

III. LA ESTRUCTURA DEL NEGOCIO DE LAS DROGAS: CONCENTRACIÓN-FRAGMENTACIÓN, LOS CARTELES Y LA VIOLENCIA EXTREMA

¿Por qué surgen los carteles de la droga? ¿Cuándo recurren a la violencia? ¿Por qué es más intensa en América Latina que en Europa o Estados Unidos, donde se consume más droga? Este capítulo responde a estas y otras preguntas acerca de la naturaleza del narcotráfico. Aquí se sostiene que las características propias de la estructura del negocio explican en gran medida su concentración en pocas manos en la fase intermedia, mientras que la producción y la venta se diluyen entre muchas personas. Al ser la etapa del tráfico la más rentable del negocio, puede generar competencia por plazas y rutas de tránsito y de contrabando hacia los grandes centros de consumo. En ocasiones, esa competencia genera mucha violencia. En este capítulo se analiza la estructura del negocio y los potenciales focos de violencia.

I. LOS CARTELES Y LA ESTRUCTURA BÁSICA DEL NEGOCIO

El diferencial de precios entre la venta minorista de la droga y su costo de producción es uno de los más altos entre los bienes de consumo. Si un precio crece diez, veinte o hasta cien veces desde su costo de producción hasta la venta al menudeo, es porque o bien estamos frente a una comercialización monopólica (falta de competencia en el mercado) o porque existe una estructura de costos intermedios muy onerosa que encarece los precios. El negocio de las drogas ilegales obedece predominantemente al segundo: los diferenciales de precios no son por falta de competencia, sino que resultan de las políticas de prohibición.

El cuadro III.1 detalla la estructura de precios en distintos estadios de la comercialización de 1 kilogramo de cocaína (aunque, por supuesto, las ventas minoristas se realizan por gramo, este cálculo expresa el valor sumado por kilogramo).

Como se ha indicado, dado que en las distintas etapas las drogas van absorbiendo "cortes", es decir, se va reduciendo su pureza cuando se diluyen con otros productos que abaratan sus costos, el precio final es más difícil de calcular. Si se mantuviera el mismo nivel de pureza en la cocaína, se estima que el precio de 1 kilogramo fraccionado cuesta entre setenta y cien veces el costo original, y en Europa u Oceanía más aún. Estudios sobre la heroína arrojan

CUADRO III.1. Estructura de precios de la cocaína según la fase de comercialización (en dólares estadounidenses)

Etapas	Precio por kilogramo de cocaína
Producción base	900 (pasta de cocaína en Colombia)
Producción final en origen	1.700 (cocaína pura en Colombia)
Precio mayoreo en Miami o Dallas	21.000 (85%-90% de pureza)
Precio intermediario en Filadelfia o Chicago	31.500 (promedio del 75% de pureza)
Precio minorista en Filadelfia o Chicago	105.000 (promedio del 65% de pureza)

Fuente: elaboración propia sobre la base de Reuter, 2008 y Narcotic News, disponible en línea: <<http://www.narcoticnews.com/drug-prices/cocaine/>>.

también diferenciales muy altos, entre cincuenta y setenta veces su valor de producción (Kilmer y Reuter, 2009).

En el caso de la marihuana, las rentas son muy inferiores, pero hasta la legalización en Colorado y Washington siempre hubo un diferencial de al menos diez veces respecto al precio de producción (Reuter y Caulkins, 2011). El precio de venta minorista de 1 gramo de marihuana, como se verá más adelante, varía según los países y las regiones. La diferencia entre el gramo en la etapa de tráfico y la de venta al

público es entre dos y tres veces inferior. Por ejemplo, en Estados Unidos en 1990 el gramo en tráfico costaba cerca de 4 dólares, por mayoreo alcanzó los 9 dólares y el gramo minorista llegó a valer 16 dólares (es decir, en su pico alcanzó un 300% de diferencia). En 2003 costaban 4, 8 y 12 dólares respectivamente, o sea un diferencial de 200% (Caulkins *et al.*, 2005).

El mercado de marihuana (que como todo mercado ilegal es difícil de estimar) se calcula sobre la base de las encuestas de consumo y una media de intensidad del uso (cuántos cigarrillos por día consumen los distintos tipos de usuarios). Aplicando el precio promedio, arroja un valor total aproximado. En un estudio para el cannabis (Room *et al.*, 2008), se reporta que el mercado en Australia es de 2.900 millones de dólares, en Inglaterra/Gales de 1.650 millones, en Francia de entre 900 y 1.000 millones, y en Estados Unidos de 10.500 millones de dólares.¹

El cuadro III.1 indica que el incremento principal en precio se produce en la etapa de la comercialización final y que el estadio del tráfico, es decir, la fase del transporte y contrabando, "solo" concentra entre un 20% y un 25% del valor del precio de venta al público. Los precios finales varían en función de varios criterios ya mencionados en capítulos anteriores.

¹ En la cuarta parte de este libro se estima este mercado para Argentina.

Aunque no se dispone de un detallado estudio de consumo para diversas drogas en distintos países, la información del cuadro III.2 sobre los precios de venta minorista de diferentes drogas da un orden de magnitud acerca de las potenciales rentas.

CUADRO III.2. Precios nominales de venta minorista de drogas (por gramo y en dólares estadounidenses)

País	Cannabis	Heroína	Cocaína
África	0,5	s. d.	83
América del Norte*	14,1	272	92
América Central, América del Sur y el Caribe	3,9	s. d.	10
Europa del Este	9,4	90	188
Sudeste de Europa	18	125,3	142
Europa Occidental y Central	11	25,6	83
Asia Central	17,3	11,6	167**
Este y Sudeste Asiático	28,3	97,8	167**
Sur de Asia	0,1	45,8	167**
Medio Oriente y Sudoeste Asiático	s. d.	68,9	167**
Oceanía	24,4	423,4	391

* Los datos para América del Norte combinan Estados Unidos y México, que tienen muy distintas estructuras de precio.

** Los datos para las cuatro regiones están agrupados en la categoría Asia en el original.

Fuente: UNODC, 2014: ix, xiii.

Como se observa, hay una enorme disparidad de precios. Primero, en las regiones cercanas a los grandes centros de producción, naturalmente las drogas tienden a ser más baratas. Tal es el caso de la cocaína y la marihuana en América Latina, la heroína en Asia Central y el cannabis en África. Pero también tienen menores precios porque en esas regiones los controles son más laxos y la imposición de sanciones más improbable. Luego, los altos precios en ciertas regiones (Estados Unidos, Europa Occidental, Oceanía) producen grandes tasas de rentabilidad y son "atractivas" para los traficantes. También se observa que, aunque el cannabis es la droga más consumida en el mundo, las mayores utilidades esperadas están en la coca y el opio. Es por ello que las grandes organizaciones de tráfico se concentran en estas dos, y han hecho incursiones en los últimos años en las drogas de diseño, para las cuales no se dispone aún de suficiente información.

La prohibición del consumo de drogas ilegales en los centros de consumo masivos es lo que genera una cadena de valor muy alta para quienes trafican con ella. Por ejemplo, Jonathan Caulkins, uno de los economistas y mayores expertos en el tema, estimó que, de ser legal, el costo al menudeo de 1 gramo de cocaína pura en Estados Unidos sería de 5 dólares (Reuter, 2001). Sin embargo, el costo actual se ha estabilizado en algo más de 100 dólares por gramo.

Por su parte, fuentes de la Administración para el Control de Drogas (DEA, por sus siglas en inglés) y la Oficina de las Naciones Unidas contra la Droga y el Delito (UNODC, por sus siglas en inglés) y la descripción del cuadro III.1 y estiman que el costo de producción de la heroína y la cocaína en los países de origen (Afganistán o Colombia) es cien veces mayor que el precio al menudeo en Europa o Estados Unidos (Reuter, 2008). En resumen, dada la prohibición, las drogas más codiciadas y menos disponibles en el mercado son las que generan las tasas más altas de rentabilidad.

Un comentario adicional merece la marihuana, que es en esencia más barata que las otras drogas. Existen varias razones para ello, la más importante es que su producción es muy atomizada. Prácticamente en todos los países del mundo se reporta producción para abastecer mercados locales. Mucha gente también está involucrada en su venta, lo que reduce los costos. Gettman (2007), por ejemplo, sobre la base de la encuesta de hogares de Estados Unidos, concluye que el 2% de los usuarios entrevistados reportaron haber vendido marihuana en el último año, y entre los jóvenes, el 6%. Por otro lado, hay evidencia acerca de múltiples fincas y lugares de producción casera o de mediana escala, y la producción casera para consumo propio no es escasa. Por ejemplo, en Gran Bretaña se estima que la producción casera

para consumo propio alcanza un 30% y más de un 50% en Nueva Zelanda (Room *et al.*, 2008: 75). Mientras que desde la base de amapola hasta la heroína que se consume se estima que pasan diez manos, en la marihuana en promedio solo pasan dos o tres (Room *et al.*, 2010). Por último, el del cannabis es un mercado muy poco violento, lo que reduce de forma significativa los costos de transacción.

La concentración

Los carteles compran la cocaína en menos de 2.000 dólares y la colocan en ciudades cercanas a las fronteras de Estados Unidos en algo más de 20.000. Ese kilogramo particionado y algo más impuro, luego de atravesar tres o cuatro intermediarios, termina vendiéndose al menudeo en 120.000 dólares. Ajustando por pureza, esto significa que la etapa de transporte y cruce de frontera genera una utilidad bruta de un 1.200%, mientras que del mayoreo al intermedio algo menos de un 100% y la de intermedio a menudeo un 250% (como se verá más adelante, también el número de actores es mucho mayor en esta última etapa). De todas las etapas de producción, transporte, distribución y comercialización, la que mayor rentía concentra es la que logra controlar el proceso de penetración de la droga a los países centrales. Es aquí

donde los carteles desempeñan su rol principal. Ya sea los colombianos en los años ochenta y noventa o los mexicanos en los últimos años, estas organizaciones han sido exitosas en poder burlar la frontera de Estados Unidos o de Europa e introducir la droga. Esta luego es distribuida al mayoreo muchas veces por redes de connacionales (colombianos o mexicanos) y después se vende a distribuidores en plazas menores.² Es decir, el cruce de la frontera constituye la etapa de mayor riesgo de decomiso y, por lo tanto, comanda un premio mayor. Las utilidades en esta fase son muy altas, por lo que aquellas organizaciones que logran penetrar la droga a Estados Unidos, a Europa o a Oceanía obtienen crecimientos patrimoniales vertiginosos.

Esto tiene algunas consecuencias hasta ahora poco estudiadas: 1) debido a los volúmenes de consumo de drogas ilícitas y las altas tasas de rentabilidad, se da una rápida acumulación de capital; 2) el control del transporte, el contrabando y el mayoreo son las

² La presencia de estas redes de connacionales en la etapa de distribución mayorista ha sido observada en muchos países. De acuerdo con la hipótesis de Gambetta (1990) y otros, las mafias surgen para asegurar la confianza entre individuos que comparten los mismos "códigos". Cuando existen transacciones comerciales ilícitas, no se puede recurrir a tribunales comunes para limar asperezas y conflictos. Por ello, estas redes mafiosas que comparten un lenguaje común pueden proliferar en este contexto de negocios ilegales.

instancias donde los costos por pérdidas son mayores y, por lo tanto, exigen altas tasas de utilidad, y 3) quienes logran establecer redes de operación más rápido, "control" de la frontera y tienen autofinanciación manejan el negocio: son los carteles de la droga.

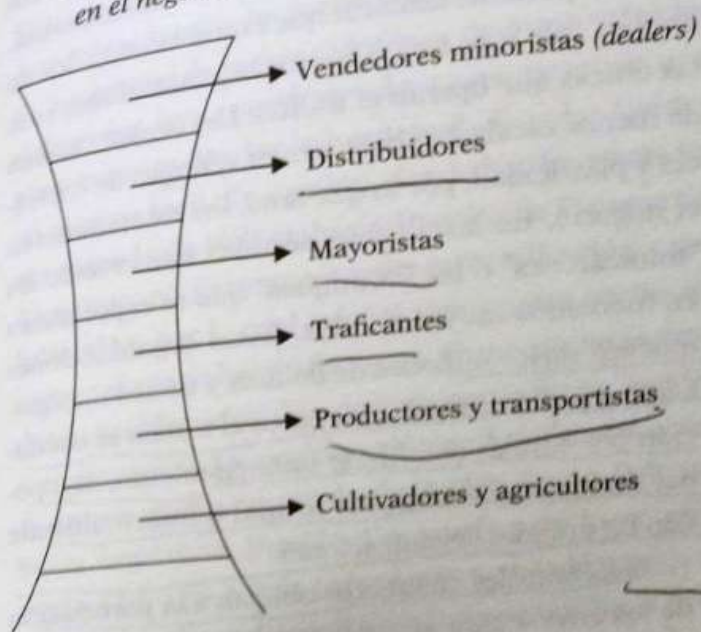
El cruce fronterizo representa la fase crítica del negocio en gran medida por el riesgo que asumen quienes lo operan. Las etapas de producción (cultivo y procesamiento) están bastante fragmentadas. Sin embargo, la logística del transporte a la frontera y luego el cruce requieren de una relativa organización, de estructura y de financiación. Como se indicó, mientras que la tasa de ganancia desde la cosecha de la hoja de coca hasta la elaboración de la cocaína en los laboratorios colombianos es de dos a cuatro veces su valor de producción, la utilidad bruta del transporte, exportación e importación de la droga crece entre 10 a 15 veces. El valor agregado del importador (muchas veces el mismo cartel) que vende la droga a los mayoristas es de una vez el valor de la importación, y el de los mayoristas e intermediarios a minoristas algo más de una vez su valor. Ya importada, la droga es comercializada en forma atomizada, y eso distribuye el riesgo entre muchos individuos. Es decir, quien concentra la mayor utilidad proporcional es quien controla los envíos desde los laboratorios en América del Sur o Asia a los mayoristas dentro de Estados Unidos y Europa. En contraste con todas las otras etapas, aquí

hay una relativa concentración. Aunque es difícil estimarlo con precisión, es posible determinar que más del 80% de la droga que penetra Estados Unidos y Europa es canalizada por ocho o nueve organizaciones. Esto ha cambiando recientemente con la proliferación de grupos más pequeños y redes criminales de tráfico, especialmente para asegurar envíos a Europa, Asia y Oceanía desde América del Sur y el Caribe. Pueden surgir grupos más pequeños que interactúan entre sí y se especializan, con la connivencia de autoridades locales, en envíos de drogas a destinos ultramarinos. Sin embargo, la lógica de la concentración persiste. Relativamente pocos actores incurren en la sofisticada etapa del transporte ultramarino y del contrabando, lo que produce muy altas utilidades.

Esto puede observarse en el gráfico III.1, que describe esquemáticamente la cantidad de actores que participan en el negocio de la droga. La distribución tiene la forma de un reloj de arena: ancha en los extremos y estrecha en el centro. Es decir, existen muchos productores y campesinos que producen y venden la pasta de la hoja de coca o la base de la amapola. En el otro extremo también existen miles de vendedores o *dealers* que se especializan en la venta minorista. La parte más estrecha es la del centro, aquellos que se dedican a transportar la droga desde los centros de producción a los centros de consumo. Allí existen pocos actores. La principal causa

es, de hecho, la efectividad de los controles aduaneros. En los lugares donde es más difícil introducir la droga, es donde se produce la mayor concentración en el contrabando.

GRÁFICO III.1. Esquema básico de los actores en el negocio de la droga (reloj de arena)



Fuente: Bergman, 2010.

De forma paradójica, los mayores controles fronterizos fortalecen a los carteles de la droga porque eliminan la competencia de actores menores. Aunque existen casos

sidades, no se conocen muchas iniciativas individuales de transportar algunos kilogramos de droga desde los centros de producción a los de consumo sin que los transportistas pertenezcan o estén vinculados a una organización que controle esta etapa. Esta vinculación puede ser menos orgánica y más contractual, pero apunta a redes comerciales ilegales, y no a mercados competitivos como pueden ser los de venta minorista.

Es importante destacar que esta concentración no implica que solo tres o cuatro organizaciones sean las únicas que operan el tráfico. Las organizaciones de menor escala también tienen ventajas de eficiencia y plasticidad, por lo que también incursionan en el negocio. En las últimas décadas han crecido los "minicarteles" o las "boutiques" que se especializan en mercados muy definidos. Estas organizaciones mueven varios millones de dólares y tienen un significativo poder. En todos los casos el tráfico es conducido por bandas con fuerte financiamiento, alto poder de fuego, y vinculadas formal o informalmente con las grandes organizaciones.

Los controles aduaneros obligan a la parcelación de los envíos para evitar la posibilidad concreta de que incauten la carga. Las organizaciones recurren entonces a una mayor logística y control especializados, lo que a lo largo de los años deriva en la concentración de bandas con un gran nivel de sofisticación en lo que respecta al contrabando en las fronteras.

Cuanto más difícil es "burlar" las aduanas y los puertos fronterizos, no solo es más cara la droga sino que también aumenta la sofisticación de los narcotraficantes. Por ejemplo, se le asigna al cartel de Sinaloa y a su enigmático líder, Joaquín "El Chapo" Guzmán, una gran inventiva y espíritu emprendedor para desarrollar instrumentos de contrabando. Túneles sofisticados en la frontera entre México y Estados Unidos, dobles fondos en camiones de carga, corrupción en los puntos de cruce y decenas de otros métodos elaborados han transformado a este cartel en una gran empresa. Burlar la frontera de Estados Unidos no es tarea fácil. En cambio, donde hay fronteras laxas como la de Bolivia hacia Brasil o de Paraguay a Argentina, no se requiere gran especialización y sofisticación, por lo cual existen más grupos que incurren en el contrabando de droga. Fronteras laxas producen proliferación de actores y, por lo tanto, menos concentración. La proliferación en los últimos años de grupos que importan desde Bolivia, Perú y Colombia, a Argentina, Brasil y Venezuela para luego enviarla a Europa o Asia parece apoyar esta lógica.

Además de su disposición al uso de violencia extrema para eliminar competidores, los altos niveles de concentración y apropiación de rentas por parte de los carteles también se explican por los costos que insume el fuerte control aduanero de las autoridades fronterizas de Estados Unidos y Europa. En

efecto, si un pequeño envío de 25 kilogramos de cocaína es confiscado en la frontera, esto representa una pérdida neta de 1 millón de dólares; un costo prohibitivo para pequeños emprendedores cuando las probabilidades de decomisos se estima en un 10%, de acuerdo con el nivel de incautaciones respecto a la demanda anual.³

Asimismo, el transporte de la cocaína desde Colombia hacia México suele acarrear considerables pérdidas por incautación. Por ejemplo, en un ejercicio de seguimiento de prensa, un estudio para México determinó que solo en territorio mexicano se incautó droga por 700 millones de dólares a precio de mayoreo en Estados Unidos durante el primer trimestre de 2009. Esto significa una cifra anualizada de 2.800 millones de dólares, que, aunque a precios mayoristas (y no de costo neto), de todas formas implica que el negocio del tráfico de droga comanda costos muy altos por decomisos que solo organizaciones con fuerte financiamiento pueden afrontar. Otro ejemplo muestra que en el año 2007 las autoridades colombianas decomisaron 195.000 kilogramos de cocaína, las mexicanas 49.000 kilogramos y las de Estados Unidos 148.000 kilogramos (Kilmer y Reuter, 2009). En resumen, el mayor control policial y

³ Véase Narcotic News, disponible en línea: <<http://www.narcoticnews.com/investigations/stats/>>.

aduanero en las fronteras genera incentivos hacia una mayor concentración en esta etapa del negocio.

Esto se observa en la comparación con otros países de la región. Los carteles de Perú y Bolivia son muy pequeños. A pesar de que estos abastecen mercados con menor demanda agregada como los de Chile, Argentina y parte de Brasil, como se indicó, dada la mayor porosidad de las fronteras en América del Sur, se produce una mayor fragmentación en la exportación, en la importación y en la distribución de la droga hacia esos países, generando márgenes de utilidad mucho menores para los distintos actores. Es en gran parte por ello que mientras 1 gramo de cocaína cuesta en las calles de Chicago algo más de 100 dólares, en las calles de Santiago de Chile cuesta algo menos de 15 dólares y en Buenos Aires cerca de 10 dólares.⁴ El diferencial se explica en parte porque existe una menor concentración de la renta en la fase de transporte y contrabando.

La fuerte "guerra contra las drogas" (es decir, el agresivo control de la circulación y del contrabando) genera

⁴ Según la encuesta de adicciones de Chile para el año 2008, el valor promedio pagado por los consumidores fue de 4.530 pesos y solo un 10% pagó más de 10.000 pesos chilenos. Disponible en línea: <<http://myslide.es/documents/presentacion-grafica-viii-estudio-drogas-poblacion-general-junio2009.html>>. Para Buenos Aires, véase la nota de Clarín, "Postales de un distrito peligroso", 3 de enero de 2010, disponible en línea: <<http://www.clarin.com/diario/2010/01/03/politicas/g-02112305.htm>>. Para Chicago, véase el cuadro III.1.

una suerte de oneroso impuesto a la importación. Sin embargo, la renta de este impuesto no la capta el Estado, sino los carteles que, dada su posición estratégica y su disposición al uso extremo de la violencia, logran concentrar la parte del león del negocio. No sorprende, por lo tanto, que la revista *Forbes* en 2008 haya considerado al Chapo Guzmán como un magnate con una fortuna de 1 billón de dólares. Más allá de si esta cifra es precisa o no, sin duda estamos frente a organizaciones que generan enorme riqueza y fundamentalmente con gran rapidez.

En resumen, la guerra contra las drogas y los fuertes controles fronterizos tienen muy importantes consecuencias:

- Producen una concentración del negocio en pocos emprendedores (los mal llamados carteles de la droga).
- Generan utilidades muy altas debido a la escasa competencia y a los altos costos de incautación.
- Producen un rápido enriquecimiento de los emprendedores "exitosos". Esto les brinda una enorme capacidad de corromper autoridades, de armarse en poco tiempo y de reclutar ejércitos paralelos ofreciendo pagos muy superiores a los existentes en el mercado laboral.
- Generan incentivos para defender a través de la violencia territorios y plazas, y una alta especialización en el contrabando.

Donde hay una mayor libertad de trasiego de la droga hacia los grandes centros de consumo, se ob-

serva un mayor número de pequeños traficantes. Por lo general, muchos de ellos tienen poco poder de fuego y limitada capacidad corruptora. En cambio, los controles más férreos producen un efecto contrario. Es paradójico, pero la guerra contra las drogas y la fortaleza de los controles generan consecuencias no intencionadas. Como en cualquier emprendimiento capitalista, los que producen la especialización y lo gran burlar los controles son los "ganadores" del negocio: estos son los grandes carteles.

2. LA VIOLENCIA

La gran mayoría de las transacciones que involucran drogas ilegales no son violentas, aunque se observan casos de una virulencia significativa. En el tradicional paradigma conceptual, la droga predispone al delito, ya sea por estar bajo los efectos de narcóticos, lo que produce excitación o pérdida de autocontroles (modelo psicofarmacológico), o por la necesidad de financiar el consumo (modelo compulsivo). Un tercer modelo se refiere al efecto sistémico, es decir, la violencia que se produce en el marco de actividades que por su naturaleza son ilegales (Goldstein, 1985; Inciardi, 1993). Sin embargo, este paradigma, conocido como "Goldstein", ha sido recientemente cuestionado en un estudio de la RAND Corporation por ser incompleto y sesgado. De

acuerdo con este estudio, las principales investigaciones del paradigma tradicional fueron hechas con presos y estratos marginales que por su naturaleza han estado más vinculados a la violencia y que, por lo tanto, sesgan los hallazgos (Pacula et al., 2013).

En América Latina existe una débil evidencia acerca de la conexión entre drogas y delito. Las encuestas de cárceles realizadas en 2013 en seis países de la región arrojan que, entre la población en reclusión, casi un tercio había consumido alcohol o drogas hasta seis horas antes de haber cometido el delito por el cual se los detuvo, la gran mayoría reportando alcohol o marihuana y muy pocos cocaína.⁵ Sin embargo, como sostienen Antillano y Zubillaga (2014), esta evidencia no permite concluir que la droga causa delito y violencia porque las muestras son sesgadas, es decir, no son representativas del total de la población.

Aunque no existen estudios sistemáticos, la gran mayoría de los actos violentos asociados a las drogas ocurren en la etapa de la comercialización y la venta minorista, y en lo que llamo diversificación de las actividades delictivas o *branching out*. Estos actos violentos obedecen a distintos orígenes. El de la venta

⁵ Los resultados, en porcentaje, de quienes habían consumido drogas y/o alcohol al menos seis horas antes de cometer el delito por el cual fueron detenidos son: Argentina: 30,8%; Brasil: 38,8%; Chile: 49,7%; El Salvador: 16,1%; México: 39,4% y Perú: 32,1% (CICIV, 2014).

minorista resulta de la lucha por plazas y puntos de venta entre *dealers*, o bien en la violencia que ejercen ciertos consumidores para obtener los recursos necesarios para satisfacer sus adicciones. Sin embargo, se observa en algunos países una violencia extendida que es ejercida por bandas vinculadas al narcotráfico, pero que se dedican también a otras actividades delictivas como la extorsión, el robo y el secuestro (que se analiza en el capítulo IV). Las "redes criminales" pueden ser potencialmente violentas, aunque no siempre lo son (Garzón, 2008). Existe también una violencia significativa en la etapa de la producción, cuando organizaciones armadas se involucran en el potencial "botín" resultante de la producción primaria (como por ejemplo la violencia en Colombia y Perú en los conflictos armados y el rol de las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia [FARC] y de Sendero Luminoso), que convirtió el cultivo de la hoja de coca (así como hoy en día el de la amapola en Afganistán) en una pronunciada violencia rural.

En resumen, las drogas ilegales producen distintos tipos de violencia de acuerdo con cada etapa del negocio, y es aconsejable analizarlas por separado:

- Violencia en la etapa de producción (en su mayor parte, rural y organizada).
- Violencia en el tráfico (lucha por rutas y mercados).
- Diversificación de la violencia delictiva (branching out a otras actividades ilícitas).

- Violencia por puntos de venta minorista ("derrames de venta").

- Violencia derivada de adicciones o efectos narcóticos (delito común producido por adictos).

Existen condiciones estructurales y coyunturales que pueden alentar mayores niveles de violencia en cada una de las etapas. Por ejemplo, Paraguay, que es un gran productor de cannabis, no tiene los niveles de violencia de Colombia o Perú, en gran parte debido a que en el primero no existen las condiciones sociales y políticas que dieron origen a los levantamientos armados en los últimos dos. En el caso de la diversificación, es importante estudiar los grados de eficacia o de "cooptación" policial que reducen o que alientan a que bandas del narcotráfico incursionen en el negocio de la extorsión. También es importante observar los mercados de venta minorista que ya son "maduros", es decir, aquellos en los que ya están claramente establecidas las zonas de influencia, y donde la disputa violenta por derechos de venta decrece (esto explica en parte la dramática reducción del homicidio en las grandes ciudades de Estados Unidos desde los años noventa).

En esta sección se analiza la naturaleza violenta de los carteles, es decir, la violencia en la etapa intermedia, la del tráfico. Los capítulos IV y V ahondan en otros tipos de violencia. Sin embargo, para todos los casos existen factores asociados o coadyuvantes que explican su existencia e intensidad.

La violencia en el tráfico

La violencia en la etapa del tráfico puede estar ocasionada por dos factores independientes: la lucha entre carteles por el control de rutas y mercados y el conflicto armado entre autoridades del Estado y las bandas organizadas del narcotráfico.

La violencia entre carteles ha variado mucho a lo largo de la historia. Desde pequeñas escaramuzas entre individuos y líderes que disputan ciertas rutas, hasta guerras abiertas entre carteles. Las últimas son, por supuesto, las más sangrientas y las que acaparan gran atención internacional. Colombia desde los años ochenta (carteles de Cali y Medellín) y México (fundamentalmente el cartel de Sinaloa contra los Zetas) desde la década anterior son claros ejemplos de luchas entre grupos por el derecho a transportar y vender. La violencia en Honduras y Guatemala desde la década anterior está en parte asociada a las luchas de actores locales vinculados a los carteles mexicanos (Insight Crime, 2013).⁶ A una menor escala también se han observado en Río de Janeiro, sobre todo desde la década de 1990, tres grupos en pugna por el tráfico (Comando Vermelho,

⁶ Véase Insight Crime, "Guatemala: La cambiante cara del narco", disponible en línea: <<http://es.insightcrime.org/analisis/guatemala-la-cambiante-cara-del-narco>>.

Comando Amigos dos Amigos y Terceiro Comando) y por el control de la venta de un emergente mercado doméstico (bocas de fumo). Se estima que cerca de diez mil personas (incluidos niños) forman parte de estas bandas violentas.⁷

Las guerras entre organizaciones estallan cuando se quiebra un equilibrio reinante. Aunque un exhaustivo análisis excede a este libro, es importante señalar que cuando existen posiciones dominantes y cierta estabilidad en el transporte y la distribución de la droga, rara vez hay enfrentamientos violentos entre las bandas. Las posiciones monopólicas y los mercados "maduros" desalientan la violencia. En cambio, cuando un líder es abatido o detenido o cuando un nuevo grupo gana espacios en nuevos mercados, se alteran los equilibrios y se generan incentivos para nuevos conflictos que se resuelven con altos grados de violencia. En estos casos se producen genuinas guerras entre grupos con altísimos costos humanos.

La crueldad de algunas ejecuciones violentas merece un capítulo aparte. El caso mexicano ha presentado sin dudas una serie de imágenes difíciles de digerir por su saña y ferocidad: personas decapitadas, cuerpos mutilados y esparcidos en espacios públicos han sido moneda corriente en esta guerra. Las

llamadas narcomantas (mensajes desplegados en ruinas y espacios públicos que fomentan una explícita celebración a la brutalidad) denotan además que los niveles de violencia trascienden las ejecuciones entre rivales por el control de espacios y poder.

Algunos autores sostienen que esta "orgía de violencia" está asociada a procesos más profundos de descomposición social y venganza (Azaola, 2012; Reguillo, 2014 y Bergman, 2014). Desde una perspectiva instrumental, la extrema brutalidad sirve a dos objetivos: el primero claramente es la intimidación, es acallar y someter, o sea enviar mensajes desde un grupo acerca de las terribles consecuencias de pertenecer al "bando contrario".⁸ El segundo objetivo es de "disciplina interna" hacia dentro de las organizaciones. Una suerte de ritos de iniciación donde los potenciales miembros de una banda tienen que estar dispuestos "a todo". Son mensajes que buscan internamente una "comunidad de sangre", un compromiso con la organización. Solo algunos podrán ser miem-

⁸ Reguillo (2014), en uno de los testimonios de los jóvenes que entrevistó, presenta el relato de uno en el momento que imaginaba su muerte: "Que me hagan pedacitos, pa' evitarle a mi amá el dolor de velarme... y es que en este jale [trabajo] no alcanza con morirse". A lo largo de este trabajo, la autora documenta y analiza por qué "en este jale no alcanza con morirse". La violencia es tácitamente lenguaje de imposición y sometimiento.

⁷ Disponible en línea: <www.ucema.edu.ar/conferencias/download/cema_1.pdf>.

bros del grupo: aquellos a los que no les tiembla el pulso con la crueldad.

La ruptura de equilibrios

El tráfico y la comercialización de drogas es una empresa capitalista y competitiva. No existe una integración vertical de firmas que controlan desde la producción hasta la comercialización como en ocasiones ocurre en otros bienes. La especialización en cada etapa de la producción, el transporte y la venta la convierte en más eficiente, reduciendo así los costos y diversificando los riesgos. Como se ha observado, existen múltiples actores en cada etapa con asimetrías de poder y jerarquías. Pero la industria narcótica ha demostrado ser muy eficaz: cualquier consumidor que quiera adquirir droga prohibida logra comprarla.

Como se ha indicado, la etapa del tráfico constituye "el botín" más codiciado para los serios emprendedores capitalistas, los narcotraficantes. Estos exitosos emprendedores han sido genuinos innovadores en burlar fronteras y comprar lealtades para traficar la droga.⁹ Pero también son implacables defensores

⁹ Véanse las notas de Richard Marosi sobre la forma de traficar del cartel de Sinaloa en cuatro artículos del *Los Angeles Times* (24-28 de julio de 2011).

de sus territorios y "derechos", y están dispuestos a recurrir a la violencia para protegerlos.

Los narcotraficantes ejercen extrema violencia para alcanzar dos objetivos principales: una disciplina interna en su organización o con sus socios y la adquisición de nuevas plazas, rutas o mercados. La primera es bastante obvia: debido a que no existen tribunales de justicia ni derecho de propiedad legal, los narcotraficantes necesitan asegurarse de que ningún empleado se "robe" la mercancía ni se pase a otro bando, haga la tarea que tenga que hacer y pague por la venta de un producto. La amenaza de violencia extrema es un instrumento de disciplina interna de la organización. En ocasiones es necesario pasar de la amenaza a la concreción para demostrar la disposición a ejecutar y "castigar" a los indisciplinados.

La lucha por nuevos mercados es más compleja. Una organización puede optar por desafiar a otra con el objetivo de apropiarse de rutas y plazas. Esto puede darse en el ámbito del tráfico a gran escala, en la distribución mayorista o en la venta minorista. En el capítulo IV se analizará esta última.

Las guerras entre narcos como el caso actual de México resultan de la lucha entre bandas por el derecho a transportar y vender. En forma muy resumida, la historia es la siguiente: la cocaína colombiana que llegaba a Estados Unidos por el Caribe en los años ochenta y noventa comenzó a tener dificultades de

acceso a ese país (el control marítimo, aéreo y aduanero de Estados Unidos se hacía cada vez más eficiente). La gran frontera terrestre de Estados Unidos con México, donde históricamente operaban narcotraficantes mexicanos de marihuana y heroína (Astorga, 2012), se convirtió en estratégica. Los carteles colombianos comenzaron a asociarse con los mexicanos para transportarles la droga, pero en algunos años estos últimos adquirieron el control del tráfico. Por último, como se dijo, el control del negocio lo tiene quien logra "cruzar" la droga e introducirla al mercado de Estados Unidos, y estas fueron las bandadas mexicanas.

Hacia fines de los años noventa, existía un tenue equilibrio entre tres bandas de narcotraficantes: el cartel del Golfo, el de Juárez y el de Sinaloa, y un conflicto entre este último y el de Tijuana. Estos carteles no eran más que bandas especializadas en pasar la droga y colocarla en los grandes centros de distribución, como Los Ángeles, Dallas, Chicago y la costa este de Estados Unidos. El equilibrio consistía en que cada uno de estos grupos conservaba su área de contrabando y transporte: el Golfo en el este mexicano, Juárez en la ciudad homónima y Sinaloa principalmente en la costa oeste, y por ello rivalizando con el de Tijuana. Sin embargo, en los primeros años del nuevo siglo se quebró el equilibrio por varias razones. En primer lugar, porque algunos capos murieron

(como Carrillo Fuentes, el Señor de los Cielos del cartel de Juárez, retratado en la película *Traffic*). Otros fueron detenidos (en particular, el del Golfo, Osiel Cárdenas). Esto produjo quiebres internos y el avance del cartel de Sinaloa, que aspiraba a controlar la frontera este (territorio del Golfo y su brazo ejecutor, los Zetas) y luego la frontera de Juárez (que provocó a fines de la primera década del siglo, los sangrientos conflictos en esa ciudad). Dado que el creciente mercado del centro y la costa este de Estados Unidos pasaba por la frontera texana, el cartel de Sinaloa buscó penetrar ese mercado y controlar los pasos fronterizos ante la debilidad percibida de los otros carteles. Estas luchas sangrientas produjeron a su vez escisiones y reacomodos, y la proliferación de grupos menores que intensificaron el uso de la violencia para otras empresas comerciales.

Ante la violencia creciente y la presión de Estados Unidos, el gobierno mexicano, que tradicionalmente buscó regular y mantener en caja el tráfico (con algunos funcionarios enriqueciéndose en el proceso), cambió su estrategia y decidió combatir a las bandas, atacando a sus capos y buscando fragmentar los carteles. En este proceso, a partir de 2005 y sobre todo desde 2007 con la presidencia de Felipe Calderón, varias bandas antes vinculadas entre sí fueron ganando autonomía y los mercados domésticos comenzaron a crecer. Asimismo, incursionaron en otras empresas

delictivas, como el robo de gasolina, los secuestros o las extorsiones (es el típico caso de los Zetas). Estados como el de Michoacán, Guerrero o Tamaulipas perdieron capacidad de regulación y dominio territorial y, como consecuencia, distintas bandas del narcotráfico empezaron a controlar en vastas áreas. La fragmentación genera más incentivos para luchas internas por un creciente "botín". En México, entre 2004 y 2012, se triplicó la tasa de homicidio. Se ha generado una violencia endémica que aún no se logra disminuir, aunque hay visos de que se ha estabilizado en el último tiempo.

En resumen, la ruptura del tenue equilibrio entre bandas de narcotraficantes se quebró cuando aparecieron las enormes rentas de la cocaína colombiana, y el Estado mexicano desnudó su incapacidad reguladora (informal) de arbitrar. El agresivo control fronterizo de Estados Unidos generó incentivos para especializarse y buscar nuevos puntos de cruce de la droga, y el debilitamiento del Estado mexicano promovió aún más la lucha entre sectores. Muchos departamentos de policías locales colapsaron (siempre se mostraron débiles y luego fueron directamente abatidos o "comprados" por los carteles) y, por lo tanto, perdieron cualquier posibilidad de regular la violencia interpersonal.

El caso mexicano enseña que la violencia irrumpe cuando se alteran las reglas de juego, cuando no exis-

te un claro dominador que ejerce control territorial (ya sea el Estado o alguna banda o ejército local) y cuando grupos subalternos creen tener la capacidad de desafiar el orden existente. Nuevos mercados y altas rentas generan incentivos que alteran el orden previo, pero además es importante entender la naturaleza del equilibrio reinante para explicar por qué se rompe, con qué virulencia y en qué condiciones emergen nuevos equilibrios pacificadores.¹⁰

La intervención del Estado

Una segunda fuente de extrema violencia puede provenir desde el Estado. Este, siguiendo a Weber, es entendido como el legítimo poseedor del monopolio de la violencia física, ya que por su sola presencia disuade a personas y bandas en el uso de la violencia. Pero ¿qué sucede cuando el Estado (como se vio en el caso

¹⁰ Mark Kleiman, un reconocido especialista en drogas y política pública de Estados Unidos, ha propuesto una estrategia para identificar el cartel más violento y direccionar todos los esfuerzos del Estado a destruirlo. El objetivo es enviar una señal que comunique que la violencia no será tolerada y que el Estado será quien la use exclusivamente. Esta estrategia se basa en un principio esgrimido, el de restablecer un orden o equilibrio a través del Estado, donde este juega a favor de quien está dispuesto a reducir la violencia mientras se mantiene el negocio del tráfico.

mexicano y en otros) pierde esa capacidad de actuar. ¿Cómo se restablece un equilibrio de relativa tranquilidad frente a los conflictos que producen las altas rentas del narcotráfico?

El Estado puede ser también una fuente de gran violencia. En primer lugar, si falla en lo que está llamado a hacer, o sea pacificar conflictos a través del monopolio del uso de la fuerza; y, en segundo lugar, cuando irrumpe y produce mayores focos de conflicto. En el primer caso, la debilidad de los Estados provoca que bandas del crimen organizado disputen "aquel monopolio" de la fuerza. Es aquí donde los carteles controlan y regulan vastos territorios y donde el Estado está ausente o bien está "al servicio" de los narcotraficantes. Por ejemplo, en muchos territorios del norte de México, del valle en Colombia o de la zona de Ayacucho en Perú, policías y funcionarios públicos trabajaron para los carteles o las organizaciones vinculadas. Por lo tanto, los funcionarios públicos no tuvieron en los hechos el monopolio de fuerza, y en muchos casos se habían convertido en "empleados" de las bandas. Cuando la "fuerza pública" pierde la capacidad de arbitrar, se produce una debilidad y un vacío de poder, y los conflictos se dirimen en forma violenta. Como se dijo, si no existe un grupo dominante, estos espacios son propicios para una altísima violencia. Ejemplos de este tipo de violencia por falta de Estado son los casos de Michoacán

y Guerrero en México, el de Honduras en América Central y vastas zonas rurales en Colombia.

Un segundo foco de violencia proviene de la acción del Estado cuando este decide intervenir para reclamar el control de territorios. Es una etapa que sigue de la situación antes descripta, ya que los Estados actúan donde antes no lo hacían, o donde sus intervenciones anteriores eran muy deficientes. Es necesario aclarar: no siempre la falta de un Estado produce violencia. Allí donde hay un Estado muy débil o ausente pero hay un claro actor que lo reemplaza (mafias, carteles u organizaciones de distinto tipo), puede haber escasa violencia. Asimismo, para que estalle la violencia, a esta condición debe sumarse un conflicto entre grupos. En ciertas zonas de África hay ausencia del Estado, pero donde no hay conflictos de importancia, no existen fuertes incentivos para pelear por intereses. Es decir, las dos precondiciones necesarias son: intervención del Estado para reclamar control territorial y fuertes conflictos entre grupos e intereses.¹¹

Existen varios ejemplos en la región donde la acción del Estado produjo más violencia en un princi-

¹¹ Es importante destacar que otros tipos de conflictos que escapan al análisis de este libro son los étnicos, los económicos y los políticos, que producen extrema violencia, ya sea porque el Estado siempre estuvo ausente o porque decide intervenir rompiendo el equilibrio anterior.

pio, aunque con resultados de mediano o largo plazo dispares. En Perú la lucha contra Sendero Luminoso y contra barones de la producción de coca generó aún más violencia en la década de 1980 y principios de la de 1990. Un escenario similar ocurrió en Colombia desde fines de los años noventa, cuando el gobierno central desplegó grandes esfuerzos para combatir la guerrilla y a los paramilitares, ambos asociados al negocio de la droga. Un tercer ejemplo es el de México desde 2007, donde el gobierno decidió intervenir para reclamar control territorial. En todos estos casos, la intervención explícita de los Estados con despliegues masivos de sus ejércitos y policías irrumpe en zonas y rompe equilibrios preexistentes (algunos de estos que ya eran violentos), y generalmente produce (al menos al comienzo) más violencia que en la etapa anterior.

Esto queda claro cuando se eliminan a capos o líderes de bandas, lo que produce escisiones y grupos más pequeños que procuran ganar control ejerciendo mayor violencia. La eliminación de líderes, a través de su apresamiento o ejecución, genera incentivos entre los lugartenientes y grupos conexos a disputar el negocio, que, por supuesto, no desaparece. En México, luego del apresamiento de líderes o de su eliminación, se han producido fragmentaciones de todo tipo; y de los cuatro grandes carteles que se mencionaban anteriormente, hoy la Procuraduría General

de la República reconoce al menos nueve organizaciones y más de cuarenta células delictivas (Excelsior, 2014).¹² Este proceso de escisiones y luchas internas también se produjo en Colombia con la eliminación del líder del cartel de Medellín, Pablo Escobar, y la extradición a Estados Unidos de los líderes del cartel de Cali, los hermanos Rodríguez Orejuela.

En el Cono Sur no existen tales niveles de confrontación y violencia por tres razones fundamentales: 1) el negocio (al menos por ahora) es de una escala bastante inferior al de aquellos países y, por lo tanto, los incentivos de muchos actores por apropiarse del botín es menor; 2) aunque ha existido tradición violenta, esta ha sido más de orden política, y menos rural. En Colombia, México y América Central, hay una larga tradición de organizaciones rurales con fuerte dominio territorial y una débil y muy corrupta presencia del Estado que socava cuando amenazas como la del narcotráfico son muy potentes; y 3) la preminencia del Estado a través de sus organizaciones, policías y ejércitos es bastante más fuerte en el Cono Sur, por lo que las bandas del narco encuentran un claro límite de acción.

Sin embargo, este análisis puede aplicarse a ciertos espacios donde existe concentración de violencia.

¹² Véase Excelsior, disponible en línea: <www.excelsior.com.mx/nacional/2014/09/16/981925>.

Por ejemplo, en Río de Janeiro el Estado decidió intervenir con un nuevo programa de pacificación en las favelas (las Unidades de Policía de Pacificación [UPP]), que incluye el desalojo de los narcos y un masivo despliegue policial. Los resultados iniciales fueron mixtos y alentadores solo para algunas favelas (Cano, 2012), pero se ha verificado que parte del tráfico se ha desplazado a otras áreas de la ciudad como la Baixada de Fluminense.¹³ El objetivo del Estado no fue el de eliminar el tráfico, sino la violencia asociada a este por el control de la venta minorista disputada por varias organizaciones. Si bien este masivo esfuerzo disminuyó la violencia y la reacomodó, no ha logrado aún reducirla sostenidamente, ya que la disputa entre bandas persiste. En cambio, en San Pablo, donde hay una organización dominante (el Primer Comando de la Capital [PCC]), los niveles de conflicto por la distribución de droga son mucho menores, y eso en parte se refleja en la inferior tasa de homicidio de San Pablo respecto a Río de Janeiro.

Aunque a escala mucho menor, un proceso análogo se observa en Argentina. La ciudad de Buenos Aires y su región conurbana concentra más de 12 millones de habitantes y tiene una tasa de homicidios

¹³ Disponible en línea: <www.infolatam.com/2014/07/24/la-pacificacion-de-favelas-de-rio-traslada-la-violencia-hacia-la-periferia/>.

mucho menor a la de Rosario, que cuenta con menos de un millón y medio de habitantes. Es muy probable que las tasas de prevalencia y consumo de droga sean similares en ambos conglomerados urbanos; sin embargo, Rosario tiene una tasa de homicidio que duplica la de Buenos Aires y, a su vez, muestra las señales de un conflicto entre bandas que se disputan derechos de venta. En Buenos Aires existen claras delimitaciones y jerarquías entre los narcotraficantes que, al menos hasta ahora, parecieran ser respetadas por todos los actores. Buenos Aires y San Pablo, que son más grandes y ricas que Rosario y Río de Janeiro, tienen menos violencia asociada al narcotráfico.

Estos ejemplos de alta violencia (Rosario o Río de Janeiro) no son ni lejanamente comparables a varias ciudades de Colombia, Venezuela, Honduras o México. Como se indicó, aquí desempeñan un papel importante las instituciones del Estado que han estado presentes, aunque en forma intermitente, y que, aun con sus dificultades, no están cerca de colapsar. Es muy probable que la violencia de Rosario y de Río de Janeiro (a distinta escala entre ambas) sea en parte el resultado de policías que perdieron cierta capacidad de arbitrar y regular el crimen respecto al poder de estas en San Pablo y Buenos Aires. Sin embargo, en ninguno de estos casos de alta violencia las instituciones de la administración "trabajan" para las bandas del narco como en algunas ciudades de aquellos

países. Esto no significa que no haya policías o funcionarios que estén en la nómina de los narcotraficantes. Habrá seguramente corruptos y protectores del negocio dentro de la administración pública, pero en situación de paridad y equivalencia de fuerza, no de subordinación.

3. A MODO DE CONCLUSIÓN

Este capítulo ha mostrado que la estructura del negocio tiene distintas fases y que la más rentable es la del tráfico y contrabando de la droga. Es paradójico que cuanto mayores son los recursos que los Estados asignan para combatir el tráfico, mayor es la renta para los emprendedores de la droga. Un control legal más estricto alimenta la concentración del negocio en pocas manos durante esta fase, lo que a su vez genera las condiciones necesarias para que se desarrollen luchas entre grupos que pueden ser muy sangrientas si no existe un claro dominador, o si el Estado a través de su intervención altera los equilibrios preexistentes.

SEGUNDA PARTE

LAS AMENAZAS DE LAS DROGAS Y LA JUSTICIA FRENTE AL NARCOTRÁFICO