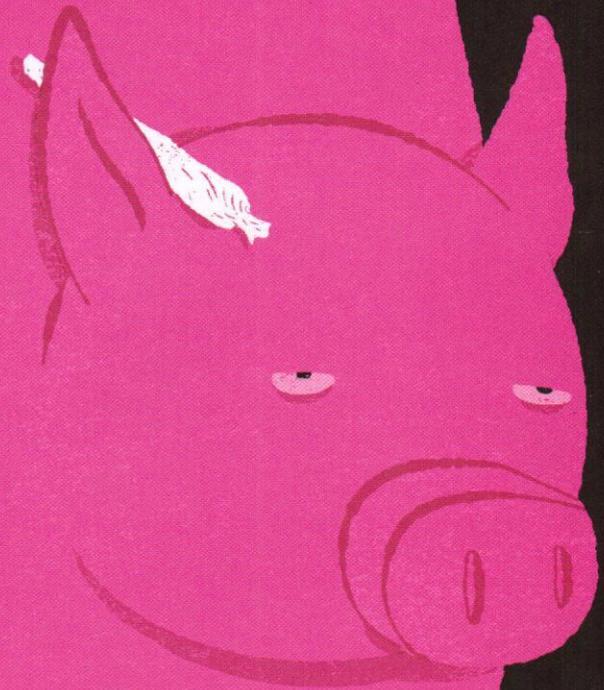


**LAS OPORTUNIDADES
ECONÓMICAS
DE LA LEGALIZACIÓN
DEL CANNABIS**



Cuando hablamos de la legalización del cannabis es fácil pensar en la cantidad de dinero que haría aflorar un mercado legal. En este texto presentamos una reflexión, a modo de ensayo, sobre las cuentas de la legalización. A pesar de la falta de datos, hemos asumido diferentes hipótesis para llegar a la conclusión de que el Estado español ingresaría 3.312 millones de euros anuales en concepto de impuestos y cotizaciones a la Seguridad Social. Se crearían 101.569 empleos de calidad para producir los 772.313 kilos de marihuana necesarios para abastecer la demanda sujeta a impuestos.

Por David Pere Martínez Oró

A finales de junio, a tenor de la legalización del cannabis en Canadá, Jorge Moruno comentaba en Twitter que España, por su clima privilegiado, tiene la oportunidad de exportar marihuana con denominación de origen, de la misma forma que comercializa el vino. Pablo Iglesias tomó el guante de su compañero en la formación morada, y en un hecho sin parangón en un secretario general de un partido político español, advirtió de la hipocresía del sistema, que permite comprar tequila pero prohíbe la marihuana. En otro tuit, apuntó los pingües beneficios que supondría la comercialización de marihuana. Estos, al parecer de Iglesias, permitirían a España "contar con la mejor sanidad pública del mundo", y se mostró abierto a estudiar la reforma de las políticas del cannabis. Aunque gran parte de la familia cannábica rechaza el argumento meramente económico para legalizar el cannabis, porque entiende que el acceso a la planta es una cuestión de derechos y libertades individuales, es bien cierto que moverlo de la economía informal a la reglada pondría a flote millones de euros que ahora circulan por la clandestinidad.

La alergia de la Unión Europea a las empresas públicas

El verso del poeta catalán Miquel Martí i Pol "todo es posible y todo está por hacer" se adapta a la perfección al modelo que implementaremos para regular el cannabis. Todo

es posible. También que España cree una empresa pública para comercializar cannabis y todos los beneficios derivados de la venta pasen a engrosar el Tesoro Público. No estamos hablando de un organismo autónomo como el Servicio Nacional de Empleo (SEPE) o de una agencia estatal como la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (AEMPS). Este tipo de entes públicos, aunque permiten optimizar los recursos, nunca generan ingresos derivados de su actividad. Nos referimos a una empresa pública que produjese, controlase y comercializase el cannabis, en consecuencia, "generaría ingentes ingresos al Estado". Entendemos que en ningún caso esta empresa tendría forma de monopolio. El espíritu liberal de la política económica de la Unión Europea traza las directrices en materia de competencia para garantizar, según su punto de vista, la equidad y la igualdad en el mercado. Estas directrices rechazan la teoría económica que justifica los monopolios, aunque tolera alguno en los sectores esenciales (correos, agua, energía, etc.), siempre y cuando sea propiedad del Estado, pero su recomendación, a modo de mantra liberal, es privatizar todo aquello que remita a monopolio. En el actual escenario, plantear que España establezca un monopolio público para producir y comercializar cannabis es bastante inverosímil. Solo si abandona la Unión Europea podría implementar un modelo estatista similar al que opera en Uruguay. A corto o medio plazo no hay visos de un "Spainexit", pero, otra vez más, todo es posible...

Sin salir de la Unión, cabe la posibilidad de fundar una compañía pública que compita con el sector privado en un mercado liberalizado. Este escenario es más factible, aunque intuimos dos hándicaps.

El primero, disponemos de suficiente evidencia que apunta a que las compañías estatales son menos eficientes que las privadas cuando compiten en mercados desregularizados. Esto se debe a múltiples factores, en especial, a la distinta legislación que aplica en cada una de las titularidades, con los consecuentes efectos en sus niveles de competitividad. En el actual escenario, el ejecutivo debería promover múltiples reformas legislativas para proteger a la empresa pública. Una transformación de esta envergadura sería interpretada como una política intervencionista. El segundo hándicap nos hace topár con nuestros socios comunitarios. Por una parte, provocaría un conflicto político-económico, porque cualquier reforma que intente regular el mercado representa un ataque al ADN liberal de la Unión Europea. Y, por otra parte, despertaría un conflicto moral camuflado bajo el complejo andamiaje legislativo comunitario, que amonestaría a España por implicarse en actividades ilegales en otros países comunitarios. Intuimos que las amenazas para abandonar la idea de instaurar una empresa estatal serían contundentes, además de dinamitar cualquier intento para exportar derivados cannábicos no terapéuticos. Cuando la legalización en Europa alcance la posición hegemónica, de bien seguro que la casi totalidad de estados verán con buenos ojos a la industria del cannabis. Entonces no pondrán ningún impedimento moral para erigir una compañía pública, aunque el espíritu liberal la continúe entendiendo como una intervención inadmisibles en la lógica del mercado. La apuesta para instituir una sociedad estatal es sugerente, aunque intuimos que materializarla implicaría una demora

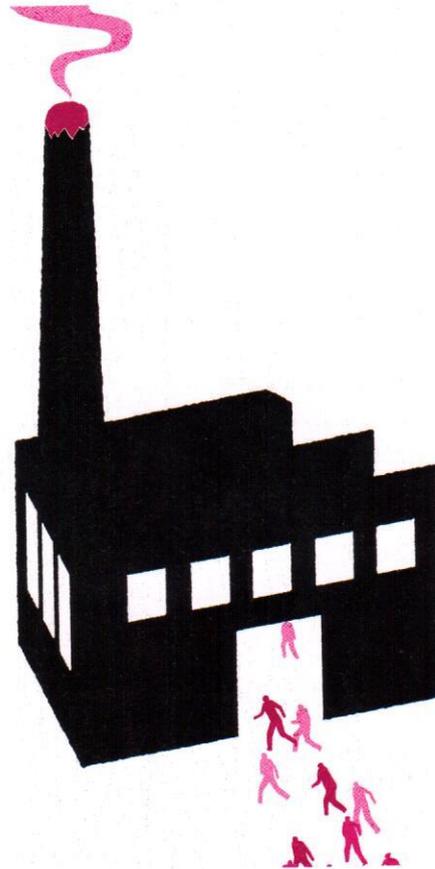
muy larga. La legalización del cannabis no puede esperar a que el Estado esté en posición de comercializarlo mediante una corporación pública.

Si ponemos en modo pausa la creación de una empresa pública y asumimos que el modelo de regulación contemplaría el acceso al cannabis mediante el autocultivo, los clubes sociales (CSC) y la venta en cañamerías privadas, con la estricta supervisión de la Agencia Española del Cannabis (por ponerle un nombre), el Estado no obtendría beneficios por la venta de cannabis pero recaudaría una suma realmente interesante gracias a los impuestos y las cotizaciones. Para saber cuál sería el monto que ingresaría antes que nada debemos conocer cuál sería la demanda de cannabis.

La demanda interior

Según los últimos datos de la encuesta EDADES promovida por el Plan Nacional sobre Drogas, el 9,5% de los residentes en España de 15 a 64 años ha consumido cannabis en el último año. El 7,3%, en el último mes. Y el 2,1% lo hace diariamente. A partir de los datos que nos ofrece el Instituto Nacional de Estadística sabemos que 675.873 personas fumaron alguna vez en el último año (pero no en el último mes) y 2.242.669 consumieron en algún momento de los últimos treinta días. Para esclarecer el volumen de la demanda de los residentes debemos restarle los productos de importación. La EDADES apunta que el 15% se abastece de cannabis importado, principalmente hachís marroquí, que, a la espera de tratados bilaterales con el reino alauita que permitan la importación reglada, continuaría circulando por los márgenes sociales. Es probable que la legalización haga disminuir la demanda de hachís importado, pero creo oportuno mantener en los cálculos el 15% de la demanda que continuaría abasteciéndose fuera de los circuitos legales, y por ende sin pagar impuestos.

Restado el 15% en todas las secuencias temporales, asumamos las siguientes hipótesis: quienes consumen diariamente emplean tres gramos de marihuana al día, por tanto, demandarían 600.475 kilos al año; quienes lo hacen entre 20 y 29 días (promedio de 25 días) utilizan dos gramos al día, es decir, 94.145 kilos al año; quienes fuman entre 10 y 19 días (promedio de 15 días) también usan dos gramos al día, esto hace 75.443 kilos al año; quienes



lo utilizan entre 4 y 9 días (promedio de siete días) precisan de un gramo al día, es decir, 32.706 kilos al año, y quienes lo consumen entre 1 y 3 días (promedio de dos días) también gastan un gramo al día: 14.449 kilos al año. Entre aquellos que fumaron alguna vez en el último año pero no en el último mes, asumiremos que precisaron de cinco gramos en todo el año, esto hace 3.379 kilos. Estimamos en 820.597 kilos la producción necesaria para satisfacer la demanda anual de los residentes en España. Si el 15% ilegal se redujese a cero, la demanda de los residentes rondaría los 943.686 kilos.

Para calcular la demanda interior también debemos contabilizar los 81,8 millones de turistas que visitaron España en el 2017 y los 130.418 estudiantes extranjeros no residentes que estudiaron en nuestro país en el curso 2016-2017. En relación con los turistas, tomando en cuenta que la estancia media fue de ocho días y asumiendo la hipótesis de que el 5% consumiría un gramo al día, podemos estimar su demanda en 32.720 kilos al año. Relativo a los estudiantes extranjeros, hipotetizamos que residen en España nueve meses y el 3% consume un gramo al día, es decir, 1.056 kilos anuales. No todo este volumen de cannabis estaría sujeto al pago de impuestos indirectos. La demanda satisfecha a través de los clubes sociales y del autocultivo, como es obvio, estaría exenta de tributar. Asumiremos que el 10% de la demanda de los residentes se cubre con el autocultivo y el 20% a través de los clubes sociales. Esto comportaría que 574.418 kilos estarían sujetos al pago de impuestos indirectos porque se venderían en cañamerías. Y si asumimos que todos los turistas y estudiantes extranjeros se abastecerían en los circuitos comerciales, la demanda total de cannabis gravada con impuestos indirectos sería de 608.194 kilos anuales.

Establecemos los siguientes precios (conservadores) de mercado: el productor, vende a 2 € el gramo (1.216 millones); el procesador, a 4 € (2.433 millones), y el distribuidor final, a 8 € (4.866 millones). Esto comportaría que el volumen de negocio alcanzaría los 8.514 millones de euros anuales. Si todo el cannabis que se consume en España se produjese aquí y circulase por los circuitos comerciales, la cifra alcanzaría los 13.694 millones de euros.

La demanda exterior

En el caso de que España legalice el cannabis recreativo solo podría exportar a los países en que el psicoactivo sea legal. Bien, también se puede dar la actual para-

doja en que el cannabis medicinal no está regulado y diversas empresas exportan productos cannábicos con fines terapéuticos. Supongamos que las empresas españolas empiezan a exportar cannabis recreativo cuando aquí esté legalizado. A la espera de agrandar la lista, en el momento actual solo podría vender hipotéticamente a Uruguay, a algunos estados de Estados Unidos y, en breve, a Canadá. En el caso de Uruguay, el modelo estatista de comercialización ha comportado que el Estado desarrolle sus propias genéticas, a fin y efecto de controlar la psicoactividad de los productos cannábicos comercializados. A medio plazo parece improbable que el Estado uruguayo reformule su modelo y permita la importación de cannabis. El modelo liberalizado de Estados Unidos *a priori* parece un mercado mejor para la marihuana *made in Spain*. A pesar de la posibilidad de poder comercializarla, el músculo de la industria norteamericana cultivado durante más de veinte años complicaría sobremanera abrir mercado en la tierra del Tío Sam. El boyante nicho de negocio que supone la comercialización del cannabis recreativo en ocho estados (casi setenta millones de habitantes) y el medicinal en treinta (unos doscientos cincuenta millones) vigoriza el sector cannábico norteamericano, que cada día observa cómo aparecen nuevas empresas extremadamente especializadas o cómo cristalizan grandes corporaciones resultado de fusiones empresariales.

Canadá, a pesar de la reciente legalización, cuenta con un sector cannábico que nada tiene que envidiar al estadounidense. Legalizó el cannabis medicinal en el 2001, y posee una industria poderosa; no es baladí que en febrero del 2016 naciese el banco Canaccord Genuity para financiar actividades relacionadas con la industria del oro verde. La industria canadiense goza de una salud de hierro, por ejemplo, cuenta en su haber con empresas como Aurora Cannabis, que después de comprar otra empresa, alcanzará un volumen de producción de 570.000 kilos anuales. La potencia de la industria en ambos países norteamericanos nos hace predecir un futuro poco halagüeño para la exportación de cannabis español. Además, la ley que regula el cannabis en

Canadá (Bill C-45), tal y como se aprobó el 21 de junio, prohíbe la importación y la exportación de cannabis si no es cáñamo industrial o medicinal, aunque deja la puerta abierta a que el procurador (*minister*) de la ley, miembro del Queen's Privy Council for Canada, pueda autorizar bajo su criterio las exportaciones e importaciones. A la espera de saber cómo se materializará esta prerrogativa del *minister*, intuimos que puede representar una medida velada para proteger la industria canadiense.

Algún cráneo privilegiado podría intentar hacer un paralelismo entre el vino y el cannabis español. No vale comparación alguna. En Estados Unidos la demanda de vino es superior a la oferta nacional, por tanto, es un buen mercado para un país exportador como España. Canadá es un desierto vitícolamente hablando, al año solo produce poco más de medio millón de hectolitros, mientras que España vendimia casi cuarenta millones, y con una demanda interna de cuatro millones y medio debe importar los otros cuatro millones de hectolitros, es decir, un nicho de negocio buenísimo para la industria vitícola española. En el caso del cannabis, la producción norteamericana supera con creces la española y puede abastecer el mercado interior sin problemas. En relación con la calidad, las variedades y las denominaciones de origen españolas producen unos caldos imposibles de obtener y apreciados por el bebedor norteamericano. Pero en el cannabis, los fumetas americanos no parecen muy interesados en pagar más por unas variedades de importación cuando la oferta local es extremadamente variada y con unas cuotas de calidad que rozan la excelencia. No niego que algún producto delicatessen cannábico o alguna variedad *gourmet made in Spain* pueda ganar adeptos entre la clientela americana, pero el volumen de negocio sería anecdótico. O también, la industria del cannabis español podría optar por ganar mercado a costa de ofrecer cannabis a precios extremadamente bajos, como así se da en las exportaciones de vino español, pero intuimos que tampoco podría competir con el cannabis americano, porque la legalización hace que la marihuana sea cada día más barata. El

volumen de las exportaciones supondría un magro ingreso para el erario español, porque solo cobraría por los impuestos directos y las cotizaciones, pero en ningún caso cobraría indirectos porque se pagan por el consumo en destino.

Todo es posible en la lógica del comercio, pero a la vista del desarrollo de la industria americana, considero extremadamente más factible que ésta abra mercado en España que el cannabis español gane adeptos en Estados Unidos y Canadá. Precisaremos de un largo periodo de tiempo y mucho trabajo comercial para que hipotéticamente los productos españoles ocupen un nicho de negocio en el mercado americano, y tal y como evoluciona la industria, lo veo bastante improbable. Vista la competencia en el exterior, el mejor mercado para el cannabis español es el interior. A ver si con esto de la exportación del cannabis iremos a por lana y saldremos esquilados.

¿Cuánto ingresaría el Estado por impuestos?

En relación con los impuestos indirectos, es lógico entender que el cannabis, como cualquier otro producto, pagaría el 21% de IVA; si así fuese, el Estado ingresaría 1.021,9 millones anuales en concepto de IVA. Relativo a los impuestos especiales, no sabemos si el modelo español contemplaría tributar en función de la psicoactividad, como el alcohol que paga según su graduación, o por tipo de presentación como el tabaco en que los impuestos especiales son distintos si se trata de cigarrillos, cigarros puros o picadura de liar. En el caso de los cigarrillos, el consumidor paga el 51% sobre el precio final en concepto de impuesto especial *ad valorem*, y dos impuestos especiales más (específico y mínimo). Si el conjunto de los impuestos especiales aplicados al cannabis fuesen similares a los de los cigarrillos, el gramo más barato rondaría los 15 €. Precio que haría fracasar el circuito comercial porque una marihuana legal el doble o triple de cara que la ilegal haría que el mercado informal, a pesar de sus riesgos, fuese atractivo para una parte importante de personas usuarias. Dicho esto, pongamos el caso de que el conjunto de impuestos

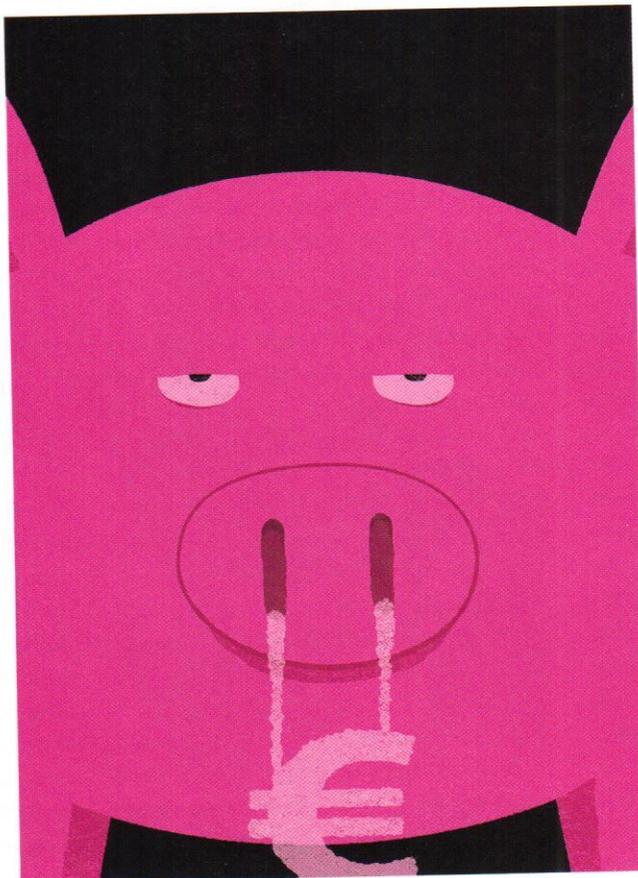
especiales es del 10%; esto implicaría el ingreso de 486,6 millones más. En impuestos indirectos, el Estado ingresaría 1.508,5 millones de euros.

Relativo al impuesto de sociedades, pongamos el caso de que el 20% del volumen de negocio representa beneficios para los entes comerciales dedicados a la producción, procesamiento y venta. Entendamos que el 50% del volumen de negocio lo generan empresas, el 20% emprendedores y el 30% restante cooperativas. Esto implicaría que las empresas pagarían 212,85 millones; los emprendedores, 34,05 millones, y las cooperativas, 102,7 millones de euros. Los clubes sociales, al tratarse de asociaciones, también pagan el impuesto de sociedades; si consideramos que el 10% del total de su actividad económica está sujeta al pago del impuesto, estos deberían tributar 20,5 millones. Las arcas del Estado ingresarían 370,1 millones en concepto del impuesto de sociedades.

Un detalle, a modo de alerta: esperemos que la ley que regule el cannabis impida a las sociedades de inversión implicarse en el mercado del cannabis, porque solo pagan el 1% de impuesto de sociedades.

Vayamos a dilucidar a cuánto ascenderían las cotizaciones a la Seguridad Social y el IRPF. Hipotetizamos que el 30% del volumen de negocio del ámbito de la comercialización, el 50% del sector dedicado al procesamiento y el 60% de la producción se destinan a sueldos, cotizaciones a la Seguridad Social y IRPF. Asumimos que en cada uno de los sectores la mitad son empresas (todos los trabajadores en régimen general de la Seguridad Social); el 20%, emprendedores (todos en régimen autónomo), y el 30%, cooperativas (la mitad en régimen general y la otra autónomos). Esto implicaría que el sector de la producción, procesamiento y venta de cannabis tendría 53.461 trabajadores en régimen general y 38.197 en régimen autónomo, es decir, un total de 91.658 emplea-

dos. Si todos los trabajadores del régimen general tuviesen una retribución total (antes de impuestos y cotizaciones) de 2.600 € al mes con pagas prorrateadas, el coste total para la empresa sería de 3.450 €. Es decir, el Estado ingresaría 1.450 € al mes en concepto de seguros sociales y IRPF pagados tanto por el trabajador como por la empresa. Si todos los trabajadores autónomos cobrasen 2.600 € y pagasen la cuota de autónomo de 275 € y un 15% de IRPF, cada uno pagaría 665 € al mes. En un



año, el Estado cobraría 930,2 millones vía régimen general y 304,8 millones vía autónomos, es decir, 1.235 millones por IRPF y cotizaciones. A estos montos debemos sumarle las aportaciones de los trabajadores de los clubes sociales. Si entendemos que el 50% del volumen económico de los CSC lo destinan a personal, estos contarían con 9.911 trabajadores en régimen general, que tributarían al año 172,4 millones. Reconocemos que los sueldos y las cotizaciones pueden parecer generosas en un mercado laboral tan precario como el español. Creemos que la legalización también representa una herramienta polí-

tica para combatir la precariedad laboral, por eso asignamos a los trabajadores un sueldo mínimamente digno.

El Estado ingresaría 1.777,5 millones en impuestos derivados de las actividades económicas destinadas a satisfacer la demanda interior de cannabis. A esta cantidad le debemos sumar los impuestos directos resultado de las exportaciones, pero vista la escasa relevancia que adquirirían, asumiremos que el volumen de negocio sería de 100 millones.

Las exportaciones pagarían un total de 26 millones, cinco por el impuesto de sociedades y 21 por IRPF y cotizaciones. Total impuestos directos y cotizaciones a la Seguridad Social derivados de la demanda interior y exterior: 1.803,5 millones de euros.

En definitiva, si España legaliza el cannabis, el Estado ingresaría 3.312 millones de euros. Este monto no cubriría el presupuesto de 4.251 millones de euros del conjunto de la sanidad española, pero sí que podría hacer frente a tres cuartas partes de su coste. No está nada mal. Esta cifra solo responde a la producción, procesamiento y venta de cannabis. A esta friolera deberíamos sumarle los ingresos derivados de la regulación del cáñamo industrial, los impuestos derivados de la expansión de la industria del cannabis que produce bienes sin principio activo (semillas,

productos para el cultivo, parafernalia...) y todas aquellas actividades económicas que se verían estimuladas por la legalización del cannabis. Una ávida lectora a estas alturas del texto me apuntaría: "Pero más allá de los que ingresaría el Estado, los beneficios económicos del sector del cannabis con el consecuente aumento del PIB y los puestos de trabajo que se crearían, también nos ahorraríamos la pasta que nos cuesta las políticas prohibicionistas". Sí, sin duda, la legalización nos ahorraría un pico interesante, pero esto ya es harina de otro costal, con la cual amasaremos el próximo artículo. ●