata di pregiudizi culturali nonché associata con altro in modo polemico, ma una quantità crescente di imprenditori in Usa, come George, stanno trasformando la marijuana in un grande business.

Molti sono stimolati da impulsi missionari sui benefici medici di questa droga o da una passione per il suo uso ricreativo. Per altri invece è come una grande opportunità imprenditoriale, e sono convinti che nel mercato la domanda crescerà e le preoccupazioni diminuiranno.

I difensori di questa industria stanno già facendo previsioni ottime. Il guadagno annuale da marijuana, per il 2018, potrebbe oscillare tra 4.500 e 6.000 milioni di Usd in tutti gli Stati Uniti, un forte aumento rispetto ai 1.300/1.500 milioni di Usd del 2013, secondo alcune proiezioni di MMJ Business Daily, una pubblicazione online che si occupa delle aziende.

ArcView Group, una rete di investitori con sede in San Francisco e che è specializzata nell'industria della cannabis, stima che il mercato statunitense di marijuana legale crescerà del 64% a 2.340 milioni di Usd nel 2014, e nei successivi cinque anni arriverà a 10.000 milioni di Usd.

“Senza dubbi si può guadagnare soldi”, dice Beau Kilmer, codirettore di RAND – Drug Policy Research Center, un'organizzazione di ricerca senza scopo di lucro che studia temi e tendenze relative alle droghe. Sommando le vendite legali ed illegali, stima che “l'attuale spesa al dettaglio per la marijuana in Usa è di decine di migliaia di milioni di dollari”, e “si prevede che un mercato completamente legale genererà migliaia di milioni di dollari di introiti”.

Ma Kilmer -e alcuni funzionari statali- sostengono che è impossibile prevedere un mercato così ancora poco sperimentato. Gran parte del consumo attuale di marijuana illegale riesce a far guadagnare coltivatori e venditori pur col rischio di arresto e carcerazione. E scomparirà se si legalizza -dice Kilmer. E se la marijuana potrà essere coltivata apertamente, come altri prodotti agricoli, i prezzi caleranno di più con le economie di scala. “In questo momento, nessuno sa nulla con certezza”.

Nel frattempo, gli imprenditori della cannabis devono affrontare ostacoli che altri business avviati non conoscono. Anche, padroni di casa, leader della comunità -includere le famiglie degli imprenditori- spesso disapprovano queste iniziative. È difficile che questi business trovino i luoghi in cui operare, ottenere il denaro di cui hanno bisogno nonché sentirsi completamente sicuri nel business stesso.

Attualmente, 20 Stati e il Distretto di Columbia consentono in Usa l'uso della marijuana a fini medici, e ci sono iniziative in corso per la legalizzazione in altri luoghi, incluso lo Stato di New York. Ma in Colorado e Washington sono andati più avanti con il progetto di trasformare la cannabis in una industria di massa.

I difensori della marijuana in questi due Stati valutano che ci sarà una gran quantità di consumatori che risponderà agli sforzi del mercato. Molte persone estranee a questo ambiente sono già entrate nel business, sostengono alcuni impresari industriali. “In realtà è affascinante la quantità di investitori che oggi chiedono di

esser parte di questo ambito. Molti lo vedono come la prossima grande industria statunitense”, dice Jay Czarkowski, cofondatore del dispensario di marijuana medica Boulder Kind Care e attualmente socio e dirigente di Canna Advisors, un ufficio di consulenza di Boulder, nello Stato del Colorado, che aiuta chi vuole aprire imprese di marijuana.

Brendan Kennedy, cofondatore di Privateer Holdings, un'azienda di investimenti di Seattle che si sta concentrando sulle imprese di cannabis, sostiene che le proposte che riceve di potenziali investimenti, “sono sempre molto piu' professionali negli ultimi tre anni”.

Attualmente Privateer ha un'azienda cartiera: la pagina web e le app mobili Leafly sono a disposizione dei consumatori che possono scegliere tipi e dispensari di marijuana. Quando Privateer compro' Leafly nel 2011, registrava 180.000 visite al mese ed “essenzialmente con reddito zero”. Ora il fatturato mensile e' di 125.000 Usd, e ad agosto ci sono state tre milioni di visite.

Altri esperti e funzionari consigliano cautela per la speculazione sulle prospettive di questa industria. Brian White, portavoce del Consiglio di Controllo sulle Bevande Alcoliche dello Stato di Washington, dice che il proprio Stato spera che la cannabis legale possa convertirsi in una fonte significativa di guadagni. Ma dice che “non c'e' nessuna certezza di quanto si guadagnera' con la vendita di marijuana legale. La nostra legislatura non ha registrato guadagni dalle vendite”.

Molti impresari stanno decidendo che anche se il mercato sara' basso, saranno comunque li' a raccoglierne i frutti. Il caso di George e' un esempio. Originario dello Stato di Washington e rappresentante per la vendita di elettrodomestici, decise di entrare nel settore dopo la visita, nel 2008, ad un dispensario locale per comprare marijuana dietro presentazione di una ricetta medica. George sperava di incontrare un ambiente professionale, ma rimase sorpreso a verificare che “molta gente stava parlando con un medico in un garage”.

L'esperienza lo spinse ad offrire una alternativa migliore. Il business che avvio' -con un giardino per coltivare piante, una vetrina e un panificio per trasformare la droga in cibo per i pazienti che non fumano- era lo stesso di molte piccole imprese. Offriva incentivi come tessere fedelta' e si promuoveva online tramite Leafly.

Ma l'imprenditore affronta ostacoli, soprattutto trovare una banca, un problema che si presenta per chiunque intende avviare un business di cannabis. George dice che il suo business deve andare avanti solo con un guadagno. Nessuna banca gli consente di aprire un conto in virtu' del fatto che il suo business e' con la marijuana -dice- e senza un conto non si possono accettare transazioni con carte di credito o di debito.

Ci sono iniziative politiche in corso che potrebbero rendere meno problematiche le preoccupazioni bancarie. Per esempio, il procuratore generale degli Usa, Eric Holder, ha detto poco tempo fa che il Governo federale stabilira' delle linee guida per consentire che le aziende legali di cannabis ottengano accesso al credito bancario.

Comunque, ci sono molti ostacoli. Riuscire ad avere spazi fisici puo' rappresentare un grande problema: molti sostengono che le citta' sono ostiche di fronte all'apertura di dispensari per questo prodotto.

Alcuni impresari del settore dicono che le proprie aziende sono trattate come qualunque altro business. Dan Williams, presidente di Canna Security America, con sede a Denver, che offre servizi di sicurezza per chi opera con la marijuana, fa sapere che non ha avuto problemi con agenti federali o banche. “Credo perche' siamo un fornitore di servizi e non maneggiamo la cannabis”.

Nel suo business -dice- l'unico problema reale e' stato “mantenere il ritmo di crescita esponenziale di questa industria”.

(articolo di Iris Dorian, pubblicato sul quotidiano The Wall Stret Journal del 14/02/2014)