

EXPANSIÓN
EN ALIANZA CON **CNN**

EMPRESAS

Este es Canopy Growth, el primer gigante de la marihuana legal

La canadiense Canopy Growth fue adquirida por Constellation Brands por 4,200 mdd y ya está posicionada para liderar la nueva industria. El precio de sus acciones en Bolsa se ha multiplicado por 14.

jue 18 abril 2019 09:03 AM

Rosalía Lara

El consumo de marihuana con fines medicinales se permitió en Canadá hace 17 años. Esa medida fomentó un mercado regulado y abrió una oportunidad de negocio a compañías que ofrecieran cannabis seguro y de alta calidad. Con este fin en mente, Bruce Linton fundó Canopy Growth en 2013.

“La empresa fue creada para atender a estos pacientes, y se basó en un compromiso con la calidad, la seguridad y la innovación, los mismos valores que siguen siendo nuestro núcleo en la actualidad”, dice Antonio Droghetti, director general de Canopy en América Latina.

La compañía inició operaciones cultivando el producto en una antigua fábrica abandonada de chocolate en Smiths Falls, Ontario, que había pertenecido a Hershey's. Hoy, es el centro de producción de la que ya es la compañía más grande del mundo en el naciente mercado del cannabis legal, con operaciones en 12 países de los cinco continentes. La firma siempre apostó por la ambición.

A pocos meses de su creación, y anticipando que la demanda subiría —sobre todo, tras la victoria en las elecciones de Justin Trudeau, de ideas liberales—, decidió salir a Bolsa. Desde entonces, el precio de sus acciones se ha multiplicado 14 veces, al pasar de 3 a 43.5 dólares canadienses. Los recursos obtenidos con la emisión de acciones —aproximadamente, 14 millones de dólares canadienses o 10.5 millones de dólares estadounidenses— le permitieron incrementar su producción, adquirir otras compañías y entrar a nuevos territorios.

“Ahora, somos una empresa de cannabis integrada verticalmente, que se centra en la excelencia en cada paso. Actualmente, operamos 10 sitios de producción autorizados de cannabis, que suman más de 4.3 millones de pies cuadrados (alrededor de 400,000 metros cuadrados), así como instalaciones para producir productos de valor agregado, como aceites y cápsulas”, detalla Droghetti.

Gracias a esta estructura, por la que controla desde los cultivos hasta las fábricas de producción, la firma ha podido crecer exponencialmente, aprovechando la apertura legal del sector en Canadá y algunas regiones de Estados Unidos. En tres años, sus ingresos se han multiplicado 32 veces, hasta 78 millones de dólares canadienses (cerca de 58 millones de dólares) al cierre de su año fiscal 2018, que concluyó en marzo.

Droghetti destaca que el potencial de crecimiento de las ventas todavía es grande. “Aún no hemos reportado un trimestre fiscal que incluya las ventas recreativas canadienses, lo que acelerará nuestro crecimiento como nunca antes”, asegura el directivo.

¿Y México?

En octubre de 2018, Canadá se convirtió en uno de los primeros países en legalizar la marihuana con fines recreativos, lo que abrió la puerta a un mercado estimado en más de 4,000 millones de dólares, según la agencia federal de estadística de Canadá. “El crecimiento de este sector ha sido increíble, pero apenas estamos empezando. La mejor pregunta sobre los ingresos vendrá en unos años, una vez que veamos cómo avanzan los mercados legales para el cannabis en todo el mundo, como ocurre hoy en Canadá y como parece que será en México en un futuro próximo”, afirma Droghetti.

Para el año 2030, las ventas de cannabis en la región pueden alcanzar los 75,000 millones de dólares, debido al “creciente apoyo de las personas al cannabis legal, que parece estar impulsando cambios en la legislación de los gobiernos”, señala Vivien Azer, analista especializada en este sector de Cowen, firma estadounidense de servicios financieros. La experta afirma que Canopy Growth, junto con New Cannabis Ventures y Leaf Group, son las empresas mejor posicionadas para liderar esta futura industria.

Sin embargo, aún falta camino por recorrer para detonar todo el potencial. De acuerdo con el directivo de Canopy, el mayor desafío para la industria del cannabis es el estigma que la sociedad aún tiene sobre estos productos, por lo que la educación será clave para seguir desarrollando el mercado.

Droghetti asegura que la legalización de la industria tiene varios beneficios, como la creación de empleos, la reactivación del campo y el acceso a cannabis seguro y de calidad para las personas que lo requieran para tratar alguna enfermedad. El salto más reciente en el crecimiento de Canopy fue su acuerdo con un gigante de la industria de las bebidas: Constellation Brands (que comercializa la cerveza Corona en Estados Unidos).

La firma estadounidense adquirió en dos compras, una en octubre de 2017 y otra en agosto 2018, el 38% de las acciones de Canopy, por un total de 4,200 millones de dólares. La operación, que convirtió Constellation en el primer productor importante de vinos, cervezas y licores que invierte en cannabis legal, gustó a los inversionistas de Canopy —sus acciones subieron más de 30% el día del anuncio—, pero no a los de Constellation, cuya acción ha caído cerca de 6% desde entonces.

“La inversión de Constellation en Canopy es una gran apuesta a un precio muy alto, pero se puede justificar si la compañía demuestra que puede beneficiarse del entorno cambiante para el cannabis en Canadá y en otros países”, señala Linda Montag, especialista de **Moody’s**.

Con esta operación, también Canopy puede entrar ahora a nuevos mercados. “Esta inversión es como combustible, y nos permite avanzar en nuestra estrategia de crecimiento global, aprovechando las capacidades de los expertos de Constellation Brands en la creación de marca, el mercadeo y fusiones y adquisiciones”, dice Droghetti. “Además, con los 4,000 millones de dólares, nuestra empresa está en una posición única para avanzar rápidamente en nuestra expansión global”.