

Cambiar las reglas

Una reflexión sobre la industria de la droga

M E N N O V E L L I N G A

La producción a baja escala de coca en los países andinos no se convirtió en un lucrativo negocio sino hasta mediados de los setenta. Esta industria empezó a florecer a principios de los ochenta, mostrando un crecimiento espectacular en un contexto de creciente crisis económica y desplome de las tasas de crecimiento. En los países andinos productores de coca, el Estado ha asumido una posición defensiva ante su incapacidad para cumplir muchas de sus responsabilidades básicas, como procurar justicia y seguridad personal a sus ciudadanos. Esta situación ha generado un proceso mediante el cual el Estado y el sistema al que representa han ido perdiendo legitimidad. La creciente brecha entre la legalidad y la conducta socialmente aceptable ha abierto la puerta a una corrupción generalizada y al crecimiento explosivo de economías no registradas lícitas o ilícitas.

El aumento en la producción y el tráfico de cocaína forma parte de este proceso. Su ilegalidad está afectando enormemente la estructura del mer-



cado y las estrategias de los actores involucrados –productores, vendedores y consumidores– y ha convertido la violencia en un recurso cuyo uso real o potencial se ha vuelto un elemento casi “normal” de la competencia en el mercado. Los gigantescos intereses monetarios en las diversas fases de su producción y comercio han conducido a los empresarios participantes a defender sus posiciones de mercado a cualquier precio.

En dos décadas, el cultivo de coca se ha expandido de áreas relativamente pequeñas, donde se cultivaba para el consumo tradicional, a regiones que cubren grandes partes de Bolivia, Perú y Colombia. En un futuro cercano su expansión a Ecuador, Venezuela, Brasil y Guyana es previsible. Además, un creciente número de países se ha visto involucrado en el tráfico de drogas y lavado de dinero. El crecimiento exponencial de esta industria y los efectos en el tejido socioeconómico y político de la sociedad en esos países están condicionados por: a) la estructura y el funcionamiento de la economía legal y el estilo de hacer ne-

gocios (cultura económica); b) la estructura de la sociedad, su naturaleza excluyente y el acceso a mecanismos que promueven la movilidad social; c) la estructura del poder y la política, la cultura política y la legitimidad del gobierno. En combinación, esos elementos ayudan a entender el porqué y el cómo del crecimiento de la industria de la droga, su presencia persistente en los países productores y la ineficacia de los diversos métodos de control.

En las áreas de producción y comercio, la industria de las drogas ha desarrollado interesantes paralelos con la dinámica del comercio internacional lícito bajo la influencia de la creciente globalización e integración económica. En el comercio lícito, al igual que en el ilícito, se procura desarrollar mercados nacionales y extranjeros para crear ventajas de mercado y control del proceso de producción y comercialización, modernizar la logística, practicar la innovación tecnológica y de productos (heroína, *crack*), e intervenir con mayor poder económico en el proceso político en países de producción y de tráfico.

LA CADENA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LA COCAÍNA

La coca es un cultivo fácil y no necesita una preparación intensiva de la tierra. Migrantes pobres sin experiencia agrícola pueden realizar fácilmente las sencillas tareas de desmonte y quema de los terrenos, preparar almácigos, trasplantar las matas de los semilleros, dar mantenimiento al campo y cosechar las hojas. En la mayoría de las regiones la coca se cultiva en pequeñas parcelas familiares rara vez mayores de dos hectáreas, principalmente combinada con cultivos comerciales y de alimentos, como parte de una estrategia de diversificación. Son raras las plantaciones de coca que cubren áreas extensas. Sólo hasta años recientes surgió este fenómeno en Colombia. La mayoría del cultivo de coca se realiza en áreas de reciente colonización y ampliación de la fron-

tera agrícola. Los campesinos de esas áreas tienen poco acceso a recursos como capital y tecnología, pero representan una cantidad relativamente grande de mano de obra no especializada. Adoptan el cultivo de la coca como una opción casi lógica en su estrategia de diversificación de cultivos. Les garantiza el flujo continuo de ingresos y esta continuidad es casi tan importante como el monto del ingreso. En consecuencia, su respuesta a una baja en el precio de la hoja de coca es ampliar el área cultivada en lugar de optar por otros cultivos. Dentro de la agricultura diversificada en áreas fronterizas, la coca ha estado menos sometida que otros cultivos a fluctuaciones radicales de precios. Tiene un mercado seguro que garantiza un flujo constante de ingresos al hogar del campesino, lo que representa su ventaja básica. Al mismo tiempo, esta ventaja da una idea de la magnitud de los problemas que acompañan a la sustitución de cultivos: una familia campesina puede esperar obtener cierto ingreso doce a quince meses después de plantar la coca. El arbusto alcanza su tamaño máximo en dos o tres años y seguirá produciendo de tres a cuatro cosechas anuales durante quince años o más. Después de la siembra, la coca requiere menos inversión y atención que otros cultivos y sólo necesita trabajo manual sin ninguna habilidad especial. La mayoría de las familias campesinas de Bolivia y Perú están familiarizadas con su cultivo. El producto es fácil de cosechar, empacar y transportar, y en la mayoría de los casos tendrá cerca un mercado seguro. Bajo circunstancias “normales”, sería el cultivo ideal para paliar la pobreza y el subdesarrollo rural. Además, la producción de cocaína no es un proceso muy elaborado ni difícil. La industria, de hecho, está perfectamente adaptada a las condiciones de una economía rural subdesarrollada: el proceso de manufactura no requiere gran inversión de capital, no hay grandes economías de escala, no exige mucha mano de obra especializada y usa procesos de producción relativamente fáciles de organizar. Esas características explican la flexibi-

lidad con que la industria ha podido responder a las fluctuaciones de la demanda en los países consumidores, a los cambios en las políticas antidrogas, y operaciones militares o policíacas de represión. Esta adaptación también explica por qué ha sido tan difícil encontrar una industria alternativa.

LA PRODUCCIÓN DE COCA

¿Quiénes participan en la producción y tráfico de cocaína, por qué y cómo se da su participación? (Laserna, 1997: 65-71). Entre los países productores de coca se han desarrollado diferencias importantes respecto a la organización del sector y las estrategias de mercado de los empresarios involucrados. Antes de que Bolivia emprendiera su estrategia *opción cero*, había surgido cierta división de mano de obra entre los tres países productores además de Brasil y México. Colombia estaba más involucrada en la producción de cocaína con pasta de coca producida en otros lugares, así como en su tráfico, aunque Brasil y México han estado ganando terreno rápidamente en este sector. La supresión del cultivo de coca en Bolivia y Perú ha conducido a un crecimiento explosivo del cultivo de coca en Colombia. En Bolivia y Perú la economía clandestina de las drogas se ha entretelado cada vez más con la economía formal. Muchos de los involucrados en la producción y el tráfico de droga se han estado moviendo de un lado a otro entre los dos sectores. Aún existe una élite de la droga al estilo de la mafia, pero difícilmente es tan prominente como los capos de la droga colombianos bien organizados y poderosos de la década de los noventa. La intensificación de las políticas de represión ha reforzado la tendencia de penetración mutua entre los sectores formal e informal. En general, la represión de las actividades de la industria de la droga ha producido la dispersión de instalaciones de producción y división del proceso de producción en unidades pequeñas técnicamente simples que no necesitan una inversión importante. De este modo,

la producción de droga se ha hecho accesible a un sector más amplio de micro y pequeños empresarios que al mismo tiempo pueden ser campesinos productores de coca y manejar pequeñas instalaciones productoras de pasta de coca. Especialmente en Perú se ha difundido la actividad de producir pasta de coca o incluso base de cocaína entre campesinos que en el pasado sólo vendían hoja de coca. De este modo se embolsan una parte mayor del valor agregado y la venden directamente a representantes de mayoristas que se conectan con exportadores quienes, a su vez, tienen un enlace directo con organizaciones que operan internacionalmente con una fuerte presencia de traficantes colombianos.

El motivo básico para dedicarse a actividades relacionadas con la coca y la producción de pasta es simple, surge de la pobreza y el subdesarrollo estructural de tantos años y de la ausencia de alternativas económicas en esos países. En las regiones productoras de coca, la recompensa económica ha contribuido a amortiguar los peores extremos de la pobreza, pero no ha conducido a un desarrollo sustentable en términos de mejor vivienda, educación o atención a la salud. En este sentido, Bolivia en particular ha estado repitiendo su papel histórico de abastecer de materia prima a los mercados mundiales sin grandes beneficios (Painter, 1995). A fines de los ochenta, Bolivia se hizo muy dependiente de los ingresos generados y el empleo garantizado por la industria de la droga. Su economía lícita había sido socavada por tipos de cambio sobrevaluados resultantes del flujo masivo de narcodólares, la debilitación de la industria local, el colapso de exportaciones no tradicionales y el auge en la especulación financiera. Desde entonces, la economía lícita se ha recuperado levemente. Sin embargo, dado lo reducido de la economía formal en Bolivia, sigue siendo vulnerable a una posible “narco-adicción económica”. La ausencia de violencia generalizada de los capos de la droga entre sí, y entre ellos y el Estado ha significado una diferencia “positiva” importante con la experiencia pe-

ruana y colombiana, donde la violencia social y política ligada a la droga es desenfrenada. Los estrechos lazos familiares y comerciales de los principales traficantes bolivianos quizás han contribuido a este fenómeno (Naciones Unidas. Oficina para el Control de las Drogas y la Prevención del Crimen, 1991-2002). El cultivo de la coca y la producción de cocaína han estado saltando de un lado a otro entre los países andinos, y la dinámica de la industria en cada uno de ellos debe tomar en consideración su interconexión. En el transcurso de las últimas décadas hemos visto en marcha el denominado *efecto globo*: cuando las acciones represivas de la policía y/o consideraciones de mercado afectan el abasto en uno de los países, aumenta la producción en los otros dos. Consecuentemente, es poco probable que cambie drásticamente el total de hectáreas de coca en la región andina, a pesar de que las autoridades involucradas en el control de drogas informan lo contrario. De hecho, el área total de cultivo de coca se ha mantenido casi igual en la década de 1991 a 2002 (cuadro 1), aunque sí ocurrieron cambios importantes entre los tres países. La producción total de cocaína ha fluctuado entre 581 y 711 toneladas¹.

Los cultivadores de hoja de coca –la primera etapa en la cadena internacional de producción y comercialización– constituyen una categoría a menudo heterogénea. La mayoría son colonos asentados en áreas de las pendientes orientales de los Andes y en el Amazonas. El proceso de colonización tiene tres distintas modalidades, y cada una de ellas

produce distintos patrones de colonización, intereses y estrategias de producción: migración permanente, migración semipermanente y migración de trabajadores agrícolas². Hay diferentes actitudes hacia el cultivo de la coca y las actividades alternativas entre la gente que constituye estas categorías. Para los emigrantes semipermanentes, una reducción en la importancia de la coca limitaría sus posibilidades de combinar actividades agrícolas en sus comunidades de origen con actividades en las áreas de colonización. Para los trabajadores agrícolas, menos coca significaría menos empleo y más necesidad de buscar otros destinos migratorios. En las áreas de colonización, varias categorías de colonos han desarrollado sus propias estrategias de supervivencia donde la coca representa un papel fundamental. Los defensores de la erradicación de la coca y de un desarrollo alternativo necesitarán comprender mejor el papel y la función de la coca como garantía de subsistencia. El conocimiento de las diversas estrategias de las familias es la clave para entender la diversificación de cultivos y la importancia del cultivo de coca. Es evidente que los campesinos sólo renunciarán a la coca cuando tengan una fuente de ingresos alternativa que pueda liberarlos del acoso continuo de las fuerzas de seguridad y les permita sobrevivir, aun cuando tengan que trabajar más y ganar aún menos con cultivos alternativos. Sin embargo, los programas gubernamentales han tratado a los cultivadores de coca como un grupo homogéneo, ignorando la diversidad entre ellos y el papel multifuncional que tiene el cultivo de la coca para sus hogares. Se han ignorado las diferencias socioeconómicas entre la población campesina, la variedad de contextos migratorios, y el grado de permanencia de sus asentamientos humanos; todos ellos factores que afectan las decisiones de cultivo. En lugar de ello, los pro-

CUADRO 1

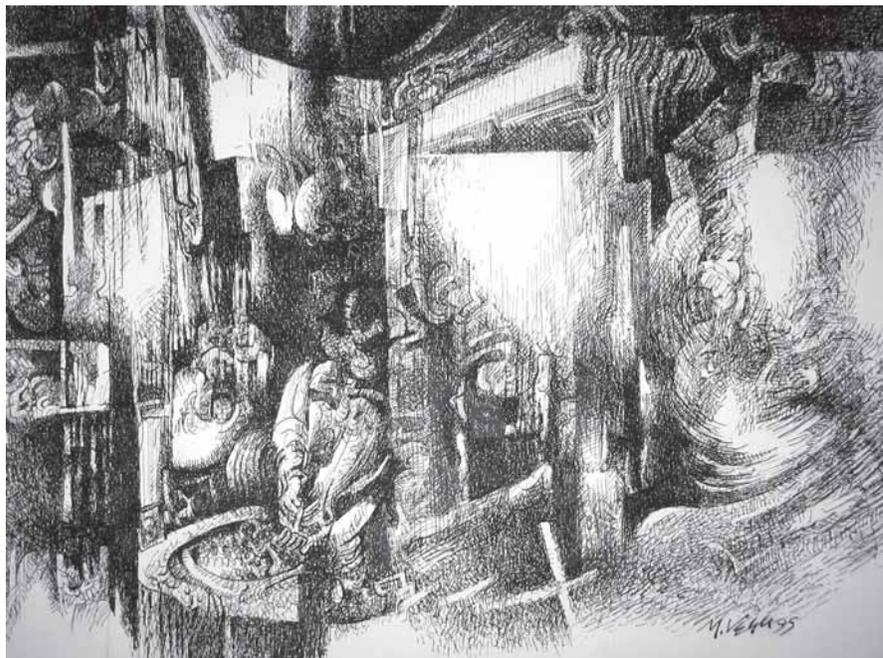
PRODUCCIÓN EN TONELADAS DE HOJA DE COCA 1991-1992		
	1991	2002
Perú	120,800	36,600
Bolivia	47,900	25,000
Colombia	37,350	144,450
Total	206,250	206,050

¹ En este tipo de emigración, ver Painter (1991: 11 y ss).

² Un análisis extenso de estos apartados aparece en Vellinga (1998: 7-26).

ÁMBITO

Cambiar las reglas



gramas de desarrollo alternativo han adoptado un enfoque uniforme, enfatizando un alto rendimiento económico por hectárea como la única fuerza de motivación para las decisiones de cultivo. Sin embargo, las motivaciones de las familias son diversas y a menudo van más allá de la simple racionalidad económica. Esta situación también contribuye a explicar las variaciones en el cultivo de coca a nivel doméstico, así como regional y sub-regional.

En la práctica, la compensación y la sustitución de cultivos puede favorecer principalmente a los hogares que ya están mejor y que producen coca únicamente como fuente de ingresos adicionales. En su caso, las presiones sociales y legales pueden funcionar mejor. En el caso de los que dependen totalmente del ingreso de la coca para sobrevivir, debería de prestarse más atención al cultivo de alimentos y al empleo no agrícola (Allen, 2005: 31; Zaitch, 2002: 47).

El ingreso por el cultivo de coca es sustancial en términos locales. En la cadena de valor de la cocaína representa muy poco: un décimo del uno por

ciento del valor de exportación de la cocaína. No es de extrañar que muchos campesinos traten de conseguir un porcentaje mayor del valor agregado incluyendo la producción de la pasta de coca en sus actividades. El procedimiento no es muy complicado y les permitirá aumentar su parte a aproximadamente 9%.

El cultivo de coca requiere una inversión anual de casi 170 dólares estadounidenses por hectárea. Esto incluye: preparación de la tierra, sarmientos de coca, fertilizante y/u otros agroquímicos, además del equipo necesario. Una hectárea producirá aproxima-

madamente tres toneladas métricas de hojas anuales, que finalmente producirán de siete a ocho kilos de cocaína. Producir pasta de coca o base de cocaína requiere una inversión adicional de 120 dólares por kilo. El ingreso anual de los campesinos es de aproximadamente 2 500 dólares por hectárea de coca, ingreso imposible de obtener con cualquier cultivo alternativo. El costo de poner un kilo de cocaína en el mercado de consumo extranjero asciende a entre 6 600 y 8 700 dólares, lo que representa entre 38% y 50% del precio de mayoreo. Esta cantidad va seguida por una serie de aumentos de valor agregado y puede alcanzar los 100 mil dólares o más a nivel minorista en los Estados Unidos o Europa Occidental (Zaitch, 2002: 46-47).

Hay una variación considerable de precios dependiendo del tiempo y lugar. La ilegalidad de la industria ha producido una gran segmentación del mercado. Los niveles de precios no son resultado de convenios entre las principales organizaciones que controlan el mercado, sino de la feroz competencia y

CUADRO 2

ESTRUCTURA DE PRECIOS DE LA INDUSTRIA DE LA COCAÍNA (EN DÓLARES)

Cultivo de coca/producción de pasta de coca	600-800
Transporte a los laboratorios de cocaína	100
Precusores químicos	200
Costos de refinación	200-300
Distribución a los mercados de consumo	3200
Vigilancia, seguridad, sobornos	500
Lavado de dinero	1700-3400
Otros (abogados, rentas, etc.)	200
Total	6600-8700

las acciones de pequeños contrabandistas que tratan de entrar al mercado (Narcotráfico: la generación “\$”, 2003). Las cantidades que aparecen en el cuadro 2 representan los costos incurridos por grandes exportadores. Muestran que el costo de colocar un kilo de cocaína en el mercado estadounidense o de Europa Occidental de ningún modo es insignificante, aunque pierde relevancia en comparación con las utilidades netas. Es evidente, asimismo, por qué en años recientes los micro empresarios exportadores y *bodypackers* han tenido tanto éxito, ahorrando cantidades sustanciales en las fases de comercialización y lavado de dinero, aunque probablemente reciben cantidades menores a nivel mayorista en los puntos de destino.

CAMBIOS EN LAS PRÁCTICAS COMERCIALES

La industria de la droga ha cambiado considerablemente desde la desaparición de los cárteles en los noventa. La producción y tráfico de cocaína se ha vuelto más diferenciada y las empresas más heterogéneas. Las que producen cocaína pueden tomar muchas formas. Éstas pueden variar desde una empresa de una sola persona con un laboratorio pequeño que vende bajos volúmenes a los exportadores, hasta un gran laboratorio en el que participan muchos productores y exportadores al mismo tiempo.

Las empresas de exportación a menudo son algo mayores. Esto tiene que ver con la complejidad de la logística de un negocio ilegal, la necesidad de tratar con agencias judiciales internacionales, el cierre de tratos en el extranjero, la neutralización del control y la detección, así como la creación de mercados en cascada. No obstante, esas empresas no son grandes en el sentido espacial del término.

Eso las haría vulnerables frente a las corporaciones policíacas. Son de gran tamaño por la operación de sistemas complejos de contratación y subcontratación, el acceso a recursos, y su capacidad para mover grandes volúmenes de droga y acumular mega utilidades. Sin embargo, al lado de esos negocios también han surgido exportadores independientes o individuales que operan durante períodos limitados y mueven cantidades menores de cocaína. El número de estas empresas traficantes -llamadas “boutiques”- ha aumentado enormemente en años recientes (La coca de los divinos niños, 2002; Astorga, 2004: 85-102). El sector tiene un umbral bajo de entrada. Todo lo que se necesita es capital de inversión básico, cierto número de contactos en el extranjero y la capacidad para asegurar el cumplimiento de los acuerdos realizados. No son empresas estables. A menudo inician operaciones pagándole a una o dos “mulas” por transportar pequeñas cantidades. Conforme crece el negocio, surge la necesidad de una mayor y más especializada manera de conducirlo. En ese caso, pueden subcontratarse actividades de transporte, lavado de dinero y seguridad, a menudo en coordinación con redes locales de traficantes en el extranjero, como ha sucedido en Galicia, España y varias regiones de México (La nueva generación de la mafia, 2001; Mafia: el nuevo estilo que opera desde hace varios años en Colombia, 2004; Veinte años después, 2004). Sin embargo, el concepto de *cártel* aplicado a la or-

ÁMBITO

Cambiar las reglas

ganización de este comercio en los ochenta y noventa, que evoca la existencia de estructuras grandes, estables y burocráticas, no es una manera adecuada de conceptualizar las operaciones de tráfico de drogas hoy en día.

Las personas involucradas en esas operaciones representan una nueva generación de traficantes, después de los contrabandistas de marihuana de los setenta y de la era de los capos de la droga en los ochenta y noventa. La forma en que esta tercera generación de traficantes ha estado organizando sus negocios refleja las características del postfordismo. Esta situación de ausencia de reglas de cualquier tipo se ha intensificado como resultado de la índole ilegal del comercio de cocaína. Los nuevos empresarios son más discretos, con un estilo de vida más sobrio, muy diferente al de consumo desenfrenado de los antiguos señores de las drogas. No tienen antecedentes penales ni poseen bienes formalmente; se ostentan como estudiantes o pequeños empresarios sin conexión alguna con actividades ilícitas. Prefieren operar en el anonimato total, no tienen oficinas, trabajan desde su casa y se abstienen de usar cuentas bancarias que corran el riesgo de ser rastreadas e investigadas (El Tiempo, 2004; Folha de Sao Paulo, 2003). No usan teléfonos ni celulares para asuntos de negocios y prefieren utilizar mensajeros personales a los medios de comunicación modernos. Se transportan en viejos autos deteriorados en lugar de deslumbrantes camionetas. Las nuevas empresas son de reducida dimensión y semejantes a células; son informales, pequeñas, cambiantes y descentralizadas. Algunas son empresas de un solo dueño, otras incluyen asociaciones temporales entre dos o tres personas. El personal a menudo es reclutado *ad hoc* como parte de complejos esquemas de contratación y subcontratación. La coordinación con otras organizaciones se realiza con base en el conocimiento especial sobre logística, comunicaciones, seguridad, lavado de dinero, inversiones, etcétera, que cada uno puede poseer. Los volúmenes de exportación pueden variar

entre 200 y 300 kilos al mes, muy lejos de aquellas grandes organizaciones que han sobrevivido y que pueden transportar siete toneladas o más en sólo una carga. Contrabandear a un destino europeo se ha convertido en un lucrativo negocio que produce hasta 80 mil dólares estadounidenses por kilo al mayoreo y entre 100 mil y 150 mil dólares en venta callejera (Zaitch, 2002: 57). Para reducir la vulnerabilidad ante la represión y la aplicación activa de la ley, se evitan las organizaciones estables a gran escala. Eso no descarta la posibilidad de organizarse entre traficantes para coasegurar embarques, intercambiar cargas o compartir información privilegiada (Drogas, 2002; Narcotráfico, 2004; El Tiempo, 2004; Folha de Sao Paulo, 2003). La desintegración de los cárteles puso fin a un poder económico, concentrado en un pequeño número de empresas, que les daba acceso a los más altos estratos gubernamentales (acceso que en México es aún un fenómeno generalizado) y que tenían capacidad para usar la violencia en una escala tan masiva que podía socavar al Estado (como en Colombia). Su lugar ha sido ocupado por un número estimado de trescientas pequeñas organizaciones de refinación y tráfico. Entre ellas destacan unas cincuenta (Vellinga, 2004: 214-236), que controlan la exportación de cocaína hacia los mercados del Norte y funcionan en la práctica como un oligopolio con una competencia interna a menudo brutal. La presencia de grandes comunidades de colombianos inmigrantes en las grandes ciudades de Estados Unidos ayudó al desarrollo de redes de distribución de cocaína o heroína hasta su comercio al detalle, especialmente en la parte oriental del país. La formación de esas redes y su reclamo de exclusividad en mercados y participaciones de mercado fue facilitada por la propensión de los colombianos a usar una violencia extrema contra organizaciones traficantes competidoras. Las condiciones impuestas por la ilegalidad exigen formas flexibles de conducir los negocios y una organización poco rígida minimiza el riesgo de confiscación. Varias de esas pequeñas empresas

pueden estar interconectadas mientras intentan concretar acuerdos. Algunas de ellas son operaciones sencillas de corta duración, otras pueden durar más. Esas nuevas empresas de cocaína son de estructura y operaciones heterogéneas y de hecho están constituidas por redes en constante cambio unidas entre sí por transacciones precarias y variables que funcionan sobre bases de confianza y la amenaza de violencia (Zaitch, 2002: 149; El Tiempo, 2004; Volkskrant, 2002). En muchos casos se contratan servicios perfectamente legales (en transporte, lavado e inversión de dinero, asesoría legal, etcétera). Además, el negocio puede extenderse a la sociedad ofreciendo participación en *joint ventures* de exportación como favores a amigos, políticos, o funcionarios públicos cuyo apoyo se busca obtener.

Además de estos cambios en las prácticas mercantiles, se ha dado cierta “democratización” del comercio. Junto a los embarques del tamaño de contenedores, un gran número de mensajeros tratan de entrar al negocio contrabandeando unas cuantas libras de cocaína. Entre ellos muchos son *boleros*, contrabandistas de *bolitos* (cocaína puesta en condones o dedos de guantes quirúrgicos y luego tragados). Desde fines de los noventa, estos mensajeros de drogas han estado llegando a los aeropuertos estadounidenses y de Europa Occidental por decenas de miles. Esta modalidad del contrabando de drogas no es nueva; se tiene noticia de ella desde principios de los ochenta (NCR-Handelsblad, 2003)³. La novedad son los colosales números de personas que participan. Las estimaciones oficiales del aeropuerto internacional de Ámsterdam, una de las principales entradas a Europa para contrabandistas de droga, mencionan cifras de entre 26 mil y 44 mil para 2002. Los *bodypackers* contrabandean entre 400 gramos y un kilo por persona. El máximo de personas que se estima participan en esto (44 mil), significa un contraban-

³ Confrontar los cálculos de Zaitch (2002: 81), con base en los datos del antiguo Observatoire Geopolitique des Drogues en París y de varias fuentes colombianas.



do con volúmenes que oscilan entre 17.6 toneladas (a 400 gramos por persona) y 44 toneladas (un kilo cada una). El cálculo mínimo (26 mil *bodypackers*) produciría volúmenes de contrabando entre las 10.4 y 26 toneladas de droga. El volumen total de cocaína contrabandeada anualmente a la Unión Europea se ha calculado entre 100 y 130 toneladas. El tamaño del mercado mundial se ha estimado en 400 toneladas anuales. El grueso de la cocaína exportada seguirá siendo contrabandeado por mar mediante operaciones de varios cientos de kilos, usando conexiones normales de contenedores, barcos pesqueros y lanchas rápidas. Sin embargo, es evidente que el contrabando con mensajeros individuales se ha convertido en una actividad de creciente importancia. A nivel mundial, esta actividad podría involucrar a más de 100 mil personas (Volkskrant, 2004; NRC-Handelsblad, 2004). Este crecimiento exponencial ha abrumado a las autoridades que se dedican al con-

ÁMBITO

Cambiar las reglas

trol de drogas y ha ido agotando los recursos necesarios para atrapar las cargas mayores. Algunos analistas incluso asumen que es una estrategia consciente de las principales organizaciones de contrabando de cocaína (NRC-Handelsblad, 2002; Por un puñado de dólares, 2003; Zaitch, 2002: 151). En el aeropuerto de Ámsterdam, las autoridades han reaccionado desde mediados de 2004, intensificando el control de los vuelos que llegan de América Latina y el Caribe. Aún no se sabe en qué medida se hará sentir el denominado “efecto globo” (o sea que la supresión allí causará inevitablemente una expansión en otros lugares)⁴.

La mayoría de los mensajeros son contratados para uno o dos viajes. Parece haber un número ilimitado de candidatos a mensajeros dispuestos a correr el riesgo de ser atrapados, con tal de tener acceso a dinero rápido. Las ganancias pueden variar de 1 500 a 10 mil dólares estadounidenses por viaje, dependiendo de la nacionalidad, tipo de mensajero y cantidad de drogas contrabandeadas (Reuter y Truman, 2005: 25-45). Los riesgos son absorbidos por el mensajero, que en la mayoría de los casos ni siquiera conocerá a las personas que lo envían de viaje ni a las que lo esperan en su destino. Para los organizadores de este tipo de tráfico son pocos los riesgos. Sus identidades se mantendrán ocultas de la policía en caso de detección y confiscación de la droga. La participación de números cada vez mayores de personas en esas actividades ilícitas tiene consecuencias sociales cuyo alcance quizás no conocemos aún. La presencia generalizada de modelos de conducta con un estilo de vida que muestre un trasfondo de narcoopulencia puede preparar a toda una generación para una vida delictuosa. Esto, a su vez, garantizará un abasto ilimitado de mensajeros. Los esfuerzos de control de drogas en esta área han sido muy ineficaces. Por cada contrabandista atrapado pasan diez o más. Después de las grandes empresas de contra-

bando que embarcan toneladas de cocaína en contenedores, la “mula” transportadora de droga será un factor cada vez más importante en este tipo de contrabando.

CAMBIOS EN LAS PRÁCTICAS DE LAVADO DE DINERO

Los mecanismos de lavado de las ganancias del comercio de droga se han modificado al cambiar la operación de tráfico en sí misma. Tradicionalmente el proceso de lavado de dinero se ha dado en tres fases (Lavado de dinero: mal que recorre el mundo, 2003). Durante la primera, o “colocación”, las ganancias se mueven en efectivo o como utilidades de una empresa ilegal. Esto puede implicar la actividad de contrabando, grandes cantidades de efectivo por llevar al extranjero, depósitos apenas abajo de los límites permitidos en una gama de instituciones bancarias, cambio de efectivo por cheques de caja, metales preciosos o diamantes. El proceso de lavado a menudo ocurre a través de actividades comerciales que normalmente manejan grandes cantidades de efectivo como bares, restaurantes, centros nocturnos, salones de belleza y casas de cambio. Esta primera fase es crucial y la más vulnerable a la intervención de la ley. Durante la segunda fase o “acomodo en capas”, los fondos obtenidos ilegalmente se mueven a través de varias empresas, sociedades, o instituciones financieras, se mezclan con fondos de origen legal y son transferidos de un lado a otro entre instituciones bancarias nacionales y/o extranjeras para escapar a su detección. Durante la tercera fase, o “integración”, los fondos ilegales se usan para transacciones legales normales y el proceso de lavado concluye. Especialmente en el caso de las mayores empresas traficantes, el lavado de dinero ha conllevado la creación de empresas ficticias (de membrete) en centros financieros “seguros” del extranjero, como Panamá, las Islas Caimán, las Bermudas, Curazao y Suiza, mientras se abren cuentas en bancos

⁴ Confrontar con Zaitch (2002: 145 y ss).

del extranjero que permiten transacciones falsas de honorarios de consultoría, sueldos, costos operativos y una amplia red de servicios y similares. Para las empresas más pequeñas con menos dinero involucrado, el lavado puede ser menos complicado, sobre todo por medio de negocios y servicios que funcionan como fachada tras de la cual el dinero se canaliza al circuito legal a través de una serie de actividades simuladas.

La nueva generación de traficantes ha estado operando con bajo perfil en todas las fases de la cadena comercial, incluyendo la de lavado de dinero. Se usan mensajeros en lugar de medios electrónicos para mover grandes sumas de dinero en efectivo, que eventualmente serán depositadas en bancos nacionales o extranjeros. Las sumas que se transportan, a menudo a través de fronteras nacionales, pueden ser bastante sustanciales. En abril de 2002, al desintegrarse una banda de lavado de dinero que había estado operando a través de una compañía panameña, se descubrió que la menor suma depositada por un mensajero en una sola transacción ascendía a 154 700 dólares estadounidenses (Colombian Office of the President, 2002). El número de “mulas” que cargan grandes sumas de dinero ha aumentado en paralelo al pronunciado aumento de “mulas” y *bodypackers* que transportan cocaína. Un espectacular ejemplo se presentó en abril de 2002 cuando oficiales del aeropuerto internacional de Cali detuvieron a un pasajero que llevaba 1.3 millones de dólares estadounidenses vendados a su cuerpo (Alerta por lavado de dinero, 2002). En agosto



de 2003 fue detenida una “mula” en el aeropuerto internacional de Bogotá con 25 900 dólares estadounidenses en el estómago (Por un puñado de dólares, 2003). Desde entonces el equipaje con doble fondo ha dado paso a formas más sofisticadas de esconder efectivo en artículos de uso normal que se pueden llevar a bordo de un avión, como aparatos electrónicos caseros, juguetes, artesanías, etc. Cada vez más, las ganancias del comercio de drogas se mantienen en efectivo y son lavadas en pequeñas cantidades que no llaman la atención de las autoridades. En agosto de 2001, la policía colombiana descubrió 35 millones de dólares estadounidenses escondidos en las paredes de dos apartamentos de Bogotá, esperando ser lavados de manera muy gradual. Lavar grandes cantidades de dinero de una sola vez se ha tornado difícil en Colombia. Las personas que lo hacen adquieren mucha notoriedad y corren un riesgo considerable

de ser identificados. Esto se aplica aún más a Bolivia y Perú (Drug money seized in Colombia, 2001)⁵. Una nueva estrategia ha incluido inversiones en pólizas de seguros de vida que después son canceladas, liberando dinero que puede invertirse posteriormente en el circuito legal. En los años 2001 y 2002, los traficantes colombianos al parecer invirtieron un total de 80 millones de dólares estadounidenses en este tipo de pólizas (Golpe a red que em-

⁵ Sobre las dificultades involucradas en el lavado de cantidades sustanciales de divisas extranjeras, ver: Thoumi (2003: 162-168).

ÁMBITO

Cambiar las reglas

pleaba pólizas de seguro para lavar dólares, 2002). En la mayoría de los países las leyes contra el lavado de dinero son deplorablemente obsoletas, complicando las investigaciones financieras de las autoridades. Sin embargo, esta situación podría cambiar pronto. En todos los países occidentales se han aprobado nuevas legislaciones dirigidas a la identificación, congelamiento y confiscación de las ganancias del tráfico de drogas, particularmente después de los hechos del 11 de septiembre. La eficacia de las nuevas políticas aún es difícil de establecer. Sin embargo, es obvia, y ya podemos verla reflejada en la forma en que opera la nueva generación de traficantes, cuyo bajo perfil seguirá siendo la regla en el lavado de dinero en los próximos tiempos.

TRÁFICO Y COMERCIALIZACIÓN

Originalmente, la estrategia de los exportadores colombianos se dirigió a controlar el proceso de transporte, exportación y mercadeo en las etapas posteriores. Se calcula que entre 70% y 80% de las exportaciones de cocaína de los setenta y ochenta destinadas para el mercado de Estados Unidos pasó a través de manos colombianas, utilizando las comunidades inmigrantes colombianas en las grandes ciudades estadounidenses. Desde entonces, los traficantes de México y el Caribe han acrecentado su importancia. Los intereses monetarios en juego son enormes. Un kilo de cocaína en Colombia costará entre 100 y 1 400 dólares estadounidenses. El mismo kilo puede producir de diez a veinte veces esa cantidad en mercados mayoristas de las principales ciudades de ingreso a los Estados Unidos. Las organizaciones mexicanas en especial han reforzado su posición de negociación frente a los productores de cocaína colombianos, controlando actualmente alrededor de la mitad de los embarques de cocaína con destino a los Estados Unidos. La otra mitad es contrabandeada a través de Centroamérica y el Caribe (Guatemala, Panamá, República Dominicana, Haití, Jamaica y Puerto

Rico). Sólo un pequeño porcentaje llega a destinos de Estados Unidos directamente desde Colombia. Los envíos a granel son transportados a esos lugares para ser almacenados, reempacados y contrabandeados a los Estados Unidos usando una variedad infinita de métodos (Allen, 2005: 77-79).

México se ha convertido en la ruta más importante para embarques de cocaína destinados a los Estados Unidos. Las organizaciones de traficantes colombianos generalmente conservan la propiedad de los embarques, pero dependen de la organización local para canalizarlos hacia los estados de la frontera norte. Originalmente, a las bandas mexicanas involucradas en este negocio se les pagaba en efectivo (1 500 a 2 mil dólares estadounidenses por kilo), pero pronto lograron renegociar esta situación para que se les pagaran estos servicios en cocaína. Después, empezaron a mover la mercancía a través de sus propios canales de distribución. La presencia considerable de poblaciones de origen mexicano en todas las grandes ciudades estadounidenses les permitió controlar el tráfico hasta el nivel de las calles. El comercio de drogas se ha convertido en el primer generador de divisas extranjeras para México, con montos que van de 30 a 40 mil millones de dólares estadounidenses anuales. La presencia de México es más fuerte en la parte occidental de los Estados Unidos, en tanto que los traficantes colombianos han mantenido su dominio en la parte oriental con la ayuda de traficantes de Puerto Rico, República Dominicana, Haití y Jamaica (Andreas, 1999: 129).

Para los traficantes colombianos, el Caribe es un “puente” natural hacia los Estados Unidos. Al mismo tiempo, es el área más controlada por la guardia costera de los Estados Unidos y otras fuerzas judiciales. Sin embargo, el elevado sobreprecio del movimiento de los embarques a través de México (¡50%!) ha conducido al cambio hacia las rutas tradicionales del Caribe, que causan un sobreprecio inferior a la mitad del costo de la ruta a través de México.

Además, el Caribe alberga un sistema bancario que es un paraíso fiscal y sirve al lavado del dinero de la droga. Muchas naciones del Caribe son económica y políticamente débiles y son absorbidas por el comercio de las drogas pese al riesgo de perder su soberanía (Griffith, 2004: 103-126).

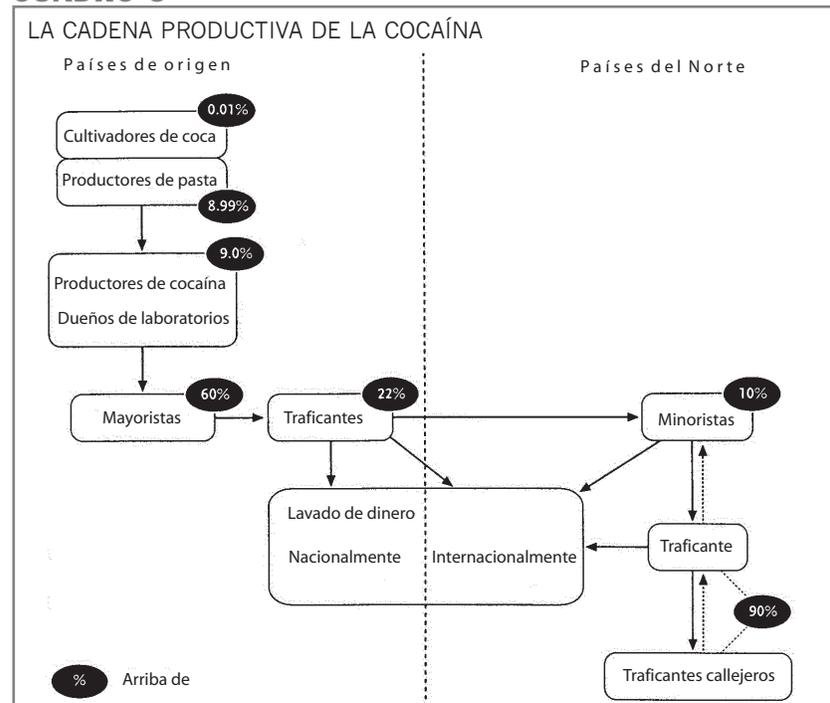
La distribución de beneficios en los distintos niveles de la cadena de producción y comercialización de esta mercancía es bastante desigual (cuadro 3). Las principales contribuciones a su valor agregado se dan en las fases de transporte y distribución y no en las que se produce esta mercancía. Altos porcentajes de los beneficios eventualmente obtenidos son logrados en los países donde está la demanda y se quedan ahí. Obviamente, los cambios hacia la legalización de este producto crearían un panorama completamente distinto: se modificaría la estructura de valor agregado y sobreprecio, favoreciendo a los auténticos productores.

CONCLUSIONES

La industria de la droga es muy dinámica, extiende sus operaciones y explora nuevos mercados, a la vez que cambia constantemente la organización de su comercio, sus prácticas de negocios, el personal que participa, sus prácticas y relaciones sociales, los vínculos con otros sectores de la sociedad civil y el Estado, así como su relación con redes del crimen organizado. La industria se ve obligada a ser flexible, desarrollando respuestas a coyunturas en constante evolución que implican cambios en la demanda, acciones de las autoridades policíacas y de control de drogas, o evoluciones en el comercio internacional. Las organizaciones de traficantes bien establecidas están desapareciendo. Han comprobado ser vulnerables frente a las fuerzas policíacas y de control de drogas. La mayoría de las empresas de drogas son informales, pequeñas, cambiantes y descentralizadas.

Su comercio se ha “informalizado” con un cambio en los patrones de contrabando que refleja dichas evoluciones. Una nueva generación de traficantes ha estado organizando este comercio de manera muy discreta e informal. Han evitado las características que llevaron a los cárteles a la desaparición, como operaciones a gran escala, una presencia visible, consumo conspicuo y el uso generalizado de la violencia. Estos cambiantes patrones de comercialización han estado integrando cantidades cada vez mayores de personas al comercio de drogas en calidad de mensajeros, “mulas” o “boleros”, contratados para llevar cargas de tamaño limitado al extranjero en vuelos comerciales a través de aeropuertos internacionales. Este fe-

CUADRO 3



ÁMBITO

Cambiar las reglas

nómeno refleja la atomización del negocio de la droga tras la desintegración de los cárteles. Grandes cantidades de pequeños y micro empresarios han ingresado al sector. Esta expansión de la organización de la industria a pequeña escala le ha planteado nuevos retos a las corporaciones policíacas y de control de drogas. Los mensajeros internacionales representan a la mayoría de detenidos acusados de contrabando de cocaína. Sin embargo, ellos no conducen a las autoridades a los empresarios que organizan este comercio. En la mayoría de los casos, el mensajero no sabe quién lo envía a ese viaje ni quién recibirá la carga a su llegada. Para el empresario organizador, los mensajeros son prescindibles, personal que puede reemplazarse fácilmente. Las “mulas” pueden ser sacrificadas despiadadamente como parte de las estrategias y tácticas de contrabando definidas sin su conocimiento y control. La continua crisis en América Latina ha creado una enorme reserva de personas de clase media y baja dispuestas a correr el riesgo en su búsqueda de los medios para mejorar su posición socioeconómica⁶.

La industria de la droga siempre ha fascinado a personas ajenas a la misma y a espectadores. En las noticias leemos sobre operaciones de contrabando espectaculares. Las enormes utilidades pueden atraer a ciertos traficantes a escenarios como de “ciencia ficción” para hacer llegar la carga a su destino y hay pocos límites para la imaginación. En septiembre de 2000, un grupo de traficantes de Bogotá fue aprehendido en relación con la construcción secreta de un submarino para el transporte de cocaína a las costas de los Estados Unidos (Mafias de Rusia, Holanda y cárteles colombianos detrás del submarino encontrado en Bogotá, 2002; A profundidad, 2002). Al mismo tiempo, sin embargo, el comercio de la cocaína también es un negocio en el que muchos

⁶ Una buena representación de este fenómeno se encuentra en la película nominada al Oscar “María, llena de gracia”. En Colombia, la película tocó un nervio sensible. En la prensa se cambió el nombre a la película por “María llena de coca”. Ver El País (2005).

pequeños comerciantes discretos siguen su camino silenciosamente, absteniéndose de toda actividad que pueda llamar la atención de las autoridades. Es este sector el que ha ido creciendo en importancia y se puede esperar que marque la tendencia de los cambios en las prácticas comerciales dentro de la industria en los próximos años. La organización de la cadena de producción y comercialización de cocaína y los incrementos de valor que se obtienen en cada una de sus etapas, están totalmente condicionadas por su carácter ilegal. La despenalización del uso de la cocaína, o incluso su legalización condicionada, cambiaría radicalmente las reglas del juego, borraría las superganancias de su comercio de un plumazo, eliminaría su conexión criminal y crearía una situación no muy distinta a la que tenemos con el alcohol y el tabaco. 🐼

BIBLIOGRAFÍA

- A profundidad (2002), *Revista Semana*, Bogotá, 21 de abril.
Alerta por lavado de dinero (2002), *El Tiempo*, Bogotá, 11 de abril.
Allen, Christian M. (2005), *An industrial geography of cocaine*, New York: Routledge
Andreas, Peter (1999), “When policies collide: Market reform, market prohibition and the narcotization of the Mexican economy”, en Richard H. Friman y Peter Andreas (eds.), *The illicit global economy and State power*, Boulder, Co.: Rowman & Littlefield.
Astorga, Luis (2004), “Drugs and politics in Mexico”, en Menno Vellinga (ed.), *The political economy of the drug industry: Latin America and the international system*, Gainesville: University Press of Florida.
Colombian Office of the President (2002), *Colombians and the U.S. break pp world's biggest money laundering ring*, 22 de abril.
Drogas (2002), *Folha de Sao Paulo*, Sao Paulo, 4 de mayo.
Drug money seized in Colombia (2001), *Associated Press*, 25 de agosto.
El Tiempo (2004), Bogotá, 18 de enero.
El País (2005), Cali, 5 de febrero.
Folha de Sao Paulo (2003), Sao Paulo, 5 de abril.
Golpe a red que empleaba pólizas de seguro para lavar dólares (202), *El Tiempo*, Bogotá, 7 de diciembre.
Griffith, Ivelaw L. (2004), “The political economy of drugs in the Caribbean: Problems without passports”, en Menno Vellinga, *The political economy of the drug industry*. 2004
La coca de los divinos niños (2002), *Revista Caretas*, Lima, 13 de junio de 2002;
La nueva generación de la mafia (2001), *El Tiempo*, Bogotá, septiembre.

- Laserna, Roberto (1997), "La economía de la coca en Bolivia; cinco preguntas y una duda", en Martin Hopenhayn (ed.), *La grieta de la drogas: desintegración social y políticas públicas en América Latina*, Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Lavado de dinero: mal que recorre el mundo (2003), *La Hora*, Quito, 27 de octubre.
- Mafia: el nuevo estilo que opera desde hace varios años en Colombia (2004), *El Tiempo*, Bogotá, 18 de enero.
- Mafias de Rusia, Holanda y cárteles colombianos detrás del submarino encontrado en Bogotá (2002), *El Espectador*, Bogotá, 17 de abril.
- Naciones Unidas. Oficina para el Control de las Drogas y la Prevención del Crimen (1991-2002), *Global illicit drug trends*, Nueva York: Oficina de las Naciones Unidas para el Control de las Drogas y la Prevención del Crimen.
- Narcotráfico (2004), *El Tiempo*, Bogotá, 16 de enero.
- Narcotráfico: la generación "\$" (2003), *Revista Semana*, 4 de mayo, Bogotá.
- NRC-Handelsblad (2003), Holanda, 26 de junio y 4 de octubre.
- _____ (2004), Holanda, 24 de julio.
- Painter, James (1995), *Bolivia and coca: a study in dependency*, London: Lynne Rienner.
- Painter, Michael (1991), *Upland-Lowland production linkages and land degradation in Bolivia*, Binghamton, NY: Institute for Development Anthropology.
- Por un puñado de dólares (2003), *El Espectador*, Bogotá, 8 de agosto.
- Reuter, Peter y Edwin M. Truman (2005), *Chasing dirty money: The fight against money laundering*, Washington, DC: Institute for International Economics.
- Thoumi, Francisco E. (2003), *Illegal drugs, economy and society in the Andes*, Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Veinte años después (2004), *Revista Cambio*, Bogotá, 18 de enero.
- Vellinga, Menno (1998), "Alternative development and supply side control in the drug industry: The bolivian experience", en *European Review of Latin American and Caribbean Studies*, núm. 64, pp. 7-26.
- _____ (2004), "Violence as market strategy in drug trafficking: The Andean experience", en Kees Koonings y Dirk Kruijt (eds.), *Armed actors: Organized violence and state failure in Latin America*, London: Zed Press.
- Volkskrant (2002), Holanda, 4 de octubre.
- _____ (2004), Holanda, 28 de julio.
- Zaitch, Damian (2002), *Trafficking cocaine: Colombian drug entrepreneurs in the Netherlands*, The Hague: Kluwer Law International.