

# 1

---

## De negocio de mafias a sofisticadas *boutiques*

Transportar 464 kilogramos de marihuana ocultos en la caja de un tráiler era como un juego de niños para Oscar Soto, un mexicano-americano nacido en Socorro, Texas, en la década de los setenta. Lo único que necesitaba era una buena dosis de aplomo, mucha cara dura y, por supuesto, propensión al riesgo. Y eso último es algo que siempre le ha sobrado.

El trato se amarró en los últimos días de julio del 2005 y se acordó que la droga sería transportada de El Paso a Indianápolis en un máximo de tres días. El viaje implicaba cruzar todo el estado de Texas, además de Nuevo México, Oklahoma, Missouri e Illinois y pasar por más de una decena de puestos de revisión a lo largo de 2,298 kilómetros. El riesgo tenía un precio y Soto pidió 25 mil dólares y completa libertad para actuar, lo que significaba que nadie lo seguiría ni molestaría hasta que llegara al destino acordado.

No hubo necesidad de regatear. Sus clientes lo conocían por entregas anteriores que había hecho en Nueva York, Vermont, Boston y otros lugares. También les había servido como contacto para almacenar drogas en El Paso y nunca les había quedado mal. El bato era derecho, pues.

El día acordado, Soto cumplió su rutina mañanera: se bañó, se peinó la barbilla larga y negra frente al espejo y se vistió:

escogió un cómodo pantalón de mezclilla y una camisa que dejaba ver los tatuajes que cubren sus antebrazos. Miró las estrellas tatuadas en su brazo izquierdo, esas que siempre le han brindado protección, y salió de su casa rumbo a un Dunkin' Donuts, donde tomó café y donas. Antes de arrancar el auto se cercioró de que nadie lo estuviera siguiendo y tomó rumbo hacia el aeropuerto.

Sus clientes no lo sabían, pero Soto no contemplaba manejar 48 horas y enfrentar los peligros que implicaba un viaje por carretera. En lugar de eso, la marihuana sería transportada en un avión y ya en Indianápolis la entregaría a los emisarios del Cártel de Juárez. Sin nada que temer por el momento, se subió al avión y se relajó.

Una vez en Indianápolis, Soto se dirigió al lugar donde recogería un tráiler para transportar la marihuana. La acomodó en el contenedor y entonces llamó por teléfono a su contacto, un hombre de apellido Posadas, para recibir instrucciones. Hasta ese momento no sabía ni a quién ni adónde debería hacer la entrega. Así era la rutina. No tenía información hasta que llegaba al lugar. Solo tenía un número telefónico y marcó.

—Ya estoy aquí con la carga —le dijo a quien estaba del otro lado del teléfono.

No hubo mucho diálogo, solo instrucciones para llegar a una zona industrial y esperar ahí hasta que llegaran los que recogerían los paquetes. La entrega se haría ese mismo viernes por la noche. Sin nada mejor que hacer, Soto se subió de nuevo al tráiler y enfiló hacia el punto acordado. Una vez ahí, se sentó a esperar.

Pero algo no pintaba bien y Soto se dio cuenta de inmediato. Había un movimiento inusual de autos en una zona donde no debería haber tráfico a esa hora. “Son policías”, pensó. “Ojalá que todo salga bien.”

Soto esperó en la cabina del tráiler, las manos sobre el volante, la vista alternando del espejo retrovisor al lateral, alerta,

muy alerta. De pronto vio las luces de una camioneta que se acercaba y alcanzó a distinguir a dos o tres hombres en su interior. Uno de ellos era Posadas. Se acercaron desconfiados. “Algo no está bien, *man*”, le dijo Posadas con evidente nerviosismo. “No nos la vamos a llevar, está muy caliente”, le dijo antes de darse la vuelta, subir a la camioneta y retirarse con el pie sumido en el acelerador.

—Y me dejaron ahí con todos esos kilos de marihuana en el tráiler.

Soto lo meditó unos minutos antes de llamar a su contacto en Ciudad Juárez, alguien que tenía más poder que Posadas en la estructura del Cártel de Juárez.

—Pues ¿qué pasó? —le dijo a su interlocutor—. Llegaron tus muchachos pero no quisieron recoger la carga. Tenían miedo y me dejaron con todo. Ahí dejé la mercancía tirada pa’ que mandes a alguien a recogerla.

Lo que siguió fue un intercambio a gritos:

—¿Cómo que tiraste la carga? —me dijeron.

—No pues ahí dispensa pero no supe qué hacer.

—¿Cómo?

—No pues yo hice mi trabajo, pero los muchachos no quisieron llevársela.

—¿Puedes regresar a cuidarla?

—No, pues...

—Quédate ahí, ya van dos hombres a recogerlo todo... disculpa, pero Posadas es un muchacho nuevo, haznos el paro y espéranos unos minutos...

—Pos ¿cuánto tiempo?

—Unos 15 minutos, ya estamos hablando con Posadas por teléfono y ya van para allá...

Soto colgó el teléfono y de inmediato corrió a abrir el compartimiento del tráiler donde estaban las cajas de la marihuana y, una a una, en una carrera contra el tiempo, las echó

todas al piso. Cuando Posadas volvió acompañado por dos afroamericanos, aquello parecía la escena después de un tornado, con Soto respirando agitado, cojeando por el dolor de una rodilla recién operada, las puertas del tráiler abiertas de par en par y cajas de marihuana esparcidas en un área de 20 metros cuadrados.

—Aquí me tienen cuidando su marihuana —les dijo a manera de saludo—. Yo ya cumplí y ya me voy—. Abrió la puerta de su camioneta y se fue.

Los tres hombres, Jason W. Black, Danny T. McIntosh y Posadas apenas si le respondieron. Levantaron las cajas con rapidez, las acomodaron en una camioneta Chevrolet y arrancaron a toda velocidad. Apenas habían salido del área industrial cuando apareció el primer auto de policía. Les ordenó detenerse, pero no hicieron caso. Jason pisó el acelerador hasta el fondo, lo que dio pie a una persecución a la que se sumaron otras unidades de policía que habían seguido la acción desde que Soto arribó a la escena. La persecución se extendió por varios minutos y kilómetros, dejando tras de sí decenas de cajas de marihuana que luego serían recuperadas por la policía.

Mientras esto sucedía, Soto estaba de nuevo en la carretera. Tomó el teléfono y marcó al contacto en Juárez para avisar que la entrega se había hecho tal y como se había acordado.

—Se me hace que a esos pendejos los agarró la policía —le dijo—. Estaban todos miedosos.

—Usted váyase y luego hablamos —le respondió su contacto.

Soto se despidió, colgó y marcó otro número. Esta vez para informar a sus jefes que el operativo había sido exitoso: se habían interceptado 464 kilogramos de marihuana y la policía local había logrado aprehensiones importantes.

Oscar Soto en realidad se llama Oscar Hagelsieb y su título es Assistant Special Agent in Charge, o agente especial a cargo en la oficina de Inmigración y Control de Aduanas (ICE), que a su vez depende del Departamento de Seguridad Nacional.

Hace tiempo que Hagelsieb dejó de hacer trabajo encubierto. Ahora está al frente de las investigaciones de ICE sobre tráfico de estupefacientes en la frontera entre El Paso y Ciudad Juárez. Ya no es un trabajo riesgoso y a leguas se nota que extraña las dosis de adrenalina.

—Mi mayor riesgo es cortarme con una hoja de papel —dice el agente detrás de su escritorio en un edificio vigilado y de acceso controlado en una zona céntrica de El Paso.

Desde su nueva posición, Hagelsieb ha visto un cambio significativo en el trasiego de drogas provenientes de México, en particular desde inicios del 2012, cuando el uso recreacional de la marihuana fue aprobado en el estado de Colorado y posteriormente en otros estados como Alaska, Oregón y Washington.

A lo largo de la frontera entre Estados Unidos y México hay 43 puertos de entrada, de los cuales 18 se encuentran en Texas. Por uno de ellos, el corredor Ciudad Juárez-El Paso, han transitado históricamente kilos y kilos de drogas ilícitas escondidas en cajuelas, asientos, llantas o en el chasis de los autos. La marihuana, la cocaína, la heroína y más recientemente las metanfetaminas, han sido trasladadas también en bolsas del súper, en mochilas, entre la ropa, en los zapatos e incluso atadas al cuerpo con cinta canela.

Un reporte del 2006 del subcomité de investigaciones de seguridad nacional del congreso estadounidense indicaba que el 70 por ciento de la cocaína y marihuana que entraba a Estados Unidos ingresaba por El Paso. El reporte señalaba que el corredor Ciudad Juárez-El Paso era la puerta de entrada para las drogas destinadas a las áreas metropolitanas de Estados

Unidos y que los cárteles mexicanos usaban las carreteras interestatales más importantes para abastecer la enorme y creciente demanda de droga en todo el territorio. Los cárteles, agregaba, usaban bodegas de almacenaje en El Paso para guardar la droga y reclutaban choferes para transportarla a su destino.

Esos eran tiempos muy ocupados para el agente Hagelsieb. Y no es que ahora no lo sean. Lo que sucede es que las fuerzas del mercado han cambiado las prioridades.

—Cuando tienes un producto que antes era ilegal y que se ofrece sin riesgo para el consumidor o cuando la oferta de ese producto es tan grande y variada que baja los precios, el negocio de la ilegalidad deja de ser rentable. Y eso es lo que ha sucedido con la marihuana —dice Hagelsieb.

La marihuana se ha legalizado parcialmente en 23 de los 50 estados Americanos, aunque el uso recreacional solo es permitido en cuatro. Este movimiento hacia la legalización, que Hagelsieb ve como una tendencia que se expandirá a largo plazo en todo Estados Unidos, ha generado una disminución en el tráfico de marihuana proveniente de México.

—El impacto ha sido muy dramático —dice Hagelsieb en un español al que incorpora con frecuencia palabras en inglés—. Los cárteles están en el negocio de hacer dinero y si ven que esto es una tendencia que a largo plazo afectará sus ingresos, pues empiezan a buscar alternativas para no perder. ¿Y cuál es esa alternativa? Las metanfetaminas y la heroína. Eso es lo que ahora nos tiene más ocupados.

Las cifras de la oficina de Aduanas y Protección Fronteriza (CBP) apoyan la tesis de Hagelsieb. En el 2011, la agencia decomisó 1,406 toneladas métricas de drogas, en su mayoría marihuana. En el 2014, la cifra de decomisos bajó a 1,133 toneladas métricas. La agencia anti-drogas (DEA) también reporta una caída del 23.6 por ciento en los decomisos de marihuana en la frontera con México entre el 2013 y el 2014.

Esto no quiere decir que el tráfico de marihuana mexicana haya llegado a su fin como resultado de la gradual legalización del cannabis, pero sí marca una tendencia hacia ello.

Hagelsieb tiene incluso la hipótesis de que si el estado de California aprueba el uso recreacional de la marihuana en las elecciones del 2016, habrá un efecto dominó en todo el país y en consecuencia para los cárteles mexicanos.

—La marihuana ya no va a ser negocio para ellos. Me atrevería a pensar que hasta dejarían de cultivarla para enfocarse en drogas más duras.

Y eso le quita el sueño al agente.

—Creo que no estamos viendo las consecuencias de la legalización de la marihuana. Esto afecta la economía, pero más que nada, expondrá a los niños y jóvenes a drogas más poderosas y dañinas, como la heroína o la metanfetamina.

Por eso su mayor esfuerzo no está ahora en detener el tráfico de marihuana, como lo estuvo antes. Al tráfico ilegal de marihuana no lo acabarán ni los operativos encubiertos, ni toda la inteligencia policiaca. A ese tráfico lo está acabando ya un mercado regulado y transparente en el que la marihuana se vende en tiendas como si se tratara de papitas.

### *El arduo camino de la legalidad*

Es día de cosecha en el dispensario de Amy Tancing y se respira una atmósfera de contento y arduo trabajo. El olor a marihuana se escapa de los confines de L'Eagle y se expande a lo largo de la calle Quivas, en la zona central de Denver. Es un olor fresco, penetrante, que se impregna en la piel, en el cabello, en la ropa y que se adhiere a las glándulas olfativas durante horas. No te hace “viajar”. Oler la marihuana, estar constantemente expuesto a ella, no produce un efecto psicoactivo.

Amy me recibe en la entrada trasera del dispensario, la que se usa para los empleados. La puerta principal, la que lleva a un pequeño vestíbulo de espera del que luego se pasa al interior de una tienda surtida con más de una docena de variedades de marihuana, productos comestibles y artefactos para fumarla, no se abre en día de cosecha. Todo en Amy refleja profesionalismo: la elegancia casual de su ropa, su cabello largo y bien planchado, el discreto maquillaje, las pulseras y aretes que adornan su piel morena clara. Me pide que me coloque el gafete de visitante, pues de acuerdo a las reglas de la Marihuana Enforcement Division (MED), la oficina que regula la marihuana en el estado, toda persona que entra a las áreas de cultivo y cosecha debe portar un gafete. Hay cámaras en distintas partes del dispensario y cualquier anormalidad podría quedar registrada.

Amy tiene un posgrado en manejo de organizaciones no lucrativas con énfasis en cumplimiento de normas. No pasa un día sin que revise los lineamientos que publica el gobierno sobre uso de pesticidas, normas de control de calidad, empaquetado de comestibles y todo lo que afecta a esta todavía joven industria.

—Las reglas están cambiando con frecuencia y eso afecta mucho la operación del negocio. Tienes que estar siempre atento a los cambios —me dice.

L'Eagle es uno de los cientos de dispensarios de venta de marihuana que abrieron en Denver a partir del primer día de enero del 2014, cuando entró en vigor la Enmienda 64 que legalizó la producción, venta y consumo de marihuana para fines recreativos. Antes de esa fecha, L'Eagle operaba como dispensario médico y ya desde ese entonces se preciaba de usar métodos de cultivo que se aplican en la agricultura orgánica. Ahora se define como “una galería de lujo para el experto conocedor del cannabis”.



Para este día de cosecha, Amy y su esposo, John Andrie, han contratado a más de una decena de personas que se suman a sus 16 empleados de tiempo completo. Los trabajadores se distribuyen en una especie de líneas de ensamblaje en diferentes áreas del dispensario. En un pequeño cuarto, varias mujeres sentadas alrededor de una mesa podan las hojas de las plantas maduras. No hablan mucho; están concentradas en hacerlo rápido y de manera eficiente. Saben que cada minuto perdido representa menos dinero. Por cada hora de trabajo reciben un pago de entre 10 y 12 dólares, nada mal en un estado en el que el salario mínimo es de 8.23 dólares por hora. La primera poda de la planta se hace a mano, con tijeras pequeñas y afiladas y una técnica que permite cortarlas desde la base del tallo sin afectar o lastimar la flor, la parte más valiosa de la planta. No hay desperdicio en el cultivo de la marihuana. Las hojas que se cortan son acumuladas en charolas para usarlas después en la producción de *edibles* o comestibles que también se venden en L'Eagle y que incluyen galletas, chocolates, dulces y otros productos.

—La mano de obra es quizás uno de nuestros costos más altos —me dice Amy—. Hay máquinas para cortar, pero nosotros preferimos el corte a mano para proteger la flor.

En otra área del dispensario, un grupo de jóvenes entre los veinte y los treinta años de edad trabaja de pie continuando el proceso de corte. Ellos terminan de podar la flor para dejarla como un capullito, lista para ser “curada”, un proceso que implica secar la flor en un periodo de entre tres a seis meses en un ambiente controlado antes de venderla.

—Es similar al proceso de añejamiento de los vinos —dice John Andrie—. El curado es un arte que se ha perdido en Colorado, y en un mercado saturado con cultivos en líneas de ensamblaje, nos encanta ofrecerla “como era antes”. Sabemos que vale la pena y el consumidor lo aprecia.

Para completar el dicho, Amy agrega que todo el proceso de cultivo y cosecha es muy cuidadoso en el dispensario.

—Y no esperamos que todo mundo lo haga así. Tenemos un nicho de mercado que queremos desarrollar y para nosotros es muy importante qué clase de cannabis queremos cultivar. Eso hace que nuestra marihuana sea un poco más cara.

Desde enero del 2014, cuando la venta de marihuana se abrió al público, los precios de la hierba han fluctuado en relación directa a la oferta, la demanda y la calidad del producto que se ofrece. En junio del 2014, por ejemplo, el precio promedio del gramo fluctuaba entre 14 y 20 dólares, pero un año después bajó a los 8.5 y 12.8 dólares. El precio de una onza, equivalente a 28 gramos, se ubicó entre 300 y 400 dólares en el 2014 y bajó a 200 y 300 dólares para el 2015<sup>1</sup>. Todo a partir de la proliferación de negocios dedicados a la venta de marihuana.

En L'Eagle, la marihuana crece a partir de clones, no de semillas. En un área muy ventilada del dispensario, bajo una luz intensa y en pequeñas macetas identificadas cada una con una etiqueta, crecen las plantas madres, a las que Amy define como “increíblemente saludables”. A esas se les corta una pequeña porción para ponerla en una solución hidropónica y clonarla. Con ese método, L'Eagle cultiva 65 variedades de cannabis con porcentajes variados de THC (el componente psicoactivo del cannabis) o CBC (el ingrediente que no tiene efecto psicoactivo y que se asocia más a la marihuana medicinal).

—En el momento en que se corta la planta (madre) tenemos que meterla de inmediato dentro del inventario —dice

<sup>1</sup> Convergenx. *Marijuana Store Survey and Industry Outlook. Q2* (22 de junio del 2015), consultado en: <http://www.convergenx.com/the-share/marijuana-store-survey-and-industry-outlook-q2-2015> Archivado en: <http://www.webcitation.org/6egu7ObgK>

Amy—. Tenemos que decirle al gobierno que tomamos seis porciones de la planta identificada con el número 4463 y que esas se convertirán en otras a las que también les pondremos una etiqueta (y un código de barras). De esa manera el gobierno da seguimiento de cada una de las plantas que se venden, desde que se clonan hasta que salen del dispensario.

La marihuana que Amy y su esposo cultivan satisface la demanda de un consumidor que antes de la legalización compraba quizás en las esquinas o en entregas a domicilio de forma clandestina. Es altamente probable que esa marihuana llegaba a las montañosas y verdes ciudades de Colorado desde los bosques y sierras húmedas de México, por una larga ruta no exenta de peligros y corrupción en ambos lados de la frontera.

Históricamente, los cárteles mexicanos han sido los principales abastecedores no solo de marihuana en Colorado, sino también de cocaína, heroína, metanfetaminas y otras drogas que introducen al país por vía aérea o usando carreteras interestatales como la I-25, I-70 e I-76 así como la 36 y la 85. Denver, la capital del estado, ha sido utilizado como un centro regional de distribución de drogas hacia estados cercanos como Montana, Utah y Wyoming,<sup>2</sup>

Colorado ha sido además un importante consumidor de marihuana en Estados Unidos. Según la Encuesta Nacional sobre el Uso de Drogas y la Salud (NSDUH), Colorado figura junto con Rhode Island, Alaska, Oregón, Columbia, Montana y Vermont entre los estados con más alto índice de consumo de cannabis. En general, la marihuana es la droga que más se consume en Estados Unidos, según mostró una encuesta del Pew Research Center en el 2013: un 48 por ciento de los estadounidenses aceptaron

<sup>2</sup> National Drug Intelligence Center. *Drugs and Crime, City Profile: Denver, Colorado* (enero del 2004), consultado en: <http://www.justice.gov/archive/ndic/pubs7/7691/7961t.htm#Marijuana> Archivado en: <http://www.webcitation.org/6eguGyzQW>

haber fumado marihuana en su vida —fuera por razones médicas o solo por diversión— y de ellos, un 12 por ciento dijeron haberla consumido el año anterior a la encuesta.

Además de ello, un estudio de Marijuana Policy Project —una organización sin fines de lucro enfocada en apoyar los esfuerzos de legalización de la marihuana— indicó que solo en Colorado, 21 por ciento de los consumidores de cannabis, o dos de cada diez, es *heavy user*, es decir, la consume casi a diario y representa el 70 por ciento de la demanda<sup>3</sup>. En otro extremo, hay un grupo mayor de consumidores que recurre al cannabis entre una y cinco veces por mes. En números concretos, cerca de medio millón de personas, que representan casi el 10 por ciento de la población total del estado, son consumidores de marihuana, ya sea ocasionales o consuetudinarios.

Cuando los electores de Colorado aprobaron en el 2012 la Enmienda 64, Amy y su esposo decidieron que ampliar el negocio e incursionar en el mercado de uso recreacional era un paso lógico. La demanda estaba ahí, creciendo cada día, y ellos tenían ya un mercado cautivo. Lo que seguía era ampliar la producción y atraer a los miles y miles de consumidores que como pequeñas hormigas empezaron a salir de sus escondites para comprar a plena luz del día, sin *dealers* de por medio, sin paranoia, sin vergüenza, un churro, un paquete de 28 gramos, una pipa de vidrio, una galleta o una barra de granola de marihuana... todo lo que antes se compraba en la clandestinidad y con una alta dosis de riesgo.

—Fue muy impresionante al principio, me dijo una *bud-tender* o vendedora en un dispensario en la ciudad de Boulder.

<sup>3</sup> K. Light, M., Orens, A., Lewandowski, B. y Pickton, T., *Market Size and Demand for Marijuana in Colorado*, The Marijuana Policy Group (julio del 2014), consultado en: <https://www.colorado.gov/pacific/sites/default/files/Market%20Size%20and%20Demand%20Study,%20July%209,%202014%5B1%5D.pdf> Archivado en: <http://www.webcitation.org/6eh6SeaUd>

Venía todo tipo de gente, hombres de traje y corbata, señoras mayores, muchachos, mujeres que nunca te imaginarías que fumaban marihuana. Fue como una salida masiva del clóset.

Los dispensarios empezaron a ofrecer decenas de variedades de marihuana con nombres como Herojuana, Black Rhino, Moby Dick, Chocolope, Harlequin, Grape God, Blue Velvet, White Bastard y muchos otros. La posibilidad de cultivar decenas de variedades se tradujo en una marihuana muchísimo más potente y al gusto del consumidor. Un estudio elaborado por Charas Scientific, un laboratorio especializado en cannabis, encontró que la composición de THC en la marihuana local pasó de un promedio de 3.96 por ciento en 1995 a casi 20 por ciento en el 2015. El estudio identificó algunas variedades con hasta 30 por ciento de THC, es decir, con un efecto psicoactivo súper potente.

En un ambiente de competencia feroz, L'Eagle decidió distinguirse del resto de los dispensarios y ofrecer un producto que tuviera una calidad superior a la marihuana procedente de México o producida en otros dispensarios. La meta era ofrecer marihuana orgánica y libre de pesticidas.

—A diferencia de otros negocios, decidimos que usaríamos los métodos de cultivo de la agricultura orgánica y contratamos personal con estudios en agricultura o ciencias ambientales para que estuviera a cargo de los cultivos —dice Amy haciendo referencia al currículum de dos de los supervisores de cultivo, ambos con posgrados en agronomía y ciencias—. Esta ha sido una agricultura clandestina por años y las prácticas empleadas para cultivar el cannabis no han sido las más saludables ni para el consumidor ni para los agricultores.

Pero hacer la diferencia ha sido costoso. L'Eagle arrancó con una inversión inicial de 250 mil dólares, suficientes para iniciar el cultivo en un solo cuarto del inmueble. Este fue el único préstamo que la joven pareja tomó para impulsar el negocio.

—Tú viste tres cuartos en la parte trasera, pero al inicio solo teníamos uno. Cuando hicimos suficiente dinero construimos el segundo y casi dos años y medio después pudimos hacer el tercero. Ni mi esposo ni yo queríamos inversionistas externos porque eso puede traer muchos problemas y esta es nuestra inversión personal, es el bienestar de nuestra familia.

En el 2014, el primer año de venta recreacional, L'Eagle obtuvo ventas por casi 2 millones de dólares, pero casi un tercio de esa cantidad, es decir unos 700 mil dólares, se fueron directo a las arcas del gobierno vía impuestos.

Ese mismo año, el estado otorgó licencias para 833 dispensarios o tiendas en las que cualquier persona puede comprar marihuana o productos elaborados con esta siempre y cuando muestre que es mayor de 21 años. Además autorizó 397 licencias para cultivos de marihuana, elaboración de comestibles y laboratorios de control de calidad. Las licencias relacionadas con cultivo y venta de marihuana para uso médico sumaron 1,416<sup>4</sup>. Como resultado de ello, las ventas de “pot”, “ganja”, “green”, “420”, “weed”, “grass”, por mencionar algunos de los nombres callejeros del cannabis, sumaron 700 millones de dólares, una cantidad equiparable a los recursos que el gobierno estadounidense otorgó a México entre el 2013 y el 2015 para enfrentar el narcotráfico y el crimen organizado como parte de la Iniciativa Mérida<sup>5</sup>.

Gracias a esas ventas, el estado se benefició con una derrama de impuestos de 44 millones de dólares<sup>6</sup>, una cantidad que

<sup>4</sup> *Annual Update*, Marijuana Enforcement Division (febrero del 2015), consultado en: [https://www.colorado.gov/pacific/sites/default/files/2014%20MED%20Annual%20Report\\_1.pdf](https://www.colorado.gov/pacific/sites/default/files/2014%20MED%20Annual%20Report_1.pdf) Archivado en: <http://www.webcitation.org/6eh6dZvEO>

<sup>5</sup> Ribando Seelke, Clare, *Mexico: Background and US Relations*, Congressional Research Service (enero 2015), consultado en: <https://www.hdiac.org/islandora/object/hdiac%3A315392> Archivado en: <http://www.webcitation.org/6eh6oSaSE>

<sup>6</sup> *Marijuana Taxes, Licenses and Fees Transfers and Distribution*, Colorado Department of Revenue, consultado en: <https://www.colorado.gov/pacific/sites/>

de no haber entrado a las arcas gubernamentales hubiese ido a parar al bolsillo de los cárteles de la droga, particularmente de los cárteles de Sinaloa o al Cártel de Juárez, que abastecían a esta región. La mayor parte de esos impuestos se canalizaron a proyectos de infraestructura en escuelas.

—Colorado está demostrando que el enfoque prohibicionista no fue el adecuado —me dijo Michael Elliot, presidente del Marijuana Industry Group, una organización que representa los intereses de la industria en Colorado—. La gente sabe que cuando el alcohol era ilegal, no teníamos control sobre este. En lugar de ello teníamos un ambiente caótico, en donde la mafia y las organizaciones criminales tomaron el control. Y esencialmente lo que estamos haciendo ahora es tomar el control (de la industria del cannabis).

Controlar una industria cuyo *modus operandi* ha incluido el lavado de dinero, la corrupción, la violencia y la confrontación directa con el Estado no ha sido fácil, y meterla al orden institucional ha implicado una vuelta de tuerca no libre de atorones.

Pongámoslo de esta forma: antes de su completa legalización en Colorado, la marihuana se vendía en las esquinas, en los callejones, en entregas discretas a domicilio. No había registro de compra-venta, ni un seguimiento del dinero producto de esa transacción, porque usualmente se lavaba para evadir la justicia. Ahora hay un registro más o menos exhaustivo de productores, vendedores y hasta compradores, pero en muchos casos, el dinero se sigue lavando.

¿Por qué?

Porque los bancos obedecen regulaciones federales que clasifican la marihuana como una sustancia ilegal y hacer transacciones monetarias con empresas que viven de un producto

ilícito —aunque en el estado sea legal— implica un enorme riesgo para ellos<sup>7</sup>. La consecuencia inmediata de esta situación un tanto esquizofrénica ha sido que una gran parte de los negocios han operado sin cuentas bancarias, sin acceso a líneas de crédito, chequeras o dinero plástico y el manejo de flujos y flujos de efectivo se ha vuelto un problema de seguridad para el estado.

—Cuando iniciamos el negocio nunca imaginamos el flujo de dinero en efectivo que tendríamos— me dijo el propietario de un dispensario en Boulder, una pintoresca ciudad ubicada al pie de las Montañas Rocosas—. Hubo días en que tenía que llevarme hasta 30 mil dólares en la bolsa e irlos guardando en una caja fuerte mientras resolvíamos el problema del banco.

Dicha circunstancia obligó a los empresarios a buscar alternativas para tener acceso a servicios bancarios, ya fuera disfrazando el giro del negocio o dando información a medias sobre el origen de los recursos. Pero a pesar de tener un banco, su situación siguió siendo vulnerable.

Para Amy y su esposo la situación no fue distinta.

Un día cualquiera, ya cercano a la Navidad, Amy recibió un aviso del banco advirtiéndole que sus cuentas serían cerradas en un plazo de dos semanas.

—Simplemente nos dijeron vengán y llévense su dinero; su cuenta será cerrada en dos días. No te dicen por qué, nada. Tuvimos que mover cada contacto, cada relación que tenemos para que metieran las manos por nosotros y otro banco pudiera aceptarnos.

<sup>7</sup> En 1970 el gobierno estadounidense incluyó la marihuana en la Lista de Sustancias Controladas (CSA) bajo la categoría 1 (Schedule I), que significa que la sustancia tiene un alto potencial de abuso y provoca dependencia y daño psicológico. En esta clasificación se incluyen sustancias como la heroína, el ácido lisérgico o LSD, el peyote y la mezcalina, entre otros. Incluir la marihuana dentro de la categoría 1 significó atacar su producción y consumo como parte de la guerra contra las drogas iniciada por el presidente Richard Nixon en 1971 y continuada por subsecuentes presidentes, incluido el actual, Barack Obama.



El 29 de agosto del 2013, el Departamento de Justicia emitió un memorándum dirigido a todos los fiscales de Estados Unidos en el que definía los criterios para perseguir delitos que involucraran marihuana en los estados en los que esta es legal. Básicamente el memorándum dejaba claro su derecho a intervenir en esos negocios para evitar la distribución de marihuana a menores, prevenir que las ganancias se canalicen a pandillas o cárteles; prevenir el tráfico de marihuana de estados donde esta es legal a entidades donde no lo es y prevenir la venta de otras drogas ilícitas en esos establecimientos. El memorándum citó además la prevención de la violencia y el uso de armas en el cultivo y distribución de marihuana, impedir el cultivo de marihuana en áreas públicas y prevenir la posesión de marihuana en propiedades federales.

Al mismo tiempo, el Departamento del Tesoro clarificó las reglas para que los bancos pudieran prestar servicios a la industria y entre ellas, los obligó a proporcionar al gobierno un reporte detallado de la operación de los negocios de marihuana y a alertar sobre cualquier actividad sospechosa de lavado de dinero (derivada de otra actividad criminal). Los bancos deben además advertir al gobierno cuando el negocio obtiene más ganancias de lo que se esperaba y no provee información sobre cómo sucedió; o cuando el negocio realiza un exceso de transacciones financieras (depósitos seguidos de retiros inmediatos). Es decir, colocando una *red flag* a la operación del negocio<sup>8</sup>.

Aunque los lineamientos del Departamento de Justicia y del Departamento del Tesoro abrieron una posibilidad al sistema bancario de trabajar con la industria de la marihuana

<sup>8</sup> *BSA Expectations Regarding Marijuana-Related Businesses*, Department of the Treasury. Financial Crimes Enforcement Network (FinCen) (14 de febrero del 2014), consultado en: [https://www.fincen.gov/statutes\\_regs/guidance/pdf/FIN-2014-G001.pdf](https://www.fincen.gov/statutes_regs/guidance/pdf/FIN-2014-G001.pdf) Archivado en: <http://www.webcitation.org/6eh79k47k>

—siempre y cuando sus clientes los siguieran al pie de la letra— el mensaje seguía siendo el mismo: la marihuana es ilegal a nivel federal y es obligación del Estado combatirla. En palabras simples, el riesgo de intervención federal en las cuentas manejadas por el banco sería una amenaza constante para ellos. Así que los grandes consorcios nacionales como Bank of America, Citigroup, JP Morgan, Wells Fargo, entre otros, evaluaron sus cartas y optaron por decir “paso” a la industria de la marihuana. Demasiado peligro para una institución que es opuesta al riesgo. Pero no sucedió lo mismo con los pequeños bancos regionales que decidieron entrarle al negocio, ya fuera manejando esas cuentas por debajo de la mesa o de la manera más discreta posible. Difícilmente algún ejecutivo bancario de esas instituciones admitirá que maneja las cuentas de un dispensario. Tendría que tener menos de dos dedos de frente para hacerlo.

Amy y su esposo pudieron sortear la crisis. El banco con el que ahora trabajan —cuyo nombre se reserva como lo hacen todos los empresarios de esta industria— está a siete horas de distancia y aunque eso resolvió el problema inmediato, no los liberó de otras dificultades que esta naciente industria enfrenta.

—Es imposible explicar qué tan difícil es este trabajo y qué tantos obstáculos tenemos para operar diariamente. Tenemos limitaciones con los bancos, con las compañías aseguradoras, que tampoco quieren asumir el riesgo de una intervención federal; con el pago de impuestos, con la publicidad, con todo. No puedo anunciarme en Google, no puedo poner un espectacular allá afuera. Las regulaciones son muy rígidas. La gente fuera de Colorado piensa que aquí está lloviendo dinero, pero la realidad no es así. Tenemos un buen negocio que nos da un trabajo a mí, a mi esposo y a otras personas, pero rentamos una casa, no tenemos un auto nuevo... no estamos nadando en dinero, hay mucho glamour alrededor de esto... pero no vamos a casa y nos sentamos en montañas de dinero.

*De la calle a CEO*

Ganar segundo y tercer lugar en la Copa High Times de Denver puso a Burr Charlesworth en la cima del mundo, pero también lo hizo caer con un paracaídas descompuesto.

No fue cualquier cosa obtener ese reconocimiento. *High Times*, la revista más influyente y antigua en el mundo del cannabis —fundada en 1974— no solo evalúa las mejores variedades de marihuana producidas en el mundo, sino también las producidas por los estados en los que la marihuana se ha legalizado. Durante la Copa que organizaron por segunda vez en Denver en el 2014, el dispensario propiedad de Burr, New Age Medical, obtuvo el segundo lugar en la categoría de flor (People's Choice Buds) y tercer lugar en la categoría de hash (People's Choice Hash).

El premio, recibido tres años después de abrir el dispensario y trabajar jornadas de hasta 16 horas al día para hacerlo rentable, merecía una celebración en grande. Y Burr, de 33 años de edad, se dedicó a celebrar.

Como lo hacía con frecuencia, consumió todas las drogas posibles. Inhaló cocaína, fumó marihuana, tomó OxyContin... y terminó con una nueva infracción por manejar intoxicado, la cuarta en su expediente delictivo, que además incluía dos acusaciones previas por posesión con intento de distribución de marihuana y dos episodios de *probation* o libertad condicionada. Lo que hizo esa noche de juerga quedó borrado de su memoria, tuvo un total *blackout*. Este no sería su último episodio de sobredosis. El último ocurrió en los primeros meses del 2015 y lo obligó a pasar 172 noches —solo las noches— dentro de las frías paredes de la cárcel municipal.

Las drogas aparecieron en su vida a los 16 años de edad y nunca lo han abandonado. Aún no terminaba la preparatoria cuando en el vecindario hispano en el que vivía alguien le

ofreció marihuana y la fumó por primera vez. De inmediato descubrió que además de disfrutarla, podía hacer dinero con ella. Era bueno para las ventas y pronto se volvió un *dealer* exitoso vendiendo marihuana de procedencia mexicana.

—Crecí en un área rural, rodeado de mexicanos, hispanos... había mucha marihuana mexicana, también cocaína. Me gustaba estar con ellos porque me daban marihuana para vender y ellos me querían porque yo podía venderla fácilmente —me dijo durante nuestro encuentro en Brighton, a unos 58 kilómetros de Denver.

Luego llegó la cocaína con su explosión de adrenalina. Venderla fue un paso natural. Después descubrió la heroína, el Xanax, el OxyContin, los ácidos, la metanfetamina. Todo lo vendía y lo consumía al mismo tiempo.

—Lo único que no he hecho es inyectarme —me dijo.

La segunda vez que lo vi estaba agobiado. Había dormido en la cárcel, como lo exigía su libertad condicional, y lucía demacrado, ojeroso. La flacura, la sudadera holgada y los pantalones flojos lo hacían ver larguirucho y encorvado. Su voz era monótona.

—Quiero que todo esto quede atrás; quiero rehacer mi vida —me dijo durante la larga conversación que tuvimos bajo la sombra de un frondoso árbol en el centro del jardín de la casa que compró unos meses atrás en un área rural de Brighton y por la que pagó más de 300 mil dólares. Esa tarde, las lágrimas afloraron con facilidad: cuando recordó que estrelló su auto a los 21 años de edad por manejar borracho y el pasajero con el que iba tuvo una fractura de cráneo; cuando una sobredosis de cocaína, Xanax y GHV lo llevó directo al hospital; cuando otra sobredosis lo dejó totalmente sin memoria de lo que había hecho durante días; cuando habló de su pequeña hija de 11 años de edad, a la que considera el pilar de su vida; cuando se refirió a su infancia sin cariño.

—Ya no quiero consumir drogas, pero todo el tiempo estoy pensando en ellas —dijo mientras se limpiaba los ojos con el dorso de la mano.

Y efectivamente, todo el tiempo piensa en las drogas. Su vida gira alrededor de ellas y están detrás de todo lo que ha sido —un *dealer* callejero exitoso— y lo que ahora es: un adicto con la vida hecha pedazos y un próspero empresario con un negocio que creció como la espuma y cuyo valor de mercado es de 4.5 millones de dólares.

—Mucho de mi adicción tiene que ver con vender... Siempre he vendido drogas. Siempre he sido un empresario. Cuando ganas 20 dólares o más en 10 minutos, cuando haces dinero rápido, te haces adicto a eso... Creo que trasladé mi estilo de vida ilegal a algo que ahora es legal —me dijo Burr al hablar de sus inicios como comerciante formal de la marihuana.

La transición de la ilegalidad a la legalidad la hizo en el 2009, cuando se recuperaba de un exceso de OxyContin en su cuerpo y había decidido vivir temporalmente en el hogar materno. La cochera era lo suficientemente grande para cultivar unas seis plantas con una sola luz, pero los 10 mil dólares que tenía no alcanzarían para mucho. Entonces decidió invitar a su padre, Forrest Charlesworth, un empresario de la construcción, a entrar al negocio.

—Mi padre había vendido su camioneta y tenía un capital de 35 mil dólares. Juntamos lo que teníamos y empezamos con 16 luces en la cochera —narró en otra conversación en la oficina de New Age Medical, uno de los dos dispensarios que ahora tiene la familia—. Mi padre conoce a todo el mundo en el estado y yo conocía todo el mundo de la marihuana; fue una buena sociedad.

Las plantas empezaron a crecer y multiplicarse, pero mantener los cultivos en la cochera no era seguro porque las regulaciones para los productores de marihuana medicinal no

eran tan precisas y el riesgo de una intervención de la policía siempre estaba presente. Tampoco era rentable quedarse en la cochera y la opción más lógica era montar un dispensario y producir al menos 70 por ciento de lo que ahí se vendiera, tal y como el estado lo requería.

Así que los Charlesworth se mudaron de la cochera y se asociaron con el propietario de un dispensario de marihuana medicinal en un barrio de clase media alta en Denver. Aunque la asociación no duró mucho, los puso en el camino para buscar opciones y poco tiempo más tarde encontraron la oportunidad de adquirir un dispensario que estaba a la venta, New Age Medical in Edgewater, una pequeña ciudad al oeste de Denver. La transacción se llevó a cabo con rapidez y padre e hijo se metieron de lleno al mercado legal de la marihuana medicinal.

—Empezamos a expandirnos y el negocio creció muy rápido, pero no hacíamos mucho dinero porque aún no se aprobaba la marihuana recreativa. Todo era medicinal. De hecho, los primeros dos años operamos con pérdidas.

Pero la aprobación de la Enmienda 64 cambió el panorama para los Charlesworth al traer miles y miles de consumidores que abarrotaron los dispensarios a partir del primero de enero del 2014. Para entonces habían invertido cerca de medio millón de dólares para equipar y hacer crecer los cultivos en sus dos instalaciones, la de Edgewater y una más que adquirieron en Colorado Springs. Su padre se hizo cargo de la parte administrativa de los negocios —inversiones, manejo del efectivo, buscar acceso a bancos, cumplir con las regulaciones que marca la ley, etcétera—, mientras que Burr se enfocó en hacer crecer los cultivos y desarrollar variedades que sedujeran a los clientes.

—He entrenado a un montón de gente, incluso a mi hermano. Básicamente lo que haces es darles las herramientas, la receta para que la planta crezca sana. Pero tienes que sentir

la planta, entenderla, saber qué nutrientes son buenos y cuánto necesitan.

Hoy, en tan solo uno de sus invernaderos, Burr y su padre producen entre 4 y 4.5 cosechas por año.

—Una buena cosecha —dice Burr—, produce 80 libras (36 kilos) con 40 luces especiales para el cultivo.

—Nuestros competidores producen un promedio de 40 libras (18 kilos) en un cuarto de 40 luces, pero nosotros estamos arriba del promedio y nuestras tiendas hicieron un aproximado de 3.3 millones de dólares el año pasado (2014).

Aunque el dinero empezó a fluir en grandes cantidades, el costo de inversión aunado al pago de impuestos diluyó en mucho las ganancias de Burr y del resto de los empresarios de la marihuana.

—Solo este dispensario (Edgewater) le dio al gobierno 600 mil dólares en impuestos en el 2014. Entre las regulaciones y los impuestos el gobierno hizo más dinero que nosotros.

Junto con los problemas bancarios, el pago de impuestos es quizás uno de los obstáculos más grandes que enfrenta la naciente industria de la marihuana en Colorado y en el resto de los estados en donde se ha legalizado. El principal problema es la contradicción entre las regulaciones federales y las estatales.

Para contar esta historia hay que retroceder un poco más de tres décadas cuando Jeffrey Edmondson, un *drug dealer* en las calles de Minneapolis fue arrestado por la policía, encarcelado y además auditado por el sistema fiscal (IRS), que encontró que Edmondson le debía 17 mil dólares por ingresos no declarados, producto de la venta de sustancias ilegales en 1974. Desde su celda, Edmondson apeló la auditoría y proporcionó pormenores de la operación de su negocio. Declaró que ese año recibió en consignación 1,100,000 pastillas de anfetaminas, 45 kilos de marihuana y 368 gramos de cocaína para su venta en las calles y que el costo de bienes vendidos fue de 105,300

dólares<sup>9</sup>. Además declaró como gastos deducibles una porción de la renta del departamento en el que vivía —que constituía su oficina—, así como otras erogaciones menores como la compra de una báscula, materiales para empaquetar, gastos de teléfono y uso de automóvil.

El juez del caso sopesó los argumentos de ambas partes y emitió un fallo favorable para el *drug dealer*, lo que significó que la Corte daba el visto bueno para que un contribuyente o negocio cuya base era el tráfico de sustancias controladas, pudiera reclamar gastos deducibles de su ingreso neto. Es decir, en términos de impuestos, el *drug dealer* tenía derecho a ser tratado como cualquier otro empresario.

Sin embargo, el gusto le duró poco a quienes se dedicaban a actividades ilícitas, pues un año después una enmienda al código de impuestos conocida como 280E<sup>10</sup> negó créditos, exenciones o deducciones a negocios que traficaran con cualquier producto clasificado dentro de la Lista de Sustancias Controladas. En términos llanos, esa enmienda —aún vigente— significa que los empresarios de la industria del cannabis pagan impuestos sobre su ganancia bruta, no sobre la ganancia neta, lo que los deja en una situación de desigualdad frente a cualquier otro negocio.

—Esta medida nunca fue pensada para los negocios que operan legalmente bajo las leyes estatales —resume Aaron Smith, presidente de la Asociación Nacional de la Industria del Cannabis, que agrupa a unos mil empresarios del ramo en todo el país—. Su resultado es que ha creado una carga fiscal para los

<sup>9</sup> *Edmondson v. Commissioner*, United States Tax Court (26 de octubre de 1981), consultado en: [http://www.leagle.com/decision/1981157542mqtcml533\\_11221/EDMONDSON%20v.%20COMMISSIONER](http://www.leagle.com/decision/1981157542mqtcml533_11221/EDMONDSON%20v.%20COMMISSIONER) Archivado en: <http://www.webcitation.org/6eh7GQmlB>

<sup>10</sup> *Memorandum*, Internal Revenue Service. Office of Chief Counsel (10 de diciembre del 2014), consultado en: <http://www.irs.gov/pub/irs-wd/201504011.pdf> Archivado en: <http://www.webcitation.org/6eh7NjGD>



negocios legales de la marihuana, que puede ser de entre el 70 al 90 por ciento de su ganancia.

Pongámosle rostro al tema: el propietario de un dispensario en Seattle, Washington, declaró una ganancia bruta de 154,469 dólares en el 2014 y tuvo gastos de 101,100 dólares. Bajo las reglas de la enmienda 280E, no pudo deducir gastos y pagó impuestos sobre la ganancia bruta. En total pagó 46,340 dólares, equivalentes al 87 por ciento de su ganancia real. Así que solo le quedaron 7,029 dólares para reinvertir en el negocio o para conservarlo como utilidad<sup>11</sup>.

—Pareciera que estamos trabajando para alimentar al fisco —me dijo un empresario en Denver que estaba considerando demandar al IRS—. No puedes pensar en reinvertir utilidades, en aumentar salarios o ampliar el negocio. El fisco te come, te lleva directo a la bancarrota.

A eso hay que agregar que en los estados en los que la marihuana es legal, los empresarios del ramo pagan gravámenes estatales además de los impuestos federales.

Michael Elliot, del Marijuana Industry Group de Denver, cree que con estos gravámenes el IRS trata de afectar a la industria para obligarla al cierre.

—Nosotros estamos de acuerdo con los impuestos, de hecho apoyamos las propuestas para que la industria pague impuestos una vez que fuera legal... queremos pagar impuestos que vayan a programas educativos, al tratamiento y prevención de adicciones... pero al mismo tiempo el IRS nos está llevando a una situación extrema.

<sup>11</sup> *Internal Revenue Code Section 280E: Creating an impossible situation for legitimate businesses*, National Cannabis Industry Association, consultado en: <https://thecannabisindustry.org/uploads/2015-280E-White-Paper.pdf> Archivado en: <http://www.webcitation.org/6eh7Y2M7L>

Aún con esos porcentajes de impuestos, los dispensarios resultaron ser un negocio lucrativo y de muy rápida generación de dinero en efectivo a partir de la legalización de la marihuana para uso recreativo. En el caso de Burr, por ejemplo, la inversión inicial de 45 mil dólares se ha traducido en un negocio valuado entre 4.5 y 6 millones de dólares.

Pero para Burr, la combinación de la adrenalina que produce el dinero rápido con la tensión y el estrés que le imponía un negocio formal, no fue buena. Pronto recayó en las drogas.

—Ha sido muy estresante. Mi última infracción por manejar intoxicado fue porque no pude controlar el estrés... Y la otra fue cuando estaba en la cima del mundo, cuando ganamos la copa (de HighTimes) yo estaba metiéndome drogas... Estábamos haciendo millones de dólares, pero trabajábamos hasta 16 horas y yo tenía problemas para comunicarme con mis empleados... Yo no crecí para manejar gente, tengo una incapacidad para comunicarme.

Burr sabe que puede vivir de la marihuana, pero necesita dejar las drogas.

Le pregunto si no le parece irónico querer dejar las drogas y al mismo tiempo vivir de ellas, pero su respuesta es inmediata y contundente.

—La marihuana no es una droga —me dice—. No creo que la marihuana le haga daño a las personas. Yo la veo como un relajante. El alcohol y las medicinas hacen más daño, porque tienen químicos que alteran la mente. Pero la marihuana me aterriza y me va a ayudar a sanar.

Además de ello, sabe que ningún trabajo le va a dar el dinero rápido y la satisfacción que le ha otorgado la transición de la ilegalidad a la legalidad.

—No podría tener todo esto —me dice señalando su casa nueva en pleno proceso de renovación— con un salario de 50 mil dólares al año... Mis padres no me dieron este trabajo. Yo

se lo di a ellos... Esta es la primera vez que tengo algo propio y no lo voy a dejar.

*Se buscan cortadores*

Si Susan Chicovsky cultivara trigo en las vastas y pródigas llanuras de Colorado, lo más seguro es que muchos de sus trabajadores fueran inmigrantes indocumentados. No sería arriesgado pensar que una gran mayoría serían mexicanos. Pero Chicovsky, una mujer de 64 años y con lo que parece una inacabable energía, no cultiva trigo ni ningún otro producto agrícola y sus trabajadores no son indocumentados. Por el contrario, todos han pasado una revisión de antecedentes criminales y tienen papeles que les permiten trabajar legalmente en el país. Todos además están registrados como trabajadores en la industria de la marihuana.

Susan es fundadora y propietaria de Green Mountain Harvest, una compañía nacional dedicada a la poda de plantas de marihuana. Sus empleados son hábiles y veloces con las tijeras y se refieren a su trabajo como un arte que requiere paciencia, dedicación y conocimiento de la planta. Por cada hora de trabajo reciben entre 10 y 12 dólares, mucho más de lo que recibiría un jornalero mexicano por más de ocho horas de trabajo en un día.

En una tarde de junio, Susan me recibe en su casa iluminada y llena de plantas en la ciudad de Lakewood, al suroeste de Denver. Desde ahí, con la ayuda de un celular y una computadora, Susan maneja y organiza su negocio valuado en casi dos millones de dólares. En la conversación nos acompañan su gato —que olfatea y pisa sin misericordia los papeles que ella extiende sobre la mesa— y su perro, siempre atento a la voz y a los movimientos de su dueña. Susan tiene una presencia

poderosa, quizás acentuada por el cabello medio crespo, blanquecino, suelto y largo que cae hasta la mitad de su espalda. Sonríe todo el tiempo. Tiene el aura propia de una curandera, de una ministra religiosa que lleva a cabo casamientos, bendiciones u otras ceremonias. Antes vivía de eso, pero ahora está demasiado ocupada y ya no hay tiempo para hacerlo.

Es una pionera en el contexto de la legalización de la marihuana, alguien que vio una creciente necesidad en la industria y se lanzó a cubrirla.

—Yo tenía experiencia en la jardinería y en cultivar y cuidar bonsáis, y cuando me di cuenta de que había una gran necesidad de podadores quise llenar ese vacío. Pedí un préstamo de 10 mil dólares y con eso empezamos cuatro cortadores y yo, pero crecimos demasiado rápido. Ahora tengo más de 100 empleados, 14 supervisores y cinco personas en gerencia. Somos la compañía podadora más grande a nivel nacional.

Para alguien que en algún momento de su vida se definió como *hippie*, la política y el cumplimiento estricto de las leyes y regulaciones no debería ser algo prioritario en la vida, pero para Susan lo es desde que fundó su compañía.

Y la prueba son las carpetas que despliega sobre la mesa del comedor para mostrarme los estándares y normas que ella misma desarrolló para regular la operación de su negocio, ya que cuando empezó no existían lineamientos oficiales. Una gran parte de esa normatividad ha sido aceptada y paulatinamente adoptada por la Marijuana Enforcement Division, la oficina estatal que regula los negocios de marihuana.

—Tengo 64 años y siempre fui *hippie* —me dice divertida—. Un amigo me dijo que yo había pasado de ser una *hippie* desobediente a una empresaria muy obediente.

Susan le exige a sus empleados usar guantes y zapatos cerrados durante la poda, agarrarse el cabello o usar cofia para evitar contaminar las plantas. Los empleados tienen prohibido

fumar mota durante las horas de trabajo o durante los recesos de 10 minutos y saben que si lo hacen, serán despedidos. Lo mismo aplica para el alcohol o el consumo de cualquier otra droga.

—Es como cualquier trabajo —dice Susan—. El problema es que esta industria no estaba regulada y ha habido mucho desorden alrededor, pero poco a poco ha ido cambiando. Si quieres que el negocio dure, tienes que cumplir las normas.

No hay mucho tiempo para el descanso, señala Susan. En su calendario no hay espacios libres pues una gran parte de sus clientes requieren sus servicios todo el tiempo. En esos negocios la cosecha es perpetua.

—Para ellos es una gran ventaja porque no tienen que preocuparse por contratar empleados, hacer entrevistas o revisar antecedentes criminales; nosotros hacemos la nómina, pagamos los impuestos, lidiamos con todo eso que le causa cargas a la empresa.

Muy pocas industrias recientes han mostrado la vitalidad y el empuje de la industria del cannabis. Una proyección de ArcView indicó que a nivel nacional el mercado para la marihuana legal —recreativa y medicinal— creció 74 por ciento en el 2014, un año en el que según este grupo de inversión y análisis de mercado, la industria maduró y creó la atmósfera necesaria para impulsar la legalización a nivel nacional.

Ese crecimiento ha significado una enorme oportunidad para personas como Susan, que no entraron directamente a la producción y venta de cannabis, sino a proveer todo tipo de servicios para la industria. En la industria se les conoce como *ancillary businesses* y abarcan todo lo imaginable, desde la producción de envases o contenedores a prueba de niños, hasta máquinas dispensadoras de *joints*, galletas, dulces o refrescos de marihuana, empresas de software, maquinaria para extracción de aceites, sistemas de irrigación, protección armada, aseguradoras, servicios de contaduría o abogacía, sistemas de

aire acondicionado e iluminación, instalación de invernaderos, contratación de personal, laboratorios de control de calidad y otra decena de categorías, algunas muy creativas e innovadoras. Un ejemplo de estas últimas es My420Tours, una empresa turística que promueve paquetes vacacionales que incluyen tres noches en hoteles *pot-friendly* (en los que se puede fumar en la habitación), tours a dispensarios y plantaciones, talleres de cómo disfrutar la experiencia del cannabis y *happy hours* a bordo de limusinas. Como dato curioso, ofrecen además talleres en los que el turista aprende procesos básicos para lograr una extracción segura y sanitaria de los aceites de la planta, ya sea para cocinar o para otro tipo de preparados.

Para mediados del 2015, el Marijuana Business Factbook<sup>12</sup> —una publicación que es referencia nacional para industria— estimó que cada dólar generado por la venta de marihuana al menudeo generó 2.60 dólares adicionales para la economía de los estados en los que su consumo está permitido. Este efecto multiplicador está directamente relacionado con los negocios que proveen servicios a la industria.

Aunque no existen cifras oficiales aún, algunas estimaciones indican que solo en el estado de Colorado la marihuana recreativa generó cerca de 10 mil empleos en el primer año de legalización. Biólogos, agrónomos, químicos, laboratoristas, administradores de empresas, diseñadores, artesanos, constructores, plomeros, cocineros, podadores, vendedores, secretarias y hasta periodistas encontraron nuevos nichos de empleo.

No es arriesgado por ello asociar parte del boom que vive la economía de Colorado a la industria de la marihuana. Al-

<sup>12</sup> El Marijuana Business Factbook es producido por la publicación especializada Marijuana Business Daily.

gunos datos lo muestran: debido a que la regulación estatal establece que la marihuana solo puede ser cultivada en espacios cerrados, la demanda de bodegas para cultivos en zonas industriales ha crecido en forma constante desde el 2012 y los precios de venta o renta de estos espacios se cuadruplicaron desde la legalización de la marihuana recreacional.

Un estimado de Xceligent Inc., un buscador de bienes raíces para uso comercial, indicó que en el primer trimestre del 2014 unos 418,063 metros cuadrados —el equivalente a 78 campos de fútbol americano— eran utilizados en Denver como bodegas para cultivar o manufacturar marihuana<sup>13</sup> y la demanda era tal que los precios pasaron de 4.74 a 17 dólares por pie cuadrado.

Lo mismo sucedió con la demanda de locales para establecer dispensarios, montar laboratorios de control de calidad, oficinas o cocinas para elaborar productos comestibles. El boom se reflejó también en los precios de la vivienda, que según analistas del mercado inmobiliario se dispararon a consecuencia de un flujo de efectivo sin precedentes, la creación de numerosos empleos y una constante migración de personas al estado.

—Ha sido un crecimiento explosivo —dice Susan Chivovsky—. No hacemos otra cosa más que crecer, agrega refiriéndose a su negocio, que ahora además de los servicios de poda, incluye una escuela de capacitación para podadores de marihuana —a quienes otorga un certificado después de cinco días de entrenamiento in situ— y servicios de consultoría a nivel nacional.

—Estamos capacitando a gente de muchos lugares, de Minnesota, Florida, México y con diferentes antecedentes.

<sup>13</sup> Raabe, Steve, *Pot-growing warehouses in short supply as demand for legal weed surges*, The Denver Post (3 de noviembre del 2014), consultado en: [http://www.denverpost.com/marijuana/ci\\_25316132/pot-growing-warehouses-short-supply-demand-legal-weed](http://www.denverpost.com/marijuana/ci_25316132/pot-growing-warehouses-short-supply-demand-legal-weed)

Tenemos gente que viene de corporativos, enfermeros, personas que quieren cambiar su vida y que quieren trabajar no solo por el dinero, sino por algo por lo que sienten pasión. Tengo un trabajador de 79 años de edad que ha fumado marihuana por 63 años y está feliz. Te lo pongo de esta manera: cuando has estado haciendo algo de manera clandestina y de repente puedes hacerlo a plena luz del día y además te pagan, es muy emocionante.

A pesar de que las cosas pintan bien para Susan, su negocio no escapa a las complicaciones de la industria: sus cuentas bancarias han sido cerradas en tres ocasiones y la más reciente ocurrió dos días antes de nuestra conversación.

—Imagínate que tienes un negocio con más de 100 empleados y tienes que hacer la nómina en efectivo. ¿Cómo pagas tus facturas?, ¿los servicios? Tengo un guardia armado que viene y recoge el dinero, pero es una situación muy riesgosa y un verdadero problema. Todo se vuelve muy difícil, pero yo siempre he sido muy espiritual y tengo mucha fe en esta planta y en todo lo bueno que se genera alrededor de ella.

### *En busca de identidad*

Cada viernes a las ocho de la mañana, un grupo de mujeres latinas se reúnen en lo que llaman “el cafecito”. Lo hacen convocadas por la exconcejala del cabildo, Rosemary Rodríguez, con la idea de intercambiar ideas, proyectos y hacer contactos o *networking*, mientras toman un café y desayunan en algún lugar céntrico de Denver. Son mujeres de todas las edades, profesionistas, bilingües, madres de familia, solteras o casadas.

El viernes que las encontré estaban sentadas alrededor de tres pequeñas mesas redondas que alinearon para formar una



mesa horizontal dentro de un café estilo europeo en el centro histórico. Esa mañana hablaron de todo un poco, pero la marihuana disparó una parte de la conversación cuando una de ellas habló de la ironía de la legalización: los latinos y los negros, dijo, solían controlar el negocio cuando era ilegal, pero ahora, en la época de la legalización, han quedado relegados de sus beneficios o se mantienen en el mercado negro que aún existe. Y es irónico, siguió, porque los latinos y los negros han sido los más castigados por la guerra contra las drogas. Otra de las mujeres aseguró que el boom asociado a la legalización de la marihuana está desplazando a los latinos hacia barrios más pobres y como muestra citó un vecindario en la parte norte de la ciudad que era mayoritariamente hispano y ahora es mucho más “blanco” y afluente. Una más habló de la escasa presencia de mujeres —en particular latinas— en el negocio pujante de la marihuana.

Ninguna de ellas tenía estadísticas o números para sustentar sus opiniones sobre la reducida participación de minorías en el boom de la marihuana. Y nadie las tiene todavía porque cuando se otorga una licencia para un negocio no siempre se documenta la etnicidad de la persona. Lo que hay son indicios y de alguna manera evidencia anecdótica de lo que se ve día a día.

Jazmin Aguilar, por ejemplo, es parte de Women Grow, una organización nacional no lucrativa que busca integrar a más mujeres al negocio del cannabis. Ella está decidida a atraer mujeres hispanas a los eventos informativos de la organización, pero hasta ahora cuenta con los dedos de una mano a las que asisten. La joven de 30 años especula que una de las razones es que la marihuana tiene aún un estigma social muy fuerte entre la comunidad latina y todavía prevalece el miedo a dedicarse a un negocio que hasta hace poco era ilegal y mandaba a cientos a la cárcel.

—No es fácil explicarle a tu abuela qué te dedicas a promover negocios de marihuana —me dijo Jazmin.

Detrás de la poca participación de minorías en el negocio podría estar también el factor económico. Según diversas estimaciones de la industria, el monto mínimo de capital que se requiere para echar a andar un negocio en cannabis fluctúa entre 200 mil y 250 mil dólares para un dispensario (donde se cultiva, cosecha y vende la marihuana), aunque todo depende del lugar y de la rama del negocio en la que se quiere trabajar. A ello hay que agregar que casi todos los estados en los que la marihuana se ha legalizado, sea para uso medicinal o recreativo, exigen un historial limpio de antecedentes criminales como requisito para otorgar una licencia de negocio. Este requisito afecta en particular a muchas minorías porque como ha documentado la Unión de Libertades Civiles (ACLU), un negro o un latino tienen —en comparación con los anglosajones— una posibilidad hasta dos veces más alta de haber sido arrestados por un delito que involucra marihuana u otras drogas.

La escasa presencia de minorías es visible en prácticamente todas las ramas de la industria y los pioneros mismos de esta revolución lo saben. Quizá por ello, Aaron Smith, el presidente de la Asociación Nacional de la Industria del Cannabis (NICA), les recordó a cientos de sus colegas la necesidad de diversificarse:

—Necesitamos impulsar la diversidad en esta industria hasta ahora dominada por hombres blancos —les dijo durante la convención nacional del cannabis en Denver—. A pesar del progreso que hemos hecho, las minorías siguen siendo impactadas por los efectos de la guerra contra las drogas y no queremos dejarlas atrás mientras construimos la gran industria americana del futuro.

Fue una declaración política fuerte que arrancó aplausos del público, pero que no tuvo mayor trascendencia en los he-

chos pues no fue más allá. En la convención no resonó la voz de las minorías, ni como participantes ni como expositores.

Sin embargo, la declaración vino acompañada de otros comentarios que dejaron claro el tipo de industria que los empresarios del cannabis quieren construir: una industria aliviada, buena onda, justa, equitativa, sustentable. Una industria que sea a la vez un movimiento social para la justicia social.

—Necesitamos asegurarnos de que no nos convirtamos en otra gran industria del tabaco —dijo Smith—. La nuestra no será la cultura de las grandes compañías farmacéuticas, tampoco la cultura del alcohol. Queremos ser una industria que devuelva a la comunidad, que la apoye de todas las formas posibles, que ayude a los pobres, a los pacientes indigentes, a los veteranos, a todos aquellos que necesiten su medicina...

—La industria del cannabis —remarcó Smith— tiene que ser una que reduzca el impacto ambiental, que recicle, que busque formas de cultivar que no dañen el ambiente. Una industria que ofrezca salarios y beneficios justos a sus empleados. Debe convertirse en un modelo para otras industrias del futuro. Queremos que nuestros empleados puedan decirle a sus padres y abuelos qué tan orgullosos se sienten de ser parte de esta revolución.

