



Fundador da VerdeMed mostra o potencial brasileiro da Cannabis nos EUA

Eventos americanos de investimentos são boas ferramentas mesmo para empresas pequenas

28/02/2020



José Bacellar no meio dos sócios do Benzinga, Patrick Lane (à esq) e Elliot Lane (Foto: Raphael Lopes)

Por Valéria França

Enquanto no Brasil os congressos de Cannabis tem como foco a difusão de informação, nos EUA, há eventos cuja função é selecionar negócios em diferentes estágios para apresentar aos investidores. Neste mês, dois importantes eventos do setor– a ArcView, em Los Angeles, e o Benzinga

Cannabis Capital Conference, em Miami –, que somados tiveram 1.500 participantes, agitaram os negócios.

Entre tantas empresas, apenas um representante do Brasil nos dois eventos. Fundador da VerdeMed, José Bacellar estava lá para levantar capital. Ele mostrou aos investidores americanos as mudanças da regulação da Anvisa (Agência de Vigilância Sanitária), que desde dezembro autorizou a produção de Cannabis medicinal, a partir da matéria-prima importada, assim como a venda destes produtos nas farmácias.

De acordo com o Iqvia, Institute for Human Data Science, 1,7 milhões de brasileiros podem ser beneficiados pela Cannabis medicinal. Na América Latina, são 4,1 milhões de consumidores. “O Brasil é o maior mercado. A regulação da Anvisa foi um grande passo. Há muitas oportunidades de negócios surgindo”, explicou Bacellar em uma de suas palestras do evento.

Desde o início do ano passado, a VerdeMed está à procura de novos investidores. Com sede no Canadá, a empresa nasceu com foco na América Latina. No Brasil, tem um escritório em São Paulo e um laboratório nas cercanias da capital. Na Colômbia, a empresa já possui as licenças de cultivo e do funcionamento de um laboratório de extração de óleo.

“A VerdeMed está levantando US\$ 15 milhões. Já conseguimos US\$ 3 milhões com os investidores iniciais. Ainda estamos capitando US\$ 12 milhões”, disse Bacellar. “O mercado americano está muito aquecido, diferente do canadense, que passou por um período de queda.”

Como são os eventos

Segundo ele, “estes eventos são muito diferentes das feiras, menos acessíveis. Ao entrar no Benzinga e no ArcView, você entra em uma plataforma de negócios”. Para ter ideia do que ele está falando, líder deste mercado, o advogado e ativista Steve DeAngelo fundou a ArcView com um grupo de amigos e empresários em 2010. Hoje, o grupo de investidores tem 600 associados, entre investidores e empresas. Algumas marcas são conhecidas, como a de software de controle de produção MJ Free Way, a de informações New Frontier Data e a Eaze, de logística, que acabou de levantar US\$ 30 milhões.

No Benzinga, a VerdeMed – que é uma empresa pequena – esteve ao lado de grandes do setor, como a Trulieve, de dispensários de Cannabis, com 45 lojas na Flórida.



VerdeMed

Nos dois eventos, Bacellar patrocinou o café da manhã, considerado o momento que as pessoas trocam muitos cartões e informações. Não imagine, no entanto, que alguém já sai com contrato no bolso. “Ali, são fechados no máximo contratos de interesse, a partir do qual o empresário começa abrir dados para o investidor”, explica Bacellar.

“Depois, às vezes, as conversas se arrastam por até três meses, em média, para algo ser fechado. O investidor analisa a empresa, e a empresa também analisa se o investidor está dentro do perfil pretendido”, disse Patrick Lane, 33, um dos sócios do Benzinga.

O resultado

A VerdeMed saiu com uma proposta de dívida, que está estudando. “Mais do que levantar capital, estar nestes eventos ajuda a empresa a ser mais conhecida – assim como chama atenção para o novo momento dos negócios brasileiros da Cannabis. Mas falando em Brasil, como estão os investidores daqui? “Temos três propostas em negociação no Brasil”, diz Bacellar. “E voltamos dos EUA com mais cinco investidores interessados.” Nada mal para um ano que está apenas começando.