

Narco-mex S.A.

**Economía política y administración de
empresas en la industria mexicana de
las drogas**

Carlos Resa Nestares

© Carlos Resa Nestares

© 2005

Crimen organizado y comercio de drogas ilegales: aspectos teóricos y relación con México

Un objeto de estudio atípico

Todos los objetos de estudio en las ciencias sociales están sujetos a problemas políticos y morales. Pero en el caso del crimen organizado la magnitud de los obstáculos se incrementa de manera notable. La primera premisa, ya implícita en el nombre, por sí sola implica que los actores a investigar están cometiendo actos delictivos y, en su mayor parte, actos delictivos graves que hagan necesario el apelativo de organizado. No hace falta tener gran agudeza intelectual para percibir que no serán individuos con interés por comentar con terceros, por muy altruistas que se presenten, el rango ni la naturaleza de sus actividades. Su locuacidad puede ser fuente de enormes y costosos problemas personales.

La apariencia inocente de los académicos, que puede tener alguna utilidad para otros objetos de estudio, no es de mucho apoyo para el caso del crimen organizado. En el imaginario colectivo de la mayor parte de los delincuentes no políticos, la universidad y sus integrantes están unidos por un vínculo indisoluble al sector público, una localización que comparten con el principal origen de sus complicaciones profesionales: las agencias de seguridad pública. Y la función pública de los académicos, consistente en expandir sus conocimientos de manera indiscriminada, los hace muy peligrosos. Es probable que en su cadena natural de repetición de acontecimientos y sucesos con interés científico exclusivo se alcance a elementos cuya ocupación no sea tan desapasionada y que tengan algún poder para reprimir las actividades ilegales de quienes tienen acceso de primera mano a la información.

Fuera de las murallas que, por seguridad personal, impone el crimen organizado para compartir información, cuando ese contacto se produce tampoco es probable que coincida con la verdad. “La naturaleza muy ilegal de su ocupación los hace [a sus

participantes] herméticos, embusteros, desconfiados y paranoicos. Para aislarse del mundo exterior, se construyen múltiples muros de falsedad, entregan mentiras y desinformación y se refugian en su grupo” (Adler 1993:119). Como sospecha Naylor (1997:1), “al mundo criminal le corresponde más que la proporción aleatoria de paranoicos graves y mentirosos compulsivos”.

Tienen buenas razones para ser paranoicos: es cierto que son perseguidos, al menos si sus actividades llegan a conocerse. Por esta razón, la información que trasmite el objeto de estudio es poco fiable, cuando no falsa en su totalidad, al objetivo de construirse una imagen que sea acorde con sus necesidades de supervivencia personal y empresarial. Una participación más directa, que permita la comprobación in situ de los hechos más allá de las palabras, implica desembolsos económicos y asumir riesgos personales notorios. Acceder al núcleo en el que se desarrollan las actividades delictivas requiere una tremenda inversión en tiempo, que a menudo tendrá que ir acompañada del reparto de beneficios a los participantes. Si el principal móvil del crimen organizado son los motivos pecuniarios, el acceso a la parte central del negocio sólo podrá producirse como participante de esos intercambios económicos. Los observadores no son bienvenidos porque, cualquiera que sean sus promesas acerca de la utilización futura de la información que su sola presencia les haga acreedores, representan una fuente de riesgo para los actores. En última instancia, esta implicación personal en el fenómeno somete a fuertes riesgos de detención y represión a quienes se aventuran por este sendero de la observación participante.

Pero la carencia de información fiable que permita la aplicación de una metodología científica no tiene por qué estar en las antípodas de la abundancia de información. Existen pocos objetos de estudio donde se produzca una contradicción tan grande entre información disponible y conocimiento, donde “se conozca tanto y se entienda tan poco”, como el crimen organizado (Gambetta 1988:127). Con contadas excepciones, los problemas que investigan los científicos sociales, y en particular los economistas, tienen un interés popular limitado, como demuestran, lexicología incomprensible aparte, las ventas de sus libros. No es éste el caso del crimen organizado.

Después del sexo y los problemas domésticos, casi con seguridad no existe un asunto que proporcione más entretenimiento popular que el crimen organizado. El crimen individual es sórdido, pero existe una ilimitada fascinación con la idea de grandes conspiraciones

criminales que, por una parte, proporcionan muchos de los placeres de la vida y, por otra parte, representan una amenaza siniestra a la constitución del gobierno (Reuter 1983:1).

Esta demanda de entretenimiento a costa del crimen organizado genera una oferta propia y rentable que se empieza a consolidar desde la más temprana infancia. Los piratas, claros criminales organizados en cualquier definición que se contemple, son personajes principales de cuentos infantiles como *Peter Pan* o *La Isla del Tesoro* (Barrie 1999; Stevenson 1974). El bombardeo publicitario continua durante toda la vida útil del individuo. Si se excluyen los libros sagrados, *El Padrino* (Puzo 1969) es la novela que más ejemplares ha vendido nunca en el mundo (Ferraro 1993:13). Y sus versiones en celuloide (Coppola 1972, 1974, 1990) han sido, sin excepción, fabulosos éxitos de crítica y público. En dólares constantes, la primera película de la saga ocupa el puesto vigésimo en recaudación de todos los tiempos en Estados Unidos (*Movie Times*, 1 de enero de 2004). De manera sorprendente, e incluso en la literatura académica, “a las dos [primeras] películas de *El Padrino* se las considera el primer tratamiento serio y comprensivo de la Mafia, muy al contrario de la perspectiva habitual de las películas [anteriores] sobre gánsteres” (Chabal y Joannides 1984:188).

En principio, el interés popular, que engarza con el gusto por las grandes conspiraciones que expliquen todos y cada uno de los actos humanos incoherentes, no tendría por qué influir en la carrera académica por entender el problema. Pero lo cierto es que sí. El mismo esfuerzo que hacen los integrantes de los mercados ilegales por ocultar sus actividades lo mimetizan otros agentes por dispersar la mayor cantidad de información posible sobre el fenómeno. La coincidencia entre la narrativa y la realidad que tratan de reflejar puede ser una cuestión de pura casualidad. Quienes rellenan el vacío de información veraz con su propia versión de los hechos lo hacen, casi sin excepción, de manera interesada.

Dos son los principales intermediarios entre la academia y la información: los medios de comunicación y las agencias de seguridad. Los primeros tienen un interés lícito pero comercial en el fenómeno. Para proporcionar los máximos niveles de entretenimiento con el que poder capitalizar pingües beneficios y limitadas inversiones, los medios de comunicación acuden al mismo tipo de resortes que han demostrado su capacidad para movilizar las cuentas de resultados en otros casos. Frente a la presencia de beneficios en la manipulación interesada del fenómeno a efectos de una presentación comercial, los

mecanismos que sujetan la actividad periodística a un cierto control social no existen en el caso del crimen organizado. Por una parte, existen pocas o nulas fuentes alternativas para verificar la veracidad de la información proporcionada. Por otra parte, los protagonistas y aludidos no suelen tomar represalias, ni legales ni de otro tipo, contra quienes publican extractos de su vida, por fantasiosos que éstos sean.

Ambas circunstancias inducen a algunos periodistas a un particular análisis coste-beneficio en los que la relación de su narrativa con los hechos es una pequeña nota al margen supeditada a una imagen de conjunto atractiva para el gran público. Cuando en 1931 Alphonse Capone se dirigía a un juicio declaró a los periodistas: “He leído uno de esos libros que hay ahora en el mercado [sobre mí] y no me preocupa mucho. Está bien escrito, al menos en lo que he podido ver en las diez primeras páginas. Pero habla de otra persona. No me veo reflejado en ese libro mucho más de lo que me veo reflejado en un libro de Horatio Alger” Jr., un autor estadounidense del siglo XIX que hizo fortuna con novelas sobre jóvenes urbanos pobres que progresaban en la pirámide social (Ruth 1966:118).

Es seguro que Capone tenía mucho que esconder como para descubrirse de manera tan trivial, pero también es probable que el libro que había hojeado tuviese los mismos sesgos que han afectado a la ingente producción ensayística sobre el crimen organizado: la preferencia por los actos individuales y por la construcción de caracteres delictivos que refuercen imágenes estereotipadas y un ilimitado interés en los actos de violencia y crueldad explicable sólo en términos de desviación social (Morash y Hale 1987; Rosner 1995). En palabras de un distribuidor de drogas, “los periódicos y los ensayistas escriben sólo sobre los coches lujosos, las mujeres, las grandes mansiones y el glamour de vivir a tope. Pero no es preocupáis por describir la enorme presión y el miedo que tenemos que padecer de manera constante” (Strong 1990:15). El resultado de estas preferencias racionales y la inexistencia de controles ni internos ni externos a la actividad periodística es previsible. En unas afirmaciones que pueden extenderse en el tiempo y en el espacio, Johnson (1962) escribió ya desde una etapa temprana del fenómeno que

Estados Unidos tiene un nuevo folclore. Este folclore ha crecido entre nosotros. Tras la guerra y el sexo, es con toda probabilidad la fuente principal de material para programas de televisión, libros, ya sean de ficción o de ensayo, y de reportajes periodísticos. Los nombres

de Al[phonse] Capone, Frank Nitti, Tony [Joseph Anthony] Accardo, Frank Costello [Francisco Castiglia] y Lucky Luciano [Salvatorie Lucania] se han hecho tan famosos para los estadounidenses actuales como Pocohantas o Jesse James.

La paradoja final de esta relación del crimen organizado con su recreación literaria y periodística es que esta última no ha limitado su impacto a la población en general y la visión bastante tétrica que ésta tiene del fenómeno. De manera no intencionada ha ayudado a la conformación de las actitudes y actividades de los delincuentes organizados (Abadinsky 1985:317-8; Gambetta 1993; Ianni 1974; Maas 1997:341-3; Reuter y Rubenstein 1978). Han sido frecuentes los intentos del crimen organizado de todo pelaje por tratar de parecerse al ideal cinematográfico, una aproximación que es funcional para su negocio. La perspectiva más divulgada del crimen organizado no sólo ayudó a popularizar el fenómeno en sí sino que se constituyó en un instrumento de los verdaderos delincuentes para amedrentar a terceros recurriendo a mitos compartidos.

El segundo intermediario entre el objeto de estudio y la academia han sido las agencias de seguridad pública, que proporcionan a los estudiosos de las ciencias sociales un parapeto inmune con el que acercarse a los obstáculos morales y físicos de acercarse al crimen organizado. Pero la atención y el interés de los organismos de seguridad pública sólo coinciden de manera marginal con el de los académicos. De la propia función social encomendada a los primeros se deriva una forma particular de hacer acopio, almacenar y sistematizar la información sobre el fenómeno. Y aunque muchos hayan definido los métodos de investigación de las ciencias sociales como una sofisticación de las rutinas investigadoras en la seguridad pública, el uso de la información con el objetivo de encausar individuos está alejado del interés científico. Deja al margen muchos aspectos de la vida económica y social que se producen más allá de las actividades delictivas y se concentra en los aspectos más eficaces o efectistas a la hora de conseguir condenas en los tribunales, en particular de la violencia (Ryan *et al.* 1990).

Pero la divergencia de funciones es sólo una de las dificultades para compaginar información policial con investigación académica. Los intereses personales y burocráticos de las agencias de seguridad y de sus miembros tienen una aportación fundamental a la forma en que se presenta la información desde estas instancias públicas. Por una parte, el crimen organizado es un fenómeno que levanta pasiones populares, no sólo entre las capas más depauperadas de la población sino entre los

encargados de distribuir recursos en el sector público. Es capaz, por tanto, de movilizar recursos sentimentales que con posterioridad pueden capitalizarse en mayores recursos burocráticos y ser un cauce para afianzar carreras profesionales individuales. Por otra parte, de la presentación apropiada del fenómeno depende la propia valoración de la eficacia burocrática en su represión. Si existen importantes réditos para manipular el fenómeno a beneficio propio, los controles para verificar esa información proporcionada por las agencias de seguridad son escasos. No existen apenas fuentes alternativas dignas de crédito.

Este problema de acceso al objeto de estudio, consustancial a la naturaleza ilegal del mismo, se agudiza para la ciencia económica, que cada vez más se ha vuelto dependiente de los números. Los mercados ilegales no producen estadísticas ni contabilidades (Schelling 1973). Lo más cercano que existe son las estadísticas de detenidos y objetos confiscados. Pero extraer algún tipo de racionalidad sobre el funcionamiento del crimen organizado a partir de esa evidencia es una tarea quimérica (Warner y Coomer 2003). Y si la carencia de cifras pone en entredicho la metodología habitual de la ciencia económica, las derivaciones ideológicas de la disciplina no la han hecho mucho más proclive a la investigación del fenómeno. Por una parte, el crimen en general y el organizado en particular parecen una aberración que el progreso económico generado por los mercados y sus equilibrios macroeconómicos se encargarán de eliminar de manera paulatina (Becker 1968; Tobias 1968). Por otra, la hégira neoclásica ha tendido a considerar el crimen organizado como uno más de los subproductos, todos ellos negativos, de la perniciosa intervención estatal en el sistema económico.

Entre ambos extremos, el desdén académico hacia los objetos “difíciles de estudiar” y el desprecio por las pasiones populares (Reuter 1983:5), de un lado, y la ubicua producción literaria circundante y las presentaciones interesadas, por otro, el resultado no puede parecer ajeno al proceso. “La distancia entre los [criminales organizados] y su mundo y la producción simbólica que habla de ellos [es] tan grande que no parece haber otra forma, actual o factible, de referirse al tema sino de manera mitológica” (Astorga 1995a:12). Y la mitología, por el momento, sólo ha alcanzado el grado de objeto de estudio, mas no el puesto de disciplina de las ciencias sociales.

No hay duda de que gran parte del material escrito en el ámbito del crimen organizado está muy lejos de ser académico por naturaleza, cayendo con demasiada frecuencia en un estilo

periodístico y sensacionalista en el que la documentación de fuentes está ausente o bajo mínimos. A menudo estos escritos están abarrotados de valores cuyo resultado es la distorsión total de los hechos y, en muchos casos, la creación de disparates (Albini 1971:8).

La academia, en las más de las ocasiones, a través de la casi exclusiva dependencia de fuentes oficiales y de la prensa, ha tendido a aceptar de modo acrítico el mito que ambos proporcionan y a extenderlo con marchamo de cientificidad (Chambliss 1975; Galliher y Cain 1974).

Definición de crimen organizado

En un ámbito copado por la producción legal y de los medios de comunicación no es de extrañar que las definiciones legales tengan una abrumadora presencia también en la literatura académica (Adamoli *et al.* 1998:9; Canada Solicitor General 1998:5; United Nations 1975:8, 1998:3). Esta dependencia es comprensible desde una evaluación de prioridades. Dado que las definiciones legales producen efectos inmediatos y radicales, que el propio vocablo es una primera derivada del sistema normativo, es natural remitirse a la fuente originaria: la que consideró ilegal el intercambio, la transacción, el sujeto y/o la empresa. Pero la preeminencia de las definiciones legales no ha amilanado a los científicos sociales para lanzarse al ruedo con sus propias descripciones, siempre divididas por ramas del conocimiento y, dentro de éstas, por perspectivas teóricas (Abadinsky 1985:3-7; Albanese 1996:4-5; Albini 1971:35-49; Bequai 1979:1-8; Block 1985:57; Block y Chambliss 1981:12; Brucet 2002; Bunster 1996; Cressey 1969:309-19, 1972:89; Haller 1990; Homer 1974:4; Ianni 1974:14-24; Kelly 1986:10-31; Lindesmith 1941:119; Lupsha 1986:33; Maltz 1976; Naylor 1997; O'Malley 1985:83; Potter 1994:116; Sellin 1963:13; Van Duyne 1993).

Cada autor que ha analizado el fenómeno con algún grado de amplitud no se ha privado de aportar su propia definición, en general del modo que mejor se acomodase a la visión del fenómeno que se iba a proporcionar después. La ecuanimidad del discurso de las ciencias jurídicas y sociales no ha impedido, sin embargo, una utilización bastante sesgada del término a colectivos específicos dentro de ese magma criminal que, por lo general, tiende a la anarquía. En los años veinte del siglo XX, cuando en Estados Unidos se acuña el término, lo único que daba coherencia a sus componentes era la

común pobreza (Smith 1994). Después el concepto llegó a agrupar, casi en exclusiva, a los actos delictivos cometidos por individuos cuyo origen étnico era diferente del mayoritario en un territorio (Smith 1976).

Siguiendo una técnica ya utilizada por Hagan (1983), Albanese (1996) realiza una codificación de veintisiete definiciones suministradas desde la academia a partir de sus componentes. Las cuatro palabras más recurrentes son: jerarquía, beneficio, violencia y utilización privada de un puesto público. Después de beneficio, el siguiente elemento económico que aparece con más asiduidad en las definiciones de crimen organizado es monopolio. De manera curiosa, dilucidar si el crimen organizado es monopólico o competitivo ha sido uno de los puntos de fricción entre teorías contradictorias del fenómeno. La ciencia económica se ha propugnado de manera mayoritaria por la visión competitiva mientras que el resto de ciencias sociales han sido más adeptas a la perspectiva monopólica.

Tabla 1.1. Componentes de veinte definiciones de delincuencia organizada

Jerarquía organizada permanente	15
Beneficio racional mediante el delito	12
Uso de la fuerza o de la intimidación	11
Utilización privada de un puesto público para mantener la inmunidad	11
Demanda pública de servicios	6
Monopolio sobre un mercado particular	5
Pertenencia restringida	3
Sin ideología	3
Código secreto	3
Amplia planificación	2

Recurriendo a esta disección de definiciones, existen cuatro premisas que serán indispensables para el análisis económico del fenómeno. Las dos más sobresalientes son tautológicas y van implícitas en el propio concepto. La primera es que el crimen organizado está involucrado en actividades ilegales. La extracción de rentas o la venta de bienes o servicios son el núcleo principal de su funcionamiento, no obstante que puedan ejercerse un amplio rango de actos legales e ilegales en paralelo (Paoli 2002). Que los actos que constituyen la médula espinal de las actividades del crimen organizado sean declarados ilícitos y que exista una autoridad con interés y capacidad para reprimir dichas actividades es una decisión exógena a sus participaciones que no

depende tanto de la naturaleza de las transacciones como de que en un determinado momento y lugar dicha actividad haya sido declarada delictiva. “La mayor empresa de apuestas de Estados Unidos apenas la ha tocado el crimen organizado. Es la Bolsa. Existe actividad delictiva, pero no por parte de lo que se denomina crimen organizado [...] La razón es que el mercado funciona demasiado bien” (Schelling 1973:100).

Aunque dedicada a ofrecer bienes y servicios ilegales, la segunda característica del crimen organizado es que se constituye a modo de empresa. Esta idea incorpora tres premisas en sí misma: organización jerárquica, permanencia en el tiempo y persecución del beneficio económico. Todos los actos delictivos implican algún tipo de organización (McIntosh 1986; Sutherland 1937). Pero lo que separa al crimen organizado de los demás actos delictivos es que existe una división de funciones en la cual un individuo u órgano colegiado se encarga de emanar órdenes y el resto de la organización las cumple a cambio de un salario u otras rentas distintas de las salariales. Esta división del trabajo, además, tiene algún grado de institucionalización, lo que capacita a la empresa para realizar más de una transacción económica con terceros, permite su supervivencia en el tiempo más allá de oportunidades muy específicas. Por último, es la búsqueda del beneficio como principal objetivo lo que diferencia al crimen organizado de otros fenómenos de delincuencia que también tienen una base organizativa.

Aunque los grupos insurgentes enfrentados a la autoridad estatal o las bandas juveniles, por ejemplo utilizar tanto sólo dos ejemplos, sean organizaciones coherentes y con frecuencia proporcionen un medio de vida a sus miembros, su objetivo principal no es la acumulación de beneficios. En el caso de las organizaciones terroristas o guerrilleras, sus motivaciones son políticas, más allá de los intereses personales de cada uno de sus miembros y de la presión desigual que éstos ejerzan sobre el conjunto de la articulación (Schmid 1996). Las bandas juveniles, aunque estén incardinadas por criterios de beneficio y algunos autores las sitúen como componentes propios del espectro del crimen organizado (Decker, Bynum y Weisel 1998; Decker y Curry 2002), proporcionan a sus miembros, sobre todo, una inserción personal en un contexto social más amplio (Bourgois 1995; Decker y Van Winkle 1996; Hagedorn 1998a; Howell y Gleason 1999; Klein 1971, 1995; Padilla 1992; Valdez y Sifanek 2004; Venkatesh 1997).

Pero esta definición del crimen organizado como empresas criminales aporta poca luz sobre las especificidades que hacen del fenómeno algo exclusivo y distinto de manifestaciones delictivas más o menos ordinarias (Paoli 2002). Existen muchos individuos que cometen actos delictivos como integrantes de un grupo y que consiguen vivir prolongadas carreras criminales. Ateniéndose a esta definición como empresa delictiva, que a menudo coincide con la definición legal,

crimen organizado puede ser desde un grupo importante de mafiosos italianos hasta una cuadrilla de tres ladrones con un negocio de limpiacristales en el que uno se dedica a escoger posibles objetivos, otro a robar en los domicilios bajo amenazas y el tercero actúa como blanqueador de capitales, y que en comandita presentan demandas contra los periódicos que se atreven a sugerir que su negocio mantiene una reputación dudosa (Levi 1998:336).

Lo que diferencia al crimen organizado del resto de actividades delictivas es su capacidad para comprar o producir protección de manera prolongada por medios alternativos a los establecidos en la legislación vigente en el territorio en que cometen sus actos ilícitos. Por protección se entiende la capacidad efectiva para salvaguardar la propiedad privada y evitar fraudes y estafas en los contratos, con independencia de que estos contratos estén definidos como actos legales o ilegales (Gambetta 1993). Como cualquier otra empresa que tenga afán de pervivencia en el tiempo, los participantes en un mercado ilegal necesitan proteger sus derechos de propiedad y las cláusulas de los contratos (Demsetz 1967). Al abdicar la autoridad pública de proteger los contratos declarándolos ilegales, y además acechar esos derechos con la amenaza de la expropiación inmediata y la jubilación transitoria o permanente, la necesidad se hace más apremiante. Sólo aquellas empresas que tienen éxito en garantizar esta protección alternativa son las que alcanzan el grado de crimen organizado.

Las estrategias de las empresas delictivas para proporcionarse protección pueden ser dos según su relación con la producción: pueden generarla de manera autónoma o comprarla en empresas especializadas en suministrar protección alternativa a la establecida en la legislación pública. Estas empresas especializadas en la venta de protección pueden formar parte del conglomerado del sector público o actuar de manera independiente y privada. En cualquiera de sus formas, la producción de un intangible como la protección se basará en el prestigio, una capacidad creíble para obligar al cumplimiento de los contratos frente a aquellos que violen las cláusulas de los mismos. Esta reputación, que puede capitalizarse en el mercado de bienes y servicios ilegales, se deriva de la

utilización anterior y exitosa de la violencia o del usufructo privado de un puesto público, entre otros posibles activos del repertorio de protección (Gambetta 1993).

La organización o desorganización del crimen organizado: el estudio académico

Cressey (1969, 1972) desde una perspectiva sociológica expuso el primer y más coherente análisis del crimen organizado realizado desde la academia. Pese a asumir desde un principio que su análisis era tentativo y admitir que “nuestro [plural mayestático] conocimiento de la estructura del crimen organizado es comparable al conocimiento de la Standard Oil que pueda extraerse de las entrevistas con los dependientes de las gasolineras”, su análisis de la Mafia italo-estadounidense ha permanecido en el tiempo como el punto de referencia obligado para individuos de todas las disciplinas de las ciencias sociales con interés por el fenómeno.

Cressey consideraba el crimen organizado como un conjunto de empresas organizadas sobre la base de jerarquías muy estrictas dentro un aparato burocrático de gran tamaño. Su equivalente y referencia eran las grandes empresas. Lo que las diferenciaba era la naturaleza legal de los bienes y servicios que vendían: ilegales el crimen organizado y legales las grandes empresas. Pero también la falta de controles sociales y políticos sobre su actuación.

La mayor diferencia entre el organigrama de una familia del crimen organizado y el de una gran empresa es que la pirámide de la empresa no tiene una caja encima con la etiqueta de “accionariado”. Las restantes cajas tienen paralelos en el crimen organizado. El *underboss* ejerce una función similar a la del vicepresidente ejecutivo. El *consigliere* que está a un lado se parece mucho al asistente a la dirección (Salerno y Tompkins 1969:84-5).

Por debajo de esta cúpula delictiva estarían los *caporegima* y en la base los soldados. El apelativo militar de los asalariados no cualificados, o con escasa cualificados, no es casual. Dada la centralidad de la violencia en esta teoría, no pueden ser sino soldados quienes ocupan los estratos inferiores de la empresa: su única cualificación es el ejercicio de la violencia. La regulación interna de esta organización la rige un sistema de gobierno alternativo basado en un código de conducta claro y explícito que afecta hasta los más nimios detalles de la vida personal de los trabajadores (Abadinsky 1981, 1983).

Éstos lo internalizan y aceptan a través de los ritos de paso, que son la forma que tiene el crimen organizado de reclutar personal para la empresa de entre un conjunto de potenciales candidatos que tienen relaciones de parentesco con los miembros ya existentes. A partir de esta incorporación a la empresa, existen dos elementos diferenciales: la exclusividad de la empresa a modo de un monopolio laboral del asalariado con respecto a su jefe y la imposibilidad de renunciar a sus empleos sin someterse a graves represalias. El abandono se reprime de manera virulenta, en lo que constituye una característica del código de relaciones industriales en la industria: el recurso habitual a la violencia en esa legislación alternativa.

Dos elementos daban coherencia a todas las empresas mafiosas en Estados Unidos. Por una parte, el código de conducta para regir las relaciones laborales era común a todas las empresas del crimen organizado y su origen podía remontarse a la antigüedad en Italia. Por otra parte, y lo que es más importante, las empresas mafiosas, veinticuatro en todo Estados Unidos, ejercían un monopolio sobre todas las actividades delictivas en la ciudad en la que se asentaban. Cada empresa divide la ciudad en territorios, a cuyo cargo encomienda un subordinado que remite las cuentas de manera centralizada hasta el jefe máximo. Todas las empresas monopolistas a escala territorial se engarzaban entre sí a través de un cártel, cuya función era reprimir la competencia al efecto de mantener los precios altos y prestar ocasionales servicios financieros a cada una de las empresas que componen el cártel.

En Estados Unidos los delincuentes han conseguido juntar una organización que es a un tiempo un cártel ilegal de ámbito nacional y una confederación también nacional. Esta organización se dedica a amasar millones de dólares por medio de la extorsión, la usura, la venta ilegal de billetes de lotería, las apuestas hípcas y atléticas, las drogas ilegales y el alcohol libre de impuestos (Cressey 1969).

Más allá de la presentación más o menos conforme a los formalismos académicos, estas ideas venían a coincidir en lo principal con un emergente paradigma de la seguridad pública en Estados Unidos que hacía del crimen organizado la primera prioridad de sus actuaciones. Según esta perspectiva, el crimen organizado estaba enfrentado de manera tajante, a través de una estructura común y coherente, con la sociedad circundante, que es víctima de sus actos predatorios, y con el gobierno legítimo que es representante exclusivo de los intereses de los ciudadanos. El crimen organizado

Es una sociedad que busca el control del pueblo estadounidense y de su gobierno. Incorpora a miles de delincuentes que trabajan en estructuras tan complejas como las de cualquier gran empresa, sujetos a leyes cuyo cumplimiento es más rígido que las de los gobiernos legítimos. Sus acciones no son impulsivas sino el resultado de conspiraciones intrincadas llevadas a cabo durante muchos años con el objetivo de adquirir el control de todos los rubros de actividad empresarial y, en última instancia, amasar beneficios increíbles (President's Commission on Law Enforcement and Administration of Justice 1967:21).

La coincidencia entre la primera visión del crimen organizado en la academia y la perspectiva de la seguridad pública no fue causal ni se explica tan sólo en términos de una coincidencia temporal. El ensayo de Cressey que da cuerpo a la literatura científica sobre el crimen organizado lo había encargado y pagado una Comisión Presidencial establecida con el fin exclusivo de estudiar el fenómeno. Pero la contribución del gobierno estadounidense a esta primera teorización no se limitó al aspecto financiero. Según la descripción de eventos proporcionada por Charles Rogovin, director de Organized Crime Task Force, dependiente del ejecutivo de Estados Unidos, “me llevé a [Donald] Cressey y a [Ralph] Salerno[, investigador del crimen organizado de la policía de Nueva York que había interrogado al arrepentido Joe Valachi, una figura menor del crimen organizado italo-estadounidense] a una habitación y le dije a Ralph: ‘Ralph, dile a Don todo lo que sabes’. Y le dije a Don: ‘Don, escríbelo’. Así se escribió el ensayo de Cressey para la Comisión sobre el Crimen” Organizado (Smith 1991:148).

Las fuentes o, con más propiedad, la ausencia o sesgo de sus fuentes ha sido una crítica fundamental a esta perspectiva que inició Cressey y que luego se ha denominado tradicional, jerárquica, conspirativa, corporativa o centralizada (Block 1994; Hawkins 1969; King 1971; Nelli 1976; Peterson 1983). El propio Cressey reconoció estas limitaciones al decir que Valachi, su principal fuente de inspiración, que además no era directa sino que estaba tamizado por la intermediación de un funcionario de policía, “sólo dirá lo que crea que quieres oír” (Albini 1997:17). Antes ya había admitido que escogió ese modelo jerarquizado y burocrático entre otros posibles porque le resultó más coherente con las fuentes que le propusieron y por los obstáculos para acceder a fuentes alternativas (Cressey 1967).

Pero, más allá de las fuentes y la metodología, la crítica fue mucho más al fondo de su caracterización. Sus críticos le atribuyeron haber puesto demasiada coherencia, un exceso de racionalización, en un fenómeno en el que lo que es preponderante son las relaciones informales y desestructuradas. A través de metodologías diversas que

incluyeron el trabajo etnográfico, algunos autores consignaron la inexistencia de una conspiración unívoca con control monolítico de las actividades criminales en un territorio determinado.

Según la versión alternativa que fue construyéndose con contribuciones muy alejadas en términos de inserción teórica, el objeto de estudio era más fluido, la violencia tenía menos importancia a la hora de registrar los comportamientos empresariales y personales y la división del trabajo era inestable y volátil (Albini 1971; Anderson 1979; Block 1985; Schelling 1971). La censura al trabajo de Cressey y de sus apéndices, seguidores y colaboradores tanto en la academia como en las agencias de seguridad llegó a tal punto que se teorizó que la Mafía, tanto en Estados Unidos como en Sicilia, era un invento de las autoridades de seguridad pública, de políticos oportunistas o de elites clasistas, que habían maquinado este espantajo con un interés burocrático o de control social (Duggan 1989; Smith 1975). Estas críticas soslayaban otra: le reprobaron haber racionalizado la visión que servía a los intereses de los organismos de seguridad pública.

Décadas más tarde, aunque hartamente criticado por los especialistas, el modelo que lanzó al ruedo Cressey ha mantenido su funcionalidad para una determinada visión académica. Toda la voluminosa literatura sobre la mundialización del crimen organizado y la amenaza a la seguridad nacional, aunque sin detenerse a analizar con detenimiento la naturaleza del fenómeno, tiende a reflejar el modelo centralizado como base de sus inferencias posteriores y de sus implicaciones en términos de seguridad (Borchgrave 1996; Flynn 1993; Godson y Olson 1995; Griffith 1993, 1997; Jamieson 2001; Krasna 1996; Lee 1995; Levitsky 2003; Mabry 1989a; Mendoza 2002; Mittelman y Johnston 1999; Moore 1996; Olson 1997; Porteous 1996; Raine y Cilluffo 1994; Rider 1993; Rioux y Hay 1995; Savona 1997; Shelley 1995a, 1995b, 1996, 1997, 1999a, 1999b; Sterling 1990, 1994; Sullivan 1996; United Nations 1994; Williams 1994a, 1994b; Williams y Florez 1994). En realidad, la transnacionalización de la delincuencia organizada ha sido bastante limitada y existen múltiples dificultades para percibir una conexión estructurada y de largo plazo entre un centro primigenio y su expansión allende las fronteras (Chin 1986; Edwards y Gill 2002a, 2002b; Finckenauer y Waring 1997; Hobbs 1998; López 2004; Siegel y Bovenkerk 2000; Van Duyne 1996; Woodiwiss 2000; Zhang y Chin 2002, 2003).

Pero la permanencia en el tiempo de este modelo, y también su preponderancia en las ciencias sociales más allá del estrecho marco de la literatura especializada, no puede atribuirse en exclusiva a su funcionalidad, ya sea para la academia o para los organismos de seguridad pública. Su vigencia la debe a que coincide con la visión popular del fenómeno. Y, pese a la avalancha de críticas, ha recibido de manera intermitente el respaldo de parte de la literatura producida por los propios criminales organizados y sus intérpretes más cercanos (Falcone y Padovani 1992; Gotti 1992; Jacobs y Gouldin 1999; Liddick 1999, 2004).

Durante mucho tiempo la literatura académica sobre el crimen organizado estuvo dictada por el trabajo de Cressey. Se escribió para corroborar o para refutar su modelo centralizado. La construcción de alternativas teóricas coherentes estuvo supeditada al primer objetivo de negación. Si la organización burocrática que plasmó es la expresión de relaciones formales rígidas e institucionalizadas, la crítica recurrió al análisis clientelista como medio de insertar el fenómeno en un concepto académico ya existente que priorizaba las relaciones sociales y personales (Albini 1971; Ianni 1974; McIllwain 1999; Nelli 1976). El crimen organizado, según éstos, era una componente más de un ambiente concreto de relaciones personales y familiares en el que las actividades delictivas eran rutinarias pero no el hilo conductor de la vida social.

La existencia del crimen organizado sólo es comprensible dentro de ese conjunto de relaciones clientelares en el que el patrón mafioso puede jugar al tiempo el papel de líder político o espiritual de la comunidad sin abandonar la dirección de los negocios ilegales. El mafioso es un notable de la comunidad en tanto en cuanto acumula favores de cualquier naturaleza con respecto a otros miembros, que de ese modo se prestan a cooperar de manera voluntaria, aunque limitada, en sus actividades empresariales. Cerrando esta perspectiva crítica, Chambliss (1988) llegó a asimilar el rol del mafioso con los líderes políticos, de los que el crimen organizado se agarra y subordina como una más de otras ramas diferentes y legales que financian la actividad política.

Esta versión, al optar de manera mayoritaria por el clientelismo, un modelo nacido al socaire del análisis de sociedades con bajos niveles de bienestar, tiende a asimilar el crimen organizado a un reducto propio de sociedades que no han sido capaces de institucionalizar las relaciones sociales y económicas, en las que las instituciones no han

conseguido superar el nivel personal. En concreto, esta perspectiva fue fructífera en el análisis de la Mafia siciliana, donde coincidían retraso económico y presencia del crimen organizado (Arlacchi 1983; Blok 1988; Caciagli 1996; Hess 1988; Santino 1995; Schneider y Schneider 1994; Walston 1988). El primitivismo social del crimen organizado compartía espacio con una funcionalidad económica, como una forma rudimentaria de acumulación del capital (Holmstrom y Smith 2000; Pearce 1976), y política, como una forma arcaica de rebelión frente a las clases oligarcas (Hobsbawm 1959). La contraposición del crimen organizado y su contexto social y económico sería el estado liberal, la economía de mercado y las sociedades modernas.

Pero la contemplación del crimen organizado como un elemento del pasado rodeado de una sociedad moderna no congenia con algunas de las actividades de naturaleza reciente del crimen organizado, como su expresión en los mercados de drogas o en el sector financiero más sofisticado. Para resolver este dilema los teóricos del crimen organizado como una forma de clientelismo argumentan que, con el capital adquirido en las actividades tradicionales, que están en fase de agotamiento, el crimen organizado ha emprendido una nueva fase de diversificación empresarial hacia esos mercados emergentes (Arlacchi 1988; Furstenberg 1969; Santino 1988). Su éxito en los mercados modernos, en los que compiten con terceros legales, se debe a que la empresa criminal está liberada de los costes sociales y financieros que acucian a las empresas legales. Tiene la ventaja competitiva de unos mercados de capitales abiertos, unos costes fiscales casi nulos, unos costes laborales más económicos gracias a la resolución coercitiva de los conflictos y el recurso a la eliminación de la competencia por la vía de la violencia (Arlacchi 1988).

Pese a sobredimensionar sus diferencias con respecto a los primeros escritos académicos en cuanto a la coherencia interna del crimen organizado y a su relación con el entorno circundante, ninguno de estos trabajos pone en cuestión la principal premisa de Cressey: el carácter de monopolista de los mercados ilegales. Incluso en su participación en los mercados legales modernos, donde existe competencia anterior, su influencia terminaría por expulsar a las empresas legales, constituyendo un monopolio de la empresa criminal gracias a la utilización de la extorsión y la violencia. No obstante, esta visión monopolística del crimen organizado ya fue puesta en duda, e

incluso en solfa, por las escasas y marginales contribuciones de la ciencia económica al análisis del fenómeno.

Schelling (1967) advirtió de la imposibilidad metafísica de un crimen organizado que domine de modo monopolista todos los mercados ilegales. Cada mercado en los muchos en los que actúa presenta costes diferentes de entrada y proporciones variables entre costes fijos y variables. Esta diversidad de mercados debe, en teoría, dar lugar a diversos tamaños óptimos de las empresas en cada mercado y a niveles irregulares de competencia. La violencia puede ayudar, en ciertos contextos, a eliminar la competencia, pero a partir de determinado punto, el ejercicio de la violencia tiene unos costes marginales crecientes que llevarán a la empresa criminal a la bancarrota, dejando así paso a nuevos episodios de competencia. Anderson (1979) lleva un paso más allá la relación entre violencia y organización de los mercados. Después de advertir que la violencia no es central a la organización económica de los mercados del crimen organizado y que su papel es marginal incluso en la resolución de conflictos entre empresas, determina la imposibilidad de una eliminación de la competencia por la vía exclusiva del ejercicio de la fuerza física. Sin el recurso a la violencia para mantener el monopolio y con bajos costes de entrada para la mayor parte de los mercados ilegales, el resultado debería ser competitivo.

Reuter (1983) da sustento empírico a estas ideas primigenias, que enlazan con el primer estudio comprensivo sobre el crimen organizado en Estados Unidos de principios del siglo XX (Landesco 1968), tras analizar los mercados ilegales en Nueva York. Coincide con anteriores estudios al observar una organización laxa de las empresas ilegales y una fluidez en las relaciones laborales. Y es que las asociaciones empresariales y laborales en el crimen organizado duran tan poco como una operación (Haller 1992). Frente a la idea de que la relación entre el empresario ilegal y sus asalariados es holística, supere o no el ámbito criminal, Reuter repara en que sus intercambios son más limitados e incluso contradictorios.

El empresario trata de minimizar la transmisión de información a los asalariados por interés propio: dividiendo el conocimiento de manera que ninguno de sus subordinados tenga información suficiente como para realizar las mismas operaciones sin su presencia. Hacerlo de otro modo significaría entregar al asalariado la llave de sus

ingresos, una ganzáa que podría utilizar de manera competitiva en el futuro. Pero, sobre todo, Reuter (1983) percibe grados sustanciales de competencia en los mercados ilegales en los que actúa el crimen organizado. La limitación territorial de sus actividades se explica no en términos de las dificultades burocráticas de mantener monopolios extensos sino en el hecho de que sus actividades están constreñidas por un entorno circundante hostil que limita la consecución de economías de escala: los bajos costes de entrada de esos mercados y la imposibilidad legal de acceder a canales de publicidad y al mercado de capitales.

Pero esta concepción competitiva del crimen organizado de Reuter (1983), que constituye la alternativa más coherente al modelo centralizado, tampoco estuvo exenta de críticas. La primera es metodológica: la recopilación de información basándose en entrevistas en un ámbito territorial determinado no permite la extrapolación de sus resultados. El segundo ámbito de censura fue conceptual: la multiplicidad de empresas no implica per se competencia ni que su actuación esté dirigida “por las fuerzas del mercado” (Liddick 1999). Recurriendo a la imagen de la legalidad, se percibe más competencia entre Pepsi y Coca-cola que en la mayor parte de los mercados de servicios en los que existen cantidades ingentes de pequeñas empresas.

Una perspectiva que trata de integrar los modelos competitivos y monopolistas en un solo esquema teórico reza que las tendencias monopolísticas propias de todos los mercados es más fácil que fructifiquen en los mercados ilegales. La causa es que en éstos o bien no existe regulador o, lo que es más habitual, la empresa ilegal se posiciona a la vez como regulado y regulador. Frente a la inclinación hacia el monopolio por las tendencias centrípetas de los mercados y por su posición de privilegio, existe una predisposición contradictoria con el monopolio que abre las posibilidades a la competencia: la intervención estatal para reprimir a las grandes empresas, monopolistas o no, que son más visibles. Sin intencionalidad aparente de parte de las fuerzas de seguridad pública se aumentan las probabilidades de que nuevas empresas reten y compitan con éxito con la monopolista o dominante.

A partir de los apuntes procedentes de la ciencia económica, el sociólogo Gambetta (1993) ofrece el siguiente salto teórico en el análisis del crimen organizado. Su principal contribución es la separación radical entre dos tipos de bienes a los que está asociado el

crimen organizado: la protección y el resto. A partir del análisis de la Mafia siciliana concluye que el campo de especialización de los mafiosos es la generación de un intangible, la protección, que hace equivalente de la confianza, en un contexto de escasez de este servicio (Bandiera 2003; Sciarrone 1996).

La venta de protección no debe asimilarse a la extorsión. Las empresas mafiosas no sólo es que tengan un interés egoísta en el mantenimiento de los flujos comerciales, tanto en mercados legales e ilegales. Es que facilitan las relaciones comerciales al insuflar garantías a los actores acerca de que se respetarán los derechos de propiedad y se cumplirán los contratos. No sólo eso, sino que la existencia del protector beneficia a los actores establecidos al elevar los costes de entrada y así inhibir la competencia. Por lo tanto, la relación entre productores y compradores de protección tiene mucho de consensuada y bastante menos de imposición unilateral por parte de los vendedores. La protección de mercados legales e ilegales es el corazón del crimen organizado, aunque sus actividades pueden extender a la participación directa en otros mercados. Pero, en algunos casos, como los mercados de drogas, la participación de empresas mafiosas es contradictoria con el mantenimiento de su base de rentas al inducir una competencia violenta entre empresas de protección.

Las empresas mafiosas actúan como monopolistas de protección en ámbitos bien delimitados en lo territorial y de tamaño reducido. Frente a lo que ocurre con las empresas que actúan en mercados de bienes ilegales, sí que existen tendencias monopolísticas en la protección (Smith y Varese 2001). La protección presenta economías de escala: los costes marginales de producir nuevas unidades de producto son muy bajos (Rottenberg 1968). Y cualquier alternativa de competencia tiene escasas posibilidades de supervivencia: la superposición de varias empresas en un solo mercado facilita la evasión, implica fuertes costes de competencia y, en última instancia, induce la destrucción de todo el mercado.

El monopolio de base territorial no implica por sí mismo la inexistencia de relaciones entre empresas de protección. Sus vínculos, en su mayor parte, no son orgánicos: consisten en el mantenimiento de algunos elementos que les son comunes a todas las empresas, como la conservación de la reputación o imagen de marca asociada con la Mafia, y de cuya representación simbólica derivan sus oportunidades de negocio. En

principio, la reputación sobre la utilización eficaz de la violencia es divisible y, por lo tanto, susceptible de ser franquiciada siempre que se sea capaz de visualizar las relaciones entre la franquicia y el franquiciado (Abadinsky 1987).

El mercado de la protección presenta características específicas que afectan a los otros mercados de bienes y servicios ilegales. Aunque en estos últimos la información sea asimétrica y los consumidores no puedan valorar la calidad a priori, debiendo guiarse por la experiencia pasada, el mercado de la protección puede calificarse de mercado inescrutable, casi al mismo nivel que los mercados religiosos (Gambetta 1994). En los mercados inescrutables, los vendedores también desconocen la calidad de los productos. Es por ello que no pueden construir señales verdaderas y honestas que den cuenta de esa calidad al modo de las marcas registradas.

Como sustitutivo de estos indicios se utilizarán varias alternativas. La más importante es la construcción de una reputación, que, además, reducirá el coste de la recopilación de información y hará más infrecuente el recurso a la violencia. La reputación atraerá información por sí sola y los potenciales estafadores o clientes se sentirán desalentados por el prestigio del empresario de la protección para obligar al cumplimiento de los contratos. En el ámbito interno de cada empresa, la reputación es muy personalista y da lugar a empresas presidencialistas. Pero la reputación, al estar basada en señales que pueden falsificarse con sencillez, la pueden construir a bajo coste tanto empresarios de protección verdaderos como defraudadores, lo cual se traduce en disputas violentas para evitar adulteraciones.

La aparición de empresas especializadas en producir protección privada dependerá del mercado en el que presten sus servicios. Los mercados susceptibles a desarrollar empresas de protección privada son aquellos en los que la protección pública es escasa o nula, donde existen economías de escala que hacen más barata la compra de protección a un tercero común que su producción interna y, además, que el protegido no pueda esconder ni su situación física ni financiera (Schelling 1971). La ilegalidad por sí sola no da lugar a empresas de protección. Por ejemplo, los ladrones, que son difíciles de encontrar, muestran menor tendencia histórica a generar empresas de protección a su alrededor que los comercios minoristas o las tabernas, que tienen un establecimiento fijo identificable tanto por los clientes como por los vendedores de protección.

Esta caracterización de algunas empresas del crimen organizado como organismos especializados en la venta de protección vino a resolver una disputa intermitente en el debate académico: si el crimen organizado era una empresa o un gobierno. De modo paradójico los primeros estudios económicos del fenómeno se posicionaron a favor de esta segunda opción (Anderson 1979, 1995; Grossman 1995; Schelling 1971, 1980) frente a la mayor parte de la literatura sociológica, que veían al crimen organizado como una empresa (Albini 1971; Catanzaro 1992; Haller 1990; Potter 1994; Van Duyne 1993). Ya en 1919 el director operativo de la Chicago Crime Commission se postuló por esta opción: “el crimen moderno, como la empresa moderna, tiende a la centralización. La nuestra [Estados Unidos] es una nación de libre empresa. Nuestros criminales aplican métodos empresariales” (citado en Nelli 1987:15). En realidad, todos los grupos de crimen organizado son por sus características una empresa, tanto los que actúan en los mercados de bienes y servicios ilegales como los que se mueven en el mercado de la protección. Lo que ocurre es que las características de las empresas de protección privada las asemejan a una forma de gobierno desde el punto de vista que los estados suelen arrogarse el monopolio de la protección y, sobre esa base, pasan a denominar a sus servicios de garantía sobre bienes y contratos como protección pública.

La concepción de Gambetta deriva en la primera tipología en cuanto a modelos de crimen organizado: las empresas especializadas en la venta de servicios de protección privada y las que tienen su campo de especialización en la venta de otros bienes y servicios ilegales o en la explotación de rentas diversas. Por el lado de las empresas de protección privada, Alexander (1997) observa tres modelos de organización según sea su relación con las empresas productoras de bienes y servicios. La primera sería la empresa leviatán que de manera monopolista se encarga de recaudar el excedente de pequeñas empresas competitivas. En el segundo modelo, la empresa de protección se alía con una de las empresas dedicada a la producción de bienes y servicios para imponer sanciones sobre los pequeños productores. En el tercer modelo son las empresas de bienes y servicios las que generan una superestructura matriz que se encarga de la protección.

Esta descripción no difiere de formas conocidas de organización industrial: el estado monopolista, la empresa dominante y el cártel. Sus efectos sobre el mercado en el que

suministran protección son distintos. La empresa leviatán se verá obligada a resolver el dilema entre incrementar sus ingresos por medio de tarifas fijas por unidad de producto que no discriminen según niveles de producción y su interés en mantener su posición dominante discriminando a las grandes empresas que podrían amenazar su posición monopolista. El resultado de la asimetría de poder entre los clientes, sin embargo, puede ser el opuesto: las empresas de mayor tamaño tienen mayores posibilidades para la evasión, mientras que las pequeñas serán presa fácil del ímpetu recaudatorio (Hindriks, Keen y Muthoo 1999). El cártel de protección, por el contrario, establecerá cuotas variables según el poder de negociación de cada empresa dentro de la superestructura. En el largo plazo, una vez estabilizado el reparto del mercado, estos tipos convergerán hacia un impuesto único por unidad de producto. Y en el caso de la empresa dominante, las cuotas se fijarán de manera arbitraria y en términos políticos, según la cercanía de cada una de las empresas minoritarias a la empresa dominante.

Fuera de la protección, las tipologías del crimen organizado que no se especializa en la venta de protección tienden a incorporar diferentes criterios para la división, lo cual las hace difíciles de homogeneizar incluso a escala interna. Albanese (2000:413) señala que el conjunto de empresas que con asiduidad se califica como crimen organizado es heterogéneo en cuanto a los principios que las cohesionan. Existen empresas definidas conforme a criterios territoriales, nacionales o étnicos como la Mafia siciliana o los Yardies jamaicanos en el Reino Unido; según su especialización de producto, como los distribuidores de cocaína; según su origen geográfico, como las bandas de presos del porte de Aryan Brotherhood o Mexican Mafia en Estados Unidos; incluso conforme a su medio de transporte, como las bandas de motociclistas; o por alguna combinación de los criterios anteriores. Y es que la holgura de la mayor parte de las definiciones genera estos traumas tipológicos. “Tiene poco sentido, por ejemplo, comparar una familia criminal italo-estadounidense con un grupo jamaicano de distribución de cocaína. Uno es sobre todo un grupo social que sirve a los intereses empresariales de sus miembros [una empresa de protección]; el otro es un grupo empresarial para distribuir drogas” (Haller 1992:8).

La primera clasificación para las empresas de bienes y servicios ilegales puede derivarse de su relación con la protección. Existen empresas que compran protección a terceros y

otras que la producen de manera autónoma. Sin embargo, es difícil encontrar ejemplos puros de cada uno de los modelos. La mayor parte de las empresas de crimen organizado conjugan ambas estrategias. Producen protección al hacer uso de la violencia, por ejemplo, pero también compran protección a terceros al inducir mediante pagos la inacción de las autoridades públicas. Además, las empresas de producción de bienes y servicios ilegales pueden dividirse según las actividades que ejercen. Existen empresas que producen valor añadido, también llamadas empresas productivas, y otras que se dedican a la redistribución de rentas ya existentes (Naylor 1997).

En el primer grupo se encuentran las empresas especializadas en la producción de bienes y servicios cuya posesión o transferencia ha sido declarada ilegal por las autoridades públicas. Las empresas dedicadas a la producción y distribución de drogas caerían de lleno en esta categoría junto al juego clandestino, los servicios a la inmigración ilegal o la prostitución cuando la prohíbe la normativa existente. Las transferencias en estos mercados son bilaterales y se producen, con contadas excepciones, a través de mecanismos propios de mercado. Al existir una relación consensuada entre productores y clientes, es difícil asignar el papel de víctima a una de las partes y el daño provocado es de espinosa o nula cuantificación. El subterfugio legal para la represión de estas actividades sin víctimas concretas es calificarlas de delitos contra entes difusos como la moral, la sociedad o la salud pública.

Frente a estas empresas que generan valor añadido se sitúan aquellas que de manera exclusiva se dedican a redistribuir rentas y riqueza. En éstas, la identificación de la víctima y la cuantificación del daño es un proceso casi inmediato. Las relaciones con sus clientes se definirían por una transferencia también bilateral, pero en este caso la cesión sería involuntaria. El instrumento para inducir esta redistribución es la violencia o el uso ilegítimo de una relación personal o una obligación recíproca (Naylor 1996). Ejemplos de empresas de crimen organizado de este tipo son las especializadas en robos, fraudes o secuestros. Las empresas dedicadas a la extorsión podrían encajar en este ámbito, pero es complejo diferenciar la extorsión de la protección y, a su vez, de la negociación, lo que les daría carta de naturaleza para asimilarlas al grupo de empresas que producen valor añadido (Block y McGee 1998).

Las causas para la emergencia de grupos de crimen organizado son variadas y a menudo complementarias. Casi todas las explicaciones que ha dado la literatura académica presentan una íntima relación con la actividad de las autoridades públicas y pueden explicarse en términos de oferta y de demanda. Cuando el estado muestra escasez de recursos para garantizar una protección pública o, de modo alternativo, cuando el estado dentro de sus atribuciones legítimas declara ciertos bienes y servicios ilícitos, está creando una oportunidad para el surgimiento de empresas de crimen organizado que rellenen esos vacíos (Anderson 1995; Sung 2004). Ambas son condiciones necesarias.

Pero para que se produzca la aparición del crimen organizado deben cumplirse al menos otras dos circunstancias. La primera es que, carencias o prohibiciones del sector público aparte, exista una demanda social de esos bienes que además esté dispuesta a pagar un sobreprecio por ellos, el precio de la ilegalidad. Las autoridades públicas han mostrado en casi todo tiempo y lugar una inveterada tendencia a entrometerse en asuntos privados con instrumentos prohibicionistas que en ocasiones han teniendo éxito en eliminar la demanda. La pervivencia de esta demanda resulta de la supervivencia de una contradicción entre los deseos sociales y una estructura social y económica que impide el acceso a dichos bienes y servicios (Chambliss 1988) o, al menos, de su funcionalidad como alivios para la expresión manifiesta de esa contradicción (Pearce 1976; Ruggiero 1985, 1995).

La segunda condición para la emergencia de empresas de crimen organizado es que existan empresas innovadoras que sean capaces de producir esos bienes y servicios ilegales a un coste asequible de tal modo que no anule la demanda. Estas empresas, además, deben disponer de una oferta de mano de obra cuya repulsión al riesgo sea mínima o, al menos, que esté dispuesta a intercambiar riesgo por beneficios de modo que la retribución salarial total no eleve los costes de producción por encima del precio de mercado, lo cual anularía la posibilidad de negocio.

Un campo abonado, pero no exclusivo, para dar lugar a estas empresas son los grupos nacionales o étnicos minoritarios que afrontan obstáculos para acceder a oportunidades de vida en el sector legal de la economía, ya sea por carencia de capital humano o de capital social, por simples preferencias negativas o por una combinación de ambos factores. En ocasiones estas minorías étnicas o nacionales cuentan con recursos sociales,

como un idioma diferenciado, que pueden explotarse en la economía ilegal como amparo frente a la intromisión del sector público. En sociedades en las que existe una progresiva asimilación o aculturación de minorías étnicas o nacionales y la llegada de nuevas oleadas migratorias, el liderazgo entre las empresas de crimen organizado puede atravesar esta recomposición de la estructura social en lo que se conoce como la sucesión étnica del crimen organizado (Ianni 1974; Kleinknecht 1996; O’Kane 1992).

Pero las oportunidades de negocio no se encuentran sólo entre las clases bajas sino entre las elites dirigentes, en especial cuando la demanda a cubrir es la carencia de garantías para las transacciones comerciales. Existen dos explicaciones alternativas sobre el surgimiento de la Mafia en la Sicilia del siglo XIX que están relacionadas ambas con las actitudes de elites dirigentes. Según la primera teoría, los mafiosos fueron meros instrumentos de violencia de los señores feudales para perpetuar su posición dominante al defender sus propiedades frente al avance de los campesinos. La Mafia sería así una forma de control social de las elites que surge como sustitutivo del fenecido sistema feudal y que, por su funcionalidad, permanece en el tiempo (Albini 1971; Blok 1988; Hess 1988).

Gambetta (1993) presenta una teoría alternativa en el que los demandantes de la Mafia no son los señores feudales sino el conjunto de la población y, en especial, las clases medias emergentes. La Mafia surge como el resultado propio de las demandas sociales para que exista un tercer actor que genere confianza en las relaciones económicas en un contexto en el que han desaparecido los señores feudales, que eran quienes con anterioridad garantizaban la validez a los derechos de propiedad y los contratos. La oferta la encuentran en los profesionales liberales y artesanos que tenían un cierto prestigio social, suficiente para emplearse como terceros imparciales en la resolución de los conflictos. La Rusia post-comunista, con sus débiles garantías de la propiedad privada y la fuerte participación de los aparatos de seguridad en los mercados de protección privada, tienen a asimilarse a este segundo modelo teórico (Radaev 2000; Varese 1994, 2001; Volkov 2001, 2002).

Dentro de este marco general, la cooperación estatal en la emergencia de empresas de crimen organizado no sólo es producto de una actitud pasiva del sector público sino también de una inducción activa. De manera complementaria a estos nichos de oferta, la

actividad estatal efectiva ayuda a organizar el panorama delictivo. Al reprimir expresiones de violencia ilegítima o actividades declaradas como ilegales imponen mayores costes de entrada y de protección sobre las empresas ilegales, lo cual, a su vez, induce a una mayor organización del crimen como respuesta organizativa a las actividades policiales (Bell 1953:127-50, 1992).

El mercado de las drogas ilegales y sus peculiaridades

Casi todas las sociedades han restringido la utilización de drogas psicoactivas a través de normas legales o sociales (LaMotte 1920). La prohibición moderna de las drogas comenzó en Estados Unidos bajo la hégira moralista de principios del siglo XX (Brecher *et al.* 1972; Musto 1987; National Commission on Marihuana and Drug Abuse 1972). Una coalición de empresarios morales y reformistas de izquierda que veían en las drogas el “opio del pueblo” que interfería en sus programas de desarrollo social tuvieron la capacidad de movilización suficiente para inducir un movimiento a favor de la prohibición de las drogas. El más que palmario desconocimiento de los legisladores estadounidenses hizo el resto hasta convertir una demanda social limitada en legislación efectiva.

Con posterioridad se ha tratado de racionalizar esta prohibición, explicable sólo en términos de movilización social en un entorno político muy específico, con base en argumentos económicos que no abandonan los juicios normativos con respecto a las actividades del sector público. Hay quienes la consideran un intento de proteger a la demanda ante las dificultades para discernir los efectos del consumo de drogas (Kleiman 1992). Rose-Ackerman (1985) explica que la decisión pública de situar las drogas fuera del marco regulatorio legal es la segunda mejor opción para cubrir las imperfecciones inherentes a los mercados de las drogas. Se trata de evitar un exceso de litigación *ex post* acerca de los derechos y garantías de los contratos y, de manera simultánea, impedir las consecuencias personales y externalidades negativas de su uso. Otros, por el contrario, perciben una actitud paternalista de parte de las autoridades públicas con respecto a sus subordinados (Buchanan 1973; Rubin 1973).

A partir de estos inicios, y más allá de sus razones, desde principios del siglo XX se ha desarrollado una cobertura legal a escala internacional que soporta la prohibición de las drogas y que, en gran medida, ha sido el fruto de los impulsos del gobierno estadounidense ya sea a través de mecanismos bilaterales o multilaterales (Bayer y Ghodse 1999; Block 1989; Bruun, Pan y Rexed 1975; Friman 1996; McAllister 2000; Nadelmann 1988, 1990, 1993, 1997; Stewart 1990; Taylor 1969). El origen y el desarrollo de la prohibición, que permiten mantener con fondos públicos a muchos de los empresarios morales, no inhiben la evidencia de que esta situación legal sigue contando con el apoyo mayoritario de la práctica totalidad de sociedades del mundo. Además, esta preferencia popular por este instrumento de política pública se distribuye a lo largo del tejido social con apenas diferencias entre grupos e individuos definidos según sus características socio-demográficas (Timberlake, Lock y Rasinski 2003).

Pero la prohibición por sí sola no creó el mercado ilegal. En Estados Unidos, como antes en la China perforada por el consumo de opio, esta medida regulatoria tuvo un éxito notable en conseguir su objetivo: la supresión o la reducción hasta niveles ínfimos de la demanda de drogas. Con un respaldo social suplementario, las prohibiciones han mostrado su capacidad para destruir no sólo los mercados de sustancias alteradoras del sistema nervioso sino también de otros productos, como las fresas durante la Segunda Guerra Mundial (Madancy 2001; Nell 1994; Spillane 1995). El mercado ilegal lo creó, y quebró así la aureola exitosa del prohibicionismo, el resurgimiento de la demanda de drogas al calor de nuevas actitudes sociales que no sólo eran tolerantes hacia el consumo sino que lo promovían con claridad como fuente de acceso a nuevos conocimientos. El carácter místico del uso de drogas pronto se acabó, o al menos fue marginado por una utilización recreativa bastante extendida que sí dio lugar a la aparición de un mercado ilegal de notables dimensiones (Musto 1987).

Si alguna cifra ha capturado la importancia económica de las drogas, ésa es quinientos mil millones en todo el mundo, una marca que situaría su cifra de negocio entre los punteros del mundo por actividad económica en dura competencia con los derivados del petróleo. La mayor parte de la investigación académica le asigna la paternidad esta estimación a la Organización de las Naciones Unidas. Sin embargo, la primera referencia bibliográfica de esta cifra procede del ámbito comercial. Mills (1986:3) la

lanza en el primer párrafo de un voluminoso y tétrico libro sobre la industria mundial de las drogas es:

Los habitantes de la tierra gastan más dinero en drogas ilegales que lo que gastan en comida. Más que en vivienda, ropa, educación, sanidad o en cualquier otro producto o servicio. La industria internacional de drogas es la industria de mayor crecimiento en el mundo. Sus ingresos anuales superan el medio billón de dólares, tres veces el valor de todo el efectivo estadounidense en circulación, más que el producto nacional bruto de todas las naciones con excepción de media docena de países industrializados. Para imaginar la inmensidad de dicha riqueza considérenlo así: un millón de dólares en oro pesaría lo mismo que un hombre fuerte. Medio billón de dólares pesaría más que toda la población de Washington [la capital de Estados Unidos...]. Las estadísticas en las que se basan las afirmaciones previas aparecen unos documentos secretos preparados con la participación de Central Intelligence Agency y National Security Agency. Estos estudios circulan en copias numeradas con advertencias de “sanciones penales” si se descubren sin autorización.

Mientras que nunca han aparecido los documentos a los que hace referencia Mills ni tan siquiera dentro de los programas de desclasificación temporal, ya desde bastante temprano se puso en tela de juicio la calidad investigadora de su obra (*Los Angeles Times*, 2 de octubre de 1986). Pero sí es posible afirmar que el guarismo de los quinientos mil millones de dólares ya circulaba por entonces en los altos círculos del gobierno estadounidense. Un año antes de la publicación del libro de Mills, Robert L. DuPont, psiquiatra, vicepresidente de Bensinger, DuPont and Associates, empresa de tratamientos contra el uso frecuente de drogas, y presidente de Institute for Behavior and Health, empresa dedicada a cabildear en el ámbito de las políticas sanitarias, aportó su propia visión en una audiencia oficial ante el Congreso estadounidense. Autor de un libro de grandes ventas que dio forma científica a la teoría de que la marihuana era la droga de partida hacia otras de efectos más nocivos (DuPont 1984) y asesor supremo de la política sobre drogas en Estados Unidos entre 1973 y 1975 bajo dos presidentes, Richard Milhous Nixon y Gerald Rudolph Ford, DuPont declaró entonces, sin especificar la fuente ni tampoco el ámbito geográfico, que los ingresos procedentes de la venta de drogas ilegales se sitúan “entre los cien mil millones de dólares, una estimación bastante conservadora en estos días, y los quinientos mil millones de dólares” (Fogel, Kornblut y Porter 1988; United States House of Representatives 1986:5).

De manera casi simultánea, dos frases de un artículo periodístico por lo demás bastante mal documentado recogen la misma cifra pero sin citar a Mills y aplicada a otro concepto económico. “El comercio mundial de drogas *podría* llegar a los quinientos mil

millones de dólares. El mercado estadounidense, el más grande, produce ingresos anuales por su venta minorista de cien mil millones de dólares” (*Fortune*, 20 de junio de 1988, cursivas añadidas). Por las encuestas de consumo entonces existentes y las formas en que se transmiten los precios en el mercado de las drogas, ambas estimaciones, la de comercio mundial e ingresos en Estados Unidos, son incompatibles entre sí. Tampoco se presenta una metodología explícita que las soporte.

Por atracción, ese mismo guarismo, quinientos mil millones de dólares, estaba presente de manera ubicua en el debate público en ese entonces en Estados Unidos referido a otros aspectos preocupantes de la economía. Era la cifra de déficit público que se esperaba alcanzar en los años venideros y la estimación más alta que por esa misma época se ofrecía para la financiación pública del rescate bancario de las quebradas Savings and Loan, las cooperativas de crédito estadounidense, entre otras estimaciones a las que se les aplicaba la misma metodología y resultado. La relación de este desbordamiento puede ser menos venial de lo que parece en un principio. “¿Cuánto costará el rescate? Dos mil dólares por persona, un total de quinientos mil millones de dólares. Repito, quinientos mil millones. Con esos quinientos mil millones podríamos pelear la guerra contra las drogas” (*US News and World Report*, 7 de mayo de 1990).

Un año después, un semanario de negocios rival cifraría el comercio mundial en trescientos mil millones de dólares, tres quintas partes de la cifra original. Al tiempo, relevaría el también oscuro origen de la estimación de cien mil millones de dólares para las ventas de drogas en Estados Unidos. “¿De dónde viene la cifra de los cien mil millones? [William] Bennett [entonces director de la Oficina Presidencial sobre Política Nacional de Control de Drogas] otorga la responsabilidad a la Cámara de Comercio de Estados Unidos, pero la Cámara admite que tomó ese número de un informe de la Cámara de Representantes” (*Forbes*, 13 de noviembre de 1989). En realidad, dicha estimación no la emitió de manera original el legislativo estadounidense sino una Comisión Presidencial. En el texto de referencia tampoco se consigna la metodología utilizada para llegar a esa conclusión (President’s Commission on Organized Crime 1986). Entre 1986 y 1990, lo que sí hizo el Comité sobre Drogas de la Cámara de Representantes de Estados Unidos fue ir añadiéndole diez mil millones de dólares a la cifra original cada año sin explicar las bases para ese crecimiento (Reuter 1993). La

cifra de los trescientos mil millones a escala mundial ganó vuelo cuando el organismo oficial de lucha internacional contra las drogas de Estados Unidos la adoptó como propia sin otorgar el correspondiente marchamo de originalidad (Bureau for International Narcotics and Law Enforcement Affairs 1991).

La cifra de los quinientos mil millones de dólares con la que se etiquetó a la industria de las drogas en todo el mundo no llegó de manera directa a manos de las Naciones Unidas. Fueron muchos quien antes la repitieron con fuentes diferentes, en su mayor parte anónimas o escondidas tras genéricos del tipo “los expertos” o a la organización multinacional International Police (*Christian Science Monitor*, 19 de junio de 1989; *El País*, 24 de septiembre de 1989; *Miami Herald*, 12 de septiembre de 1989). También se puso en los labios de personas como el muy conservador militar Andy Messing Jr., director ejecutivo de National Defense Council Foundation (*Washington Times*, 7 de septiembre de 1989). Un artículo de opinión de Donald Thomas Regan, secretario del Tesoro de Estados Unidos (1981-85) durante la administración de Ronald Reagan, también recogió esta cifra (*El País*, 21 de septiembre de 1989; *New York Times*, 18 de septiembre de 1989). Casi al mismo tiempo, una solicitud de legalización de las drogas por parte del diputado del Parlamento Europeo Marco Taradash refrendaba que “la industria multinacional de la droga prohibida (!) aporta cada año a las arcas de los miles de Al Capone [...] la escalofriante cifra de 500.000 millones de dólares” (*El País*, 5 de octubre de 1990). Antes aún, en 1988 ya figuró en el preámbulo de la ley para endurecer la represión del comercio de drogas en Estados Unidos (United States Public Acts 1988) y un año después la había de recoger sin citar fuente el senador estadounidense Joseph R. Biden Jr. en una audiencia parlamentaria (United States Senate 1990:3, 112). Por paradojas del destino, diez años después se aprobaría otra ley con la misma intención en cuyo preámbulo figuraba la misma cifra, pero esta vez aplicada a la cantidad de fondos blanqueados en el mundo, aunque con el apósito de que “una buena parte se deriva del comercio de drogas” (United States Public Acts 1998).

La primera reseña de los quinientos mil millones en boca de un funcionario de las Naciones Unidas la dio su entonces secretario general, Javier Pérez de Cuéllar, en una conferencia sobre comercio de drogas en el mundo celebrada en 1990 en Londres, Reino Unido, bajo los auspicios de la primera ministra británica Margaret Thatcher

(*Christian Science Monitor*, 16 de abril de 1990; *El País*, 10 de abril y 3 de julio de 1990; *Los Angeles Times*, 10 de abril de 1990; *USA Today*, 11 de abril de 1990). Por el tenor de la comparación que Pérez de Cuéllar le aplicó a la cifra al poco de pronunciarla, que el comercio de drogas sólo se sitúa por detrás del comercio de armas entre cifras de negocios, es factible pensar que Mills era su forjador. Pero meses antes la cifra ya había estado rondando en el ambiente en una Asamblea General de las Naciones Unidas dedicada en específico a las drogas (*Chicago Tribune*, 24 de febrero de 1990; *El País*, 21 de febrero de 1990; Inter Press Service, 4 de abril de 1990; *Miami Herald*, 24 de febrero de 1990; *New York Times*, 21 de febrero de 1990; *San Francisco Chronicle*, 21 de febrero de 1990). Para cerrar el círculo del origen es clave que entonces se atribuía su generación a fuentes estadounidenses y no a la organización internacional (*The Times*, 10 de abril de 1990).

En el primer documento oficial de Naciones Unidas en el que se pone en negro sobre blanco la cifra de los quinientos mil millones se conjuga sin sujeto: “Se estima que...”. Sin embargo, en la primera nota al pie al inicio de ese texto se aclara que “todas las cifras que se presentan en este documento son del Programa de las Naciones Unidas para la Fiscalización Internacional de las Drogas a menos que se especifique lo contrario,” cosa que no ocurre con el guarismo de los quinientos mil millones (United Nations International Drug Control Programme 1994:1). El segundo informe de Naciones Unidas que recoge la cifra de los quinientos mil millones, del mismo año, dirige a una nota al final que remite la cita al artículo de la revista *Fortune* de seis años antes (United Nations 1994).

Pese a que la cifra ya hubiese sido citada con anterioridad, existen versiones que prefieren cargar las tintas sobre el organismo internacional y aseguran que el origen son las propias Naciones Unidas, en buena medida porque fue esta agencia la que le otorgó la mayor dosis de propaganda. Naylor (2003:x,33) confunde el orden de las aportaciones, recoge con fina ironía un rumor o chascarrillo que ha circulado durante años en los pasillos de los organismos internacionales para explicar este parto tan anónimo y aporta su propia contribución al debate y descubrimiento de lo que considera un fraude en toda regla:

La cifra de los quinientos mil millones fue el resultado de la “investigación” que pretendió hacer el organismo de Naciones Unidas encargado de coordinar el combate mundial al comercio de drogas... justo cuando su director se encontraba desesperado por una cifra rápida antes del comienzo de una conferencia de prensa. Desde entonces el guarismo se ha citado con frecuencia en los medios de comunicación. Logró una nueva dignidad cuando una autoridad como la revista *Fortune* la repitió. Con tamaño espaldarazo, la cifra la aprobó incluso el Comité de Justicia del Senado estadounidense. Sin embargo, cuando a un alto funcionario de Naciones Unidas que participó en la fabricación de esa suma se le preguntó con escepticismo sobre la precisión de la misma respondió que era un número útil para ganarse la atención de la opinión pública. Llevaba razón. Tanto la cifra mundial total de los quinientos mil millones de dólares como la de la cuota de mercado de cien mil millones en Estados Unidos han sido pasto de numerosas referencias posteriores. Por el contrario, se ha ignorado con toda la intención un estudio de la independiente Rand Commission [sic: Rand Corporation, empresa de asesoría con sede en Santa Mónica] que sugería que el tamaño real del mercado estadounidense de las drogas era de veinte mil millones. [...] En 1990 me invitaron a una conferencia de alto copete sobre comercio de drogas en Florencia[, Italia]. [...] Allí estuvo presente uno de los funcionarios de Naciones Unidas responsable de crear la infame estimación de que el comercio mundial de drogas generaba unos ingresos anuales de quinientos mil millones de dólares. Con diplomacia le comenté que, para llegar a esa cifra, él y sus colegas debían haber incluido no sólo el valor de todos los burros de todos los campesinos en los Andes sino haberlos valorado al precio de coste de una camioneta. Se enfadó.

Thoumi (2003:142, 2004:188-9), quien fue director del Programa Mundial contra el Blanqueo de Capitales de las Naciones Unidas y que por lo tanto tenía información privilegiada sobre el recorrido burocrático que siguió el guarismo, proporciona un relato similar y más detallado de los acontecimientos que siguieron a esa primera aceptación y a los debates que le sucedieron:

Esto ocurrió en septiembre de 1998 en una conferencia internacional organizada por el Consejo Consultivo Profesional y Científico Internacional de las Naciones Unidas en Courmayeur Mont Blanc, Italia. Algunos participantes impugnaron la cifra de quinientos mil millones al año del Programa de las Naciones Unidas para la Fiscalización Internacional de las Drogas Ilegales [PNUFID] que con frecuencia citaban los medios de comunicación. Un funcionario de alto nivel de Naciones Unidas presente en la conferencia tuvo que explicar con humildad que dicha cifra era sólo una estimación ficticia que tuvo que hacer en circunstancias de mucha presión años antes cuando tuvo que suministrar una cifra para que se incluyese en un discurso de Naciones Unidas. [...] Después de divulgarse la “estimación” de los quinientos mil millones [se desconoce cuando], la sección de investigación [... de PNUFID,...] que era muy pequeña, estaba dirigido por un economista de buena formación que supervisaba a un economista-estadístico, otros dos o tres profesionales, un par de asistentes y una secretaria [...y ...] que tenía múltiples responsabilidades, [...] revisó con más cuidado los datos que tenía disponibles y llegó a la conclusión de que la cifra era exagerada y que no podía utilizarse en el Informe Mundial sobre Drogas de 1997. Estaba claro que la cifra original de quinientos mil millones era demasiado alta y que PNUFID tenía que deshacerse del problema. Para evitar a algunos críticos, PNUFID decidió reducirla en parte y llegó a los cuatrocientos mil millones [(United Nations International Drug Control Programme 1997a)].

Naylor (2003:301) amplía el desarrollo de la nueva estimación y explica por qué se vuelve a la primera cifra de los quinientos mil millones a partir de una declaración que atribuye a un anónimo funcionario de Naciones Unidas inmerso en el proceso. “La

nueva cifra a su vez disfrutó de una notable acogida hasta que decidieron que no era lo bastante mediática. Entonces restauraron la antigua cifra de los quinientos mil millones”. Naylor no profundiza sobre quienes fueron los responsables de tomar esa decisión de limitar el alcance de las matemáticas y preferir el impacto en la opinión pública.

Esta acogida tan interesada como precipitada de parte de la Organización de las Naciones Unidas, el organismo internacional y su inercia institucional proporcionaron a una estimación inventada desde la perentoriedad y la comercialización periodística un cierto marchamo de autenticidad. Sin mácula se ha transmitido a los medios de comunicación en un curioso ejercicio de difusión circular que dura hasta la actualidad. Por redundancia, los académicos citan de manera constante la cifra como parte de un elemento de contexto atribuyéndole diversas intenciones y sin ponerla en cuestión: las ventas totales, la cifra de comercio transfronterizo o incluso los beneficios de los empresarios de drogas (Castells 2000).

Década y media después de su nacimiento, con notables cambios en la situación de la demanda de drogas en todo el mundo, la estimación se mantiene inalterada en el imaginario colectivo (United Nations Information Service, 17 de abril de 2003). En realidad, lo más cerca que ha estado ese organismo de proporcionar una metodología para alcanzar tal cifra lo hizo tomando las hiperbólicas cifras de producción suministradas por el Departamento de Estado de Estados Unidos. Y aún con ello no fue capaz de explicar unas ventas totales superiores a los trescientas cincuenta mil millones de dólares. Más inexplicable resulta el redondeo al alza que realiza el ejercicio estimativo para acercarse al ideal de quinientos mil millones: se le suman treinta y un mil millones de dólares hasta dar con cuatrocientos mil millones de ventas totales de drogas en el mundo (United Nations International Drug Control Programme 1997a:51-5, 1997b:124).

Para desfacer el entuerto, United Nations Office on Drugs and Crime (2005:123-43) recurrió a un modelo input-output con amplias dosis de incertidumbre, ya que “el modelo permite un gran número de calibraciones basadas en el conocimiento de los expertos de modo que ajusten tanto como sea posible los supuestos del modelo a la realidad”. Sin presentar el conjunto de las estimaciones ni tampoco las tablas que le

sirven como soporte, concluyen que las ventas mundiales de drogas alcanzan los trescientos veintidós mil millones de dólares, lo cual está algo por debajo de la cifra que más próxima se ha encontrado a Naciones Unidas en la historia. No obstante, el nuevo cálculo no ha conseguido alejar de la conciencia colectiva de academia y medios de comunicación el mito de los quinientos mil millones.

Esta estimación, como muchas otras que se pasean por el análisis de los mercados ilegales, no es inocente ni decorativa. Aunque en principio pueda ser el resultado de la fiebre cuantitativista generalizada y del deseo de los medios de comunicación por dar verosimilitud a sus artículos sobre la base de que las cifras son más objetivas que las palabras, en multitud de casos quienes las producen y expanden obtienen réditos burocráticos con la exageración. La distribución de recursos públicos, muy competitiva, está influida de manera crucial por la magnitud percibida de los problemas, ya sea en el análisis de los encargados de distribuir los recursos públicos o en el de la opinión pública. En ese contexto de competencia por rentas públicas, las cifras se convierten en el centro de la campaña y sirven para colocar el debate en el tercio más favorable a sus mentores. En una producción y consumo circular, quienes utilizan los grandes números agrandan sus recursos burocráticos sin que el ejercicio de la cuantificación suponga grandes costes (Laserna 1997:203-12; Reuter 1986; Reuter y Rubenstein 1978; Singer 1971).

Según las cifras mejor construidas y, lo que es más importante, con una metodología disponible para la crítica, las drogas generan en el mundo rentas por valor de ciento cincuenta millones de dólares (Reuter 2001b; Reuter y Petrie 2000:25), una cuarta parte de la cifra más referenciada. Una cantidad importante, pero limitada: algo más que el Producto Interior Bruto generado en España tan sólo en un trimestre y el 0,5 por ciento del Producto Interior Bruto mundial. El comercio internacional de drogas, que se valora como el segundo más grande del mundo después del petróleo, apenas ronda los veinte o veinticinco mil millones de dólares anuales: un 0,2 por ciento del comercio transfronterizo de bienes legales (Reuter 2003; Reuter y Greenfield 2002).

Los estadounidenses por sí solos gastaron casi la mitad del consumo final: sesenta y cuatro millones de dólares, el 0,6 por ciento del Producto Interior Bruto local. Más de la mitad de ese gasto es producto del consumo de cocaína. Y frente a la idea más o menos

generalizada de que las drogas son un mercado en permanente expansión, en Estados Unidos el gasto privado en drogas se contrajo en un cincuenta por ciento entre 1988 y 2000 gracias a la caída de la demanda y de los precios (Office of National Drug Control Policy 2002a).

Los británicos, que albergan el mercado de drogas más grande de Europa, gastaron en 1998 seis mil seiscientos millones de libras esterlinas en drogas, el 0,8 por ciento del Producto Interior Bruto local (Bramley-Harker 2001). A diferencia de los estadounidenses, los británicos tienen un mercado más diversificado por sustancias. Tomando como referencia el estudio británico en cuanto a las cantidades medias consumidas por usuario, el gasto en drogas en la Unión Europea fue en 1999 de más de treinta y un mil millones de euros, casi la mitad del mercado estadounidense y un 0,4 por ciento del Producto Interior Bruto de la entidad supranacional. El gasto en España en drogas superaría los tres mil millones de dólares (Resa 2003).

Cualquiera que sea el volumen de negocio, y las estimaciones pueden variar en grandes cantidades, el mercado de las drogas no es un mercado típico. La ilegalidad que le han asignado el poder públicos es clave en las estrategias tanto de consumidores como de productores. No son pocos los autores que le asignan otra característica especial: la irracionalidad de los consumidores. Según la teoría más difundida, la situación de dependencia física que crea el consumo continuado de drogas implica un comportamiento irracional de los usuarios que estarán dispuestos a pagar cualquier precio para satisfacer esa adicción. Las drogas ilegales son, de hecho, el prototipo de demanda rígida que ofrecen los manuales de economía (Choiseul-Praslin 1994; Koch y Grupp 1971, 1973; Rodríguez 1990). Según éstos, la demanda de drogas es insensible al precio y para cualquier nivel de precios existirá la misma cantidad demandada.

Sin embargo, la evidencia empírica no sustenta una afirmación tan radical. Por una parte, se han observado fuertes patrones de sustitutibilidad entre las diferentes drogas ilegales y entre éstas y las drogas legales (Cameron y Williams 2001; Chaloupka y Laixuthai 1997; Clements 2004; DiNardo y Lemieux 2001; Gooberman 1974; Model 1993; Petry 2001; Rasmussen y Benson 1994) que insertan la lógica de los precios relativos en la elección del tipo concreto de drogas. Por otra parte, está por demostrar que el concepto de adicción exista salvo para un número muy limitado de consumidores

y que incluso los adictos tengan un comportamiento de consumo compulsivo que sea indiferente a los niveles de precios (Ainslie 2001; Kaplan 1983; Moore 1990; Nyswander 1956; Peele 1995; Satel 2001; Szasz 1974). No obstante, Becker y Murphy (1988) y Becker, Grossman y Murphy (1991) modelizaron, matemáticas de por medio, el hecho de que incluso los consumidores denominados como adictos están regidos por un tipo de racionalidad específica que no les impide una toma de decisiones que pondera los precios relativos y la utilidad. Es lo que se conoce como la teoría de la adicción racional (MacDonald 2004). Esta teoría, a pesar de su utilización generalizada y el deleite con que los economistas behavioristas la han abrazado, no ha estado exenta de severas críticas procedentes de todos los campos del conocimiento y en particular de la psicología aplicada (Gruber y Koszegi 2001; MacCoun 1996, 2003; O'Donoghue y Rabin 1999). Desde el ámbito de la ciencia económica, la censura más controvertida se refiere al criticable supuesto de que los consumidores frecuentes de drogas someten sus decisiones a tasas de descuento lineales o, en el mejor de los casos, geométricas. Las tasas de descuento hiperbólicas parecen estar más cercanas a la realidad, y no sólo en lo que conecta con el consumo de drogas (Bickel, Odum y Madden 1999; Bretteville-Jensen 1999a; Kleiman 1999b, 2001; Vuchinich y Simpson 1998).

Pero más allá de la especulación, la evidencia pasada y presente del consumo de drogas demuestra una elasticidad de la demanda a los precios que no permite clasificar a estas sustancias ni siquiera como de un poco inelásticas (Becker, Grossman y Murphy 1994; Bernard 1983; Blair y Bogel 1973; Bretteville-Jensen 1999b; Bretteville-Jensen y Biørn 2003, 2004; Bretteville-Jensen y Sutton 1996; Brown y Silverman 1974; Caulkins 1995b; Chaloupka, Grossman y Tauras 1999; Chaloupka y Pacula 2000; Clements y Daryal 2003; Cook y Tauchen 1982; Crane, Rivolo y Comfort 1997; DeSimone 1998, 2001, 2002; DeSimone y Farrelly 2003; DiNardo 1993; Grossman y Chaloupa 1998; Grossman, Chaloupka y Brown 1996; Holahan 1973; Kaplan 1983; Liu *et al.* 1999; Manning *et al.* 1991; Manski, Pepper y Petrie 2001; Moore 1977; Nisbet y Vakil 1972; Pacula *et al.* 2001; Petry 2001; Rhodes *et al.* 2000; Roumasset y Hadreas 1977; Saffer y Chaloupka 1999; Silverman y Spruill 1977; Stolzenberg y D'Alessio 2003; Van Ours 1995; Weatherburn *et al.* 2003; White y Luksetich 1983; Williams 2004). No obstante, estas estimaciones deben tomarse con cuidado puesto que no se controla el elemento renta y en ocasiones los gastos en drogas pueden ser una parte importante del total de la

renta de los demandantes. En todo caso, sin que ésa fuese su intención aparente, este cúmulo de evidencias ha venido a dar soporte empírico a la potencial eficacia de las políticas de represión de la oferta de drogas, que están basadas en una idea que parte de la ciencia económica: que esta represión elevará los costes de productores y distribuidores, que estos aumentos en los costes se trasladarán a los precios y que así se conseguirá reducir la demanda al existir una relación inversa entre ésta y los precios.

Tabla 1.2. **Elasticidad demanda-precio de las drogas**

Cocaína	Heroína	Marihuana	Fuente
..	-1,23	..	Bretteville-Jensen y Sutton (1996)
-2,44	-1,66	..	Caulkins (1995b).
-1,28	Chaloupka, Grossman y Tauras (1999).
..	..	-0,49	Clements y Daryal (2003).
-0,41	DeSimone y Farrelly (2003).
..	..	-1,50	Grossman y Chaloupka (1998).
-0,73	Grossman, Chaloupka y Brown (1996).
..	-1,22 (Opio)	..	Liu <i>et al.</i> (1999).
..	..	-0,93	Nisbet y Vakil (1972).
-0,33	Pacula <i>et al.</i> (2001).
-0,70	-0,19	-0,33	Rhodes <i>et al.</i> (2000).
..	..	-1,00	Roumasset y Hadreas (1977).
-0,44	-0,82	..	Saffer y Chaloupka (1999).
..	-0,27	..	Silverman y Spruill (1977).
..	-0,70 (Opio)	..	Van Ours (1995).
0,90	0,83	0,85	Media aritmética

Algunos autores, no obstante, tratan de restringir el efecto elástico de los precios sobre la demanda a algunos tramos de la curva de demanda. Se mantendría así en pie el paradigma original frente a la creciente evidencia en contrario. White y Luksetich (1983) acomodan los nuevos segmentos para sugerir que la demanda sólo responde a cambios en los precios en tramos altos de precios. Es entonces cuando la necesidad o la imposibilidad de generar ingresos con los que financiar ese gasto llevan a los usuarios a centros de tratamiento o a prisión. Blair y Vogel (1983), por el contrario, restringen la eficacia de los precios sobre la demanda a intervalos de precios bajos. Estos niveles reducidos de precios relativos induce a que los consumidores experimentales u ocasionales participen de la demanda, incrementando así el consumo final. Combinando ambas hipótesis, Wagstaff y Maynard (1988) proponen una demanda quebrada, que es

elástica para precios muy altos o muy bajos e inelástica de modo completo en los tramos medios.

La demanda, por tanto, no está regida por los patrones de rigidez asociados a consumos adictivos. Dentro de la limitada experiencia histórica, los cambios de medio y largo plazo de la demanda parecen moverse por tendencias cíclicas que incorporan las experiencias positivas y negativas de los consumidores pasados (Almeder *et al.* 2004; Behrens *et al.* 1999, 2002; Courtwright 1995; Hamid *et al.* 1997). Las primeras, asociadas con los placeres de su utilización, son prevalentes durante la fase expansiva de la demanda de una determinada droga. Los efectos negativos de su consumo, que van haciéndose más aparentes a medida que se alarga el tiempo de uso, son funcionales para reducir el número de demandantes, ya sea por la muerte, por el retiro obligatorio al que se asocia la represión de su consumo en muchos países o por la retirada voluntaria. Los efectos negativos no sólo disminuyen el número absoluto de consumidores sino que inhiben la aparición de nuevos demandantes. La reputación negativa que de modo gratuito extienden los consumidores compulsivos actúa como freno de mano para expandir la demanda (Behrens *et al.* 1999; Musto 1987).

En paralelo a este formidable experimento social de ensayo-error, los ofertantes tienen escasas posibilidades de inducir cambios en la demanda más allá de la variación en los precios relativos. La naturaleza ilegal del producto y la descomunal fragmentación de los mercados de distribución impiden algún tipo de acuerdos intraindustriales para mitigar la propaganda negativa que para el conjunto de la industria constituyen los consumidores compulsivos en etapas avanzadas. En el sentido contrario, cuando muchos de los consumidores compulsivos abandonan el uso o se mueren, la percepción negativa desaparece y se incorpora un nuevo grupo de consumidores, por lo general en cohortes generacionales distintas de las de los primeros usuarios. Pero estas tendencias cíclicas no implican que en todos los periodos se alcance el mismo punto de equilibrio ni en precios ni en cantidades.

Frente a una demanda más o menos autónoma pero elástica, la literatura de la ciencia económica se ha concentrado en el análisis de los precios como instrumento para inferir el comportamiento y las características de la oferta. En buena medida, esta dependencia del análisis académico sobre la evolución de los precios de las drogas es una derivación

de la escasa información disponible sobre las formas en que se organiza la oferta, sobre todo en niveles mayoristas, y de la separación disciplinar con los estudios sobre el crimen organizado. Si en este último apartado existe una abundancia de teorías de escasa o nula contrastación empírica, los estudios sobre los mercados de drogas exhiben una mirada científica opuesta: la inflación de estudios locales sin un contexto teórico que les otorgue coherencia.

Dentro del repaso a los precios como fuente de información sobre el comportamiento de la oferta de drogas, la primera evidencia es que, con elasticidad o sin ella, los precios relativos de las drogas son de manera casi universal bastante altos (Hartwig y Pies 1995; United Nations on Drugs and Crime Database 2003). “Más que el oro,” según expresión de Caulkins y Reuter (1998:596). A falta de una explicación palmaria sobre el comportamiento de la demanda y su disposición a admitir los altos precios, la racionalización de esta certeza en los círculos académicos se ha concentrado en asignar a la oferta la responsabilidad de los altos precios conforme a varios modelos teóricos que pasan por solucionar una ecuación lineal bastante simple:

$$P = CAD + CPD + COT + RNM, \text{ donde}$$

- P es el precio unitario de la droga vendida;
- CAD es el coste unitario de adquisición de la droga que se adquiere para su venta posterior;
- CPD son los costes unitarios de producción y distribución de la droga, incluyendo los costes de transacción y la retribución de los asalariados;
- COT son los costes de oportunidad de la utilización del tiempo para la producción y distribución de la droga por unidad de producto; y
- RNM es la valoración monetaria por unidad de producto de los riesgos asociados con la venta de drogas, en particular los riesgos de sufrir actos de violencia ya sea de terceros públicos o privados.

Según la explicación más primitiva, los costes de producción y distribución de las drogas son altos y, a partir de diversos mecanismos que inhiben la competencia, esos

costes se trasladan a los precios. Pero la evidencia muestra que los costes de producción son nimios en relación con los precios finales. Y esta abultada relación se ha mantenido constante en casi todas las épocas y lugares. Varía desde el uno por ciento del precio final (Caulkins y Reuter 1998) hasta el cinco por ciento (Brecher *et al.* 1972). La tecnología para fabricar las drogas ni es costosa ni está restringido su uso por cauces legales ni informales:

Muchas de las materias primas que se emplean para producir narcóticos y drogas peligrosas está a disposición de cualquiera. Y es así porque tienen muchos usos legítimos, pero también porque pueden cultivarse o producirse de manera artificial en muchos lugares diferentes. Por supuesto que pueden aparecer carencias en materias primas básicas de cuando en cuando. Pero, dada la existencia de fuentes alternativas de oferta, es difícil imaginarse que se prolongue en el tiempo tal periodo de escasez. [...] Es igual de complicado pensar que el conocimiento o la maquinaria necesaria para fabricar drogas ilegales pueda desaparecer en el largo plazo. La estructura química de las drogas ilegales la conoce mucha gente. [...] El capital físico que se requiere para la producción de drogas también es genérico. Los “laboratorios” de heroína en México, por ejemplo, consisten en poco más que una tina para lavar y unas mangueras de plástico. Y las drogas pueden fabricarse en cantidades muy diferentes con poco efecto sobre los costes de producción. Por lo tanto, parece que hay pocas posibilidades de que la tecnología para la producción tenga un impacto decisivo en la estructura, la conducta o el funcionamiento de la industria (Moore 1986).

Los costes de entrada, que en teoría permitirían reducir la distancia entre precios y costes de producción al insertar mayores grados de competencia, son muy bajos en cualquier etapa del negocio, desde la producción a la intermediación (Reuter y Kleiman 1986), una circunstancia que se traduce en amplios grados de amateurismo en la industria (Lewis *et al.* 1985). MacCoun y Reuter (1992) descubrieron que dos tercios de los distribuidores minoristas de drogas tenía un empleo formal complementario a sus ingresos en la industria de las drogas. Pese a ser bajos los costes de entrada, siempre existen mercados de capital dentro de la propia industria dispuestos a financiarlos, ya sea en la parte de la producción (Ruiz 1979) o en la distribución (Adler 1993). Hagedorn (1998b) encuentra que no existen tampoco barreras de entrada impuestas por los competidores en el mercado. La provisión de nuevos ofertantes, en teoría, es ilimitada.

Desde antiguo la teoría más habitual para explicar los altos precios de las drogas alude a costes que no son los propios de la entrada (Carey 1968; Redlinger 1975; Waldorf *et al.* 1977). La condena a la ilegalidad del producto se asocia como la causa de estos altos costes y, por ende, de los altos precios, como si la prohibición actuase a modo de un impuesto directo sobre el producto (Braun 2000; Kleiman 1992; Moore 1986; Reuter

1983; Thornton 1991). Los empresarios podrían absorber estos costes, pero prefieren pasárselos a los consumidores aumentando así el precio, lo que a su vez reduce el consumo (Caulkins y Reuter 1998; Reuter y Kleiman 1986). El supuesto intrínseco de esta traslación es que los distribuidores tienen la posibilidad de trasladar esos costes a precios porque el mercado muestra bajos niveles de competencia y la demanda es rígida. Sin embargo, no existe mucho acuerdo sobre la amplitud del efecto que tiene la ilegalidad sobre los precios últimos por la vía costes. Diferentes estudios han alcanzado grados diversos de influencia, desde duplicar el precio que existiría si fuese legal hasta multiplicarlo por cuarenta.

Tabla 1.3. **Sobrecoste de la ilegalidad de las drogas** (relación entre el precio en situación de ilegalidad sobre el precio legal; precio legal = 1)

	Miron (2003a)	Morgan (1991)	Moore (1990)	Nadelmann (1991)	Sarmiento (1990a)
Heroína	9-20	—	2,4	10-40	—
Cocaína	2,5-5,5	20-25	13	10-40	—
Marihuana	—	—	6	—	25

Los costes de la ilegalidad que pueden transmitirse a los precios y que se identifican como origen de los altos niveles de estos últimos son varios. El más evidente son los costes de la expropiación realizada por agentes públicos. En todo el mundo se confisca alrededor de la mitad de la producción estimada de cocaína y un quinto de los derivados del opio (Farrell 1995; United Nations on Drugs and Crime Database 2003). Caulkins, Crawford y Reuter (1993) estiman que la industria mundial de la cocaína pierde un tercio de su producción desde sus lugares de producción hasta el punto de destino. El segundo coste adicional que impone la ilegalidad a las drogas son las amplias posibilidades de una jubilación forzosa y anticipada. Reuter, MacCoun y Murphy (1990) estiman que los distribuidores minoristas de drogas pasan un tercio de su vida laboral en prisión y que la probabilidad de ser encarcelado en un determinado año es del veintidós por ciento. Fuentes (1998) sólo fue capaz de enumerar dos casos de individuos en niveles altos de la distribución de cocaína con carreras ininterrumpidas de más de diez años. Aunque una parte de la jubilación esté nacionalizada por el pago con fondos públicos de las prisiones, de la manutención de los presos y del proceso judicial, el encarcelamiento implica, con contadas excepciones, costes para sus protagonistas: el de

oportunidad, que impide el acceso a cualquier tipo de rentas tanto en la industria como fuera de ella, y los costes propios del procedimiento judicial que se cargan al reo.

Estas evidencias se traducen en colocar a los empresarios de drogas en un entorno de alto riesgo tanto en términos de pérdidas como de cierre indeseado de la empresa. Pero que ambas circunstancias obvias se trasladen a los precios de venta es un proceso más dudoso y, según la evidencia empírica disponible, no tiene lugar en la práctica (Best *et al.* 2001; Thies y Register 1993; Wood *et al.* 2004). Primero, la naturaleza de ambos riesgos es dicotómica: los empresarios pueden ser expropiados o encarcelados, pero no existen grados diversos de expropiación y encarcelamiento. No es que una empresa compense con los beneficios de las ventas exitosas las expropiaciones que realiza el sector público. En la mayor parte de los casos, aquellas empresas que se ven sujetas a una expropiación afrontan la bancarrota inmediata y su salida temporal de la industria. Por el contrario, aquellas empresas que continúan en el mercado no trasladan esos costes a precios porque no los han tenido.

En segundo lugar, los empresarios de drogas tienen escasas posibilidades de transferir esos riesgos a precios. Layne *et al.* (2001), tras entrevistar a grandes empresarios de drogas en cárceles estadounidenses, llegan a la conclusión de que los distribuidores perciben las actividades de expropiación del sector público como riesgos “manejables”. Para hacerles frente ponen en marcha de estrategias empresariales de minimización de riesgos: por ejemplo, con cambios continuos de rutas, con la adquisición de información sobre las actividades de las fuerzas de seguridad o con una mejor selección del personal. Todas son estrategias costosas, pero incluso en los casos más extremos no inhiben el objetivo de lograr beneficios.

Pero, sobre todo, no existe evidencia de que los costes de estas estrategias de minimización de riesgos afecten en ninguna medida a los precios, ni a escala de una empresa concreta ni en el conjunto del mercado. DiNardo (1993) encontró que el nivel de expropiación de drogas por parte de las fuerzas de seguridad pública en Estados Unidos no presentaba ninguna correlación con la evolución de los precios al por menor. La mayor actividad predatoria en la frontera entre Estados Unidos y México a los años noventa tuvo un efecto nulo sobre los precios (Office of National Drug Control Policy 2002j). Kennedy, Reuter y Riley (1993) llegaron a la conclusión de que sólo niveles de

expropiación por encima del setenta por ciento de la producción total tendrían un efecto real sobre el precio minorista. En el escenario más optimista de elasticidad repesión-precios, Painter (1994) encontró que la expropiación de la mitad de la cocaína que se envía hacia los Estados Unidos sólo elevaría un cinco por ciento el precio final de la droga. En definitiva, variaciones en los niveles de expropiación que afectan a la estructura de costes de las empresas al hacerlas más proclives a costosas estrategias de minimización de riesgos o bien no alteran el precio al por mayor (Weatherburn y Lind 1997; Yuan y Caulkins 1998) o bien su efecto es muy pequeño y no se prolonga en el tiempo (Crane, Rivolo y Comfort 1997; Crawford *et al.* 1988).

A los empresarios de drogas no les preocupa morir asfixiados por los altos costes de expropiación sino por la fuga de información que puedan suponer la jubilación prematura (Dorn, Oette y White 1998). Pero la jubilación asociada al encarcelamiento presenta el mismo tipo de relación con los precios. Es complejo que los ofertantes puedan insertar estos riesgos como costes en una tabla de doble entrada. Entre una muestra no representativa de contrabandistas de drogas encarcelados en Estados Unidos, Layne *et al.* (2001) obtuvieron la respuesta que de conocer que su sentencia iba a ser de cinco años todos hubiesen iniciado su carrera empresarial. Sólo condenas superiores a los veinticinco años hubiesen tenido un efecto significativo sobre la decisión de incorporarse al negocio, que no sobre los precios. Es más probable que quienes inician su carrera empresarial ni tan siquiera incorporen la percepción de ese riesgo a sus costes, mucho menos a los precios. En esa muestra la totalidad de los entrevistados expresaron que desconocían la sentencia que le podía corresponder a su detención. Los resultados prácticos son que el incremento de las condenas para el comercio de drogas tiene un efecto nulo sobre el precio (Chaloupka, Grossman y Tauras 1999).

Otro coste que afrontan los empresarios de drogas y que los diferencia de los empresarios legales es la violencia. La relación positiva entre homicidios y comercio de drogas está bien estudiada tanto en espacios donde predomina la distribución minorista (Baumer *et al.* 1998; Beckett y Sasson 2000; Blumstein 1995; Cork 1999; Fagan 1990; Fox y Levin 2001; Goldstein *et al.* 1997; Ousey 2000a, 2000b; Ousey y Augustine 2001; Ousey y Lee 2002; Riley 1998; Rodgers 1999) como en aquellos especializados en la producción (Fajnzylber, Lederman y Loayza 1998, 2000; Medina y Martínez

2003). En Washington, la capital de Estados Unidos, la probabilidad anual de muerte de los distribuidores de drogas es del 1,4 por ciento (Reuter, MacCoun y Murphy 1990), un porcentaje bastante superior a la ya de por sí alta media de la población local. La violencia no sólo representa un riesgo para los potenciales empresarios de drogas sino que induce un aumento de los costes.

Levitt y Venkatesh (2000) muestran que en periodos de especial violencia las empresas distribuidoras de drogas afrontan elevados costes relacionados con el manejo de la violencia. La contratación de cada especialista cuesta cerca de dos mil dólares al mes y los pagos a los asalariados dedicados a la venta de drogas se incrementaban durante los periodos de violencia al efecto de compensar la prima del riesgo de muerte violenta. Y la violencia no sólo eleva los costes fijos y variables de la distribución de drogas sino que también incrementa los costes de entrada al aumentar la percepción de riesgos (Grogger 1999).

Según la tipología clásica de Goldstein (1985), esta violencia en el mercado de las drogas puede atribuirse a tres clases de causas diferentes. La primera sería la farmacológica, referida a la permisividad a la violencia contra terceros que proporciona el consumo de drogas (Pihl y Peterson 1995). En la práctica, la propensión a la utilización de la fuerza bruta por parte de los consumidores de drogas apenas incrementa los niveles de violencia de los mercados de drogas y los riesgos asociados a la interacción en los mismos (Cohen y Swift 1993; Salekin y Alexander 1991; Travis 1995). La segunda forma de violencia asociada a los mercados de drogas sería la violencia compulsiva, unida al deseo inmediato de obtener financiación para un consumo caro (Ball *et al.* 1981; Burr 1987; Chaiken y Chaiken 1982; Collins 1990; Collins, Hubard y Rachal 1985; Fagan y Chin 1990; Jarvis y Parker 1989; Li *et al.* 1998; Sommers y Baskin 1993; White y Luksetich 1983). La evidencia muestra que los riesgos de que esta violencia se dirija contra los miembros de la industria de las drogas es muy baja (Goldstein, Brownstein y Ryan 1992; Inciardi 1990; Resignato 2000). En ambos casos, la relación entre violencia y empresas de distribución de drogas es apenas perceptible, con lo que sus efectos sobre la estructura de costes y los precios no pueden considerarse como relevantes para el conjunto de la industria.

El último tipo de violencia que se liga con la industria de las drogas tiene un nexo de unión que es de naturaleza económica. La ilegalidad libera a los empresarios de drogas de costes fiscales y otros gastos anexos, como el requerimiento legal de llevar contabilidad, pero a cambio impugna la posibilidad del recurso a la seguridad pública para garantizar los derechos de propiedad y el cumplimiento cabal de los contratos. Están desprotegidos frente a estafas y robos. La violencia aparece entonces como el sustitutivo más económico de un tercero imparcial que ayude a resolver disputas comerciales y así se minimicen los riesgos anexos a la desprotección legal. El prestigio adquirido en la utilización de métodos brutales contra estafadores, defraudadores y ladrones ayuda a inhibir estos comportamientos en potenciales clientes y proveedores (Benjamin y Miller 1991; Bourgois 1989; Brownstein, Crimmins y Spunt 2000; Canada 1995; Goldstein *et al.* 1989; Jacobs 2000; Miron 1999; Miron y Zwiebel 1995; Rasmussen y Benson 1994; Reuter 1983; Topalli, Wright y Fornango 2002).

Esta utilización defensiva de esta violencia puede ser tanto interna como externa a la empresa, es decir, se usa tanto para reprimir comportamientos fraudulentos dentro de la propia empresa como para desincentivar a agentes externos que traten de perjudicar las cuentas económicas de la empresa. En el caso de la violencia dentro de la empresa puede tomar dos formas: la violencia disciplinaria dirigida por los empresarios contra los asalariados o socios que pueden estafar a la empresa o suministrar información relevante a terceros y la violencia sucesoria que puede regir el sistema de ascensos en la empresa (Reuter 2001b).

Más allá de los motivos próximos ligados a la ilegalidad de los bienes y sus transacciones, algunos factores de contexto facilitan la elección de la violencia frente a otras opciones alternativas y menos agresivas de protección: el acceso sencillo a las armas de fuego por su característica compartida de ilegalidad (Decker, Pennell y Caldwell 1997; Lizotte *et al.* 2000; Pattillo 1998; Sheley 1994; Tardiff *et al.* 1994), una subcultura de violencia previa a la introducción de las drogas (Elliott, Huizinga, y Menard 1989; Hamid, 1998; Inciardi, Horowitz y Pottieger, 1993; Lurigio y Swartz 2000; Ousey y Lee 2004; Sommers y Baskin 1997), la juventud de la mayor parte de los participantes en el mercado (Fagan y Chin 1990; MacCoun, Kilmer y Reuter 2000) y la tendencia a la repetición de actos violentos por encima de su funcionalidad económica

(Decker y Curry 2002; Maxson 1999; Rosenfeld *et al.* 1999). De ahí que haya pasado a considerarse que las drogas no son en sí la causa de una variación en los niveles agregados de violencia social sino una contingencia: “no existe una ley de hierro que marque que los mercados ilegales generen una retahíla de muertos” (Zimring y Hawkins 1997:153).

Con independencia de si la violencia está relacionada con el negocio o no, lo que está lejos de explicarse es cómo los costes de la violencia se transmiten a los precios. La cocaína y el crack, que en términos de pureza muestran precios similares, revelan niveles muy diferentes de violencia, siendo el mercado del crack mucho más propenso a comportamientos generadores de violencia. Los precios de las drogas en Europa son bastante más altos que en Estados Unidos pese a que los niveles de violencia asociados con sus mercados muestran la relación contraria a la esperable en términos teóricos (Zimring y Hawkins 1997). Como respuesta, hay quienes explican la violencia con respecto al número de transacciones realizadas (Blumstein 1995; Grogger y Willis 2000), pero está lejos de clarificarse por qué algunos mercados con muchas transacciones, como el de la marihuana, no muestran comportamientos parecidos en términos de violencia a los observados en el mercado del crack. En el único estudio realizado al efecto, Donohue y Levitt (2000) muestran que los costes de la violencia y, en particular, del armamento tienen un efecto indeterminado sobre los precios.

Para resolver esta paradoja de altos costes y riesgos de la violencia y su nula capacidad inercial para alterar los precios de venta se ha aludido a los beneficios que el uso de la violencia ofrece a los distribuidores de drogas. Así, costes y beneficios de la fuerza bruta se enjuagan de modo que se mantiene estable el precio. Si bien es claro que la violencia en mercados ilegales tiene costes ciertos y entraña riesgos, también ofrece beneficios, aunque más difusos. Permite al empresario de drogas adquirir reputación y afianzar su liderazgo ante sus subordinados y ante clientes actuales y potenciales. La hipótesis de la escalada violenta consigna que el origen económico de los episodios de venganza va perdiendo fuerza con el tiempo para concentrarse en la simple repetición mimética de episodios violentos alimentados por la necesidad del empresario de reafirmar su prestigio o, al menos, detener el deterioro del mismo, sublimando las necesidades económicas mediatas de la empresa (Decker 1996; Klein y Maxson 1987;

Short 1989). En el largo plazo, este prestigio reduce los riesgos de estafa y puede así moderar la tendencia al alza de los precios que podría esperarse del aumento de los costes relacionados con la violencia.

La última teoría que trata de explicar los altos precios en términos de costes e ilegalidad se refiere a los costes de búsqueda. La ilegalidad y la correspondiente actividad policial impone costes muy altos a los demandantes a la hora de encontrar y mantener a un ofertante. Tan grandes son los costes de búsqueda en que incurren los demandantes en términos de tiempo que se popularizó la expresión: “ser yonqui es un trabajo a tiempo completo” (Wendel y Curtis 2000:233). La ilegalidad obliga a complejas peripecias a la hora de realizar las transacciones que se traducirán en los precios (Holahan 1973; Kleiman 1989; Moore 1973).

Rocheleau y Kleiman (1993), tras entrevistar a decenas de consumidores en los alrededores de Boston, Estados Unidos, concluyeron que el tiempo medio de búsqueda era de cuarenta y ocho minutos, de los cuales cuatro quintas partes se utilizaban en llegar al lugar de venta y en esperar al vendedor, la mitad en cada tramo, y el resto en realizar la transferencia en sí. En épocas de escasez o para consumidores inexpertos, el tiempo de búsqueda se elevaba hasta casi las dos horas. Sin embargo, es difícil encontrar el modo en que estos costes de búsqueda tienen alguna incidencia positiva sobre los precios. Que la demanda tenga costes a la hora de adquirir un producto disminuiría el precio nominal que están dispuestos a pagar los consumidores en lugar de elevarlo. Debido a la elasticidad positiva del producto, cuanto más altos sean los costes para el consumidor, menor será la cantidad vendida, lo cual en la pura teoría deprimiría aún más el precio.

En resumen, explicar los altos precios de las drogas en términos de los costes asociados a la ilegalidad es una relación de difícil plasmación más allá de la teoría. Los empresarios de drogas en la vida real tienen múltiples obstáculos para hacer corresponder precios y costes dado que no llevan una contabilidad rigurosa. Adler (1993) no encontró ni un solo caso de distribuidor de drogas de mediana escala que llevase una contabilidad: “la mayoría de los individuos no tienen ni idea que cuanto están ganando con exactitud porque mantener registros de todos los gastos es muy

difícil. Llevar un registro escrito del dinero que se gasta no concuerda con el carácter de los contrabandistas de drogas y, desde el punto de vista legal, es muy peligroso”.

Lo más cercano que los distribuidores de drogas, desprovistos de instrumental contable, están de relacionar algún coste y sus correspondientes precios son los costes conocidos de la materia prima. Los costes laborales son variables dependiendo de la cantidad de producto, la mayor parte están externalizados y se diferencian poco de los costes pagados en el sector legal como para explicar diferencias tan altas en el precio (Levitt y Venkatesh 2000; MacCoun y Reuter 1992). En cuanto al resto de los costes no son tan grandes cómo para explicar ni los altos precios ni las variaciones.

Las drogas ilegales no pagan impuestos. Los costes de transporte son marginales y los materiales de empaquetado representan entre el 0,25 y el 0,5 por ciento del precio final. Los costes de publicidad son despreciables porque, salvo poner una etiqueta distintiva en las bolsas, existe poco margen para la mercadotecnia. Hay pocos o nulos gastos de infraestructura física [almacenaje y tienda]; a veces los distribuidores de drogas operan en lugares públicos o en edificios abandonados[. El cincuenta por ciento de las transacciones se hacen en sitios abiertos (Hagedorn 1998a, 1998b; Mieczkowski 1986, 1990a; Riley 1997)]. Y, en cualquier caso, las drogas no son voluminosas. Los costes de inventario son modestos. Los costes de procesamiento son bajos en los países de producción. [...] En Estados Unidos los empresarios pueden contratar individuos para convertir la cocaína en crack por el dos por ciento del valor de venta del producto. Y los costes de los diluyentes y adulterantes son marginales (Caulkins y Reuter 1998:596-7).

Por lo tanto, los empresarios de drogas a lo más tendrán certeza es del momento en que entran en pérdidas o de diferencias drásticas en sus niveles de beneficios, pero no mucho más allá como para que puedan aplicar estrategias de discriminación de precios al efecto de compensar las variaciones unitarias en los beneficios. Por si fuera poco, no existen evidencias de que, cuando se da el punto de pérdidas, como por ejemplo cuando no se alcanzan los ingresos necesarios para financiar el consumo propio, la estrategia de los ofertantes pase por un incremento de los precios que reajuste su posición financiera (Stolzenberg y D'Alessio 2003).

Otro subconjunto de explicaciones para los altos precios de las drogas lo constituyen los costes de entrada, que si bien sólo influirían de manera marginal sobre la estructura total de costes y por ende sobre los precios, si tienen un efecto sobre la composición de la oferta. Pero los costes de entrada relacionados con el capital físico y la tecnología no constituyen la principal barrera para nuevos ofertantes al mercado. La tecnología es de fácil adquisición en los mercados legales y no existen evidencias de restricciones regulatorias emanadas de un tercero que, por naturaleza, no pueden ser las autoridades

públicas. Éstas, con la ilegalización, han abdicado de ejercer una regulación para la entrada al mercado.

La principal barrera de entrada al mercado de las drogas no es financiera ni tampoco está asociada a costes de ningún tipo. Como resumieron en su clásico estudio Reuter y Kleiman (1986), “se necesitan muy pocos conocimientos y escaso capital para ser un distribuidor de drogas y la ‘industria’ de la distribución está fragmentada, de modo que por lo general no es del interés de ninguna empresa participante en concreto el encargarse de evitar que otras entren en el mercado”. En este punto el análisis sobre las drogas choca con la interpretación más convencional de los mercados en la ciencia económica, lo cual no es lo mismo que con la evidencia más frecuente en la vida real. De esta distancia entre la teoría aprendida y los datos surge el dilema imperecedero por tratar de ajustar, a como de lugar, el comportamiento para la producción y distribución de drogas con la teoría al uso. Pero no se trata tanto de una anomalía propia del mercado de las drogas como de que el modelo económico de competencia perfecta que se le trata de imponer fracasa frente a toda evidencia empírica. Uno de los supuestos propios de la competencia hace aguas de manera fragante. Siguiendo las palabras de Scitovsky (1990:137) para el conjunto de los mercados, el conseguir información

Cuesta mucho tiempo y esfuerzo y no es algo que puedan o quieran hacer todos los participantes en el mercado, lo cual es el motivo por el que el supuesto de la información perfecta, clave para conseguir mercados perfectos, es poco realista. Además, este supuesto no sólo simplifica la realidad sino que la distorsiona, porque la información relevante sobre el mercado no se distribuye de manera aleatoria entre todos los participantes en el mercado sino que, en la mayoría de los mercados, está sesgada a favor de un parte u otra del mercado. Este sesgo tiene un gran impacto sobre el comportamiento del mercado y sobre los resultados de los mercados, y quienes están en la parte mejor informada del mercado pueden aprovecharse de los individuos del otro lado. Dicho poder es el principal origen del poder monopolístico, de que su utilización rinda beneficios monopolista y de que sea la rivalidad entre los participantes en el mercado con ese poder la principal forma de competencia monopolística. [...] Ésta [la distribución de la información] es la causa de que la competencia perfecta sea tan inusual en la vida real.

En el mercado de las drogas, la principal barrera de entrada es de esta clase: informativa. Se trata del acceso anterior a información relevante acerca de proveedores que vendan la mercancía y de clientes que estén dispuestos a comprarla. Las dificultades para acceder al mercado son superiores cuanto mayores son las cantidades de droga manejadas (Koper y Reuter 1996). Como dice la canción, “nadie compra una tonelada [de cocaína] para ponerse a tomar con amigos” (Quintero 1995). Encontrar quien compre una tonelada, y lo mismo quien la venda, representa un esfuerzo insuperable

para la mayor parte de potenciales intermediarios en las drogas. Dentro de quienes pudieran tener acceso a ese tipo de información, existe una barrera adicional relacionada con las actitudes personales. Los empresarios de drogas tienen menos aversión al riesgo que el común de la población, lo cual se refleja en dos evidencias. Primero, muchos han hecho carreras empresariales legales antes de intermediar en el mercado de las drogas (Desroches 2005). Segundo, la probabilidad de que sean trabajadores autónomos una vez abandonada la venta de drogas es mayor que la media de la población (Fairlie 2002; MacCoun y Reuter 1992).

La conjunción del gusto por el riesgo y las barreras informativas a la intermediación da lugar a una oferta bastante peculiar, compuesta por dos grandes grupos sociales según su procedencia. De un lado están los consumidores que llegan a la oferta para financiar su demanda. Aunque es difícil que sus carreras lleguen lejos, serían las suyas carreras basadas en el modelo del empresario hecho a sí mismo que comienza en los niveles más bajos de la intermediación para ir escalando en la pirámide de distribución mediante técnicas innovadoras. A medida que van teniendo acceso a información relevante gracias a sus habilidades para relacionarse, explotan sus oportunidades de negocio (Furst *et al.* 2004; Morselli 2001; Murphy *et al.* 2005). En este sentido, las prisiones, donde coinciden muchos empresarios sin las restricciones propias de no revelar información a competidores, se convierten en un entorno ideal para la adquisición de información.

El segundo grupo lo constituyen los empresarios de otras ramas de la economía, ya sean del sector legal o ilegal (Desroches 2005). Con un capital humano y físico adquirido en otras actividades, aprovechan una ventana de oportunidad informativa para dar un salto lateral hacia la industria de las drogas, por lo general en posiciones mayoristas. En Colombia, los contrabandistas y los esmeralderos cambiaron de actividad para copar los inicios del comercio de drogas (López y Camacho 2003). En Galicia, España, los contrabandistas de tabaco se convirtieron en importadores de cocaína (Resa 1999). Fuera de esta acumulación de información relevante, las demandas de capital humano específico que exige la industria son muy bajas, lo cual inhibe la aparición de barreras cognitivas a este desplazamiento lateral. La mayor parte de las tareas especializadas,

tales como químicos o pilotos, suelen subarrendarse a terceros que han adquirido sus conocimientos de manera legal.

Pero las restricciones a la oferta de drogas y la resultante composición de esa oferta no constituyen ni de lejos una explicación perfecta para los altos precios de las drogas. Lo que permite elucidar la palpable distancia entre costes de producción y altos precios es la peculiar relación que se establece entre oferta y demanda y que es consustancial a la mayor parte de mercados ilegales, derivada, en suma, de la condición de ilegalidad de los bienes que se producen y se comercian. El mercado de las drogas es un mercado no sólo con información asimétrica sino mínima. Al estar sujetos a riesgos personales y económicos, tanto los ofertantes como los demandantes tienen incentivos para transmitir pocas o nulas señales al mercado. El resultado es que no puede hablarse de un mercado de las drogas sino de muchos y pequeños mercados segmentados en función de varias categorías como sustancias, territorios, calidades, nivel económico de los consumidores, entre otros factores (Benson y Rasmussen 1996a). Behrens, Caulkins y Feichtinger (2004) modelizan estos mercados muy segmentados pero con la característica común de información escasa con el nombre de mercados caóticos.

Como consecuencia de la escasa circulación de información, los demandantes a menudo no conocen más que a un solo ofertante y sólo tienen un conocimiento marginal de los precios y calidades alternativos. En una encuesta entre usuarios de drogas, Riley (1997) encontró que la mitad tenían un solo suministrador. El conocimiento de más de dos proveedores diferentes es una circunstancia excepcional en el mercado de las drogas (Rocheleau y Boyum 1994; Rocheleau y Kleiman 1993). No existen muchas oportunidades para la competencia de precios cuando existe tan poca información en manos de los consumidores. Pero si del lado de los demandantes su conocimiento del mercado es muy restringido, los ofertantes tienen escasos incentivos para realizar actos de publicidad que aumenten la información disponible en el mercado. En la realidad, los ofertantes sólo aumentan su clientela cuando obtienen una amplia seguridad de que los nuevos demandantes no representan un riesgo añadido para su viabilidad futura (Dembo *et al.* 1993; Furst *et al.* 1999; Jacobs 1996; Sviridoff y Hillsman 1994; Waldorf y Murphy 1995). Y el proceso para construir una nueva relación entre proveedor y

comprador está plagado de desconfianzas que sólo el tiempo y múltiples designios pueden superar.

El acceso a instrumentos lícitos de publicidad lo prohíbe la misma normativa que ilegaliza el producto. El uso de mecanismos informales está contraindicado. Si bien es una estrategia cierta encaminada a aumentar el número de clientes, y por lo tanto los beneficios, son muy altos los riesgos de expandir información acerca de la naturaleza de la empresa. Esta información puede acabar en manos de terceros públicos y privados que tengan la posibilidad de expropiar la mercancía, de extorsionar al empresario o de poner fin a su carrera empresarial. La experiencia de un distribuidor de heroína en Nueva York que repartió camisetas entre sus asalariados para hacer identificable su empresa duró el mismo tiempo que la policía tardó en detener a varios de que gastaban su indumentaria y unir esta característica con su empresario (Wendel y Curtis 2000).

Si los ofertantes no tienen la posibilidad de construir una imagen corporativa, tampoco pueden publicitar sus productos mediante marcas específicas reconocibles por el consumidor. La inexistencia de un tercero imparcial que garantice la relación entre el producto y su productor hace que las marcas estén sujetas a graves problemas de falsificación. En Nueva York el monopolio territorial conseguido por un distribuidor de cocaína gracias a la compra de protección pública fue seguido, tras su detención en los años setenta, por una escasez de producto y una reducción general de la calidad del producto. Como garantía de calidad se comenzaron a imprimir con tinta signos en los envoltorios de droga. Las marcas duraron poco por dos motivos: la vertiginosa aparición de falsificaciones contra las que los legítimos propietarios de la marca tenían limitados mecanismos de represión y por el interés de los empresarios en capitalizar de manera inmediata el poder de las insignias reduciendo la calidad que les había otorgado su prestigio anterior entre los consumidores (Andrade, Sifaneck y Neaigus 1999; Goldstein *et al.* 1984; Wendel y Curtis 2000).

Si en un principio tuvo algún poder de convocatoria para los clientes, la imposibilidad de castigar falsificaciones ha provocado que las variaciones de calidad entre un mismo sello sean enormes, disminuyendo el interés y la fidelidad de los consumidores hacia una marca en concreto. Una etiqueta similar de calidad y las mismas falsificaciones pueden apreciarse en las tabletas de hachís exportadas desde Marruecos. El mercado del

éxtasis en Europa ha demostrado que estos remedos primitivos de publicidad sufren el ataque feroz de plagios continuados: cuando la pastilla con un determinado logotipo tiene éxito entre los consumidores, se hacen réplicas de menor calidad por parte de otras empresas, lo cual tiende a depreciar el valor añadido del logotipo. Sin la existencia de una amenaza coercitiva ya sea de la propia empresa o de un tercero y en un contexto donde la producción de copias es muy barata, la aparición de falsificaciones es tan imparabile que hace poco rentable la inversión en una marca propia.

Existen, no obstante, oportunidades no buscadas de publicidad: los medios de comunicación masiva pueden actuar como instrumentos. En el mercado de la heroína de Nueva York la mejor publicidad para un empresario es que los medios de comunicación unan ciertas características específicas identificables por el consumidor, como el lugar de venta o los símbolos de los envoltorios, a una muerte por sobredosis (Wendel y Curtis 2000). En los oídos de los consumidores de heroína, esta noticia habla a las claras y de modo benévolo de la calidad de esa marca de droga, que tratarán de adquirir. Pero sus efectos duran poco porque las autoridades públicas también tienen acceso a la información, surgen las falsificaciones y los propietarios de la marca tienen incentivos para capitalizar esa publicidad en el corto plazo.

Oferta y demanda, en este caso, mantienen una relación informativa de mutua dependencia. Los demandantes tienen escasas posibilidades de cambiar de proveedor porque desconocen otras alternativas en el mercado. El noventa por ciento de los encuestados en Estados Unidos declaró que su última compra de marihuana la había realizado a un familiar o un conocido (Caulkins y Pacula 2005:7). Por su parte, los ofertantes también tratan de cuidar a los demandantes porque tienen escasas posibilidades de aumentar la clientela. Además, no tienen incentivos para disminuir los precios dado que, con esa estrategia comercial, no atraerán a nuevos consumidores. Éstos no se darán por enterados de la oferta porque no existen mecanismos que permitan la circulación de esa información. El crecimiento de la clientela conlleva riesgos que, además, son crecientes en lo marginal. Esta supeditación mutua sería la explicación de algunas características impropias de un mercado ilegal, por ejemplo, lo común de la venta a crédito (Caulkins *et al.* 1999), que la inexistencia de un tercero que garantice el préstamo podría convertir en una fuente de riesgo.

La ilegalidad, por tanto, no explica los altos precios por la vía de los costes sino por su capacidad para generar y mantener la existencia de monopolios de carácter informativo que permiten amparar precios altos que se prolongan a lo largo del tiempo. Es lo que Kleiman (1992) denomina monopolios bilaterales, siguiendo un concepto clásico de la ciencia económica que ha perdido peso con el tiempo y la casi ubicuidad de los equilibrios competitivos (Bowley 1928; Cournot 1971; Marshall 1907; Pareto 1971; Pigou 1908, 1920; Zeuthen 1933). Las carencias de información explican interacciones entre ofertantes y demandantes que resultarían paradójicas en términos de costes y precios. La mayoría de consumidores de heroína de Juárez, en México, cruzan la frontera con Estados Unidos para comprar el producto en la vecina El Paso. Esa misma heroína procede del interior de México y su último paso es Juárez, lo cual eleva los costes que tienen que pagar los consumidores tanto por el contrabando de la mercancía como por el transporte físico de los usuarios (Ramos 1998).

A diferencia de otro tipo de mercados, los monopolios bilaterales traslucen la combinación de intereses comunes y de conflictos de intereses, de cooperación y competencia, que es típica de muchos de los comportamientos humanos, por ejemplo en el mercado de trabajo o en el matrimonio (Friedman 2000; Manning 2003). Pese a su importancia cualitativa y cuantitativa, a este tipo de mercados la ciencia económica no les ha prestado la suficiente atención y los ha relegado tras la brillantez matemática del mercado competitivo. Los motivos de esta postergación han sido sólo económicos: la comodidad de lo conocido y los réditos que conlleva su repetición y exageración.

Durante mucho tiempo a los economistas les ha fascinado la paradoja de que, en condiciones favorables, los deseos egoístas de las personas en la búsqueda del poder y del beneficio pueden aniquilar el mismo poder y los mismos beneficios que persiguen y, en el proceso tornar el caso y la anarquía en orden y armonía. Desde el momento mismo en que se apuntó esta paradoja, generaciones de economistas la han admirado, enseñado y discutido, y la teoría Arrow-Debreu del equilibrio general competitivo es la culminación de la larga lucha para entender por completo la totalidad de sus condiciones e implicaciones. La resultante teoría del equilibrio general, con su cuidadoso establecimiento de las condiciones de las que dependen las conclusiones y su clarificación del modo en que se interconectan las conclusiones y las condiciones subyacentes se ha percibido con razón como un gran logro intelectual. Por supuesto, las condiciones se han elegido con la vista puesta en llegar a unas inclusiones, no por su realismo. Y en algunos casos son irreales con claridad. En consonancia, los importantes y razonables resultados de la teoría pertenecen a una economía imaginada. [...] Todo el mundo sabe que la economía estadounidense está muy lejos del modelo imaginario de la teoría de la competencia perfecta [...] pero el placer intelectual que uno obtiene de seguir la elegante lógica de la teoría y sus bellos resultados le hacen a uno olvidar sus limitaciones. Los economistas están tan ensimismados por la magia de la competencia perfecta que a menudo olvidan o ignorar otros logros de la economía real

de mercado que nos circunda, la mayor parte de los cuales son el resultado del monopolio atemperado por la competencia y de la competencia atemperada por el monopolio (Scitovsky 1990:135-6).

Los monopolios bilaterales, frente a los mercados competitivos, son un juego simple de suma positiva pero variable en el que si no hay acuerdo se evapora el beneficio para ambos y en el que no existe un precio de equilibrio eficiente (Rubinstein 1982). Las dos partes se ven en la obligación de negociar sobre el precio y la solución del juego contiene un número incontable de desenlaces walrasianos que representan todas las potenciales repartos de beneficios entre ambas partes (Von Neumann y Morgenstern 1947). En la teoría, el precio debería situarse en algún punto entre el precio superior del monopolio y el precio inferior del monopsonio.

Ya en el siglo XIX, Edgeworth (1897:125), el descubridor de la archiconocida Conjetura de Edgeworth que predice que la indeterminación en economía se reduce cuando se aumenta el número de participantes, percibió que la resolución al monopolio bilateral sólo podía darse “bajo el supuesto extremo de que [una de las partes] es perfectamente inteligente y previsible [... y la otra] no puede ver más allá de sus narices”. Seis décadas después, Machlup y Taber (1960:112) llegarían a la conclusión de que “el único punto en el que casi todos los economistas del siglo XX se han puesto de acuerdo es en la indeterminación, en la pura teoría, de la división de los beneficios entre las dos partes en un monopolio bilateral”. La teoría de la negociación de Nash (1950), lo mismo que otro buen número de explicaciones que se han lanzado después para resolver el enigma, da una única solución eficiente. Pero es a costa de asumir que un juego simétrico tiene una solución única, simétrica y eficiente, lo cual en el caso del monopolio bilateral se corresponde con adelantar la respuesta antes de proceder con el juego (Duvallet *et al.* 2004; Pita y Torregrosa 2003). La distribución del excedente, por tanto, es indeterminada a priori y su reparto ha estado sujeto a fuertes discusiones y alternativas a lo largo del tiempo (Bowley 1928; Edgeworth 1961; Fellner 1947, 1949; Fouraker 1957; Harsanyi 1956; Henderson 1940; Horn y Wolinsky 1988; O’Brien y Shaffer 1992; Siegel y Fouraker 1960; Stigler 1952, 1957; Von Neumann y Morgenstern 1947). Está muy influenciada por el conocimiento de las alternativas a las que se enfrenta la parte contraria. En el caso de las drogas la información mutua estratégica y táctica es muy escasa. Además, en el monopolio bilateral no existen acuerdos sostenibles en el tiempo pese a que los costes de transacción son variables y

por lo general elevados en términos relativos. Existen terceros con la misión expresa y competitiva de eliminar este tipo de comercio.

En situaciones de monopolio, aunque sea de carácter informativo y derivado de la enorme segmentación del mercado, podría esperarse que los monopolistas traten de fijar los precios con la intención de maximizar sus beneficios ya sea exclusivos o en la negociación bilateral y, además, de conservarlos a lo largo del tiempo sin interferencias externas. Sin embargo, la evaluación en muchos segmentos del mercado parece indicar que, pese a la imagen popular, comerciar con drogas no es un negocio bastante rentable porque las rentas están mal repartidas. De esta evidencia se deriva que o bien su estrategia de determinación de precios no es muy exitosa o que el precio que maximiza sus beneficios es superior a los costes de producción por un pequeño margen.

Ninguna de las dos premisas es acertada sin comprender la naturaleza del monopolio bilateral y el desigual poder de negociación de las partes. En la vertiente del cultivo de drogas vegetales, la prohibición inhibe la aparición de intermediarios competitivos que compren la cosecha, con lo cual los cultivadores tienden a comportarse como precio aceptantes sin posibilidad de negociación. Los cultivadores de drogas se dividen entre quienes obtienen escasos beneficios en términos absolutos (González y Hernando 2000; Rojas 2002) y quienes tienen pérdidas, todos ellos sometidos a ciclos de vida empresarial muy cortos. Uribe (2001) observó cómo en algunas regiones los cultivadores colombianos de hoja de coca perdían dinero porque el precio al que se pagaba el producto era inferior tanto al esperado al inicio de la cosecha como a los costes de producción. Y ello a pesar de que el cultivo a menudo se realiza en terrenos con propiedad difusa o de propiedad pública de costes de arrendamiento cero (Uribe 1997).

Si la producción de drogas vegetales fuese tan beneficiosa como asumen incluso los teóricos de la sustitución de cultivos ilegales sería difícil explicar por qué la mayor parte de los cultivadores no se concentran en exclusiva en la producción de estos bienes sino que diversifican sus esfuerzos hacia otros cultivos legales (González y Hernando 2000; Mansfield 2002; Rojas 2002; Rubin y Comitas 1975) y por qué no se produce una magnífica expansión territorial de estos cultivos hacia zonas que comparten parecidas condiciones climáticas y orográficas. Pero, sobre todo, no explica por qué apenas se

conocen casos de campesinos que hayan abandonado su condición de pobreza mediante el cultivo de drogas vegetales.

Mansfield (2002) muestra que, aparte de las dificultades para encontrar intermediarios fiables y constantes, la razón de que en Afganistán el cultivo de adormidera, origen del opio, la morfina y la adormidera, entre otras sustancias alteradoras de la mente, sea tan popular es que su producción está unida a una serie de roles sociales y políticos, como el hecho de que es de aceptación casi universal como garantía de créditos, y porque su cultivo es condicional para acuerdos de arrendamiento de tierras. Las drogas, por tanto, juegan un papel multifuncional en los lugares de cultivo que fijan esta circunstancia a los territorios incluso cuando los beneficios del cultivo pueden ser menores a otros legales y menos arriesgados.

En el otro extremo de la cadena productiva, Hagedorn (1998b) encuentra que el beneficio medio de los empresarios minoristas de drogas está entre los mil y cinco mil dólares mensuales, una cifra interesante, sobre todo para trabajadores poco cualificados, pero no para convertirlos en millonarios. Los distribuidores minoristas de Noruega tienen un rango de ingresos libre de impuestos similar, pero le añaden las transferencias directas y en especie del sistema de protección público (Berg y Andersen 1993). Según MacCoun y Reuter (1992), las ganancias medias de los distribuidores de drogas eran setecientos dólares mensuales o treinta dólares la hora. Jacobs (1999) calculó unos ingresos brutos medios de dos mil trescientos dólares, a lo que habría que descontar los gastos en que incurren, entre cuarenta distribuidores en San Luis, Misuri. Para una media de cinco días y medio de jornada laboral a tiempo completo representa entre seis y siete dólares por hora, algo por encima del salario mínimo legal en Estados Unidos en ese entonces. Levitt y Venkatesh (2000) observaron que los asalariados de un grupo dedicado a la venta minorista de crack cobraban once dólares la hora, lo cual apenas compensa los riesgos asumidos en un segmento del negocio más proclive a la utilización de la violencia. De hecho, durante gran parte de su investigación los ingresos por hora de los distribuidores minoristas estaban por debajo del salario mínimo legal en Estados Unidos. Dentro de las mismas conclusiones, aunque con menos precisión en las cifras, Ruggiero (1993) no encuentra en Londres grandes beneficios en la distribución

minorista de drogas, así como tampoco Dembo *et al.* (1993) y Bourgois (1995) en Estados Unidos.

Algunos autores explican este bajo rendimiento de la distribución minorista como un periodo de formación mal retribuido que puede asimilarse a la inversión en capital humano, una fase transitoria en la que se adquiere información relevante sobre el mercado que con posterioridad se capitaliza con creces (Levitt y Venkatesh 2000; Michael y Moore 1995). Sería pues un tipo de actividades que pueden acomodarse como un mercado secundario de trabajo con empleos mal remunerados y de gran volatilidad que permite, sólo en ocasiones, el acceso a los más lucrativos trabajos del sector mayorista, que se asemejaría al mercado primario de trabajo (Cross y Johnson 2000).

La derivada obvia de ambas premisas es que los grandes beneficios, que no se perciben en los extremos de la cadena productiva, están en la distribución mayorista. Esta idea la han ratificado los escasos y limitados intentos por comparar costes e ingresos en diferentes mercados según cantidades. Por cada dólar que ingresan los minoristas, la mitad son beneficios. Por el contrario, en los mercados mayoristas los beneficios se elevan al setenta por ciento de los ingresos (Caulkins *et al.* 1999; Moore 1972). Si a esta diferencia en el beneficio por unidad de producto se añade la disparidad en el volumen manejado y la enorme distancia en demanda de factor trabajo, el resultado obvio es que los beneficios por empresa en el tramo mayorista se elevan de manera considerable sobre los que se registran entre los distribuidores minoristas.

El porqué de que ni productores ni minoristas se adentren en el más lucrativo mercado de la distribución mayorista, y también el porqué de que la percepción de esos fuertes beneficios no atraiga a mayor número de participantes al mercado, remite de nuevo a la discriminación informativa. En primer lugar, aunque la actuación en los mercados mayoristas en teoría implica mayores costes de entrada, siquiera para hacer frente a la primera compra, el acceso es bastante libre y no está restringido por prácticas cartelizadas de quienes ya participan de esos fuertes beneficios.

En segundo lugar, la participación en la distribución mayorista no está determinada por los costes financieros sino por criterios de oportunidad. En la distribución de drogas los

individuos se mueven de un nivel a otro de la cadena de distribución formando coaliciones flexibles siempre que aparece una ventana de oportunidad (Adler 1993; Dorn, Murji y South 1992; Murphy, Waldorf y Reinerman 1990). Lo que retiene a la mayor parte de los empresarios en la escala minorista, aparte de que puedan percibirse riesgos mayores, que en cualquier caso se compensarían por la perspectiva de un crecimiento exponencial de sus beneficios, es el hecho de que no disponen de clientela para acceder a niveles superiores de distribución.

A la hora de la fijación del precio de drogas, mucho más que los costes o su posición de dominio sobre los demandantes, los ofertantes tienden a reproducir el precio existente en el mercado local en el que actúan para volúmenes similares de mercancía dentro de la limitada información disponible sobre los niveles de precios (Adler 1993). Esta idea lleva a la evidente paradoja nunca resuelta de cuáles fueron los criterios utilizados por el primer vendedor a la hora de hacer fijar un precio tan alto en la primera transferencia. De manera tentativa pueden aventurarse algunas hipótesis mediante la utilización de la evidencia disponible.

En primer lugar, en niveles muy bajos de consumo no entran en funcionamiento las economías de escala, con lo que puede inferirse que en un primer momento de la industria, sin referencias previas sobre los niveles de precios, sí existiese una relación entre costes y precios. En segundo lugar, el precio local tiende a reflejar características de contexto mucho más que el resultado de variaciones agregadas de oferta y demanda. La densidad de población o la circulación de mercancías, que facilitan la circulación de información en los mercados, reducen el precio de las drogas (Farrell 1998). También los niveles de renta per cápita explican diferencias de precio en los mercados minoristas (Braun 2002; Bretteville y Biørn 2004; Caulkins y Pacula 2005; Clements 2004; Prinz 1997; Resa 2003). A nivel micro, se ha observado la tendencia de los distribuidores a segmentar su clientela según el potencial económico percibido de los clientes (Belenko 1991; Klein, Maxson y Cunningham 1991).

Dentro de este modelo de fijación de precios, los ofertantes realizan diversas estrategias conducentes a maximizar el beneficio a medio plazo dentro de unos umbrales de precios que le son exógenos. Estos criterios se enfrentan con una restricción adicional: la conservación del prestigio entre la clientela, que es lo que permite la supervivencia de

los beneficios sin elevar los riesgos inherentes al cambio de clientes. El primer elemento de esta estrategia es que los ofertantes tienden a ajustar las distorsiones en su acceso al producto a través de la calidad y la cantidad real, lo cual hace variar el precio real de la droga pero mantiene estable el precio nominal (Weatherburn *et al.* 2003). La alteración de la calidad del producto, una eventualidad bastante más inusual de lo que incluso los consumidores creen (Coomber 1997, 1999), es un proceso barato y sencillo, lo cual aísla esta estrategia de espirales alcistas en el precio. La conversión de cocaína en polvo en crack, un derivado impuro, representa entre el uno y el tres por ciento del precio total (Caulkins *et al.* 1999:326-7).

Estas variaciones en la calidad del producto son posibles por el escaso conocimiento de los clientes del producto y por la inexistencia de agentes independientes que garanticen la calidad de cada unidad de producto. La mayor parte de los consumidores sólo poseen criterios muy generales para evaluar la calidad. Éstos se sustentan en la limitada experiencia pasada que, a su vez, se reduce a no más de dos o tres suministradores. En cuanto a las cantidades, para montos pequeños, los consumidores casi nunca poseen el instrumental necesario para medir la cantidad de droga que existe en la unidad de producto transferida. Su referencia más cercana es el volumen percibido en anteriores transacciones. En España, el peso habitual de los gramos de cocaína se sitúa entre los setecientos y ochocientos miligramos, con amplias diferencias incluso para el mismo proveedor.

En términos agregados, la importancia del volumen como factor de valoración del precio unitario implica un premio para la cantidad: un gramo de cocaína pura es más caro cuanto más mezclado está (Caulkins y Padman 1993). La reducción de la calidad también tiene premio. El crack, una versión impura de la cocaína, es más barato que la cocaína en polvo en términos de volumen (Marzuk *et al.* 1990), pero es más caro cuando su precio se divide por la cantidad de cocaína que contiene (Caulkins 1997a). En estas condiciones lo que se mantiene fijo es el precio nominal mientras se adultera la cantidad de droga que tiene cada unidad de producto, ya sea por la vía de reducir el peso total de la unidad o mezclando el producto con sustancias más baratas (Kleiman 1992; Weatherburn y Lind 1997). La estrategia adaptativa de los consumidores es, dentro de sus posibilidades de información, identificar a los proveedores que sean capaces de

garantizar una cantidad fija de droga al precio deseado, segmentando así el mercado por diferentes calidades percibidas (Adler 1993; Goldstein *et al.* 1984).

En segundo lugar, los ofertantes tienen incentivos para reducir el número de transacciones, “el momento más vulnerable del mercado” en el que se acrecientan las posibilidades de detención, extorsión o expropiación (Koper y Reuter 1996:124-5). Es ese ínterin de la transferencia de la posesión de la droga, que por la inexistencia de garantías de propiedad se convierte en una cesión de propiedad, donde es evidente, por proximidad y publicidad, la relación entre la droga y su propietario para las autoridades públicas (Moore 1972; Rottenberg 1968). Reuter, MacCoun y Murphy (1990) estiman que el riesgo de detención es de una entre cuatro mil quinientas transacciones para el crack y Caulkins y Pacula (2005) calculan que una de cada quinientas transacciones de marihuana termina con algún arresto.

La consecuencia más obvia de la percepción del riesgo asociado a las transacciones es que tanto distribuidores como compradores tratan de minimizar el espacio temporal en el que las realizan. Dado que el intercambio debe ajustarse a la máxima rapidez, los precios de las drogas se calculan en números naturales y, de preferencia, en relación directa con la denominación de los billetes disponibles. Tal es así que en ocasiones es que las transacciones tienden a adquirir el nombre de la unidad monetaria que se recibe en lugar de la droga que se entrega. En esta secuencia, los cambios en los precios de las drogas no se miden en escalas marginales, de 14,98 a 14,97 dólares, sino a saltos: de cincuenta a sesenta dólares, en el mercado minorista, o de veinte mil a veintidós mil dólares en el mercado mayorista.

Pero, sobre todo, los ofertantes, que conocen estos riesgos inherentes a aumentar el número de transacciones (Office of National Drug Control Policy 2001a; Ramos 1998), tratan de minimizar su cantidad total y ponen en práctica descuentos para la adquisición de mayores cantidades de drogas (Caulkins y Reuter 1998; Hamilton 1999; Reuter 1988b). Pero esta estrategia de reducir precios se encontrará restringida por las posibilidades económicas de los consumidores y, sobre todo, por su interés en no aceptar esa transferencia implícita de los riesgos del almacenamiento: los propios de incrementar el horizonte temporal en el que se puede ver sujeto a actividades predatorias y también de la degradación de la sustancia (Kleiman 1992).

Esta estrategia explícita y la propia estratificación del mercado en niveles de distribución con actores diferentes se traduce en grandes descuentos por cantidad de producto adquirido. Siguiendo un modelo teórico desarrollado por Caulkins y Padman (1993), Anthony (2003) encontró para Estados Unidos que la relación entre cantidades y precios de la cocaína era casi matemática a través de la siguiente fórmula:

$$\frac{p_p}{p_m} = \left(\frac{q_m}{q_p} \right)^{0,28}, \text{ donde}$$

- p_p es la cantidad menor de cocaína;
- p_m es la cantidad mayor de cocaína;
- q_p es el precio unitario de la cantidad mayor de cocaína; y
- q_m es el precio unitario de la cantidad menor de cocaína.

En otras palabras, el precio unitario de un gramo de cocaína comprado en solitario es 2,6 veces mayor que el de la cocaína comprada en lotes de treinta gramos y 3,6 veces mayor que la adquirida en transferencias de cien gramos. En esta última compra, el precio unitario será 1,9 veces mayor que en compra-ventas de un kilo y 6,9 veces el precio unitario en lotes de cien kilos. El precio de las drogas, por lo tanto, se acelera a medida que se acerca al consumidor final. En estas circunstancias, las empresas mayoristas, que tienen el acceso primero al producto, tendrían incentivos para integrar de manera vertical el mercado minorista, que es donde se producen los mayores saltos en los precios unitarios del producto.

Las estrategias de integración vertical tienen ventajas e inconvenientes que la literatura académica se ha encargado de analizar y repetir en cantidades volubles a lo largo de la corta historia de la ciencia empresarial (Harrigan 1983; Mahoney 1992; Perry 1989). El cambio de una transferencia externa de bienes o servicios a otra interna otorga una superioridad competitiva a las empresas que lo practican, en particular sobre su estrategia de costes. La integración vertical reduce el coste de adquisición de los inputs y los costes de transacción y permite economías de escala con respecto a otros, como la publicidad, la tecnología o el transporte si se unifica la localización. Al disminuir la

incertidumbre y las asimetrías informativas se produce una utilización más efectiva de los inputs. Además, mejora la posición negociadora de la empresa con respecto a proveedores y clientes, incluyendo la posibilidad de fijar barreras unilaterales de entrada, de discriminar precios y de proteger con mayor eficacia los derechos de propiedad tecnológica.

Entre los inconvenientes de la integración vertical, que inducen las estrategias contrarias de externalización productiva o de funcionamiento en red, estarían los costes de comunicación y recopilación de información dentro de una estructura de mayor tamaño. Junto a ello, estaría la elevación de costes debida al incremento de la burocracia encargada de un control que ya no responde a incentivos de mercado sino a motivaciones jerárquicas, mucho más ineficientes y lentas para adaptarse a cambios en los gustos de los consumidores.

Si existe algo de consenso en este tema es sobre dos asuntos. Primero, que la integración vertical puede darse por razones alejadas de una mejora de la eficiencia general, como el deseo de reducir la interdependencia con respecto a socios o accionistas y la necesidad de legitimación institucional. El segundo punto de acuerdo es que el resultado de una integración vertical es incierto. Sus incentivos dependen de muchos factores, como el tipo de producción, del tamaño de los costes de transacción, de la cantidad de activos específicos, del grado de poder de mercado de cada etapa de producción, de la contigüidad de actividades y de la incertidumbre sobre costes y precios (D'Aveni y Ravenscraft 1994).

Existen en el mercado de las drogas diversas tendencias que revocan los incentivos favorables a modelos de integración vertical. Y ello a pesar de que este tipo de estrategias tendría la virtualidad de generar ahorros en tres de los grandes inconvenientes que la ilegalidad impone: los costes de la incertidumbre máxima y los costes de obligación del cumplimiento de contratos, junto a los costes de las negociaciones antagónicas típicas de los monopolios bilaterales. Pero los inconvenientes son mayores que esos potenciales beneficios, que se concentran en partes de la estructura de costes que le son ajenas a la empresa de droga, tales como la tecnología o la publicidad.

Primero, la integración vertical en el mercado de drogas está contraindicada por los costes de control de los asalariados crecen de manera marginal según aumenta el tamaño de la empresa (Polo 1997). Segundo, la posición de privilegio del empresario esta sometida a mayores amenazas a medida que aumenta el número de asalariados dado que implica una circulación más intensa y extensa de la información (Reuter 1983; Rubin 1973). El resultado de ambas inercias es que se ha mantenido a lo largo del tiempo una estratificación por cantidades. En Estados Unidos se habla de tres o cuatro escalones entre el importador y el consumidor (Anthony 2003; Mingardi 2001), aunque otros estudios anteriores elevan el número de intermediarios hasta cinco (Caulkins 1997b; Lewis *et al.* 1985; Ramos 1998), seis (Adler 1993; Preble y Casey 1969) o incluso siete (Brown y Silverman 1974; Moore 1972).

La relación entre los márgenes de intermediación que cobran cada uno de estos distribuidores en estratos superpuestos ha estado sujeta a intenso debate porque tiene fuertes implicaciones de política pública. De cómo se produzca la transmisión de estos precios dependerá la aplicación discriminatoria de los recursos escasos en la represión pública del comercio de droga a un estrato u otro del negocio. Existen dos teorías principales para explicar la transmisión de los precios a lo largo de la cadena de intermediación (Kopp 1997:44-53). Por una parte, el modelo aditivo afirma que un crecimiento unitario de precio en la distribución mayorista se trasladará en esa misma unidad a la distribución minorista. Es decir, el diferencial de precios entre ambos niveles permanecerá constante en términos absolutos (DeSimone 2001, 2006; Rhodes *et al.* 2000).

Por el contrario, el modelo multiplicador supone que un crecimiento porcentual del precio en la distribución mayorista se trasladará en ese mismo porcentaje al precio al por menor. En otras palabras, el diferencial relativo entre ambos precios permanecerá constante (Boyum 1992; Caulkins 1990, 1994; Caulkins y Reuter 1998; Crane, Rivolo y Comfort 1997). Sin embargo, no existe suficiente evidencia de un tipo u otro de evolución de los precios, sobre todo cuando se compara el precio de producción del producto con la venta final. Como analogía, la bibliografía económica sobre los precios de las materias primas indica que la evolución de los precios entre el productor y el consumidor transita a una velocidad intermedia: mayor que el aditivo pero menor que el

multiplicador (Okum 1981). Esta coincidencia entre los mercados agrícolas y las drogas, que ha sido observada por otros autores (Caulkins y Reuter 1998; Miron 2003a), también parece extrapolarse al sistema de transmisión de precios de las drogas, a medio camino entre lo aditivo y lo multiplicativo (Pietschmann 2003).

La estratificación por cantidades de la distribución de drogas y la evolución de los precios a lo largo de la cadena de intermediación no se trasmite de manera lineal en todos los mercados locales (Adler 1993; Office of National Drug Control Policy 2001b). Ya a principios de los años setenta, Brown y Silverman (1974) observaron que el precio de la heroína era el mismo en Nueva York y Miami cuando las ventas se producían en lotes de un kilogramo, pero que el precio minorista casi se duplicaba en la segunda ciudad. Estas diferencias son persistentes en el tiempo, lo cual viene a reseñar de nuevo los problemas de circulación de información y la importancia de los umbrales locales de precios. La diferencia de precio entre Boston y Nueva York se ha mantenido en los seis mil dólares nominales durante más de una década en un contexto de decrecientes costes de transporte y precios declinantes de la sustancia en ambas ciudades (Caulkins 1995a). En conjunto, y por pura lógica del número de intermediarios involucrados, los precios en todos los niveles tienden a ser más bajos cerca del lugar de producción y su precio va aumentando a medida que se alejan de ese punto (Caulkins y Padman 1993; Kleiman 1992).

Los datos apoyan la noción de que la cocaína se distribuye a través de una “jerarquía urbana”, en la que las grandes ciudades tienden a aparecer como núcleos y las drogas se difunden mediante estratos de comunidades circundantes de menor tamaño. Los puntos de importación, como la ciudad de Nueva York, están en lo alto de la jerarquía. Ciudades grandes y cosmopolitas como Filadelfia ocupan el primer nivel después de los puntos de importación, ciudades de importancia regional como Pittsburgh el segundo y las pequeñas ciudades el tercero (Caulkins y Reuter 1998:601).

Pero de esta segmentación territorial de los mercados de las drogas no debe deducirse que el territorio es una variable crítica de regulación del mercado. Aunque en Estados Unidos se han observado algunos patrones de competencia por territorios a pequeña escala en el mercado del crack, una competencia de una violencia exacerbada (Burrus 1999; Levitt y Venkatesh 2000; Schulhofer 1994; Wisotsky 1983), su aparición es más la excepción que la regla (Eck y Gersh 2000). No existen monopolios territoriales en el mercado de las drogas. Tanto los ofertantes como los demandantes son muy móviles y la sustancia con la que comercian no es voluminosa, lo cual permite que el lugar en el

que se producen las transacciones pueda moverse con facilidad sin atender a criterios de territorialidad.

Los proveedores y sus clientes mantienen una relación estrecha y fluida que se percibe en una movilidad vinculada. Cuando los vendedores tienen que trasladar su tienda, por los motivos que sean y por lo general para evitar los riesgos de expropiación, la regla universal es que los consumidores acompañan esta mudanza geográfica (Aitken *et al.* 2002; Ruggiero y South 1997; Spillane 1998; Wood *et al.* 2004). En suma, los empresarios de droga no ganan territorios con clientes cautivos, ganan clientes con independencia de su lugar de residencia o del punto en el que se produzca la transacción. Bajo estas premisas, el surgimiento de monopolios territoriales como los que se perciben en la industria de la protección está restringido en el caso de las drogas por los obstáculos informativos.

En tercer lugar, los ofertantes segmentan su propia oferta al efecto de reducir riesgos. Mayores grados de confianza mutua entre ofertante y demandante redundan en mejores precios para éste en relación con el resto de clientes (Redlinger 1975; Waldorf *et al.* 1977). A escala agregada, una vez que se ha estabilizado la relación entre empresarios y su clientela, ambas partes afrontan menores costes de acceso a información relevante y menores riesgos (Cave y Reuter 1998). Pero si los grados de información y confianza en el mercado, de estabilidad y fidelización en suma, mejoran las perspectivas de precios para los consumidores, ambas variables juegan un papel de especial relevancia en periodos de escasez, cuando algunos ofertantes salen del mercado por incapacidad para adquirir el producto. En ese momento, los consumidores tienen tres opciones: o abandonar el mercado de las drogas, pasarse a otra droga a la que tengan posibilidades de acceso o recurrir, dentro de sus limitadas posibilidades de información, a otros ofertantes (Caulkins 1993). En esta última opción, en el corto plazo, el abandono de proveedores provoca una elevación en el precio al capitalizar los que quedan su nueva situación de privilegio informativo y protegerse vía precios de una elevación del caudal informativo (Degenhardt *et al.* 2005).

Si los nuevos ofertantes tienen capacidad de surtir la oferta y perciben que los riesgos de ampliar el mercado son escasos en relación con los riesgos inherentes al contacto con nuevos clientes, los precios ofrecidos a estos últimos tendrán un sobreprecio con

respecto a los consumidores habituales confiables (Moore 1973). Pero el ajuste al alza de los precios vía la expansión de la cuota de mercado en tiempos en los que la demanda supera a la oferta (Best y Luckenbill 1982) tiene unos efectos limitados en el tiempo. Layne *et al.* (2001) observaron que ninguna de las grandes operaciones de control de drogas en México, en la frontera o en las zonas de tránsito, ni el fallecimiento o arresto de los empresarios mexicanos de drogas más conocidos, tuvieron influencia sobre los precios al por mayor en la frontera entre Estados Unidos y México. Weatherburn y Lind (1997) llegaron a la misma conclusión para el mercado minorista de Australia.

Si el comportamiento de la oferta y la demanda y sus formas de relación han sido sujetos habituales de estudio en la literatura económica sobre las drogas, el aspecto empresarial ha permanecido mucho más al margen. Frente a lo que ocurre con el crimen organizado, el análisis interno de las empresas ha sido muy inusual, en buena medida como reflejo de las dificultades de acceso a información fiable. En este contexto, “el vacío de investigación sobre la estructura y el funcionamiento de las organizaciones de comercio de drogas lo han ocupado especulaciones teóricas, a menudo lanzadas por quienes han estudiado el mercado minorista” (Natarajan y Belanguer 1998). Partiendo de este subtipo, la mayor parte de la literatura académica enfatiza la naturaleza flexible de las empresas de distribución de drogas. Éstas se organizan sobre la base de una infraestructura muy básica, de tamaño pequeño, con jerarquías simples y cambiantes, que se engarzan en modelos de coaliciones volátiles (Desroches 2005; Dorn y South 1990; Eck y Gersh 2000; Jacobs 1999; Reuter 1983; Reuter y Haaga 1989; Ruggiero 1993, 1995; Ruggiero y South 1995; Zaitch 2001).

Frente a este daguerrotipo tradicional en la literatura económica, el policía a la vez que académico Fuentes (1998) encuentra empresas exportadoras de cocaína desde Colombia a Estados Unidos compuestas por hasta trescientos trabajadores que se agrupan conforme a una jerarquía rígida con una firme división del trabajo. La estructura de las empresas mayoristas de drogas está muy burocratizada y se organiza sobre la base de estrategias racionales de largo plazo que incorporan el recurso frecuente a la violencia como medio casi exclusivo de resolución de conflictos, tanto internos como externos. Esta caracterización se corresponde en lo primordial con la visión preponderante en los

medios de comunicación y en las agencias de seguridad: las empresas exportadoras como grandes conspiraciones criminales.

Para describir esta caracterización de las grandes empresas de drogas que apenas se ha verificado en la realidad ha triunfado un término propio del análisis económico, el cártel. Azuzado al calor de las agencias de seguridad estadounidenses sin mayor conocimiento sobre la terminología económica (Sauloy y Le Bonniec 1992:83-7), el concepto ha hecho tanta fortuna que el Diccionario de la Real Academia Española (2001:466) terminó recogiendo esta acepción de cártel como equivalente de “organización ilícita dedicada al tráfico de drogas”. Sin embargo, la evidencia disponible permite afirmar que ni siquiera las empresas colombianas que dieron lugar a ese nombre fueron cárteles sino que se trataba, con más propiedad, de un grupo de empresas independientes que realizaban operaciones conjuntas en varias áreas pero sin ningún tipo de organización superior (Thoumi 1994). En realidad, el único periodo en el que el mercado de la cocaína estuvo sometido a una estructura de cártel fue cuando el producto fue legal (Kort 1999).

Ruggiero y South (1995) consideran ambas caracterizaciones como los puntos extremos de un continuo en el que se pueden colocar todos los posibles modelos empresas de drogas que pueden encontrarse dentro de un entorno de alta heterogeneidad. Al máximo nivel de jerarquización lo denominan crimen empresarial y el modelo de baja organización se corresponde con el crimen asociativo o, en la terminología de Johnson *et al.* (1994), empresario freelance. Natarayan y Belanger (1998) definen dos submodelos que ocuparían la zona intermedia del continuo: la empresa familiar y la empresa comunal. En ambas formas los lazos de unión entre sus componentes no son ni tan rígidos como en la relación omnimoda del crimen empresarial ni tan laxos como en el modelo freelance. Naylor (1997), por su parte, cambia la terminología pero mantiene en lo básico los conceptos y el número de categorías. De menor a mayor grado de estructuración, y en analogía con formas de organización existentes en el ámbito de la legalidad, pueden encontrarse empresas de drogas funcionando como fraternidades, como asociaciones comerciales, como trusts y como un gosplan.

La rigidez o flexibilidad de una empresa en concreto, su posición en el continuo de estructuración, estaría condicionada mucho más por las características del entorno,

sobre todo por las diferentes necesidades de factores productivos y por el diferencial de riesgos, que por una estrategia bien ponderada de desarrollo empresarial. Pero el modo en que esos elementos influyen para configurar un tipo concreto de organización está lejos de ser materia de consenso. Natarayan y Belanger (1998) observan que la mayor parte de las grandes empresas de la industria de las drogas, las más estructuradas, se sitúan en el nivel minorista, donde las necesidades de mano de obra y de organización son mucho mayores debido al importante número de transacciones y los riesgos que les son anexos. Por el contrario, las organizaciones mayoristas muestran un tamaño bastante más modesto en términos de mano de obra ocupada. Esta noción la ratifican diversos relatos desde el interior de la industria de las drogas en niveles mayoristas (Marks 1999; Mermelstein 1990; Porter 1993; Valdés 2000) y Eck y Gersch (2000) a partir del análisis de seiscientos mayoristas de drogas en Washington, donde tan sólo el ocho por ciento pertenecía a empresas de más de veinte trabajadores y casi un tercio trabajaba de manera individual.

A diferencia de lo que se deduce del axioma más en boga en la descripción de las empresas legales, en el caso de la industria de las drogas dimensión empresarial y flexibilidad no serían elementos relacionados de modo inverso. En el seno de las pequeñas empresas mayoristas concurrirían grandes reticencias a los cambios organizativos y mayores dificultades para la movilidad interna dentro de la empresa. Frente a esta caracterización, Pearson y Hobbs (2001) muestran que en el Reino Unido las grandes empresas de drogas, las que muestran mayor capacidad de adaptación gracias a su potencial económico y laboral, tienden a concentrarse en el ámbito mayorista.

Un aspecto aún más olvidado de la literatura sobre la economía de las drogas es el modo en que las empresas obtienen la protección con la que obtener garantías sobre sus derechos difusos o, al menos, no resguardados por un tercero imparcial con capacidad para imponer sanciones sobre quienes incumplen los contratos. Sobre la base de una abrumadora evidencia de las empresas de distribución minorista, la protección la generan mezclando, en proporciones diversas, confianza con otros actores de la industria y el uso restringido de la violencia. Pero, en todos los casos la generación de la protección es interna a las propias empresas. No existen agentes externos especializados

en la venta de protección, lo cual estaría relacionado con el tamaño, por lo general reducido, que se atribuye a las organizaciones de comercio de drogas y su correspondiente incapacidad financiera para externalizar este componente de la actividad productiva.

Existen dos excepciones a estos patrones observados de manera reiterada de producción interna de protección. Por una parte, Pablo Emilio Escobar Gaviria consolidó una empresa especializada en la utilización de la violencia que se encargaba de proporcionar protección a empresas exportadoras de drogas en Colombia (Salazar 2001). Su aparición fue bastante específica y estuvo inducida por el afán de proteger a un conjunto de grandes empresarios frente a las amenazas que grupos insurgentes representaban contra sus propiedades y sus familiares. Sin embargo, la evolución de la empresa de protección degeneró en una espiral violenta forzada por las aspiraciones extraempresariales de Escobar Gaviria que ahuyentaron a los clientes de manera progresiva. La asociación, por muy ficticia que fuese, con un individuo sometido a una extrema persecución por parte de los gobiernos de Colombia y Estados Unidos (Bowden 2001), imponía mayores costes a las empresas protegidas que los beneficios intangibles de su protección.

La segunda excepción la constituyen las evidencias de utilización privada de la actividad policial. Pero sólo en un número muy limitado de casos puede asumirse que los pagos por evitar la detención se asimilan con la protección. En la mayor parte de los casos, esas transferencias limitan su cobertura a una inactividad de los aparatos públicos de justicia. En todo caso, y pudiendo asimilar estos comportamientos más a la extorsión que a la venta de protección, estas actividades tienen un importante efecto sobre la organización del mercado: al elevar los costes físicos de entrada, contribuyen a disminuir el número de participantes (Chambliss 1988; Gardiner 1970; Rottenberg 1968).

Pero la industria de las drogas no vive encapsulada del sistema económico legal ni es alienígena al mismo sino que tiene relaciones frecuentes y heterogéneas. El primer aspecto de esta relación son las transferencias bilaterales directas que mantienen como clientes y proveedores mantienen con empresas legales. Anderson (1979) sugiere que la principal razón para que un empresario ilegal comience actividades empresariales legales es que éstas le permitan explotar las economías de escala y que su naturaleza

presente sinergias con sus actividades ilegales. Los empresarios ilegales necesitan una fuente de renta legítima para esconder la verdadera naturaleza del negocio. También requieren de inputs que son de uso legal, como transporte, comunicaciones o almacenes, de modo que es una decisión empresarial racional integrar ambos aspectos del negocio más allá de su diferente tratamiento legal. En última instancia, la inversión en negocios legítimos puede verse como una ocasión para diversificar la cartera de inversiones de modo que se introduzcan diferentes mezclas de riesgos y beneficios.

Siguiendo estas pautas de diversificación a la legalidad, Fiorentini y Peltzman (1995) observan que el destino más frecuente de estas inversiones son las industrias de tecnología madura y protegidas de la competencia internacional, donde las posibilidades de interferencia de otros actores legales se minimiza. Por su parte, Rocha (2000) concluye que las decisiones de inversión exterior a la industria de los empresarios de drogas no sólo funcionan en términos de restricciones internas. En Colombia los empresarios de droga invirtieron en inmuebles la mayor parte de sus beneficios dado que la estructura social cerrada de los conglomerados industriales y de servicios en Colombia les obstaculizaba el paso a estas actividades. No obstante, la diversificación sectorial es una fracción mínima del total de beneficios. Van Duyne (2003) encontró que la acumulación de efectivo en grandes cantidades y las cuentas corrientes eran el principal destino de los beneficios de la industria de las drogas. La inversión en bienes inmuebles, bastante más pequeña, se justifica en la escasa necesidad de gestión empresarial que requiere su depósito.

La influencia que la industria de las drogas ejerce de manera no intencionada sobre el sistema económico legal ha sido origen de un debate de más amplio alcance que se vincula con los beneficios o perjuicios, según la perspectiva, de la ilegalización. La presentación más consuetudinaria resalta su carácter negativo de sus efectos: “Caos en las economías que reciben sus enormes beneficios, un crecimiento de las organizaciones criminales, el debilitamiento de las instituciones judiciales y la erosión de las instituciones encargadas de la formulación de la política económica” (Grimal 2000; Pardo 1995:101). Colombia ha sido presentada y estudiada como el paradigma de los perjuicios que la industria de las drogas produce sobre los mercados legales. En el país sudamericano los efectos de la industria de las drogas fueron la sobrevaloración de la

moneda, el fomento de las inversiones especulativas, un clima de violencia que inhibió las inversiones y el incremento de los costes de seguridad (Sarmiento 1990a, 1990b; Thoumi 1996; Urrutia 1990).

Las correas de transmisión para generar estos efectos tan perniciosos fueron heterogéneas. Gaviria (2000) observó que el contagio de algunas externalidades negativas se produjo por dos vías indirectas: por la congestión del sistema de resolución pública de conflictos y por el suministro de tecnología y capital humano a otras formas delictivas mucho más insidiosas y más intensivas en mano de obra. El resultado fue un crecimiento exponencial del recurso a la violencia privada como medio de resolución de conflictos económicos. De este modo se produjo una deslegitimación del sistema político, sometido a costes agravados y a la competencia del sector privado ilegal (Thoumi 1994, 1999). En el ámbito social, la exportación de drogas generó un declive del capital social que insertó grandes dosis de rigidez en la economía (Rubio 1997, 1998). Y a escala micro, el dinero procedente de la venta de drogas transformó de manera radical la distribución de rentas y la subsiguiente distribución de poder, además de insertar cambios profundos en el sistema de valores económicos (Colombié 2000; Ferro *et al.* 1999). El deterioro del clima político y social, a su vez, resultó crucial para apresurar las tendencias recesivas de la economía colombiana.

En esta misma senda que percibe las drogas como una influencia negativa al sistema económico, no han sido pocos los economistas que han tratado de cuantificar sus costes para las economías a través de modelos complejos que ignoran la existencia de cualquier posible beneficio (Collins y Lapsley 1996; Commission of the European Communities 1990; García *et al.* 2002; Harwood *et al.* 1998; Kopp 1998a, 2001; Kopp y Fenoglio 2000; Liu 2002; Merrill *et al.* 1996; Office of National Drug Control Policy 2001c, 2004; Parsons y Kamenca 1992; Pérez, Vergara y Lahuerta 2002; Pérez y Wilson 2000; Single *et al.* 1996). Reuter (1984b) calcula que el paso de un gasto de cincuenta a ochenta millones de dólares en drogas por parte de los consumidores estadounidenses entre 1978 y 1980 supuso retraer un uno por ciento del crecimiento económico en ese bienio. El gasto público y privado en sistemas de seguridad, junto a las pérdidas de productividad de los consumidores, dos de sus principales

externalidades negativas, superaron a los ingresos de la industria de la droga (Grosse 1990).

Esta tendencia a resaltar la nociva influencia de la industria de las drogas sobre la economía más allá de lo razonable incluso en términos de debate científico (Kleiman 1999a; Miron 2003b) se mantiene a pesar de la abrumadora evidencia que muestra una correlación positiva entre ingresos legales y consumo de drogas (Gill y Michaels 1992; Kaestner 1991, 1994; Normand, Lempert y O'Brian 1994; Register y Williams 1992). Al menos a nivel micro, las drogas no deterioran la posición competitiva en el mercado de trabajo de sus consumidores. Dependiendo de la sustancia la productividad de los trabajadores puede elevarse, reducirse o mantenerse intacta (Kagel, Battalio y Miles 1980). Y, a nivel macro, algunos autores han señalado sus efectos benéficos para las economías en vías de desarrollo. Álvarez (1994) considera que la economía de las drogas aminoró los efectos de la reestructuración económica a la que se sometieron Perú y Bolivia en los años ochenta. También en América Latina, la pobreza pudo aliviarse a través del recurso a la producción y la distribución de drogas (Andreas 1995, 2000a; Boyer *et al.* 1996).

La regulación pública de los mercados ilegales

En el caso de las drogas, la abstención de ejercer una reglamentación legal por medio de la prohibición no implica la inexistencia de regulación ni que ésta se plasme en la negación de una extracción de rentas por parte de los burócratas (Van der Veen 2003a). En esencia, la actitud de las autoridades públicas hacia el mercado de las drogas se caracteriza por dos formas distintas de enfocar el mismo asunto: los que cumplen de manera cabal con la legalidad prohibicionista y los que no. La distancia entre ambos comportamientos la separa una fórmula simple enunciada por Bowles y Garoupa (1997):

$$V = (1 - q)R + q(R - S - v), \text{ donde}$$

— q es la probabilidad de detección de un comportamiento ilegal del funcionario con respecto al mercado ilegal;

- R es la cantidad ingresada por el funcionario en concepto de ese incumplimiento de la ilegalidad;
- S es la sanción impuesta caso de descubrirse el comportamiento ilegal del funcionario; y
- v son los costes de transacción propios del acto de ilegalidad de parte del funcionario.

Si $V > 0$, entonces el funcionario maximizará sus ingresos monetarios quebrantando la legalidad, mientras que si $V < 0$ el proceso de maximización incumbirá otras variables no financieras. Pero ambos talantes no son tan excluyentes como predice la fórmula matemática. Un mismo actor puede combinarlas a lo largo de su carrera profesional o puede aplicar la legalidad de forma arbitraria conforme a características específicas de cada empresario de drogas. Pero los dos planos tienen profundas implicaciones para la estructura del mercado de las drogas a través de diferentes modelos de transmisión. La diversidad de regulación pública, que sólo de manera marginal está relacionada con la letra y el espíritu de la ley, implica restricciones sobre las condiciones de precios, cantidades, entrada y salida en una industria concreta que puede asemejarse a un impuesto más o menos arbitrario sobre los agentes que actúan en el mercado de las drogas (Manning y Redlinger 1976).

En aparatos burocráticos donde el estado de derecho funciona con orden y disciplina, la regulación pública de los mercados varía de manera drástica en caso de que los bienes y actores sean legales o ilegales. En los mercados legales el recurso al aparato judicial es sólo el último resorte de un aparato regulador que incorpora fuertes elementos de negociación con los actores presentes en esos mercados (Dixon 1997; Kagan 1984). Por contraste, en los mercados ilegales el fin último de la regulación es el procesamiento de los participantes y, donde sea posible, la expropiación de los bienes que se intercambian. Las fuerzas de seguridad tienen prohibido, con contadas excepciones legales, negociar con el delincuente su continuación en el mercado. Pero este ideal de regulación de los mercados ilegales se enfrenta a restricciones presupuestarias. Las agencias de seguridad pública no pueden encausar a todos los participantes, ni tan siquiera a una mínima parte, lo cual deja amplio margen para la discrecionalidad de la

represión (Gardiner 1970, 1973; Goldstein 1960; Manning 1980; Reiss 1971; Skolnick 1966; Wilson 1968). Aunque no sea más que por propiedades aleatorias, la regulación basada en la expropiación y jubilación en apego estricto a la ley tendrá mayores efectos sobre unas empresas sobre otras.

Pero la arbitrariedad aplicada a las empresas ilegales no está regida sólo por las leyes probabilísticas. También refleja las prioridades de las agencias de seguridad, que en parte se fijan conforme a las demandas sociales circundantes. De manera casi universal los delitos contra las personas reciben una mayor atención presupuestaria que los delitos contra la propiedad, con lo que las empresas más proclives a la violencia reciben mayor atención por parte del regulador en sus esfuerzos represores. Al mismo tiempo, la actividad policial se concentra en los actores de menor tamaño porque resulta más barato y es rentable en términos estadísticos al efecto de aparentar eficacia (Seigny y Caulkins 2004; Tunnell 1993). Como derivada de ambas premisas, “los administradores policiales, en su desarrollo y ejecución de la política de control sobre el crimen organizado pueden de manera inconsciente, y a veces de un modo consciente, animar y facilitar la organización de los mercados” (Dintino y Martens 1983:57). Por tanto, incluso en su forma más apegada a la legislación, la actividad regulatoria del sector público facilita posiciones de privilegio, eleva los costes de entrada al mercado y fomenta la organización de las empresas delictivas (Djankov *et al.* 2002; Gill 2002).

Pero, como subraya la teoría de la elección pública, esta actividad regulatoria no es sólo el resultado de las restricciones presupuestarias de la política represiva. También incorpora los intereses maximizadores del beneficio por parte de los burócratas, ya sea por el deseo de seguridad (Tullock 1965), por prestigio (Chant y Achenon 1972) o por maximización presupuestaria (Migué y Belanger 1974; Niskanen 1968, 1971). Estas circunstancias no están ausentes de las agencias de seguridad pública. En éstas, “cuando surge un conflicto entre los objetivos de largo alcance de la legislación y los objetivos cortoplacistas de mantener la organización, los primeros se pierden incluso a costa de diluir los propósitos acordados en sociedad sobre los que se fundamenta la existencia de la organización” (Chambliss 1971:1157).

Si todas las organizaciones burocráticas tienden a exagerar su importancia al efecto de obtener mayores recursos, las agencias de seguridad cuentan con un elemento adicional

para conseguir el efecto. En pocas áreas de la gestión pública existe un monopolio tan grande del conocimiento que informa las políticas públicas como en el crimen organizado y en los mercados de drogas (Blendon y Young 1998). Quienes reciben la regulación no poseen el interés en informar la política pública por obvias razones de seguridad personal. La investigación académica de los mercados de drogas, aparte de basarse con frecuencia en las propias autoridades encargadas de regular el crimen organizado y encontrarse financiada por ellas, con lo cual no hace sino aumentar la cuota de mercado de publicidad de estas últimas, ha tenido una limitada penetración en la opinión pública y una escasísima influencia en la formación de las políticas públicas (Kleiman 2002a, 2002b; Laurent 2003; Reuter 1993, 2001a; Rhodes 1977).

La posible organización de opciones alternativas de política pública está circunscrita por la dificultad de acceso a fuentes y a los medios de comunicación, por una parte, y por la incapacidad para acceder a una financiación alternativa, por otra. Esta penuria en la construcción de alternativas de políticas públicas, junto con la exclusiva directriz legal de la no-negociación, facilita una respuesta unívoca en esta materia. Si se percibe algún grado de fracaso en las políticas, el control del flujo informativo y la inexistencia o debilidad de otras disyuntivas permiten validar la idea de que ese fracaso no se debe a equívocos burocráticos o legales sino a que no se dedicaron recursos suficientes. Con la aplicación de estos patrones se contribuye a engordar los presupuestos burocráticos sin ningún tipo de control sobre su eficacia (Breton y Wintrobe 1982).

Bajo estas condiciones de cuasi monopolio informativo son enormes las posibilidades de manipulación del fenómeno para presentarlo del modo que sea más interesante para las necesidades burocráticas de las agencias de seguridad. En la exhibición más ajustada a los intereses de los burócratas ha sido instrumental la pasión popular por el fenómeno: las agencias de seguridad se encargan de surtir de anécdotas escabrosas a los medios de comunicación en sucesiones de noticias en las que las opiniones de los agentes de la ley son las preponderantes más allá de la verosimilitud de las mismas (Peele 1995; Reinerman y Duskin 1992; Ruth 1996). Muchas de las historias que han calentado la historiografía del crimen organizado nacieron de las agencias de seguridad, que, sin embargo, y contra todo pronóstico en términos de su función social, nunca las presentaron como evidencias en los oportunos juicios (Calder 1992). La política contra

el crimen organizado y contra los mercados de drogas puede, por tanto, interpretarse como la eficaz actuación de las agencias de seguridad para imponer la visión más acorde con sus intereses burocráticos (Benson 1990; Berk, Brakman y Lesser 1977; Epstein 1977; Lindesmith 1965; Orcutt y Turner 1993; Rasmussen y Benson 1994).

El conjunto de estos intereses burocráticos, que no está exento de sus confrontaciones y disputas internas, ha sido denominado de manera variada como Complejo Anti-Drogas (Bertram *et al.* 1996), Complejo Industrial-Drogas por analogía con el complejo industrial-militar que fue clave en la construcción de la carrera armamentística tras la Segunda Guerra Mundial (Van der Veen 2003a), la Industria de la Evaluación de Amenazas (Van Duyne 1997) o, de manera más mercantilista, Guerra Contra la Droga Sociedad Anónima (*Washington Post*, 8 de junio de 1997). Cualquiera que sea su denominación, los miembros de estos cuerpos obtienen de los mercados ilegales su particular “dividendo de guerra” en forma de crecimiento de sus asignaciones presupuestarias (Blumenson y Nielsen 1997). La extracción de estas rentas se hace visible con la predación y reutilización de los bienes de los empresarios de drogas que permiten un número creciente de legislaciones nacionales y que se justifica sobre un análisis coste-beneficio, ignorando los perniciosos aspectos de la autofinanciación dentro de un contexto burocrático (Benson 1990; Benson y Rasmussen 1996b; Jensen y Gerber 1996; Worrall 2001).

Aunque es difícil capitalizar en el sector privado el cumplimiento literal de la legalidad, no faltan ejemplos de una utilización personal por parte de los burócratas de los recursos públicos. Los fiscales federales estadounidenses prefieren llevar a juicio los procedimientos más complejos al efecto de obtener publicidad personal y adquirir capital humano que rentabilizar en sus posteriores carreras en el sector privado (Boylan y Long 2005; Glaeser, Kessler y Piehl 1999). Y ésta es la segunda elección privada que realizan en su favor personal y que, como poco, es indiferente a la pretendida seguridad pública y a la teórica represión completa. Antes han decidido quedarse con los sumarios de mayor calado y en los que existen evidencias más sólidas, mientras apartan a las fiscalías estatales los casos que ofrecen menor publicidad o peores perspectivas de éxito (*Texas Observer*, 2 de febrero de 2001).

Pero la relación entre el fenómeno y los beneficios burocráticos no suele ser tan directo. En el pasado, el modelo de manipulación de la presentación pública del comercio de las drogas a beneficio personal fue el director del Federal Bureau of Narcotics, Harry Jacob Anslinger (1961, 1964). Con un problema de salud pública mínimo con la casi desaparición del consumo de drogas tras la Segunda Guerra Mundial, Anslinger consiguió crecientes recursos presupuestarios a través de una apropiada presentación del fenómeno en los medios de comunicación y una eficaz tarea de cabildeo en las altas esferas de Washington (Gray 1998; Herer 1990; Inciardi 2001; Kinder 1981; Kinder y Walker 1986; Morgan 1990; Sloman 1998; Valentine 2004). Robert Fitzgerald Kennedy como fiscal general de Estados Unidos y después como senador, lo mismo que el eterno director de Federal Bureau of Investigation, Thomas Dewey, adquirió gran parte de su prestigio personal sobre la base de una presentación conspirativa del crimen organizado y la supuesta eficacia de su respuesta (Bernstein 2002; Goldfarb 1995; Stolberg 1995).

Al rebufó de estos ejemplos, el bloque de la represión de las drogas consiguió en Estados Unidos multiplicar por diez en términos reales sus asignaciones presupuestarias entre 1974 y 1991 (Bertram *et al.* 1996; Bumgarner y Sjoquist 1998). Si bien el creciente uso de drogas en ese periodo puede explicar parte de ese aumento de los recursos públicos a su disposición, más extraño resulta que la disminución del uso de drogas en Estados Unidos en los años noventa fuese en paralelo con un crecimiento del mismo tenor de los recursos públicos dedicados a la represión del fenómeno. La coincidencia temporal entre el final de la Guerra Fría por desaparición del enemigo comunista y la aparición de una creciente literatura sobre las supuestas o reales amenazas a la seguridad nacional procedentes del crimen organizado en general y de la industria de las drogas en particular pudo no ser una simple causalidad. Algunos autores han interpretado esta coincidencia como la búsqueda de un nuevo enemigo sobre el que justificar las asignaciones presupuestarias de las agencias de seguridad nacional (Naylor 1995).

En este periodo, la evidencia más fehaciente de construcción interesada de un enemigo con el que justificar los recursos burocráticos lo proporcionan los militares estadounidenses. La inicial reticencia de éstos a intervenir en la regulación de un fenómeno que se aducía debía afrontarse con medios civiles (Avant 1996; Mendel y

Munger 1997; Whitten 1999; Zirnite 1997), se transformó en un re-enfoque de la estrategia militar en el que el crimen organizado y las drogas se situaban en lo alto de las amenazas a la seguridad nacional y su presencia pública se excitaba cuando llegaba la hora de negociar los recursos burocráticos (Bagley 1991; Mabry 1989b, 1994, 1996; Naylor 1995). En 1990 el general Maxwell Thurman, entonces comandante en jefe del Comando Sur con base en Panamá, lo expresó de manera diáfana: “es la única guerra que tenemos” disponible.

La transposición de estas estrategias de las agencias de seguridad sobre la regulación del mercado de las drogas tiene múltiples vertientes. En primer lugar, se produce una concentración de la represión sobre las grandes empresas o, como sustitutivo, aquellas que se presentan de modo artificioso como las de mayor tamaño a efectos de visualizar la presencia de una gran amenaza. Aquellas empresas que tienen la cualidad de entrar en los radares de las agencias de seguridad y, como derivada, de los medios de comunicación de masas se ven sometidas a un nivel de represión muy superior a cualquier otra. En segundo lugar, se produce una aplicación más estricta de la regulación legal sobre las empresas extranjeras o de carácter étnico que permitan alimentar y rentabilizar en términos presupuestarios la idea de una conspiración extranjera (Bonnie y Whitebread 1974; Helmer 1975; Mach 2002; Morgan 1978; Musto 1987; Smith 1976; Tonry 1994).

Tercero, existe un empleo sesgado de la represión según se trate de empresas de drogas que sirvan a intereses superiores de los gobiernos o que sirvan a intereses contrarios a los mismos (Block 1986; Chambliss 1989; McCoy, Read y Adams 1973; McCoy 1991; McWilliams 1991; Scott 1991; Scott y Marshall 1991; Webb 1998). Y, por último, favorece la actuación de empresas de drogas conectadas con el sector público como informantes. La tolerancia con los chivatos es una forma barata de adquirir información relevante que sirve a efectos burocráticos al tiempo que reduce los riesgos personal de los encargados de velar por el cumplimiento de la legislación. En el largo plazo favorece la permanencia de algunas empresas sobre otras, reduciendo el número de empresas participantes (Buccirossi y Spagnolo 2001; Kaplow y Shavell 1994; Spagnolo 2000). Pero este tipo de regulación pública de los mercados ilegales, sujeto a la legislación aún con sus todas sus anomalías y sus arbitrariedades gestadas en los

intereses burocráticos, es un esquema bastante anormal en la historia. Baumol (1995:205) aconseja

interpretar la mayor parte de gobiernos en la historia de la humanidad como asociaciones de gánsteres, [...] los gobiernos preocupados por el bienestar de los gobernados y limitados por el estado de derecho en la aplicación de medidas violentas y arbitrarias son excepcionales en la historia de la humanidad al punto de que quizás deberían analizarse con más realismo como una aberración muy reciente en una parte muy limitada del planeta.

Mills (1986:134) comparte esta opinión: “hasta hace doscientos o trescientos años, lo característico en casi todos los lugares, que es también característico en la actualidad en los países que abarcan la mayoría de la población mundial, es que la actividad principal del gobierno sea y es la extracción de excedentes de una población sobre todo agrícola y el uso de esos excedentes por para beneficio de un pequeño grupo de gente dentro y en los alrededores del gobierno”. Más específico, Claiborne (1990:266-7) observa que “la distinción entre un ladrón y un policía, entre la extorsión y la tributación, ha sido difusa en muchos periodos de la historia de la humanidad”. Y es que, como señaló Schumpeter (1981:169) al analizar el feudalismo, la noción de lo público y lo privado como dos ámbitos separados es el mejor camino para errar el análisis económico de la realidad.

Una perspectiva de la teoría del estado identifica a éste como el resultado del triunfo de una determinada empresa de protección en un territorio determinado. Una vez eliminada la competencia, en ese espacio ejerce su poder monopolista en la venta del servicio que es su especialidad: la protección (Baumol 1990; Bayley 1975; Bayley y Shearing 2001; Friedrichs 1995; Grossman 1997; Hanawalt 1979; Spitzer y Scull 1977; Tilly 1985). El grupo triunfador pasa de ejercer la protección privada competitiva a una protección monopolista pública en el sentido de que es accesible a todos, está abierta a escrutinio y es visible, no porque se ajuste a criterios preestablecidos de ante mano y conocidos por el conjunto de los receptores de la mercancía ni tampoco porque exista un dominio colectivo de su gestión (Jones y Newburn 1998; Pastor 2003). La financiación de este servicio de parte de los ciudadanos o subordinados, en todo caso, puede tomar formas diversas y por lo regular lo dictan los propios recaudadores. Es ésta una racionalización de que la victoria de lo que después evolucionaría hacia el estado moderno se produciría por la vía de la coerción y no del contrato (Skaperdas 1995). Por lo tanto, la actitud más frecuente de parte de los burócratas con respecto a los mercados, ya sean legales o ilegales, es la protección o, como mínimo, la extracción de rentas dentro de unas

restricciones que son cambiantes, afectados por factores endógenos o exógenos (Acemoglu y Robinson 2006; Barzel 2002; Levi 1988).

Aunque difícil de medir en su extensión e intensidad (Ivković 2003), la regulación privada, o apartada de la legislación, de los mercados ilegales por medio de funcionarios públicos favorece a unas empresas sobre otras conforme a las posibilidades de extracción de rentas por parte del regulador y, en última instancia, en términos de sus estrategias maximizadoras dentro de unos determinados constreñimientos. El resultado se asemejará a la imposición de un gravamen de carácter arbitrario sobre los participantes en la industria tanto para acceder al mercado como para su supervivencia. La cuantía de dicho impuesto deber ser, como mínimo, la suma de los costes del ejercicio de la regulación y los costes de los burócratas de mantener su posición de privilegio. De este umbral hasta el máximo de impuestos de extorsión existe una amplia gama de posibilidades con resultados variables sobre el mercado sobre el que se ejerce la regulación. El tipo fiscal nominal y la capacidad del regulador para minimizar la evasión fiscal se constituyen de este modo en el coste de entrada al mercado. En todos los casos, al elevar los costes de entrada se facilitará la reducción del número de empresas participantes en el mercado de las drogas.

Las posibilidades de los burócratas de elevar los precios de sus servicios regulatorios variarán en función de las características del entorno burocrático o del régimen administrativo en el que se inscriben. Una situación de anarquía con múltiples vendedores de protección competitivos fomentará las empresas con base territorial sujetas a un impuesto confiscatorio y con gran volatilidad empresarial (Anderson y Bandiera 2005; Charap y Harm 2000). Un régimen político débil en el sentido de escasa capacidad para hacer cumplir su regulación de manera sistemática y para una administración de justicia efectiva en todo el territorio (Dauvergne 1988), también implicará altos grados de incertidumbre y una gran volatilidad empresarial en el mercado. Pero, al ser incapaces las diversas empresas competitivas de protección que actúan bajo la cobertura estatal de proporcionar garantías completas en la realización de contratos y de la propiedad privada, el nivel de fraude fiscal será alto y el éxito de algunos burócratas en el mercado político favorecerá a unas empresas de drogas sobre

otras (Hay, Schleifer y Vishny 1996; Johnson, Kaufmann y Shleifer 1997; Skaperdas 2001).

Por último, una dictadura férrea dará lugar a un impuesto predatorio sobre las empresas ilegales que, en las mejores circunstancias, podrá traducirse en un monopolio de los mercados ilegales de la misma dimensión que el propio territorio sobre el que se gobierna (Tomass 1998). En términos generales, la centralización de la regulación privada reduce los costes de transacción de acuerdos complejos y limita la erosión de la base impositiva en una perspectiva más de largo plazo que la que tienen regímenes con menores niveles integración en la regulación (Bardhan 1997; Cartier-Bresson 1997; Celentani y Ganuza 2002; Goudie y Stasavage 1997; Shleifer y Vishny 1993).

Dentro de este contexto general, existe un conjunto de causas que favorecen la actividad privada de los reguladores públicos que pueden aplicarse tanto a mercados legales como ilegales. En el terreno económico, fomentan estos comportamientos el ejercicio monopolista por parte de las agencias burocráticas (Klitgaard 1996), una regulación compleja que facilite la arbitrariedad (Gaviria 2002; Shleifer y Vishny 1998; Tanzi 1995), la existencia de recursos naturales (Leite y Weidmann 2002), bajos niveles de apertura comercial a la competencia internacional (Ades y Di Tella 1999; Sachs y Warner 1995) y altas cotas de economía informal (Johnson, Kaufmann y Zoido 1998). Por el contrario, no está clara la influencia de los salarios nominales pagados en el sector público sobre sus actividades regulatorias en los mercados ilegales. Mientras Van Rijckeghem y Weder (2001) encuentran una relación negativa entre salarios e ingresos privados de los trabajadores públicos, lo cual sería coherente con la sustitución de rentas, otros autores llegan a la conclusión de que el nivel salarial es independiente de las actividades privadas de regulación de los burócratas (Swamy *et al.* 2001; Treisman 2000). En el mismo plano de relación discutida se encuentra la influencia del tamaño del sector público sobre la utilización privada de sus ingresos de parte de sus componentes. Algunos autores observan que a mayor participación del sector público en la economía, existen mayores niveles de actividad privada entre los funcionarios (Porta *et al.* 1999). Por el contrario, para otros autores la relación entre ambas variables es negativa (Elliott 1997).

Entre los factores políticos que favorecen la actividad privada de los reguladores públicos están los regímenes autoritarios (Diamond y Plattner 1993; Lederman, Loayza y Soares 2005), los estados que muestran patrones de inestabilidad política (Persson y Tabellini 2000) o aquellos con escasez de controles, ya sea internos (Adserà, Boix y Payne 2003; Henisz 2000) o externos (Brunetti y Weder 1998; Inter-American Development Bank 2000; Lederman, Loayza y Soares 2001), además de un poder judicial dependiente del ejecutivo (Djankov *et al.* 2002; La Porta *et al.* 1999) y un reclutamiento no meritocrático del funcionariado (Evans y Rauch 1999, 2000). El grado de centralización del sector público no presenta un acuerdo sobre su relación con el ejercicio de la regulación de mercados ilegales: existen autores que observan una influencia positiva (Ahlin 2001; Carbonara 1999; Shleifer y Vishny 1998; Wade 1997) y otros que vislumbran que la descentralización está asociada a mayores niveles de utilización privada del puesto público (Bardhan y Mookherjee 2000; Treisman 2000). Tampoco el tamaño de la circunscripción política parece ser un determinante en la propensión al ejercicio privado de un puesto público (Knack y Azfar 2003) aunque existen algunos autores que dan por hecha tal relación positiva (Fisman y Gatti 2002; Treisman 2000).

El comercio de drogas en México: investigaciones previas

En México, la utilización de plantas alucinógenas entre la población indígena, antes y después de la llegada de los europeos, está bien documentado en la literatura académica (*Arqueología Mexicana*, 2003; Barrera 1991, 1992; Benzi 1971; Benítez 1981, 1985; Dobkin 1974; Estrada 1984; Heim y Wasson 1958; Hofmann 1971; LaBarre 1960; Leonard 1942; Obiols y López 1975; Reko 1936; Schultes 1938, 1970; Schultes y Hoffman 1982; Séjourné 1985; Wasson 1966, 1983). En algunos casos, su aplicación ritual ha sobrevivido hasta la actualidad. Pero este consumo tradicional de drogas es marginal a la composición moderna de la demanda. A principios del siglo XX el consumo de marihuana estaba muy limitado a la “soldadesca” y, en mucha menor medida, a las clases urbanas populares. El opio y otros derivados de la adormidera eran frecuentes en preparados medicinales y su consumo era más habitual entre las clases altas y los inmigrantes chinos.

La existencia de una demanda interna no implica per se la creación de una oferta nacional. Así, los derivados de la adormidera se importaban de Europa a través de los cauces reglamentarios y el consumo de marihuana era tan escaso que no daba para una producción industrial (Astorga 1995a:15-38, 2003). Este marco regulatorio se acaba con la imposición de la prohibición de la producción y consumo de drogas en diversas etapas durante la tercera década del siglo XX. A ese cambio legislativo se llegó como resultado de varios factores convergentes: la inveterada actitud de las elites dirigentes para criminalizar los comportamientos de ocio de las clases trabajadoras (Buffington 2000; Coletti 1981:59-88; Pérez 1997, 1999, 2000:111-34), la actitud negativa hacia los inmigrantes chinos y, por encima de todo, la presión del gobierno de Estados Unidos hacia su homólogo mexicano para que secundase y replicase las medidas prohibicionistas que ya había aprobado (Astorga 1995a:39-48, 2003:187-359; Ruiz 1998:103-6). Tal y como simplifica Chabat (2000a:56), “en el mundo globalizado en el que vivimos no sólo se importan bienes, capitales y servicios: también se importan estrategias estatales. Y la guerra contra las drogas ha sido quizás la importación más onerosa que han hecho los países en desarrollo, incluido, de manera preponderante, México”.

No sólo la regulación pública de las drogas ha seguido un patrón de continuidad entre México y Estados Unidos. También la experiencia moderna de la producción y el comercio de drogas en México se ha relacionado de modo muy íntimo con la evolución del consumo en Estados Unidos (Estrada 1996). Ha sido el crecimiento de la demanda en este país lo que ha estimulado la producción y el comercio de drogas en México. Por el contrario, el consumo de drogas en México se ha mantenido en niveles muy bajos a lo largo del siglo XX, sobre todo en comparación con los niveles observados en el país vecino (Consejo Nacional contra las Adicciones 2003; Secretaría de Salud 1999). En consecuencia, la industria de las drogas en México es un sector productivo vinculado a la exportación, quizás el más apegado a los mercados externos hasta la llegada del sector de la transformación industrial en los años ochenta del siglo XX.

Tabla 1.4. **Prevalencia anual del uso de drogas ilegales en México y Estados Unidos, 2002** (porcentaje de consumidores durante el último año sobre la población mayor de doce años)

	México	Estados Unidos
Cocaína	0,3	2,5
Crack	0,0	0,7
Heroína	0,0	0,2
LSD	0,0	0,4
Marihuana	0,6	11,0
MDMA	0,0	1,3

Pero la evolución del consumo en Estados Unidos es sólo parte de la explicación de la aparición y desarrollo de la industria de las drogas en México. Como cualquier otro sector que compite en los mercados internacionales, la industria mexicana se ha visto sometida a las fluctuaciones en su grado de competitividad internacional. De hecho, la experiencia histórica demuestra que México ha sido a lo largo de la historia la segunda industria de drogas más competitiva en Estados Unidos y que sólo ha alcanzado niveles preponderantes cuando elementos ajenos a su capacidad empresarial han deteriorado la posición de sus competidores.

El cierre al comercio en el Océano Pacífico como consecuencia de las hostilidades bélicas registradas durante la Segunda Guerra Mundial conllevó la anulación de la exportación de opio de China hacia Estados Unidos. Esa escasez de oferta estimuló el primer episodio de producción industrial de opio en México. Concluida la contienda bélica, la reducción del coste de la ruta del Pacífico y la aparición de Turquía como un productor a precios muy competitivos, relegó la producción mexicana de opio a bajísimas cuotas de mercado en Estados Unidos. Sólo una eficaz represión del cultivo de adormidera en Turquía y la consiguiente escasez en el mercado de destino generaron la segunda ola de producción industrial de opio en México (Agar y Reisinger 2002; Brecher *et al.* 1972).

En el caso de la cocaína, su aparición en México en cantidades importantes como sustancia de re-exportación sólo se produce tras la contundente represión del comercio en el corredor del Caribe, que conectaba los países productores en la cordillera de los Andes con Florida de manera directa o con escala en las Islas Bahamas (Andreas 1998a, 2000b; Caulkins 1993). Por su parte, la marihuana mexicana ha contado con una ventaja

competitiva que no estaba al alcance de ningún otro país en el mundo con la excepción de Canadá: su cercanía al principal mercado de exportación. Para un producto muy voluminoso en términos de valor por cantidad, en el que los costes de transporte suponen una parte importante del valor agregado, y sujeto a extensivas prácticas de expropiación no es ésta una ventaja menor. Y aún con ello la producción mexicana se ha visto sometida a una fuerte competencia de otros países más alejados del mercado de destino. En las últimas dos décadas, la baja relación calidad-precio de la producción mexicana ha contribuido a una pérdida de cuota de mercado a favor de variedades más potentes. Los industriales mexicanos, por tanto, se han mostrado poco competitivos frente a los productores de otros países y casi su único mérito ha sido la explotación de la ventaja situacional: su cercanía con respecto al mercado de Estados Unidos en un contexto en el que era posible comprar protección en instancias públicas.

Fuera de esta relación evidente de estímulo entre demanda en Estados Unidos y su correspondiente oferta en México, además de la ventaja situacional y la correspondiente competitividad vía los bajos precios del transporte, se han señalado algunos factores añadidos que han influido en este desarrollo de la industria de las drogas en México. El más frecuente son los bajos costes laborales y la existencia previa de extensas redes humanas que cruzan la frontera entre ambos países y que pueden utilizarse a bajo coste por la industria. La complementariedad de las drogas con la economía legal ha sido un elemento que la literatura ha identificado como causa del desarrollo de la industria en México, ya fuese por la necesidad de encontrar fuentes alternativas de financiación a la deuda externa, que alcanzó proporciones considerables en los años ochenta del siglo XX (Naylor 1994) o como sustitutivo de las declinantes rentas familiares, esquilmas por las crisis recurrentes y un empeoramiento de la distribución del ingreso privado (Andreas 1999b; Rivelois 1999). Por último, el progreso de la industria de las drogas también se ha visto favorecido, a juicio de algunos autores, por la apertura comercial propiciada por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte con Estados Unidos y Canadá, que ha incrementado de manera exponencial los flujos comerciales y, en consecuencia, ha dificultado las tareas de represión (Andreas 1995, 1996, 1998b, 2000a, 2003; McDonald 2005; Payne 1997).

El devenir de la industria de la droga en México ha engendrado toneladas de mensajes, que no debe confundirse con información, en los medios de comunicación. A partir de los años ochenta, “es la hora del cambio, y la nota roja [crónica de sucesos] es sucursal evidente de la industria y la política. El [comercio de drogas] se adueña de las primeras planas [...] y sus personajes alcanzan la notoriedad antes sólo asignada a políticos, deportistas y estrellas de cine” (Monsiváis 1992:xi). La academia, con contadas excepciones, no ha secundado este fecundo interés de la población mexicana, que salta la barrera de la curiosidad para adentrarse en la preocupación. Una encuesta de 2001 reseñó que más de dos tercios de los mexicanos consideraban el comercio de drogas como un problema muy grave para el país y un veinticinco por ciento adicional lo calificaba sólo como de grave (Bimsa Imagen 2001).

En 2004, una encuesta encontró que el comercio de drogas era señalado como “una amenaza crítica a los intereses vitales de México” por más del ochenta por ciento de la opinión pública y de los líderes sociales entrevistados. En conjunto, las drogas agrupaban a más individuos preocupados por su amenaza que cualquier otra alternativa, incluidas las crisis económicas o el terrorismo (González, Minushkin y Shapiro 2004; González *et al.* 2004). Frente a esta inquietud social y politológica, “en México, los académicos no han mostrado un interés semejante al de sus homólogos de otros países por conocer el fenómeno y los pocos que han investigado al respecto se han concentrado en el análisis desde la perspectiva de las relaciones bilaterales México-Estados Unidos” (Astorga 1995a:131).

En la disciplina de las relaciones internacionales, que en este ámbito puede describirse con más propiedad como de relaciones gubernamentales bilaterales porque se limitan a la relación entre los gobiernos de México y Estados Unidos, pueden encontrarse análisis procedentes de todas las escuelas teóricas y que captan tanto la perspectiva mexicana como la del país de destino de este producto de exportación, Estados Unidos. Lo único que se altera en estos estudios, repletos de reiteraciones y caracterizados por el recurso desmedido a las notas de prensa, es el campo de visión.

Varían entre aquellos que analizan el alcance y la influencia del comercio de drogas en la relación bilateral con una perspectiva holística (Alizal 1991; Arriaga 1988; Ascensio 1990; Aureano 2001; Barajas 1990; Bewley-Taylor 1998; Carrillo 1993, 1994;

Castañeda 1988; Chabat 1991, 1993, 1996; Chacón 2001, 2002; Cornelius 1988; Craig 1980b, 1981, 1989a, 1989b; García 1998; García 1997a; Gaytán 1997; Gil 1991; González 1985, 1996; Lemus 1996, 1998; Lindau 1987, 2000; Márquez 1996; Mendoza 1998, 2001; Muñoz 1987; Núñez 1986; Olloqui 1988; Pastor 1988; Perl 1986; Polo 1995; Ramos 1991a, 1991b, 1995, 2003; Ruiz 1986; Toro 1988, 1990, 1992b, 1997c, 1998b; Torres 1988; Treverton 1989; Van Wert 1986; Velásquez 1999; Vélez 1996, 1997, 1999a, 1999b, 2002a; Walker 1978, 1981, 1996b; Wiarda 2000; Zagaris y MacDonald 1992) y quienes se concentran en fragmentos concretos del aparato burocrático, en especial de las agencias de seguridad (Ackleson 2005; Andreas 2000a, 2003; Cottam y Marenin 1999; Deflem 2001, 2004; Doyle 1993; Dunn 1996, 1999, 2001; Heyman 1999; King y Ray 2000; Mares 2003; Maril 2004; Nadelmann 1993; Ramos 2004; Sierra 2000, 2003a; Toro 1997a, 1999; Turbiville 1999, 2003; Vélez 2002b; Villar 1986, 1988, 1989a, 1989b, 1989c, 1989d).

El enfoque de estos trabajos, que son las tensiones que genera el comercio de drogas sobre la relación entre los gobiernos de Estados Unidos y México, marca su aproximación al fenómeno. Puesto que el objetivo es analizar sus efectos sobre agentes terceros, en este caso los entes públicos encargados de su represión y las reacciones que les provoca, la descripción del objeto que los provoca es escasa o nula. Con contadas excepciones, estos trabajos tienden a repetir de modo acrítico la estructura organizativa de la industria de las drogas que difunden las agencias de seguridad estadounidenses con la inestimable colaboración de los medios de comunicación de ese país.

También el ámbito del derecho técnico ha sido fructífero en estudios sobre el comercio de drogas y los fenómenos jurídicos anexos, ya sean viejos o de reciente creación (Alvarado 2004; Andrade 1996; Borjón 2004, 2005; Brucet 2001, 2002; Burgoa 1993; Bunster 1993; Camargo 1997; Cárdenas *et al.* 1976; Castillejos y Castillejos 2002; Cossío 2002; Cossío y Carrillo 1977; Cruz 2004; Díaz 1994; Figueroa 2000a, 2000b, 2001; Franco 1995; García 1996, 1998; García 2005; García 1989, 1997; García 1971, 1989, 1996, 1997b, 1997c, 1997d, 2004; Gómez 1993, 1996, 1997; González 2000; González *et al.* 2005; Guerra 1989; Guerrero 2001; Guerrero y Canales 1999; Herrera y Backhouse 2003; Halberstam 1992; Hernández 2003; Hingoraney 2002; Hope y Ruiz 1972; Islas 1997; Islas *et al.* 1985; Kutz 1992; Labardini 2003; Lima 1993; Molina y

Montes 1999; Möller 2004; Moreno 1996, 1997; Nando 1997; Osorio 2000, 2001:29-104; Plascencia 1996; Procuraduría General de la República 1949, 1994a; Ríos y Sarre 1998; Rodarte 1996; Saénz 2005; Salas 2002:213-64; Sandoval 1999; Santiago 2005; Secretaría de Hacienda y Crédito Público 1995; Secretaría de Relaciones Exteriores 1993; Semmelman 1992; Sotomayor *et al.* 2000; Tenorio 1989; Vargas 1998; Wedgwood 1990; Zacarías 1977; Zamora 1993; Zagaris *et al.* 1997; Zaid 1997a, 1997b), aunque, en un país donde las leyes y la práctica jurídica son tan disímbolas como en México, su coincidencia con la realidad del fenómeno y la potencia explicativa del análisis es muy baja. Tan difusa es la relación entre el marco jurídico y sus circunstancias que el especialista que escribió uno de los mejores tratados sobre la legislación mexicana para reprimir las drogas (Ruiz 1994) terminó recibiendo fondos procedentes de los empresarios de drogas y siendo sometido a un interminable juicio de extradición en Estados Unidos por dicho motivo. Incluso los subproductos culturales del comercio de drogas han recibido más atención académica que el propio fenómeno en sí (Arbeláez 2001; Astorga 1995a, 1997, 2000b, 2005; Astorga y De la Torre 2002; Aviña 2004; Creechan y Herrán 2005; Dávila 1988; Duran 1996; Edberg 2000, 2001, 2004; Félix 2003; Gaytán y Lara 2001; Hammer 1988; Hernández 1992; Herrera 1979; Iglesias 1989, 1991; LaFrance 1990; Lara 2003, 2004; Lemus 2005; Martín 2005; Massard 2005; Olmos 2002; Parra 2005; Quinones 2001:11-29; Ramírez 1998, 2004a, 2004b, 2005; Ramírez y Fernández 2005; Ramírez y Pimienta 2004; Romero 2000; Simonett 2001, 2002; Trujillo 2005; Valenzuela 2002; Villalobos y Ramírez 2004; Wald 2001; Wellinga 2002, 2003; Yehya 1995).

En una paradoja muy propia de la compleja relación de amor retribuido y odio no disimulado entre academia y sistema político mexicano, reforzada por el carácter polémico del objetivo de estudio, la mayor parte de la literatura académica no ha utilizado una perspectiva comparada sino que se ha decantado, ignorando el entorno circundante más inmediato, por el análisis masivo, y mucho más inofensivos para las carreras profesionales, de experiencias exteriores (Ambos *et al.* 1999; Anthony y Ripoll 1996; Bagley *et al.* 1997; Bisio 1984; Boldó 1986; Buscaglia *et al.* 2004, 2005a, 2005b; Cuisset 1986; Estrada 1995; Falcone 1992; Fernández 2002; Gálvez 1992; García 2002; González 1991a, 1991b, 1993, 1994, 1996; González y Buscaglia 2004; González y López 1998; Kaplan 1989, 1991, 1993, 1996, 1997; MacLachlan 1995; Mendieta 2005;

Mendoza 2002; Moreno 1997; Neuman 1984, 1991, 2005; Peña 1998; Riveleis *et al.* 2004; Rodríguez 1995; Ruiz 1997; Salazar 2002; Sánchez 2002; Selser 1982; Solís, Córdoba y Palencia 2001; Tenorio 1991; Tocora 1995; Zamora 1999).

Los trabajos académicos que han tratado de concentrarse en explicar la estructura económica de la industria de las drogas en México, a fuer de ser escasos, se limitan a reproducir la teoría marginalista en su versión más ramplona y de pizarra junto a series estadísticas incoherentes e inconexas (Roemer *et al.* 2002:305-27) o, con más frecuencia, “sufren del síndrome del ‘estudio rápido’ y la debilidad de que se acepta toda la información sin siquiera contrastarla o corroborarla” (Lupsha 1997). Este síndrome es tan agudo que ni el propio autor de las palabras evitó caer en él (Lupsha 1981, 1995; *Proceso*, 1 de mayo de 1995). La falta de razonamiento y de contrastación de fuentes se traduce en que la pauta sobre el análisis la han marcado los especialistas en diseminar información sobre el fenómeno, cada uno con sus propios intereses. Así pues, los estudios sobre la industria de las drogas en México pueden dividirse en dos áreas que concuerdan con las dos fuentes alternativas de información sobre el fenómeno.

Por una parte están quienes aceptan la visión de una intervención preponderante y dominante del sector público en la industria de las drogas en México (Builta 1997; Chepesiuk 1999; Dermota 1999; Eskridge 2001; Eskridge y Paeper 1998; Finckenaer, Fuentes y Ward 2001; Fukumi 2001; Gómez 1998; Graver 2000; Guillén 2001; Jordan 1999:142-157; Lupsha 1981, 1991, 1995; Lupsha y Schlegel 1980; MacDonald 1988; Marín 2002; McRae 1998b; Montaña 1999; Pimentel 2000, 2003; Riveleis 1999, 2000; Rochlin 1999; Sandos 1984; Schaffer 1996; Schulz 1997, 2000; Shelley 2001; Smith 1997; Willoughby 2003). Resumiendo esta postura, “el comercio de drogas lo controlan desde las alturas las agencias claves del gobierno, las instituciones políticas y altos oficiales entre la elite” (Lupsha 1998:xii). Es ésta una visión alentada desde parte de las agencias de seguridad estadounidenses y de su establecimiento político, aceptada sin mácula por los medios de comunicación estadounidenses y compartida por la oposición política en México en términos de que es funcional para su labor de zapa del gobierno mexicano (González 1996). Lo más coherente que puede decirse de estos estudios es que son “una reseña de datos y declaraciones oficiales donde los estadounidenses

construyen la visión de su gobierno, desde éste o desde la academia” (Astorga 1995a:29).

Sin ser capaces de elevar el nivel de análisis sobre sus fuentes, las aportaciones más enjundiosas de este bando se corresponden con quienes suministran buena parte de la materia prima: los propios periodistas (Alcántara y Rodríguez 1985; Arvide y Herrera 1990; Blanco 2002, 2003, 2004; Bowden 2002a, 2000b; Boyer 2001; Boyer *et al.* 1996; Fazio 1997, 1998; Fernández 1994a, 1994b, 1994c, 1999, 2001; Figueroa 1996; Gómez y Fritz 2005; Labrador 1981; Lara 2001; Lindsey 1979; Martínez 1999; Mejía 1988; Méndez 1985; Mills 1986; Monge 1994; Moreno y Villasana 2002; Oppenheimer 1996, 1998, 2001; Ortiz *et al.* 1981; Ramos 1993; Ravelo 2005; Ronquillo 1996; Rotella 1998; Röth 2001; Salas y Vilchis 1985; Shannon 1988; Trueba *et al.* 1995; Valle 1999; Whalen 1994, 1995; Ybarra 1988).

Pero su tendencia a no contrastar las fuentes es tan legendaria que en múltiples ocasiones resulta difícil separar o diferenciar sus relatos de las obras de ficción ya sea en papel o en celuloide, pues en este caso casi excepcional la cinematografía ganó por la mano a la imprenta, que han utilizado la industria mexicana de las drogas y sus estereotipos como escenario para sus historias (Acosta 1987, 1988a, 1988b, 1989, 1992; Alba 1985; Aldama 1985; Alfaro 2000, 2004; Anda 1987, 1988; Anda 1984; Aridjis 2003; Ayala 2000; Benavides 1979; Betancourt 1999, 2000; Borbolla 1998; Campbell 1989, 1990; Caneyada 2000; Cárdenas 1977; Cardona 1989, 1992; Cid 1988; Connelly 1993; Contreras 1977; Cornejo 1996; Cowie 2001; Creed 2003; Crevenna 1985, 1987a, 1987b, 1991; Crosthwaite 2002; Díaz 1947; Díaz 2002; Durán 1979, 1984, 1985, 1986; Escobar 2001; Fernández 1979; Fernández 1984, 1985; Ford 2003; Galindo 1976, 1977, 1983; Gómez 1990; Gonzales 1981; González 1986, 1987; Gurrola 1983; Hernández 1985, 1987, 1990; Hernández 1988; Hernández 1991; Hernández 1998; Hunt 1990; Loret 1994; Loza 1980; Manríquez 2003; Martín 1990; Martínez 1976a, 1976b, 1977; Martínez 1988; Martré 1999; Matouk 1963a, 1963b; Mendoza 1991, 1999, 2003a, 2003b; Merino 1998; Munro 2003; Nacaveva 1967, 1984; Orellana 1966; Oroná 1953; Osés 1977; Pérez 1985; Pérez 2002; Portillo 1979; Retes 1986; Rodríguez 2003; Rodríguez 1984; Rodríguez 1986; Saldaña 1980; Santander 1996; Schlosser 1986; Soderbergh 2000; Soler 1949; Soler 1985; Stivers 1984; Todd 1988; Torrez 2003;

Trujillo 1990; Urquieta 1983, 1985a, 1985b; Valenzuela 1987; Victoria 1993, 1994, 1995, 1998; West 2003; Wilder 1965; Winslow 2005) y en otros casos cae en el burdo plago (Figuroa 1996; Herrada 1998). Incluso el tradicional mundo de las telenovelas mexicanas también ha incursionado con notable éxito en la proyección de la industria mexicana de las drogas con una visión de grandes dosis conspirativas al gusto del público mexicano (Dohener y Bernard 1998; Serrano 1996).

En este maremagno, más que reflexionar sobre la industria de las drogas como un fenómeno que se ha convertido “a un tiempo en una terrible realidad y en una mitología cuyos elementos resultan irresistibles tanto para sociólogos y periodistas como para artistas y escritores” (Parra 2004:84), y describiéndolo así aparentar que son mundos paralelos que no se tocan, lo que nace de verdad es una fusión irresoluble entre la ciencia social y la ciencia ficción. Hasta tal punto es la coordinación entre novela y realidad que muchas historias nacidas al calor del imaginario literario han pasado luego a conformar parte de la historia recreada del comercio de drogas en México sin solución de continuidad ni, mucho menos, una superficial observancia de las mínimas reglas del periodismo ni tampoco de las ciencias sociales.

Frente a una industria mexicana de las drogas dominada por el sector público, en el extremo contrario del espectro analítico se sitúan quienes aceptan una participación limitada del sector público, insisten en la propaganda oficial sobre las actividades represivas y se concentran en la importancia de la demanda estadounidense como generadora de un fenómeno que sobrepasa al sector público mexicano en medios y fines (Barona 1964, 1976; Benítez 1997; Chabat 2001, 2002, 2005; Craig 1978, 1980a, 1980c; Dornbierer 1991; González 1997; González 1997, 2001; González 1990; González, López y Yáñez 1994; Margáin 1990; Recio 2002; Reyna 1989a, 1989b; Rodríguez 1974a; Ruiz 1987, 1989, 1993; Salgado 1997; Santamaría 1999; Serrano y Toro 2002; Sosa 1987; Tello 1997; Toro 1992a, 1992b, 1993, 1995, 1997b, 1998a, 2001; Van Wert 1982; Velasco 2005a, 2005b; Vélez 1997).

En lo general esta perspectiva viene a confluir con la visión del gobierno mexicano y, en lo que respecta al consumo estadounidense como su causa, con la percepción mayoritaria de la opinión pública mexicana (*Este País*, febrero de 1992; González *et al.* 2004; Taylor 1999; *Washington Post*, 31 de octubre de 2002). Por resumirlo en las

palabras del presidente mexicano Miguel de la Madrid Hurtado (1982-88), la industria de las drogas “en México es la derivación del crecimiento del consumo en los países industrializados. Los gobiernos de los países industrializados no han sido capaces de controlar su fenómeno de [la industria de las drogas]; su consumo aumenta, los índices de drogadicción aumentan. Y en esos países tampoco se sabe controlar la entrada de las drogas que vienen de otras partes del mundo” (Procuraduría General de la República 1985:16). Pero más allá de las grandes palabras y el encuadre en ideas preconcebidas sin mayores cortapisas es difícil acomodar los hechos concretos dentro de cualquiera de las teorías existentes.

Haciendo un ejercicio de sistematización de la bibliografía que pasa por alto la fuerte correlación entre fuentes y conclusiones, Bailey y Godson (2000) denominan a ambas teorías la “escuela centralizada-sistémica”, por los proclives a las teorías conspirativas, y la “escuela fragmentada-contestaria”, en referencia a quienes en lo primordial consideran que el sector público mexicano cumple con su propia legislación. La primera percibe un sistema coherente y centralizado que enlaza el sistema político mexicano con el crimen organizado en general y con el comercio de drogas en particular. Es ésta una relación en la que los exportadores de drogas adoptan una posición de subordinación a los actores del sector público, quienes ejercen un dominio no sólo coherente sino centralizado sobre el comercio de drogas y su estructuración. La teoría fragmentaria observa una relación más fluida y más dinámica entre actores públicos y privados en la industria de las drogas, en la que los actores privados ejercen una nociva influencia sobre el sistema político en su conjunto.

La perspectiva económica ha estado casi ausente en todo este debate, una circunstancia que contrasta con la rica, abundante y sustanciosa literatura económica sobre el comercio de drogas que ha generado Colombia, la inmensa mayoría de producción propia (Caballero 1988; Dombois 1990; Echeverry y Partow 1998; Giraldo 1990; Gómez 1988, 1990a, 1990b; Gómez y Santamaría 1994; Junguito y Caballero 1978, 1982; Kalmanovitz 1990, 1995; Kalmanovitz y Bernal 1994; Kenney 2000; McRae 1998a; Molina 1995; O’Byrne y Reina 1993; Puyana 1991; Reina 1992; Reyes 1990; Rocha 1997, 2000, 2001; Ruiz 1979; Sarmiento 1990a, 1990b, 1991; Sarmiento y Krauthausen 1991; Steiner 1996, 1997a, 1997b, 1998; Steiner y Corchuelo 1999;

Thoumi 1992, 1993a, 1993b, 1994, 1996, 1997, 2002, 2003, 2005; Tovar 1994; Uribe 1997, 2001; Urrutia 1990; Vargas y Barragán 1995). Aquello que escribió Propp (1971:15) sobre la situación del cuento en el primer tercio del siglo XX sigue vigente para el caso del estudio de la industria de las drogas en México: “la lista de publicaciones científicas dedicadas al tema no era muy rica. Aparte de que se editaba poco sobre el tema, las bibliografías tenían el siguiente aspecto: se publicaban sobre todo textos; los trabajos sobre tal o cual tema particular eran bastante numerosos; las obras generales eran bastante raras. Las que existían tenían un carácter de diletantismo filosófico en la mayoría de los casos y estaban desprovistas de rigor científico”.

Lo más relevante que puede extraerse del análisis económico de la industria de las drogas en México es que los empresarios de drogas son el paradigma de la acumulación primitiva de capital y que “actúan conforme al *ethos* empresarial del liberalismo puro” (Astorga 1995a:160), que el comercio de las drogas en México es una forma mejorada de “capitalismo salvaje” (Rivelois 1999:141), que las empresas mexicanas de drogas son “la quintaesencia del tipo de sector empresarial privado celebrado y fomentado por la ortodoxia económica neoliberal” (Andreas 1999b:173), que son, “al fin y al cabo, un emporio neoliberal” (Monsiváis 2004:35) o, recurriendo a otra imagen literaria cargada de prejuicios, “la explosión del caciquismo rural en medios urbanos” (Monsiváis 1993:221). Las cuatro aseveraciones son un calco y repetición de la visión en sí mismas y compartidas con la que tiene Arlacchi (1988) de la Mafia siciliana y que sólo pueden explicarse bajo fuertes connotaciones peyorativas hacia el liberalismo económico como ideología y hacia las actividades del sector privado en general. La crítica de Kopp (1998b:88) a Arlacchi es transferible tanto a Astorga como a Rivelois, a Andreas y Monsiváis: su visión del empresario criminal “concentra todas las características de la empresa capitalista tal y como puede imaginársela en la peor de sus pesadillas,” no como puede comprobarse en la realidad.

Fuera de esta idea original en cuanto aplicada al contexto mexicano, los periodistas han monopolizado la visión económica de la industria de las drogas. Un periodista ha realizado el análisis económico más extenso del comercio de drogas (Loret 2001). Su estudio, loable en sus intenciones y rubricado por el marchamo del Instituto Tecnológico Autónomo de México, una prestigiosa institución privada de educación

superior, está cargado de errores básicos, el menor de los cuales es confundir ingresos con beneficios a la hora de realizar una contabilidad o afirmar que en México se cultiva “cocaína”. El resultado es una visión distorsionada del fenómeno.

Otro periodista proporciona el análisis económico cualitativo de más profundidad (Poppa 1998). Tomando como base la colorida biografía de un exportador de drogas en una pequeña ciudad de la frontera mexicana con Estados Unidos nacida al calor de dos días de entrevistas con el protagonista, quien durante ese lapso consumió grandes cantidades de crack y brandy, llega a la conclusión de que la industria de las drogas en México está distribuida en monopolios territoriales, a los que denomina plazas. No está muy claro el significado que asigna al término, lo cual ha derivado en una disputa sobre si el vocablo plaza debe traducirse como “lugar ancho y espacioso dentro de un poblado” (Lupsha 1991) o como “cargo público” (Gómez 1998; Poppa 1998).

Más allá de la etimología, que revela lo resbaladizo del concepto, lo relevante para el análisis es que todo el territorio mexicano estaría repartido en plazas o territorios sobre los que un comerciante ejerce el monopolio del comercio de drogas. Este monopolio se mantiene a través de medios expeditivos que expulsan a potenciales competidores. No sería, en todo caso, un monopolio construido desde la eliminación autónoma de la competencia sino derivado de las relaciones de dicho empresario con las autoridades locales, estatales y federales en la plaza. Éstos le otorgan protección a sus actividades comerciales, encargándose, como parte del acuerdo comercial, de eliminar la posible competencia y de permitir los esfuerzos del empresario por llegar al mismo fin. En la interpretación más literal, las autoridades de un territorio concreto otorgarían licencias o franquicias únicas al mejor postor para el comercio de drogas (Lupsha 1981:43-4). El cambio de las autoridades locales y federales sometería a gran volatilidad la renovación de esas licencias.

Cuando alguien en el mundo de las drogas inquiriere sobre quién tiene la plaza se interpreta como que “¿Quién tiene la concesión para gestionar el comercio de drogas?” [...] Cuando alguien tiene la plaza significa que paga a una autoridad o a un conjunto de autoridades con el suficiente poder para asegurarse que no lo molestarán ni la policía federal ni estatal ni los militares. [...] Para congraciarse con sus patrones en el poder, el titular de la plaza tiene una doble obligación: la generación de caja para sus protectores y venderle sus habilidades en la recopilación de información para que así puedan detener a los empresarios independientes: los intermediarios o cultivadores de drogas que no pagan el tributo necesario. [...] De costumbre las autoridades protegen a su hombre de los rivales. Otras veces no y lo que prefieren es una especie de selección natural para decidir quien debería gobernar la plaza.

Si las autoridades detienen o matan al titular de la plaza lo habitual es que sea porque no hizo los pagos correspondientes o porque su nombre aparece con demasiada frecuencia en la prensa y se ha convertido en un lastre (Poppa 1998:44-5).

Esta concepción simple del comercio de drogas dividido en monopolios territoriales, que engarza con las ideas literarias de la Mafia en Estados Unidos, se ha hecho muy popular en los medios de comunicación y entre las autoridades públicas, hasta recalar, en una versión más refinada, en la academia (Lupsha 1991; Gómez 1998; Pimentel 2000; Resa 2001). Tal ha sido su penetración en el mercado teórico que en la actualidad cualquier escalada de violencia en un determinado lugar se interpreta sin excepción en términos de la lucha por el control de una plaza entre dos empresarios de drogas. Y la reiteración del análisis contrasta con el hecho de que nunca se haya podido comprobar con posterioridad la veracidad de dicho enfrentamiento. Incluso el libro de Poppa es incapaz de proporcionar una explicación coherente al hecho de que en el pueblo de su propio análisis se describe la convivencia pacífica dos empresarios de drogas, el supuesto titular, Pablo Acosta Villarreal, y otro que alcanzaría posiciones de preeminencia en la industria con posterioridad, Amado Carrillo Fuentes, a quien se permitía la vida en el poblado.

Existen teorías para todos los gustos en cuanto a la naturaleza de la relación entre Acosta Villarreal y Carrillo Fuentes. De creer a Poppa, ambos serían empresarios independientes sin flujos financieros recíprocos pero con una sede común. La declaración de Carrillo Fuentes cuando lo detuvo la policía años después es que él era un trabajador “que en sus inicios prestó sus servicios a Pablo Acosta Villarreal y a un sobrino de éste [...] y que a la muerte de éstos... (él) empezó a florecer en el [comercio de drogas], debido a las amplias y buenas relaciones que tenía y utilizando aviones” (*El Universal*, 3 de agosto de 1997). Ford (2004:112) con base en su propia experiencia personal como importador de marihuana en la misma zona declara justo lo contrario, que Carrillo Fuentes “era el jefe desde el principio” y el proveedor de Acosta Villarreal y de “todos los demás que pasaban droga por esa parte del mundo”. Tampoco se puede insertar en su modelo teórico de un imaginado y todopoderoso empresario de drogas el relato de que la primera vez que Acosta Villarreal va a visitar la comandancia más cercana de la Policía Judicial Federal, sale de allí con una paliza que le lleva al hospital.

Un último aspecto de la literatura académica que puede interpretarse en términos de análisis económico es la importancia crucial del sector público en la industria de las drogas en México. Chabat (1996) descubre la existencia de un “modelo mexicano” de producción y comercialización de drogas en el que los empresarios de drogas son “actores tolerados, aunque no legales” del sistema económico, en contraposición al “modelo colombiano” en el que la iniciativa privada es preponderante en la industria y su posición con respecto al sistema económico legal es de confrontación. En esta interpretación, el comercio de drogas no sería sino la réplica de otros vectores legales de la economía mexicana, dominados por un sector público omnímodo a través de la legislación y, sobre todo, de una regulación práctica en la que el beneficio privado de los reguladores no se constituye en un elemento marginal de sus resultados. Sin mucha mayor elaboración, esta afirmación engarza con la profusa utilización de los cargos públicos en beneficio privado que en México tiene una larga historia que se remonta a antes de la independencia, la traspasa e luego se sofisticó (Arnold 1988; Bernecker 1994).

El régimen político mexicano que nació de la Revolución Mexicana de 1910 es peculiar. Tan distintivo es que ha generado una gran diversidad de análisis incluso sobre su naturaleza. Hay quienes lo consideran democrático (Glade y Anderson 1963; Needler 1971; Padgett 1966) y quienes lo perciben como un régimen autoritario (Brandenburg 1964; Johnson 1984; Purcell 1975; Stevens 1974). Esta última visión se ha ido imponiendo con el tiempo, matizada por diversos adjetivos para ajustarlo a las tipologías tradicionales: autoritario por naturaleza aunque democrático en las formas (Camp 1980, 1995) o autoritario inclusivo, que sería una forma rebajada de autoritarismo (Kaufman 1975). El régimen tuvo la virtud de eliminar la violencia como elemento de resolución de conflictos entre las elites, solucionando así los históricos problemas de la transferencia de poder y permitiendo, a través de la cláusula constitucional de la no reelección en sucesivas elecciones, la renovación de las elites (Camp 1980; Smith 1979). La competencia política, que se circunscribió a los márgenes de una sola estructura partidista, sustituyó la violencia por otros instrumentos de regulación como el patronazgo, la amistad y la litigación dentro de un sector público de extraordinarias dimensiones que, además, estaba dominado de manera sistemática por el poder ejecutivo y, en particular, por el presidente (Camp 1995; Cosío 1972; Craig y

Cornelius 1995; Lujambio 1995; Smith 1979; Weldon 1997). Se cumpliría así por siete décadas con la meta propuesta por Francisco Plutarco Elías Campuzano, presidente de México (1924-28) y presidente fundador del Partido Nacional Revolucionario, unión de varios partidos regionales, grupos sociales y políticos y figuras militares y civiles destacadas, antecesor del Partido Revolucionario Institucional, a principios del siglo XX:

la creación de un partido que agrupara en su seno a todas las facciones que componían la “Familia Revolucionaria”. El objetivo de esta nueva organización sería no el de competir por la toma y preservación del poder frente a otros partidos, sino el de promover un mecanismo a través del que se resolvieran pacíficamente las múltiples controversias existentes en el seno mismo del grupo gobernante (Meyer 1977:14).

La competencia abierta o subterránea por los recursos de todo tipo a través de mecanismos informales, la centralidad del sector público en la economía, la preponderancia del ejecutivo, la falta de controles sociales sobre el ejercicio público, la virtualidad de los derechos de propiedad frente a decisiones arbitrarias y la trascendencia de la configuración de grupos políticos como medio de movilidad social ascendente son todos factores que indujeron una gran permisividad hacia la utilización del cargo público con fines privados por múltiples medios, desde los cooperativos con el sector privado, ya fuese legal o ilegal, hasta simples actos predatorios (Grebe 1976; Knight 1996; Lozano 2001; Morris 1991, 1999). La ubicuidad de estas actividades llevó a quien fuese rector de la Universidad Nacional Autónoma de México (1985-88) y después fiscal general del estado (1993-94) y ministro del Interior (1994), Jorge Carpizo McGregor (2000:84), a afirmar: “hubo, y no hay duda de ello, políticos honestos, a quienes se solía considerar tontos, ya que no aprovechaban la oportunidad que se les presentaba”.

En este contexto de reducida distancia entre la esfera pública y privada en la actuación de los funcionarios públicos, que ha permitido denominar al sistema político mexicano como una “democracia mafiosa” que ofrece protección arbitraria a ambos lados de la ley mediante una extensa red de intermediarios que acomodaban los preceptos legales a las necesidades sociales y a sus propios beneficios conforme a arreglos políticos complejos y cambiantes en el tiempo (Escalante 1990, 1999), la regulación y la represión, que no son conceptos diacrónicos, del mercado de drogas recayó sobre las fuerzas de seguridad. Esta asignación de funciones no surgió de manera espontánea,

dada su ubicuidad en el mundo actual, sino que fue el resultado de una acérrima competencia con las autoridades sanitarias. La refriega se resolvió en los años treinta del siglo XX gracias a las habilidades burocráticas de quienes dirigían las fuerzas de seguridad, que podían presentarse como mucho más instrumentales para el mantenimiento del sistema político que soportaba a los encargados de tomar la decisión, y, sobre todo, por la presión del gobierno estadounidense, favorable a una regulación de tipo policial (Astorga 1995a, 2003).

La conclusión de esta disputa no cambió el modo en que se practicaba la regulación. En entornos similares de ausencia de controles, no hubo mucha diferencia entre unos y otros a la hora de utilizar su puesto para beneficio privado. Pero existieron tres circunstancias excepcionales que moldearon el carácter de la regulación por parte de las fuerzas de seguridad. Por una parte, la industria de las drogas se convirtió en una forma de financiación muy rentable de los funcionarios públicos en esas áreas, que, además, no dependían de las decisiones presupuestarias de terceros para su enriquecimiento dado que generaban sus propios recursos y mantenían una bien engrasada burocracia policial (Gómez 1999; Martínez 1999; Schmid 1996).

Por otra, las agencias de seguridad combinaron esta actividad de regulación de la industria de las drogas, y de otras industrias ilegales, con una funcionalidad extrema al conjunto del sistema político al reprimir la oposición organizada, antes y después de la ascensión del partido de estado (Haslip 1999; Instituto Mexicano de Estudios de la Criminalidad Organizada 1998; Kitchens 1967; Nacif 1986; Piccato 2001a, 2001b; Rohlfes 1983; Santoni 1983; Scardaville 1977; Vanderwood 1986). Y, por último, la regulación de la industria de las drogas se enfrenta a la existencia de un organismo último de control al que no se enfrentaban los reguladores públicos en otras áreas de la administración pública: el gobierno de Estados Unidos, interesado en una aplicación leal de las normativas legales bajo la premisa de proteger a sus consumidores.

Una legislación garantista en materia de derechos humanos y una normatividad moderna en materia de drogas no sólo no impidieron esta utilización privada de la regulación sino que se convirtieron en instrumentos para la regulación interesada del mercado de las drogas (Lozano 2001). Otras reglamentaciones procedimentales apoyaron de la misma manera sus actividades de manera no intencionada: la integración

burocrática de la fiscalía y la policía judicial y el dominio de la fiscalía sobre el conjunto del proceso judicial, donde los jueces se limitaban a rubricar las decisiones de la fiscalía. Sin embargo, la abrumadora evidencia anecdótica de fuerte presencia pública en la industria de las drogas, facilitada por un sistema político proclive a la utilización del servicio público para beneficio privado, sólo es equiparable a la falta de análisis sobre el modo en que se produce.

Metodología y fuentes

Ya hace setenta años, Michael y Adler (1933:169) escribieron que “el aplomo con el que los criminólogos [y los científicos sociales en general] han presentado opiniones sobre las causas del crimen está en clarísima contradicción con la falta de valor de los datos sobre los que basan sus opiniones”. No puede decirse que en el terreno del crimen organizado y del comercio de drogas se haya avanzado mucho desde ese punto. Y no será por que no haya existido diversidad de metodologías. En el estudio pionero sobre el crimen organizado en Chicago, Landesco (1968) se remitió a la recopilación de fuentes escritas, tanto de los medios de comunicación como de la policía, en cooperación con el desarrollo de extensos contactos con los grupos delictivos de la ciudad en la mejor tradición de la escuela de Chicago.

En este embrionario trabajo se introdujeron las entrevistas en profundidad como metodología preponderante del crimen organizado, una versión que alcanzó su clímax en el estudio clásico de Cressey (1969), que basaba su estudio sobre una sola entrevista. En el extremo cuantitativo contrario, Albin (1971) se pasó cuatro años entrevistando individuos relacionados de una forma u otra con el crimen organizado. Muchos estudios posteriores han aplicado esta misma metodología al campo de la industria de las drogas (Desroches 2005; Dorn, Oette y White 1998; Edmunds, Hough y Urquía 1996; MacCoun y Reuter 1992; Pearson y Hobbs 2001; Reuter y Haaga 1990; Williams 1989).

Con los años se ha ampliado el espectro de métodos utilizados en la investigación del crimen organizado. Levitt y Venkatesh (2000) tuvieron acceso a la contabilidad de una pequeña empresa de distribución de drogas en Estados Unidos, lo cual es una anomalía

dentro de una industria donde predomina la informalidad registral. Esta excepcionalidad fue el producto de un cúmulo de casualidades, la más importante de las cuales era que el director de la empresa era un graduado en administración de empresas con una obsesión por la eficiencia y la contabilidad (Levitt y Dubner 2005:93-8). Fuentes (1998) combinó entrevistas a empresarios de drogas que colaboraron con la justicia estadounidense con el análisis de procedimientos penales. Ésta última metodología ha tenido un empleo creciente a medida que se han ido abriendo al público nuevas fuentes documentales (Eck y Gersh 2000; Liddick 1999). Natarajan (2000) y Natarayan y Belanger (1998) utilizaron grabaciones policiales de conversaciones entre medianos empresarios de drogas. La utilización de los instrumentos propios de las agencias de seguridad pública presenta múltiples problemas porque, como todos los grupos profesionales, la policía recoge y sistematiza la información de un modo que le resulta útil para los fines sociales y burocráticos, lo cual no suele coincidir con los intereses de los científicos sociales (Ryan *et al.* 1990).

La inteligencia sobre drogas parece concentrarse mucho más en la construcción de procesos judiciales, que apoyen investigaciones complejas, que en el aprendizaje sobre la estructura general del comercio de drogas en una región. Aunque la información estratégica suele hacerse pública, en contadas ocasiones se publica la información táctica y sólo en casos en que existe alguna obligación. Aunque podrían ser fuente importante de información, los sumarios judiciales tienen dos inconvenientes notables. Primero, no suelen contener información que no se haya rebelado ante un tribunal. Y segundo, excluyen los casos que no se han llevado ante un tribunal y los casos que acaban con una negociación de penas para evitar el descubrimiento de evidencias a los abogados de los acusados (Eck y Gersh 2000:244).

La observación participante ha tenido una historia más reciente como medio de investigación del crimen organizado y de la industria de las drogas. La relativa ausencia de trabajos etnográficos la explica Adler (1990, 1993:22-7) en función de los obstáculos formales que presenta el objeto de estudio: los inconvenientes previos y posteriores de insertarse en grupos muy cerrados, los efectos del consumo de droga en la recopilación de datos y los riesgos propios de socializarse de una manera intrusiva con individuos con un recurso sencillo a la violencia y expuestos a la excarcelación. Chambliss (1975:36-9), por el contrario, aparca las motivaciones más refinadas, que asume como una racionalización a posteriori, y se inclina por explicar el uso poco frecuente de instrumentos etnográficos en términos de la dinámica profesional de la profesión académica:

Me fui a los barrios bajos, a los barrios japoneses, filipinos y negros de Seattle vestido como un camionero. En tres días descubrí [...] el juego ilegal, la prostitución, el comercio de drogas y la distribución de pornografía [...] Sí es posible descubrir lo que está pasando “ahí fuera”. Abandonemos los informes oficiales y las respuestas de nuestros alumnos. Los datos sobre el crimen organizado y el robo profesional, lo mismo que los de otros acontecimientos “difíciles de estudiar”, están mucho más a nuestro alcance de lo que imaginamos. Lo que tenemos que hacer es abandonar nuestros despachos y salir a las calles. Los datos están allí; el problema es que los sociólogos no están allí.

Aunque escasos, es posible encontrar estudios de observación directa, en este caso y por razones obvias no participante, del crimen organizado (Chambliss 1988; Ianni 1971, 1974) y, mucho más, entre los comerciantes de drogas (Adler 1993; Goldstein *et al.* 1989; Johnson *et al.* 1985, 1991; Maher 1997; Padilla 1992; Ramos 1998; Waldorf *et al.* 1977, 1991). Pero su particular enfoque no los hace de gran utilidad para el análisis económico. En conjunto, estos estudios pueden caracterizarse en el sentido que lo hace Spillane (1998:27): “La literatura científica del siglo XX prestó una atención insuficiente a la venta de drogas como un trabajo, o como una empresa económica. En su lugar, los estudiosos han empleado diversos esquemas analíticos como la perspectiva sociológica de la venta de drogas como un comportamiento desviado, la participación en el mercado de las drogas como una manifestación de la adicción y de un estilo de vida ‘chanchullero’, los mercados de drogas como un reflejo de patologías individuales o comunitarias o, más próximo en el tiempo, de la formación de la ‘subclase’. En cada apartado, los mercados de drogas sólo adquieren sentido como extensiones de ciertas condiciones morales, sociales o ecológicas.”

En el caso de México, la precariedad de análisis se traslada a la metodología. Existen recopilaciones hemerográficas y archivísticas sobre la historia antigua del comercio de drogas (Astorga 1995a, 1995b, 1996, 1997, 1999, 2000a, 2000c, 2001, 2003, 2004a; Pérez 1997, 1999; Recio 2002; Walker 1981, 1996a). Algunos estudios han utilizado un número limitado de entrevistas con autoridades de seguridad pública (Astorga 1995a; Gómez 1998; Suárez 2002). El único estudio etnográfico lo proporciona Adrián López Rivera, un alumno universitario que pasó por la academia de policía de una localidad del extrarradio de la ciudad de México y que presenta sus coloridas vivencias allí (Arteaga y López 1998, 2000). Fuera de esto, la recopilación no sistemática de noticias de prensa es la metodología más habitual presente en los trabajos académicos. Pero el observar esta realidad de cuasi monopolio de los medios de comunicación en la

información de la literatura académica no equivale a ignorar las dificultades para ampliar el abanico metodológico.

Existen fuertes restricciones a la realización de trabajos de este tipo en México siguiendo el ejemplo de otros países. Las estadísticas delictivas están muy fragmentadas y han estado sometidas con frecuencia a una descarada manipulación política que las hace inutilizables (Ríos y Ríos 1991:35-61). Las entrevistas con participantes en la industria que se encuentran de manera temporal en prisión es posible, pero sólo para empresarios menores. La mayor parte de los grandes empresarios están encarcelados en prisiones federales donde no se permite el acceso más que a familiares y abogados. Incluso el régimen de visitas de estos últimos está sometido a tremendas restricciones. Algunas experiencias anteriores, que han contado con un apoyo público ilimitado, se han encontrado con la negativa de los protagonistas a abrir sus archivos mentales personales (Scherer 2001). Resulta lógica su postura dado que la mayor parte de los grandes empresarios se encuentran encarcelados por delitos que no cometieron y sin revisar aquellos que sí perpetraron. Bajo esta premisa es poco probable, que incluso con la difícil garantía de un anonimato recortado por una notoriedad pública, se presten a colaborar con información cierta.

La cooperación de miembros de las agencias de seguridad es muy factible. Sin embargo, la información que proporcionan es irrelevante. Pese a que este ensayo comenzó por esa vía se desechó con prontitud ante las evidencias. Aquellos que saben, en muchos casos por ser participantes activos del negocio, basan sus palabras de manera escrupulosa en el discurso oficial sin ir mucho más allá en los aspectos micro. Y los que saben poco o nada abundan en historias que, pese a su falsedad, ya han adquirido la categoría de mitos y que son de presencia frecuente en los círculos de periodistas especializados que les dan pábulo. Las entrevistas con empleados de los medios de comunicación fueron también un objetivo de los inicios de esta investigación. Pero liberados de las restricciones en su ejercicio y con ansias de impresionar a su interlocutor con su conocimiento, la presencia de historias fantásticas que pueden comprobarse como falsas fue algo más que una excepción.

El último recurso sería el acceso a las declaraciones judiciales, que contienen gran cantidad información. Pero existen varios problemas con basarse en exclusiva en ellas.

El primero es de verosimilitud. La mayor parte de las declaraciones fueron obtenidas bajo torturas, como demostraron posteriores las denuncias al efecto, y están escritas conforme a los designios del torturador, cuya coincidencia con el descubrimiento de la verdad puede ser marginal. En el caso de los testigos protegidos, una fuente inagotable de información, las declaraciones que han aparecido en la prensa muestran una gran capacidad para la fabulación, en muchos casos reforzada por los intereses personales de quienes les toman la declaración. Intercambiar premios carcelarios por relatos de difícil verificación es un incentivo muy grande para que los declarantes traten de agradar a quienes están en la posición de realizar ese intercambio.

La estrambótica investigación llevada a cabo por la entonces fiscal suiza, Carla del Ponte, hoy fiscal jefe del Tribunal Penal Internacional, para demostrar la implicación de Raúl Salinas de Gortari en la industria de las drogas es el ejemplo más sangrante de esta malsana utilización de los testigos protegidos (*Basler Zeitung*, 5 de junio de 2000). En todo caso, las declaraciones judiciales de testigos protegidos, que contienen mucha información deseable para esta investigación, tiene obstaculizado su acceso porque aún continúan abiertos los procesos judiciales a que han sido asignados y, por lo tanto, están sujetos a secreto sumarial.

Ante este cúmulo de adversidades metodológicas, el presente estudio toma una doble perspectiva. Para el análisis macro cuantitativo se opta por la utilización de estadísticas ya existentes, cuyo origen es diverso y tratando de ser crítico tanto con las utilizadas como con las descartadas en un ámbito en el que no existe demasiada literatura a la que remitirse. Las actividades ilegales están excluidas de los sistemas nacionales de cuentas por razones morales, presentan problemas para la comparación internacional ya que varían los delitos de un país a otro y, en conjunto, existen múltiples dificultades para medirlas de manera apropiada. Los participantes en el negocio tienen razones obvias para esconderse, ya no sólo de las autoridades encargadas de hacer cumplir la legislación vigente, sino de cualquier otro agente público o privado, por mucho que sea tenga una motivación estadística y que se garantice un anonimato mayor que el propio de las encuestas.

A diferencia de la economía sumergida, donde se han ido construyendo una serie de metodologías distintivas para la cuantificación del fenómeno (Centro de Estudios

Económicos del Sector Privado 1987; Dixon 1999; Feige 1994, 1997; Frey y Pommerehne 1984; Frey y Schneider 2000; Organisation for Economic Cooperation and Development 2002; Schneider 2000; Schneider y Enste 2000; Tanzi 1980, 1999; United Nations Economic Commission for Europe 2002), la economía de las drogas limita su fuente de cuantificación a las estimaciones de oferta y de demanda. Las estimaciones a partir de la oferta generadas desde los ámbitos de la seguridad pública han sido criticadas con severidad y congruencia por exagerar las cifras, mostrar variaciones sólo explicables por razones políticas y corresponderse con los intereses específicos de las agencias que las producen (Capulo y Ostrom 1994; Reuter 1996).

Aunque con las limitaciones propias de contabilizar mercados y actividades ilegales, las estimaciones basadas en la demanda de drogas han sido bastante más recurrentes en la literatura académica para cuantificar el tamaño de los mercados, aunque se perciben grandes variaciones en su utilización específica según los objetivos y los criterios elegidos (Australian Parliament 1989; Bramley-Harker 2001; Bruen *et al.* 2002; Capulo y Ostrom 1994; Carlson 1990; Carlson *et al.* 1984; Clements y Daryal 2003; Groom *et al.* 1998; Marks 1991; Office of National Drug Control Policy 2000a, 2000b, 2002a; Reuter y Kleiman 1986; Rhodes *et al.* 1997; Thoumi 1993b).

El estudio de las actividades micro del comercio de drogas en México se basa en una revisión muy extensiva de fuentes secundarias, tanto en los medios de comunicación impresos como en materiales académicos. La utilización de la prensa como fuente de información ha sido endémica en los estudios sobre crimen organizado y no por ello menos criticada su profusión (Brecher *et al.* 1972; Galliher y Cain 1974; Reinerman y Duskin 1992). Sin embargo, las alternativas disponibles no son tan amplias como para poder elegir. Se trata de una metodología por descarte.

Las dificultades para acceder a fuentes orales creíbles son notables y, por añadidura, presenta riesgos personales, no ya porque vaya a peligrar la integridad física del autor, cosa muy improbable, sino por su integridad económica. Muchas de las historias que circulan sobre el comercio de drogas y la participación de funcionarios públicos son descabelladas. Pero, sobre todo, su publicación estaría sujeta al derecho a defensa del honor y la intimidad de sus protagonistas. Y no hay muchas posibilidades de aludir al anonimato de los personajes cuando para que la historia tenga sentido tiene que aludirse

al cargo del individuo. El repaso extensivo de los medios de comunicación, desde 1977 hasta la actualidad, permite liberarse de este problema técnico de afrontar demandas penales.

Pero si, en los países en que existe una prensa libre tomar como referencia sus noticias para hacer una historia y evaluación sobre el crimen organizado es una tarea compleja, en el caso de México la tarea es inconmensurable. Por una parte, los medios de comunicación como empresas y los periodistas como asalariados han tenido hasta tiempos muy recientes una fuerte dependencia económica del gobierno (Lawson 2002; Orne 1997; Rodríguez 1993). Este sometimiento lleva a que, en el caso del mercado de las drogas, “las versiones de los distintos medios se distinguieran por provenir de una sola fuente: la [Fiscalía] General de la República” (Astorga 1995a:75). En esta cultura de reciprocidad, la visión de los funcionarios públicos, algunos participantes activos en la industria, con su particular interés por esconder algunas historias y ensalzar otras, es la preponderante en la historia escrita de la industria de las drogas. Esta evidencia pone en cuestión incluso los más nimios relatos.

El dos de septiembre apareció un artículo en el diario de Mazatlán [en el estado noroccidental de Sinaloa], *Noroeste*, con el titular “Destruyeron tres plantíos de yerba”. El artículo afirma que los tres hombres estaban en los plantíos de droga de Arroyo de los Mimbres, cerca de Lodazal, cuando los soldados llegaron y rodearon el terreno, de modo que cuando los hombres intentaban huir, los soldados los detuvieron. En realidad, a los hombres los sacaron de la cama. El artículo continúa diciendo que Liberato Ribota confesó cultivar drogas desde hacía siete años, y que los otros dos prisioneros confesaron haberlo ayudado a cosechar y almacenar la planta. En realidad, hacía un mes que Liberato había llegado con su familia. El artículo incluso proporciona las dimensiones de cinco plantíos de marihuana en el Arroyo de los Mimbres y hace una estimación de que el campo que supuestamente destruyeron los soldados, plantado según esto con diez plantas de marihuana por metro cuadrado, habría producido cinco toneladas de la droga. Sin embargo, todos a los que preguntamos en Lodazal, declararon que los soldados no encontraron cultivos de marihuana. Al interrogar a la gente de Lodazal, quedé convencido de que decían la verdad, y de que los soldados habían cometido una serie de crímenes contra gentes inocentes, que iban desde allanamiento e intrusión hasta robo, rapto, tortura, acusaciones falsas, detenciones injustificadas y ocultar a los familiares la información de dónde se encontraban los presos. Los Ribota, a quienes yo conocía bien desde que vivían en Ajoya antes de mudarse a Lodazal, estaban desesperados. Y con razón. Ésta era la tercera vez en menos de un año que soldados de San Ignacio arrestaban sin pruebas a miembros de la familia Ribota, los torturaban y abusaban de ellos (Werner 1990).

Cuando no se recurre al parte oficial como fuente única de información, los medios de comunicación masiva presentan una visión estafalaria del mercado, tendente a lo lacrimógeno en unos casos y a lo sangriento en otros. Como reconoce Rodríguez (2004:123) de su experiencia personal, es requisito del periodismo de sucesos

“despertar la imaginación para completar los datos faltantes sin comprometer mucho la nota”. La presentación de denuncias acerca de la participación de algunos actores públicos en el mercado de drogas, las más de las veces son versiones interesadas de opositores a sus protagonistas y, con frecuencia, son simples fantasías de los periodistas.

El hecho de que los políticos en México no presenten demandas contra los medios de comunicación por difamación anima a muchos a obtener rédito personal y empresarial en la invención de historias. La prensa crítica en la que aparecen estas historias parece renuente a cualquier interés en verificar las noticias que publican, sobre todo cuando afecta a miembros del gobierno. “En el México de la transición las creencias compartidas de los ‘demócratas’ no tienen por qué estar sujetas a verificación. Por eso jamás se equivocan. Y si se les demuestra que lo han hecho no sienten necesidad ninguna de ofrecer disculpa [...] Buena parte de la ‘élite’ [*sic*] periodística e intelectual contemporánea no busca la verdad pues se siente en posesión de ella” (*Milenio*, 10 de mayo de 2000). Su verdad es que el gobierno es ilegítimo y cualquier invención que contribuya a refrendar esa creencia pasa por cierta de manera automática.

La carencia de información realista sobre el mercado de drogas la cubre en la opinión pública una visión mítica del comercio de drogas. La esperanza mercantil de la industria de las drogas como objeto noticioso acaba en que “la apuesta por el escándalo y el glamour de un mundo mitificado por el propio desconocimiento ha florecido por encima del trabajo de investigación” (Gómez y Fritz 2005:3). Cualquier acontecimiento incomprensible a primera vista encuentra una solución fácil en lo que constituye un fenómeno de apariencia inaprensible. Según la versión popular, el comercio de drogas está detrás cualquier evento. Y esta lógica simplista se aplica desde un asesinato hasta la construcción de un hotel de naturaleza estafalaria pasando por el análisis de la riqueza de los políticos mexicanos. En la actualidad, “los cuentos sobre la industria de las drogas han tomado el lugar de otros iconos culturales del antiguo folclore mexicano como La Llorona [espectro de mujer que llora en las noches por sus hijos muertos], El Chamuco [versión local del sacamantecas] y de los soldados revolucionarios de los ejércitos de Pancho Villa, al tiempo que son también protagonistas ubicuos de historias mundanas sobre eventos de la vida cotidiana, religiosa, agrícola, comercial y social” (Campbell 2005:332).

En este contexto, no es singular que la mayor parte de los rancheros del estado fronterizo de Sonora que entrevistó Perramond (1996), cultivadores de drogas algunos de ellos, creían que los ranchos del entonces gobernador Manlio Fabio Beltrones Rivera (1991-97), de cuya titularidad sólo tenían una sospecha nunca verificada, eran el producto del blanqueo de capitales procedentes de la droga. Como bien explica un completo desconocedor de la industria de las drogas tras una visita al estado de Sinaloa, en el noroeste del país y considerado la capital del comercio de drogas en México,

A pesar de la ausencia de gánsteres claros, había llegado al lugar adecuado. O al menos no me encontré con ningún sinaloense que me animase a pensar lo contrario. Señálase a un campo fértil de tomates y un nativo te explicará que sólo el sistema de irrigación cuesta más que lo que podría ganar con la venta del producto, pero que las ganancias contables esconden una pequeña fortuna producto de las drogas. Apúntese a un periódico que ha informado de una increíble asistencia a un concierto y, por supuesto, te explicarán que buena parte de las entradas no las han vendido pero que se han añadido a la contabilidad para blanquear miles de dólares. [...] Presiónese a un sinaloense para que cuente experiencias de drogas o violencia que sean de primera mano y uno oye del extraño olor que salía de una casa vecina y que resultó ser un laboratorio de heroína. [...] Los hechos son escasos, pero la sucesión de historias es interminable [...] En Sinaloa, las irs y venires del submundo criminal son el tema de debate más popular, por encima de los acontecimientos deportivos y todas las conversaciones parecen estar planeadas para mostrar la familiaridad del hablante con el asunto. Puesto que la familiaridad suele ser nula, el resultado es el sueño de un folclorista: existen historias en todas partes, y uno comienza a sentirse como un visitante del Bagdad de *Las Mil y Una Noches* o de la Italia de Boccaccio, una tierra abarrotada de fabulistas medievales. [...] La dificultad de separar hechos y ficción en el panorama criminal sinaloense es del todo punto insuperable. [...] Cuando le pregunté hasta donde llegaba el dinero de las drogas en el mundo cultural de Culiacán [la capital del estado, Élmér] Mendoza [escritor local de novela policiaca] me respondió que casi todas las fortunas locales estaban relacionadas con las drogas. “Sólo hay tres familias acaudaladas que no han tenido conexiones con las drogas a lo largo de su historia” (Wald 2001:55).

Estas tendencias de los medios de comunicación y de la opinión pública mexicanos a traspasar las fronteras entre realidad y ficción son válidas en la misma medida para la información que publican los medios de comunicación estadounidenses, que en otros ámbitos son rigurosos en el tratamiento de la información. Sus reportajes sobre la industria de drogas en México son una de las excepciones: “no los inhiben ni suavizan los mismos requisitos de imparcialidad aplicados en Estados Unidos” (Rosenblum 2001:19). Una buena parte de la información que publican estos medios es propia de una extensísima rumorología existente en la ciudad de México, un contexto que es habitual en regímenes autoritarios. Se publica después sin ninguna comprobación.

Es difícil que se contraste la información cuando dos tercios de los corresponsales allí estacionados tienen un conocimiento limitado del castellano (Rosenblum 2001). El

desconocimiento del castellano se observa de manera muy aparente en su deletreo de los nombres castellanos, un defecto que se contagia por todos los ámbitos de la sociedad estadounidense, incluida la academia. Son innumerables los textos, incluidos aquellos con pretensiones académicas, en los cuales un jefe de la policía mexicana es un “commandante” y “federale” es el singular de federales, por los agentes de la Policía Judicial Federal. Entre las más ingenuas está traducir burrero como “conductor de burros” en lugar de contrabandista de drogas a pequeña escala (Wald 2001:106).

Por tomar un único ejemplo de entre muchos, Jordan (1999:151-4), embajador de Estados Unidos en Perú entre 1984 y 1986, catedrático de Relaciones Internacionales y Ciencia Política en la Universidad de Virginia y director del Woodrow Wilson Department of Government and Foreign Affairs, en sólo cuatro páginas de un libro publicado por la Universidad de Oklahoma, comete varias decenas de errores de bulto. Y ello sin contar las innumerables afirmaciones de difícil verificación. Según su texto, “Carlos Hank Rohn fue ministro de Agricultura y Recursos Hidráulicos en el gobierno de Carlos Salinas de Gortari”, cuando quien ocupó ese puesto fue su padre, Carlos Hank González, cuyo apellido se escribe “Gonzales” según *New York Times* (2 de julio de 2001). Continúa Jordan afirmando que “la esposa de Gutiérrez Barrios era la secretaria privada de [Luis] Echevarría” Álvarez, presidente de México (1970-76). Divina Morales, que así se llamaba, fue secretaria de los servicios secretos, la Dirección Federal de Seguridad, hasta que se retiró tras casarse con quien después llegaría a dirigir ese organismo entre 1965 y 1970.

Jordan escribe que “Kahev [*sic*: Kaveh] Moussavi, el representante de IBM [International Business Machines] en México, denunció que había vendido radares defectuosos a SCT”, el Ministerio de Comunicaciones y Transportes de México. En realidad, quienes ganaron la licitación de los radares en cuestión fueron la empresa francesa Thompson y la italiana Alinea sin que IBM siquiera participase dado que se retiró de la puja antes del cierre definitivo del plazo. Por su parte, Moussavi no era el representante de IBM en México. La filial de la empresa en México, que facturaba seiscientos millones de dólares anuales, estaba dirigida por Rodrigo Guerra Botella. Moussavi negó con contundencia cualquier relación entre ambos: “Yo no tenía nada que ver con IBM México” (*Proceso*, 5 de abril de 1993; Procuraduría General de la

República 1993). Era un contratista independiente con sede en Oxford que trabajó de manera ocasional para IBM.

En el capítulo de las relaciones empresariales, Jordan continúa afirmando que “entre los principales accionistas del Grupo Cabal estaba Federico de la Madrid [Cordero], hijo del antiguo presidente [Miguel de la Madrid Hurtado (1982-88)] y cuñado del presidente [Carlos] Salinas” de Gortari” (1988-94). Más allá de la locuaz rumorología, no existe ninguna constancia documental de que De la Madrid Cordero participase en el accionariado de ninguna empresa de Carlos Cabal Peniche, propietario del Grupo Cabal. Mucho más evidente y fácil de demostrar es que De la Madrid Hurtado no es cuñado de Salinas de Gortari. Quien sí estaba casado con una hermana de Salinas de Gortari fue “José Francisco Ruíz [sic] Massieu,” a quien no otorga tal relación familiar pero sí le acentúa su apellido sin necesidad.

En el rango de confusiones ortográficas, están dos empresas propiedad de Cabal Peniche: “Banco de Sédulas Hipotecarias” por Cédulas y “Banco Cremi”, que en realidad era Banca Cremi. A Luis Echevarría Álvarez le cambia el orden de los apellidos, “Alvarez Echevarría”. Y reduce a Pedro Aspe Armella, ministro de Hacienda y Crédito Público (1988-1994), a su segundo apellido: Pedro Armella. A Jordan, quien se presenta como un experto en América Latina, se le olvida poner la eñe a “Daniel Aguilar Trevino”, pero no le importa acentuar “Manuel Muñoz Rocha” en tantas ocasiones como cita el nombre o “crímen”. Con tan confusas fuentes, Jordan se permite situar a México en el nivel cuatro, sobre cinco, de su prefabricado “Índice de Indicadores de Narcoestatalización” [sic].

La otra fuente de información de los medios de comunicación de Estados Unidos son los miembros de las agencias de seguridad de ese país en suelo mexicano. Éstas tienen un conocimiento muy limitado sobre lo que sucede en el país dadas sus limitaciones físicas, lingüísticas y burocráticas. Que los documentos de inteligencia que producen sobre esta base tan endeble son de escasisima calidad, en particular los de Drug Enforcement Administration, es algo de sobra conocido entre los miembros de las fuerzas de seguridad estadounidenses (Meril 2004:20-1). Jeffrey Davidow (2003:104-6) explica de primera mano y con gran experiencia en el tema la escasa solidez de los

informes sobre la industria de las drogas en México que realizan los organismos estadounidenses y que terminan en manos de los medios de comunicación de masas:

El modus operandi de los encargados de la aplicación de la ley en Estados Unidos consistía en absorber toda la información disponible y pasarla a Washington, donde se almacenaba en bancos de datos y se analizaba de vez en cuando. En el camino había muy pocos filtros. En medio del grano de relatos precisos había mucha paja inútil. Las fuentes confidenciales en Estados Unidos y en todas partes solían aportar lo que sabían que los policías norteamericanos estaban dispuestos a pagar para oír. Conscientemente, políticos y burócratas mexicanos pasaban información, verdadera o falsa, para manchar a sus enemigos. [...] En México los policías norteamericanos obtenían la mayor parte de la información de las fuerzas policiales y de los agentes del ministerio público [fiscales, mexicanos]. Ninguno organismo mexicano confiaba en los demás, así que a menudo se sentían justificados para desacreditarse entre sí. Los cargos más escandalosos contra el ejército, por ejemplo, provenían de la oficina del [fiscal] general, y viceversa. [...] Los analistas que recibían esa información en bruto o sin procesar, lo que se conoce como *raw material*, carecían de experiencia en México y, por lo tanto, entendían poco del mundo del que venía. Catalogaban la información y la desinformación que recibían y escribían resúmenes que amarraban juntos datos de una gama que iba desde el chisme de cantina hasta las pruebas documentales “duras”. Sus informes analíticos pasaban a sus jefes. De repente, una pieza de inteligencia no procesada era considerada tan importante que llamaba la atención de quienes diseñan las políticas sin hacer ningún análisis. [Y] En Washington, [...] hay toda una industria casera dedicada a pasar información a los periodistas. Los motivos para ello no siempre son claros, y a los reporteros por lo general no les interesa: están interesados en la información, no en el informador. [...] Gran parte de la información que se filtraba a la prensa de Estados Unidos provenía de las oficinas de DEA en Washington. [...] A veces, funcionarios de menor rango filtran a los periodistas la esencia de los informes confidenciales para aparentar que son más importantes o para alentar su propia perspectiva de la política en cuestión, o bien para poner en evidencia que sus jefes han sido incompetentes. [...] Cuando llegaba a la prensa, los resultados solían ser impredecibles y dañinos. El flujo de información a través y fuera del gobierno era un círculo vicioso frecuentemente puntuado por una gran ignorancia y motivaciones no examinadas. [...] De vez en cuando, al recibir el informe de algún analista donde se señalaba a funcionarios del gobierno mexicano, yo pedía ver la inteligencia no procesada en la que estaba basado el informe. A veces era difícil obtener la información, porque DEA [Drug Enforcement Administration] u otro organismo mencionaba la necesidad de ocultar la identidad de sus fuentes. En varias ocasiones pensé que, sencillamente, no querían revelar qué tan endeble era la información. Cuando finalmente leía la inteligencia no procesada, descubría que la supuesta evidencia era poco convincente. Con frecuencia resultaba obvio que los analistas habían seleccionado de entre los alegados emitidos por una fuente para apoyar un sesgo preexistente.

Por si su desconocimiento general no fuese suficiente sesgo a la información que proporcionan, los agentes estadounidenses tienen incentivos para utilizar la prensa para sus intereses personales y burocráticos. Michael Vigil fue agente de Drug Enforcement Administration, “designado agente especial en México a mediados de los años ochenta, en donde llegó a ser subdelegado” del organismo en México. “Su larga estancia en México le permitió hablar perfectamente el idioma, tener contactos entre agentes y funcionarios de primer nivel e investigar los casos más importantes” (Gómez y Fritz 2005:316). Además de esta presentación por demás benévola, Vigil fue un notorio

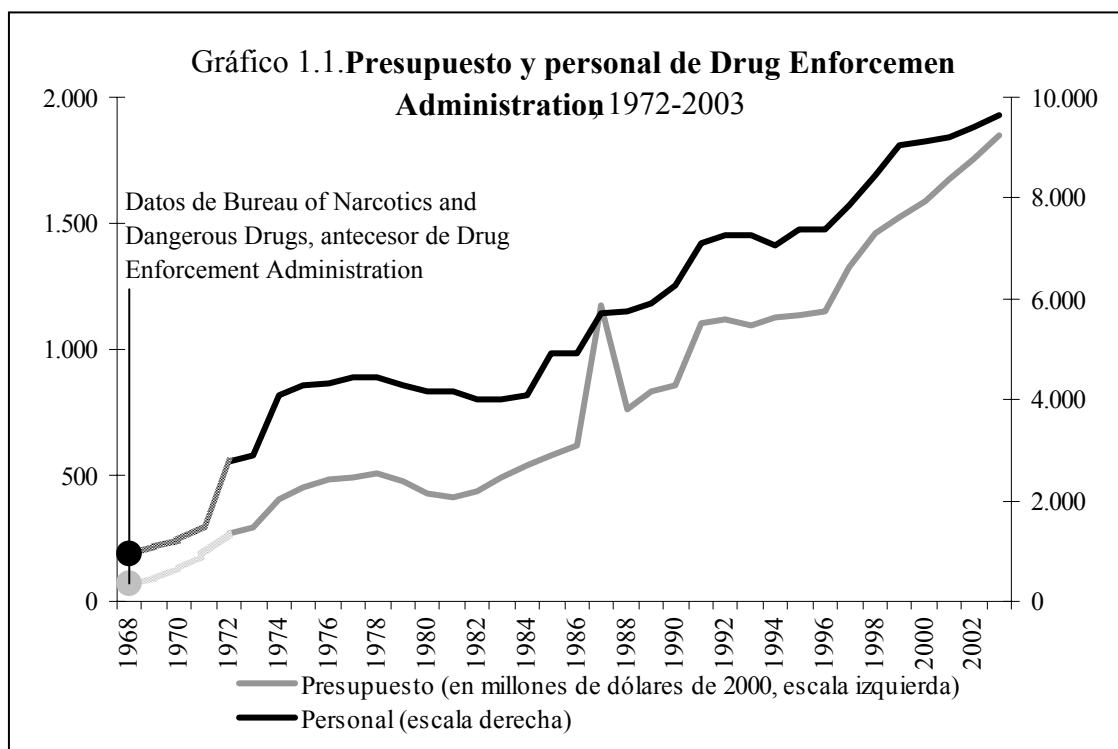
calumniador con respecto a los políticos mexicanos, lo cual le proporcionaba cobertura en los medios de comunicación estadounidenses, ansiosos de noticias estruendosas. Con esta estrategia ganó puntos ante los altos burócratas de su organismo en Washington y en última instancia fue nombrado director de asuntos internacionales de Drug Enforcement Administration. Si en México utilizó el enfoque cualitativo para darse publicidad, en su siguiente destino como director del organismo en todo el área del Caribe con sede en Puerto Rico optó por el método cuantitativista. En las palabras del organismo de control del Congreso de Estados Unidos,

Durante el pasado año [2001], se han realizado acusaciones [en los medios de comunicación (*Miami Herald*, 1 de febrero y 15 de mayo de 2001)] sobre que la oficina en el Caribe de Drug Enforcement Administration, con el objetivo de obtener más recursos, se ha atribuido detenciones que no tenían que ver con delitos de drogas o en los cuales el organismo no había participado. La Oficina de Inspección de Drug Enforcement Administration confirmó estas acusaciones de cuantificación excesiva de las detenciones a finales de 1999 durante inspecciones in situ de sus oficinas en el Caribe [...] Las cifras de detenciones se incorporaron a los justificantes presupuestarios del organismo como parte de sus controles de funcionamiento. Además, según diversos funcionarios de Drug Enforcement Administration, las cifras de detenciones [...] se utilizaron para tomar decisiones de gestión[, como, por ejemplo, el ascenso de Michael Vigil a director de asuntos internacionales, que, después del escándalo, fue cesado de su cargo] (United States General Accounting Office 2002:1-5).

Los intereses personales, en este caso, van de la mano de los intereses organizativos. Todas las agencias de represión de las drogas estadounidenses, y en particular Drug Enforcement Administration, han encontrado en México un blanco fácil para hacer avanzar sus solicitudes presupuestarias a través de las procelosas aguas de los poderes legislativo y ejecutivo de Estados Unidos. La notoria cooperación pública y privada en la industria mexicana de las drogas ha sido tema recurrente de los altos funcionarios de estos organismos para situar en lo alto de la agenda el asunto de las drogas. Este manejo de la información ha permitido cosechar amplios recursos presupuestarios.

A finales de los años ochenta, la epidemia del crack y la consiguiente pauperización de las condiciones sociales en áreas marginales fue un instrumento providencial para aumentar los recursos presupuestarios de los organismos públicos dedicados a la represión de las drogas. Cerrada la crisis del crack y agotadas las posibilidades de ésta como recurso para exprimir mayores bienes públicos, México se convirtió en un tema casi monopolístico cuando se trataba de solicitar aumentos presupuestarios. Fue una estrategia concluida con el éxito. En lo que era la lógica de que los riesgos asociados al consumo de drogas son los que inducen a los legisladores a entregar más presupuesto

para su represión, la reducción del consumo de drogas en Estados Unidos desde principios de los años noventa agotó el crecimiento de los recursos presupuestarios entre 1991 y 1996.



A partir de que concluye la epidemia del crack, la explotación del caso mexicano permitió mantener el nivel de excitación de la opinión pública, de la publicada y, lo que es más importante a efectos contables, en los pasillos de Washington. Si, como con razón relata Kirk (1942:252), en México “cuando las cosas te vayan mal, culpa a Estados Unidos”, Drug Enforcement Administration aplicó la táctica inversa desde los años ochenta. En estas coordenadas de aceleración de la presencia pública del organismo se recogieron los frutos de lo sembrado. El presupuesto de Drug Enforcement Administration entre 1996 y 2003, los tiempos de mayores acusaciones públicas contra el gobierno mexicano, se elevó en un sesenta por ciento en dólares constantes. En el mismo periodo su personal creció en un más modesto treinta por ciento, cifras ambas muy superiores a la casi congelación del presupuesto y el personal público que se produjo durante esos años en el conjunto de la administración pública estadounidense. Entre 1998 y 2002, el presupuesto de la oficina de Drug Enforcement

Administration en México se elevó, en términos nominales, en un treinta y tres por ciento. Ese aumento más que duplicó el registrado en el resto de oficinas de América Latina, donde el crecimiento fue del dieciséis por ciento, en línea con la inflación estadounidense (Youngers y Rosin 2005:385-6).

Fuera de los motivos burocráticos, los agentes estadounidenses de seguridad han sufrido de una visión desquiciada de la industria de las drogas en México producto de la mitología surgida a raíz del asesinato del agente de la Drug Enforcement Administration en Guadalajara, Enrique Camarena Salazar, en 1985. En palabras de quien fuera jefe de su departamento de asuntos internacionales, Robert Nieves, este asesinato “está en la mente de todos los agentes que trabajan en México. Para nosotros es casi sagrado. Tuvo una gran relevancia en el pasado, lo tiene en el presente y lo seguirá teniendo en el futuro. Nunca se va a ir” (*El Financiero*, 23 de febrero de 1998). Desde entonces se institucionalizó en los organismos estadounidenses de seguridad un deseo de revancha nada larvado por lo que interpretaban como un intento del gobierno mexicano por proteger a sus asesinos, lo cual era una sola de las causas posibles de lo que en sí misma sí fue una desafortunada investigación del homicidio, tanto en México como en Estados Unidos. Los problemas personales con respecto a México y a los mexicanos en general, de los que los sentimientos sobre Camarena Salazar son una componente importante, también han influido de manera relevante en la perspectiva del comercio de drogas en México que luego transmiten de manera sesgada a los medios de comunicación. En palabras de un embajador de Estados Unidos en México,

la legendaria animosidad de la agencia hacia México estaba sellada con la sangre de uno de sus agentes. [...] Esa hostilidad encontraba a veces salida con los reporteros norteamericanos, quienes estaban deseosos de obtener cualquier información nueva acerca del mundo de las drogas en México. El director de [Drug Enforcement Administration], Thomas A. Constantine, aseguró varias veces que lamentaba dicha filtración, pero las sospechas tanto en Washington como en México eran de que él las había tolerado, o bien promovido activamente (Davidow 2003:106-8).

Felipe Jordan, sin ningún parentesco con el anterior Jordan, era a principios de los noventa el director de El Paso Intelligence Center, organismo público estadounidense que congrega la información sobre comercio de drogas en el mundo para diversas instancias federales. Jordan había trabajado con Camarena Salazar en México en un puesto anterior de Drug Enforcement Administration, la oficina de represión de las drogas estadounidense, y había sentido con gran dolor su asesinato. Al poco de llegar al

puesto, un extraño incidente en el estacionamiento de un supermercado concluyó con el asesinato de su hermano menor. Sin ninguna evidencia, se hizo una paranoica composición de lugar en la cual asociaba su nombramiento y la muerte de su hermano, responsabilizando del asesinato al más famoso de los exportadores mexicanos de drogas, Amado Carrillo Fuentes (Bowden 2002a). Con el rencor en niveles máximos, Jordan estaba en la mejor disposición para creer cualquier historia que reforzase su convencimiento previo de la maldad intrínseca de Carrillo Fuentes y del gobierno mexicano en general, que percibía como hostil a la resolución del caso del asesinato de su hermano.

En ese contexto, cuando llega a sus manos la declaración de dos mexicanos que afirmaban haber sido escoltas del ministro de Marina de México, Luis Carlos Ruano Angulo (1990-94). Decían haber sido testigos de fiestas de altos funcionarios mexicanos a las que acudían destacados exportadores de drogas, incluido Carrillo Fuentes, a entregarles sus millonarios pagos por protección. Lara (2001:101-14) relata con exactitud novelesca el contenido exacto de su declaración. Esta historia ya la habían contado en la Fiscalía General de la República de México, donde solicitaron que se les asignase al programa de testigos protegidos con salarios espléndidos a cuenta de su declaración. Tras hacer las oportunas comprobaciones judiciales se observó que ninguno de los dos había estado nunca en la milicia y que las agendas de los altos funcionarios citados les impedían haber estado presentes en tales fiestas en las fechas referidas.

Sin embargo, cuando la misma historia llegó a Jordan cayó en terreno fértil, dado que estaba dispuesto a creer cualquier cosa que confirmase su sesgada percepción. La recogió en formato oficial de la organización que dirigía y, de manera ilegal, la filtró con su propia interpretación al diario estadounidense *New York Times* (23 de febrero de 1997), que la publicó sin verificar en fuente alternativa ninguno de los puntos y confiado en exclusiva en el membrete que antecedió a la declaración (Preston y Dillon 2004). Dado que entre los acusados había dos gobernadores en activo de sendos estados, Manlio Fabio Beltrones Rivera y Jorge Carillo Olea, la publicación de la noticia cayó como una bomba tanto en México como en Estados Unidos, donde la concatenación de

detenciones de altos funcionarios mexicanos por sus relaciones con la industria de las drogas daban el marco propicio de verosimilitud para la historia.

La falacia de la historia en su conjunto no impidió que a sus calígrafos, los entonces corresponsales de *New York Times* en la ciudad de México, Timothy Golden, Julia Preston, Craig Pyes y Samuel Dillon, se les concediese el premio Pulitzer de periodismo de 1998 en la categoría de mejor reportaje internacional “por su reveladora serie [de artículos] que mostraron los corrosivos efectos” del comercio de drogas sobre el sistema político en México y que los receptores presuman de ello como si hubiesen hecho algo más que transcribir el relato falso de otros (Rosenblum 2003). La evidencia de que la publicación de historias falsas sobre la industria de las drogas en México y sus promiscuas relaciones con el poder político no sólo no la censuraban en su país de origen con el despido sino que la premiaban y la exigían para competir con los estándares fijados por *New York Times* provocó una avalancha de difamaciones en la prensa estadounidense.

Y es que, como señaló un embajador de Estados Unidos, “los reporteros [estadounidenses] tenían un olfato refinado acerca de lo bueno que podía ser un reportaje sobre la droga mexicana. Lleno de violencia, dinero, corrupción, cifras estruendosas e intrigas en el gobierno, sería una fantástica nota de primera página” (Davidow 2004:104). En última instancia, “algunos destacados periodistas [estadounidenses] ven a México como un feliz lugar de cacería para atrapar a un Salinas [familiares del presidente Carlos Salinas de Gortari (1988-94)], cazar un político enredado con la industria de las drogas y ganar el premio Pulitzer,” siempre con la máxima de que la realidad no te estropee una buena noticia. En términos cuantitativos, los reportajes sobre drogas y malos manejos públicos en México pasaron en *New York Times*, *Washington Post* y *Wall Street Journal*, casi se duplicaron entre 1991 y 1996, pasando de trescientos treinta y ocho en 1991 a quinientos quince en 1996. (Baer 1997:142). Esta campaña desorganizada y competitiva de los medios la apoyaron con algarabía y documentación de fiabilidad más que dudosa buena parte de los funcionarios medios y altos de los organismos encargados de reprimir el comercio de drogas en Estados Unidos.

Estos tres factores convierten a los miembros de las agencias de seguridad estadounidenses y, por ende, a los medios de comunicación de ese país, en adeptos y adictos a las historias más fantasiosas en tanto en cuanto verifican su ideología previa (*Wall Street Journal*, 19 de febrero de 1999). Una síntesis de la actitud de los funcionarios de la seguridad estadounidense la expresó quien fuera embajador de Estados Unidos en México entre 1981 y 1986, John Anthony Golenor: “Elementos del Departamento de Justicia y de DEA [Drug Enforcement Administration] han decidido que todos los políticos mexicanos son culpables. Tienen la idea de que ‘el fin justifica los medios’. Es un punto de vista genérico de que todos son traficantes. En mi opinión, esta actitud es fascista, nazi y no es la manera en que trabaja el sistema americano” (Roseblum 2003:154).

Quien fuera compañero de Camarena Salazar en México y llegó a las más altas instancias de Drug Enforcement Administration, Edward Heath, expresó de manera diáfana su visión sobre los políticos mexicanos: “todos esos tipos son culpables” (Rosenblum 2001:39). El director del Servicio de Aduanas entre 1981 y 1989, William Von Raab, ya había expresado esa misma opinión sobre los políticos mexicanos de alto nivel hacía más de dos décadas: “para mí cualquier funcionario de México es indecente hasta que pueda probar lo contrario” (*Los Angeles Times*, 14 de mayo de 1986; *New York Times*, 9 de julio de 1986). Pero esta noción generalista alcanza a los más altos miembros del gabinete estadounidense. Robert Edward Rubin, ministro de Economía de Estados Unidos (1995-99), y como tal mandamás del Servicio de Aduanas, entre cuyas competencias se encuentra el evitar y perseguir la entrada de drogas procedentes de México, sentenció a finales del siglo XX, en referencia a los funcionarios mexicanos, que “todos son unos corruptos” (Davidow 2003:63). Pocos años después, esa opinión no le impidió acceder a la jefatura del comité ejecutivo de la corporación financiera Citigroup y desde esa posición capitanear la adquisición del Banco Nacional de México, el mayor del país, a cambio de doce mil quinientos millones de dólares. Suena recurrente: Rubin, desde su anterior puesto directivo en la financiera Goldman Sachs y su directa relación con la liberalización en Rusia, tenía experiencia en sacar partido económico de tratos con funcionarios poco escrupulosos con la legalidad (Safir 2004:27-56). Tampoco el grupo estadounidense al que se incorporó después de dejar su alto cargo en Washington había tenido antes inconvenientes para tratar de manera

espléndida a funcionarios públicos mexicanos con cuentas corrientes muy por encima de cualquier expectativa normal de ingresos, violando incluso las leyes estadounidenses impuestas al efecto (United States General Accounting Office 1998a, United States Senate 2000b).

Quizás la reciente y exitosa demanda presentada en Estados Unidos por el banquero mexicano Carlos Hank Rohn contra varios medios de comunicación y contra el difunto Donald Schulz, profesor de ciencia política de Cleveland State University, quien filtró informes de organismos de seguridad estadounidenses a varios medios de comunicación (*El Andar*, verano-otoño de 1999; *El Financiero*, 31 de mayo de 1999; Martínez 1999:234-66; *Washington Post*, 2 de junio de 1999), cambie el sentido de esta difamación sistemática e impune que practican los medios de comunicación estadounidenses con respecto a los funcionarios mexicanos. Pero, por el momento, frente a los problemas reseñados sólo queda un remedio: la revisión pausada de toneladas de noticias periodísticas e informes oficiales sobre el comercio de drogas en México como único medio para verificar la información (Adler 1993:20-2). Así se ha realizado para este trabajo en lo que puede considerarse como una faena casi judicial.

- Capítulo 2 -

El tamaño del mercado de las drogas en México, 1961-2000

¿Cuál es la contribución de la industria de drogas ilegales a la economía de México? Por la inflación de datos que se presentan en los medios de comunicación de masas, parece que no es difícil su estimación. Una revisión superficial de los medios de comunicación y artículos científicos de los diez últimos años permite extraer varios centenares de estimaciones, cuyas diferencias no se pueden explicar ni en términos de las transformaciones temporales propias del mercado de las drogas ni por los diferentes conceptos utilizados ni tampoco por la oscilación de las metodologías utilizadas. Y ello sin contar los millares de referencias obtusas del calibre “miles de millones”, “decenas de miles de millones” o incluso “billones”, que no se contabilizan en esta serie. Para empeorar las cosas, la distancia entre unas cifras y otras para cuantificar lo mismo, los ingresos por exportaciones de la industria mexicana de las drogas, es abismal: van desde los mil millones a los seis billones de dólares.

La introducción de algún tipo de guarismo, cualquiera que sea la fiabilidad del mismo, parece querer contrarrestar, con el prurito mágico de científicidad que aportan los números, el aspecto mítico-teológico que tantas veces se ha señalado en la información sobre el crimen organizado que reproducen los medios de comunicación de masas y, de manera subsidiaria, la academia (Albanese 1996:91-130; Bell 1962; Hall 1996:76-108; Hawkins 1969; Smith 1975). Con contadas excepciones, las estimaciones no refieren la metodología utilizada y a menudo las fuentes se esconden detrás de frases indeterminadas o de ninguna fuente en absoluto. Steiner (1997a:18) denomina a este tipo de cifras, no por más reiteradas menos insustanciales, como “estimaciones folclóricas”. Reuter (1984a) opta por otro calificativo más inocuo: “números míticos”. Uno de los más acendrados críticos, Naylor (2003:302), citando como origen último al académico colombiano Francisco Thoumi, las denigra como “pornografía estadística”.

Pero, más allá de la fiabilidad de las mismas, las cifras nacen por su propio cauce. En este caso sí, la demanda de numerología crea su propia oferta. “Si conseguir una aproximación a la renta total del contrabando de seres humanos (por ejemplo, los inmigrantes ilegales) es útil para una comisión de investigación en el Congreso o para un procedimiento regulatorio, entonces es seguro que aparecerá un organismo que produzca dicho número” (Reuter y Truman 2004:22). Las drogas ilegales entran dentro del mismo saco de comportamientos. Existe escasa información fiable y grandiosas rentas de aparatos burocráticos concretos en la consecución de su objetivo intermedio de acalambrear a la opinión público con el espantajo de los peligros del comercio de sustancias ilegales. Los números son importantes dentro de esa estrategia. Son una pata de una estrategia más amplia en la que los medios de comunicación son actores principales, por acción o por omisión.

En el despropósito a menudo intencionado que engloba la mayor parte de estas estimaciones, la misma persona o el medio de comunicación puede referir una cifra diferente con tan sólo días de distancia. El anterior jefe de la Oficina Nacional de la Política sobre Control de Drogas de Estados Unidos entre 1992 y 2000 es un ejemplo palmario. A principios de marzo, Barry Richard McCaffrey reclamó para sí el guarismo de seis mil millones de dólares como valor de las exportaciones mexicanas de drogas ilegales en una entrevista de televisión que recogió el semanario londinense *The Economist* (6 de marzo de 1997). Esa misma cantidad la cita en sede parlamentaria un año después (United States Senate 1998:19). Entre medias, y en el transcurso de una visita al estado de Chihuahua, en el norte de México, el general retirado habló de ciento nueve mil millones de dólares para tratar de cuantificar el comercio mundial de drogas. Sin embargo, algunos medios de comunicación se lo atribuyeron en exclusiva a los ingresos de la industria de las drogas sólo en México (*La Jornada*, 29 de agosto de 1997). Puede, no obstante, que no haya que responsabilizar a McCaffrey de este desaguisado estadístico. También los medios de comunicación tienden a aumentar el nivel de ruido al confundir conceptos o incluso al transcribir de manera incorrecta las palabras y los números del orador.

Entre las diversas cifras, dos parecen haber tenido particular éxito y se han mantenido como referencias constantes a lo largo del tiempo más allá de su fiabilidad

metodológica o de su verosimilitud, difícil de contrastar en el ámbito de una industria ilegal. La primera son treinta mil millones de dólares como dato de ingresos de México por concepto de exportaciones de drogas. Esta estimación la proporcionó en 1994 por varias vías el entonces vicesfiscal general de la República de México, Moisés Moreno Hernández. Se incluyó en 1996 en la exposición de motivos del proyecto de Ley Federal contra la Delincuencia Organizada que el ejecutivo mexicano envió al parlamento (Zedillo 1996:7). Aunque en ese entonces no incluyó una metodología de la estimación, la cifra ha tenido tanto éxito que muchos medios de comunicación la han repetido atribuyéndosela a diferentes personas u organismos. Tal ha sido la celebridad de este número que ha traspasado, sin solución de continuidad, la frontera conceptual para la cual se creó. Desde la cuantificación de las exportaciones se ha expandido a otros ámbitos, como la cantidad de capitales blanqueados en México, los beneficios obtenidos por las organizaciones mexicanas dedicadas a la distribución de drogas o los ingresos de los funcionarios públicos mexicanos que tienen su origen en la industria de las drogas.

El segundo número que se ha presentado ante la opinión pública con reiteración es la cifra de seis mil millones de dólares como la cantidad de dinero que paga la industria de las drogas a las autoridades públicas de México. Se desconoce sobre la base de que prestación de servicios hacen ese desembolso, que de creer la cifra de exportaciones más frecuente, representaría el veinte por ciento de los ingresos. La diversidad de fuentes que citan esta estimación sin hacer referencia a su origen ni metodología hace casi imposible rastrear su nacimiento. Es prodigiosa, para ésta y para cualquier otra estimación que se ha presentado en público, la vitalidad de las cifras relacionadas con las drogas ilícitas, que sobreviven a lo largo de los años más allá de las circunstancias que les dieron origen. Es impensable que el mercado de las drogas no haya cambiado en casi una década como para que se sigan repitiendo las mismas cifras que se citaban a principios de los noventa.

A la vista de la tremenda diversidad de estimaciones, que permiten casi cualquier justificación de política pública, quizás fuese útil que en sucesivas publicaciones académicas, a los números, cualquiera que sea su fuente u origen, se les acompañase que recomiendan Reuter y Greenfield (2002:172): “utilícense con gran cuidado”. O mejor: “utilícense según conveniencia”.

Tabla 2.1. **Cuantificación del comercio anual de drogas ilícitas en México según conceptos** (en millones de dólares corrientes)**(A) Valor de los ingresos por exportaciones del comercio de drogas ilícitas en México**

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
10	Marihuana	1969	United States House of Representatives (1970).	Elaboración propia.	La estimación de quinientos kilogramos diarios de exportaciones por un precio medio de veinticinco dólares por libra.
20	Total	1946	Astorga (2003:286).	Maurice Holden, agregado militar de la Embajada de Estados Unidos en la ciudad de México.	No se especifica.
60	Total	1946	Astorga (2003:286).	Un agente sin nombre del Departamento del Tesoro de Estados Unidos.	No se especifica.
100	Total	1997	Franklin Barriga López (1998:37), director académico del Instituto Ecuatoriano de Estudios para las Relaciones Internacionales por sí solo y citado en conferencia de prensa (<i>El Universal</i> , 24 de junio de 1998).	Sin fuente.	No se especifica.
108	Heroína	1999	<i>Dallas Morning News</i> (6 de agosto de 2000).	Elaboración propia.	“Si las empresas mexicanas pasan de contrabando 6,6 toneladas métricas de heroína, como estiman algunos analistas, daría ciento ocho millones al precio mayorista más bajo”.

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
164	Marihuana	1972	McGlothlin (1973).	Elaboración propia.	Una estimación de casi dos mil toneladas métricas de demanda de marihuana en Estados Unidos basado en encuestas nacionales de consumo, multiplicado por un supuesto no explicado de que el noventa por ciento de esa demanda procede de México y por un precio medio de importación de ochenta y cinco dólares por kilogramo.
200-400	Cocaína	1995	Escobar (1999:51-2).	Sin fuente.	A un precio medio de venta de entre diez mil y quince mil dólares por kilogramo se infiere, para cumplir con el resultado final, que la estimación de exportaciones totales fue de entre veintisiete y ochenta toneladas métricas al año.
313	Heroína	1985	Lee (1987), citado después en Sosa (1987:36) y Arias (1992:48).	Elaboración propia.	El producto de las estimaciones de que la heroína mexicana ocupa un tercio del mercado estadounidense por su precio de exportación, ambos procedentes de diversos organismos públicos estadounidenses y de textos periodísticos.
500	Total	1974	Barona (1976:217).	El entonces embajador de Estados Unidos en México, Joseph John Jova.	No se especifica.
600	Cocaína	1984	<i>Proceso</i> (15 de abril y 3 de junio de 1985).	“Un folleto de Drug Enforcement Administration”, organización pública estadounidense encargada de la represión del comercio de drogas.	El producto de tres toneladas métricas de cocaína exportadas cada mes por el precio mayorista en Estados Unidos de diecisiete mil dólares por kilogramo.

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
700	Cocaína y marihuana	1987	Toro (1992a:41).	Elaboración propia.	“Utilizando la estimación de Ethan Nadelmann [1988:86] de que las exportaciones de cocaína y marihuana generaron dos millones de dólares al año en divisas para los latinoamericanos, inferí que para México la figura debería ser del orden de setecientos millones de dólares”. No se explica la regla matemática para tal inferencia.
500-1.000	Total	1980	Lupsha (1981:101).	Elaboración propia.	La extrapolación de los cien millones de dólares de ingresos anuales atribuidos a la familia Herrera Nevárez, dedicada a la producción y exportación de heroína, por United States House of Representatives (1978:63) multiplicado por entre cinco y diez grandes empresas de drogas que se juzga sin ninguna base explícita que existen en México.
700-1.000	Cocaína	1994	Thomas Constantine, director de Drug Enforcement Administration, en declaración jurada ante el Comité de Relaciones Exteriores de Estados Unidos (8 de agosto de 1995).	Elaboración propia.	El producto de la exportación de entre setenta y cien toneladas métricas de cocaína por un precio medio de diez mil dólares, lo cual es “una estimación conservadora”.
1.000	Total	1987	Toro (1993:322).	Elaboración propia.	“Si aceptamos que en 1987, las exportaciones de marihuana y cocaína generaron dos mil millones de dólares en moneda extranjera para el conjunto de América Latina [Nadelmann (1993)], podemos estimar que, incluyendo la heroína, casi mil millones entraron a México”.

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
1.000	Cocaína	1985	<i>San Jose Mercury News</i> (8 de julio de 1986).	Sin fuente.	No se especifica.
	→	1985	<i>Boston Globe</i> (1 de septiembre de 1986).	“Estimaciones oficiales” sin concretar la procedencia.	
1.100	Total	1975	Barona (1976:243).	El diputado estadounidense Lester Wolf.	No se especifica.
1-1.500	Total	2000	<i>Zeta</i> (27 de abril de 2001).	El general en jefe de la Policía Nacional de Colombia, Rosso José Serrano.	No se especifica.
1.250	Cocaína	1985	<i>New York Times</i> (25 de mayo de 1986); <i>Dallas Morning News</i> (28 de mayo de 1986); <i>Sunday Times</i> (1 de junio de 1986) y Clutterbuck (1994:93).	Sin fuente.	La cifra está mal interpretada con respecto a un cálculo anterior de <i>New York Times</i> . En realidad, se igualan exportaciones con exportaciones netas calculadas. La diferencia entre ambas cifras son los ciento veinticinco millones de dólares pagados a Colombia por la adquisición de cocaína para la reexportación.
	→	1985	<i>New York Times</i> (24 de agosto y 7 de septiembre de 1986).	Unos anónimos “funcionarios estadounidenses”.	
1.375	Cocaína	1985	<i>New York Times</i> (12 de mayo de 1986).	Elaboración propia.	“Utilizando la estimación estadounidense de que un tercio de la cocaína que se vende en Estados Unidos se pasa desde México, [...] la cifra se deriva del cálculo de un beneficio [sic] al comprar setenta y dos mil seiscientas libras [treinta y tres toneladas métricas] de cocaína en Colombia a un precio mayorista de dos mil ciento cuarenta dólares por libra [cinco mil dólares por kilogramo] y venderla al precio mayorista medio de Estados Unidos de diecinueve mil dólares por libra”, es decir, a cuarenta y dos mil dólares por kilogramo.

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
1.450	Total	1992	Toro (1995:51-2; 1998a:137-8), reproducido en Butler, Pick y Hettrick (2001:328).	Elaboración propia.	“Asumí en una publicación anterior [la traducción castellana de Toro (1993)] que si la cocaína era el mayor negocio (en manos de los colombianos) y un tercio de los ingresos por esas exportaciones iba a México, que las rentas mexicanas por exportaciones de marihuana y cocaína podrían ser del orden de setecientos millones de dólares anuales. Si se añade la estimación más baja de Reuter y Ronfeldt [1992:7] para los ingresos por heroína, [éstos serían] los ingresos totales de México de la producción y exportación de drogas ilegales”.
1-2.000	Total	1987	MacDonald (1988:76) y Zagaris y MacDonald (1992:173).	Sin fuente.	No se especifica.
	➔	1993	<i>Orlando Sentinel</i> (9 de octubre de 1994).	Peter Lupsha, profesor de la Universidad de Nuevo México.	
1-2.000	Cocaína	1996	<i>Reforma</i> (14 de agosto de 1997).	Drug Enforcement Administration.	“Utilizando la cantidad mínima de cocaína con que cuentan, noventa y cinco toneladas métricas, y multiplicándolo por el precio mínimo por kilogramo, diez mil quinientos dólares, [se] concluye que obtienen casi mil millones de dólares. [...] Dependiendo de la fluctuación de los precios, el beneficio potencial bruto fácilmente podría sobrepasar los dos mil millones de dólares.”

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
1.500	Total	1985	United States Senate (1987b).	Un supuesto informe secreto preparado al alimón por los organismos gubernamentales estadounidenses Drug Enforcement Administration, Central Intelligence Agency, el Departamento de Estado y National Security Agency.	La estimación no respaldada de que las exportaciones de drogas equivalente al setenta y cinco por ciento de las exportaciones legales de México. Lo curioso es que en 1985 las exportaciones legales de México ascendían a veintisiete mil millones de dólares.
1.500	Heroína	1998	<i>Washington Report on the Hemisphere</i> (17 de mayo de 1999).	Sin fuente.	No se especifica.
1.700	Cocaína	1985	<i>Sunday Times</i> (8 de junio de 1986).	Sin fuente.	No se especifica.
1.5-2.000	Cocaína y heroína	1993	<i>El Financiero</i> (24 de junio de 1994) y González, López y Yáñez (1994:77).	Bruce Michael Bagley, profesor de la Universidad de Miami.	La suma de la estimación de Reuter y Ronfeldt (1992) para la heroína y una cifra, cuya procedencia se ignora, de trescientos a quinientos millones de dólares para la cocaína.
1-3.000	Marihuana	2000	Reuter y Greenfield (2002:171).	Elaboración propia.	“La horquilla se deriva de las mil toneladas [métricas] de marihuana que se consumen en Estados Unidos,” sin explicar con más detalle cómo se realiza esa “deriva”.
2.000	Total	1988	Rochlin (1997:108; 1999:68).	Zagaris y MacDonald (1992:172).	Puesto que, pese a citarla, la considera “una estimación conservadora”, sólo repite el punto máximo de la horquilla proporcionada por los autores originales, ignorando el resto.
→		1994	<i>San Francisco Chronicle</i> (16 de marzo de 1995).	“Algunos expertos”.	
→		2004	Hauss (2005:503).	Sin fuente.	

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
2.000	Heroína	1975	United States Senate (1978a:153).	Sin fuente.	No se especifica.
➔	Marihuana	1975	Anderson (1981).	Sin fuente.	
2.200	Anfetamina	1994	<i>Seattle Post-Intelligencer</i> (6 de febrero de 1996).	Robert Pennal, agente de Bureau of Narcotics Enforcement del estado de California.	No se especifica.
2.300	Marihuana	1985	Ruiz (1989:81-2).	Elaboración propia.	“Si consideramos que la participación estimada de la oferta mexicana [en la demanda estadounidense] fue el equivalente al treinta y dos por ciento del total (siete mil trescientas cincuenta toneladas métricas) y que el precio promedio por libra fue de cuatrocientos cincuenta dólares.”
2-3.000	Cocaína	1995	Associated Press (21 de abril de 1996).	“Organismos policiales estadounidenses” sin dar más pistas.	No se especifica.
2.600	Total	1985	Villar (1989c:261).	United States Congress (1987).	No se especifica.
2.650	Total	1985	United States Congress (1987).	Elaboración propia.	El producto de los precios mayoristas de las drogas por las estimaciones de cantidades exportadas desde México realizadas por Drug Enforcement Administration.
1.5-4.500	Cocaína	1994	<i>El Financiero</i> (7 de abril de 1995); <i>La Jornada</i> (19 de junio de 1995) y <i>Reforma</i> (19 de junio de 1995).	“Un estudio reciente del académico Samuel González Ruiz”, olvidándose de los coautores del texto: López y Yáñez (1994).	No se especifica.

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
3.000	Total	2000	Chabat (2002:137)	Elaboración propia.	“La mayoría de los cálculos [de los que sólo cita dos (<i>The Economist</i> , 8 de marzo de 1997 y <i>Latin Trade</i> , septiembre de 1997) y para el segundo confunde el concepto] lo sitúa [el dinero que genera el comercio de drogas en México] entre seis mil y quince mil millones. [...] Sin embargo, teniendo en cuenta el volumen de cocaína transportada través de México y el volumen de marihuana y heroína que se produce en el país, sería muy posible pensar en una cifra alrededor de los tres mil millones al año.” No se explica el tipo de inferencias realizadas para reducir el valor total dados los supuestos.
3.000	Marihuana y cocaína	1999	Meril (2004:12).	“Una estimación”. En la nota al final del texto que va detrás del punto y seguido más inmediato se cita a Andreas (2000a), pero en dicho texto no aparece esa cifra por ninguna parte.	No se especifica.
3-4.000	Total	2000	Associated Press (23 de enero de 2005).	Bruce Michael Bagley, profesor de “estudios internacionales de la Universidad de Miami”.	No se especifica.
2-6.000	Total	1987	Toro (2001:176).	“Algunas estimaciones”.	No se especifica.
4.000	Cocaína	1995	<i>New York Times</i> (12 de mayo y 17 de septiembre de 1996).	Sin fuente.	No se especifica.
3-6.000	Total	1993	Jorge Chabat, investigador del Centro de Investigación y Docencia Económicas de la ciudad de México (<i>El Financiero</i> , 26 de junio de 1994).	El Departamento de Estado de Estados Unidos.	No se especifica.

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]	➔	1994	Villamil (1998:274).	“Se calcula”.	
4.500	Marihuana y cocaína	1994	<i>International Herald Tribune</i> (19 de octubre de 1995).	Drug Enforcement Administration.	Setenta y cinco mil millones de pesos por “producir” [<i>sic</i>] cocaína y treinta y seis mil millones de pesos por producción de marihuana.
2.2-6.825	Marihuana y heroína	1988	Reuter y Ronfeldt (1992) y Lemus (1998:249).	Elaboración propia.	El producto de las estimaciones de producción de drogas vegetales en México realizadas por diversas agencias estadounidenses de seguridad por los precios medios de exportación que suministran esos mismos organismos, con la advertencia explícita de que el umbral superior es “muy improbable” (Reuter y Ronfeldt 1992:97).
	➔	1988	Warnock (1995:232).	El Departamento de Estado de Estados Unidos.	
3.8-5.600	Total	2001	Gluyas (2005:175-234).	Elaboración propia.	Un cálculo complejo de precios y cantidades basado en una versión preliminar de este texto realizado por Carlos Resa Nestares.
2.3-7.400	Total	1988	Smith (1993:9); <i>La Jornada</i> (14 de junio de 1993); Schulz y Williams (1995:10); Huchim (1996:209) y Serrano y Toro (2002:161).	Reuter y Ronfeldt (1992).	Un redondeo al alza, aplicando la estimación también a la cocaína y presentada en porcentaje del Producto Interior Bruto: del 1,25 por ciento al cuatro por ciento.
5.000	Total	1997	Toro (1998a:138).	“Según admiten en privado algunos funcionarios”.	No se especifica.
	➔	1999	<i>El Financiero</i> (10 de enero de 2001).	Sin fuente.	

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
5.000	Cocaína	1998	Chabat (2000b:163).	Elaboración propia a partir de inferencias impersonales. Esta estrategia de cálculo es la respuesta más coherente del autor a su visión de que “las cifras sobre la producción y las ganancias [en la industria de las drogas] son poco confiables” (Chabat 2005:15).	“Se calcula que en 1998 llegaron a Estados Unidos desde México ciento ochenta toneladas de cocaína que vendidas al por menor produjeron dieciocho millones de dólares. De ese total, se calcula que la cantidad obtenida por [las empresas] mexicanas es de cinco millones de dólares al año.”
	➔	2000	Inter Press Service (22 de enero de 2001).	Sin fuente.	No se especifica.
2.8-7.400	Total	1988	Velasco (2005a:95-6).	Reuter y Ronfeldt (1992).	A las estimaciones de exportaciones de marihuana y heroína se le añaden los ingresos del producto de la exportación de ciento cincuenta toneladas métricas de cocaína por una comisión por transporte de la industria mexicana de las drogas de cuatro mil dólares por kilogramo.
5.225	Total	1996	Grosse (2001:162-4).	Elaboración propia.	El producto de las estimaciones de producción de drogas vegetales en México del Departamento de Estado de Estados Unidos, y el precio medio de la droga mexicana en “Houston y San Diego”, junto a diversos supuestos acerca del transvase de cocaína a través de México y la relación con productores en Colombia.
3-8.000	Total	1995	Guilhem Fabre, profesor de relaciones internacionales de la Universidad de Le Havre, en sendos artículos editoriales (<i>Le Monde Diplomatique</i> , abril de 2000; <i>El Financiero</i> , 6 de mayo de 2000).	Sin fuente.	No se especifica.

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
3-9.000	Cocaína	1993	González, López y Yáñez (1995:75-6).	Elaboración propia.	El producto de una exportación de entre doscientas y cuatrocientas cincuenta toneladas métricas de cocaína por México y un precio en la frontera mexicana de entre quince mil y veinte mil dólares.
	→	1993	<i>El Financiero</i> (21 de septiembre de 1995).	El vicefiscal general de México, Moisés Moreno Hernández.	
5-7.000	Total	1995	Paulín (2000:12).	“Cifra que dio a conocer [el Ministerio] de Relaciones Exteriores a través de su coordinador de Asuntos Especiales y Narcotráfico”, Miguel Ruiz Cabañas Izquierdo.	No se especifica.
6.000	Total	1994	<i>La Jornada</i> (11 de marzo de 1996); <i>El Universal</i> (5 de enero de 1997); Schulz (1997:27); Villamil (1998:260) y Paulín (2000:50-1).	Drug Enforcement Administration.	No se especifica. En palabras de una fuente posterior, el director de la oficina presidencial sobre drogas de Estados Unidos, Barry Richard McCaffrey: “Who knows where the number comes from” o quién sabe de dónde venga esa cifra (United States Senate 1998:19). Repetiría con exactitud milimétrica la misma expresión en una conferencia de prensa en la Embajada de Estados Unidos en la ciudad de México (<i>Atlanta Journal-Constitution</i> , 8 de abril de 1998).

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]	→	1994	American Broadcasting Company (2 de marzo de 1997); Agence France Presse (2 de marzo de 1997); Associated Press (2 de marzo de 1997); <i>Christian Science Monitor</i> (4 de marzo de 1997); <i>Rocky Mountain News</i> (4 de marzo de 1997); Associated Press (5 de marzo de 1997); <i>Washington Times</i> (6 de marzo de 1997); <i>The Economist</i> (8 de marzo de 1997); <i>Alcoholism Report</i> (marzo de 1997); <i>Atlanta Journal-Constitution</i> (8 de abril de 1998) y United States Senate (1998:19).	Barry Richard McCaffrey, jefe de la oficina presidencial sobre drogas de Estados Unidos (1992-2000).	
	→	1998	El periodista mexicano-argentino Jorge Fernández Menéndez (<i>El Financiero</i> , 29 de mayo de 1999).	“Los cálculos más serios”, aunque no se reseñan ni sus autores ni su metodología.	
	→	1996	<i>Baltimore Sun</i> (7 de marzo de 1997); <i>Fort Worth Star-Telegram</i> (21 y 27 de marzo de 1997); <i>Houston Chronicle</i> (3 de diciembre de 1997); Martínez (1999:242) y <i>El Siglo de Torreón</i> (24 de abril de 2004).	Sin fuente.	
6.000	Cocaína	1996	El periodista mexicano-argentino Jorge Fernández Menéndez (<i>El Financiero</i> , 19 de abril de 1997).	Elaboración propia.	Barry Richard McCaffrey, jefe de la oficina presidencial sobre drogas de Estados Unidos (1992-2000), “proporcionó una cifra sobre lo que genera el consumo de cocaína en Estados Unidos: McCaffrey habló de treinta mil millones de dólares, una cantidad sin duda conservadora. [...] A México, como máximo, llegan unos seis mil millones de dólares anuales provenientes de ese comercio.”

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
6.000	Heroína	1975	<i>The Economist</i> (12 de diciembre de 1996).	“Una estimación” sin mayores referencias.	El seis por ciento del Producto Interior Bruto mexicano.
6-7.000	Total	1995	Lemus (1998:249).	“Se ha estimado”.	Sin fuente.
6.500	Total	1998	El periodista Jorge Fernández Menéndez (<i>El Financiero</i> , 17 de febrero de 1999).	Sin fuente.	No se especifica.
7.000	Total	1994	Agencia Mexicana de Noticias (18 de junio de 1995); Dow Jones News (19 y 26 de junio de 1995); <i>La Jornada</i> (19 de junio de 1995); <i>El Financiero</i> (19 de junio y 21 de octubre de 1995); <i>Reforma</i> (19 y 22 de junio de 1995 y 4 de enero y 8 de febrero de 1996); Associated Press (25 de junio de 1995); <i>Providence Journal-Bulletin</i> (27 de junio de 1995); <i>New York Times</i> (30 de julio de 1995); <i>Christian Science Monitor</i> (23 de agosto de 1995); Suárez (1995:177); <i>Los Angeles Daily News</i> (31 de marzo de 1996); Andreas (1996, 1998a:160, 1998b:208); Payne (1996); Schulz (1997:2); Smith (1999:196); Pacific Council on International Policy (1999:24) y Dresser (2003:342).	Drug Enforcement Administration.	El producto de las estimaciones de cantidades exportadas por los precios de exportación aunque sin especificar ninguno de los datos que sirven para llegar al resultado.
	→		<i>Austin American-Statesman</i> (2 de julio de 1995).	Thomas Constantine, director de Drug Enforcement Administration.	
	→	1995	El periodista estadounidense Jeffrey Kaye (Public Broadcasting System, 28 de agosto de 2000).	“Fuentes del gobierno estadounidense”.	
	→	1995	<i>Chicago Tribune</i> (18 de septiembre de 1995) y <i>The Economist</i> (16 de diciembre de 1995).	“Estimaciones conservadoras” que no se especifican.	

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]	➔	1990	Agence France Press (11 de julio de 1996); <i>San Diego Union-Tribune</i> (4 de agosto de 1996); <i>Wilson Quarterly</i> (primavera de 2000) y Montufar (2000:49, 100).	Sin fuente.	
	➔ Cocaína	1994	<i>Los Angeles Times</i> (18 de octubre de 1995).	Drug Enforcement Administration.	
4.5-10.000	Total	1993	González, López y Yáñez (1994:75-7).	Elaboración propia.	El producto de las expropiaciones de drogas en México, por la estimación que se confisca el diez por ciento de lo que transita y por los niveles de precios para la cocaína, junto a “un estudio de la corporación RAN [<i>sic</i> : RAND], elaborado por Peter Rother y David Ronson [<i>sic</i> : Reuter y Ronfeldt (1992)]”, para la heroína.
	➔	1996	<i>El Financiero</i> (23 de febrero de 1997).	“De acuerdo con cálculos extraoficiales”.	
7.500	Total	1988	<i>Reforma</i> (16 de octubre de 1994).	“Cifras proporcionadas por el gobierno de Estados Unidos”.	“El cuatro por ciento del total del Producto Interno Bruto”.
8.000	Total	1994	El escritor y polemista mexicano Carlos Monsiváis (<i>El Financiero</i> , 21 de enero de 1996; Thelen 1999:621).	Drug Enforcement Administration.	No se especifica.
	➔	1997	El “profesor de El Colegio de México”, Jose Thiago Cintra (1998:20).	Sin fuente.	
8.000	Total	1999	Fabre (2003:111).	Charles Intriago, director de la revista especializada <i>Money Laundering Alert</i> .	El asombroso producto de multiplicar los cincuenta mil millones del mercado minorista estadounidense por un tercio que asume que “controlan” los empresarios mexicanos.

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
8.000	Cocaína	1999	Massing (2000) y Malkin (2001:122).	Elaboración propia.	El producto de un precio mayorista de la cocaína de quince mil dólares por kilogramo por la cantidad consumida en Estados Unidos y, a su vez, multiplicado por el porcentaje del sesenta por ciento, que es la cuota de mercado de la cocaína que entra por México sobre el total, y además por el régimen de intercambio entre comerciantes colombianos y mexicanos del cincuenta por ciento. “Los distribuidores también sacan partido de la heroína, la marihuana y la metanfetamina, pero es difícil imaginar que cualquiera de estas drogas sea mucho más lucrativa que la cocaína. Por lo tanto, los ingresos totales de la industria de las drogas en México no sobrepasarían el dos por ciento de los cuatrocientos mil millones de Producto Interior Bruto del país.”
8.150	Marihuana	1995	<i>Reforma</i> (9 de septiembre de 1996).	Elaboración propia.	“México exporta a Estados Unidos un promedio de cinco mil toneladas [métricas] de marihuana cada año. A precios de julio de 1996 [sin determinar la fuente de este precio], mil seiscientos cincuenta dólares por kilogramo, esta mercancía valdría sesenta y dos mil millones de pesos”.

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
4.7-11.700	Total	1995	Velasco (2005a:95-7).	Elaboración propia.	El producto de la media de las estimaciones de producción de opio y marihuana durante los años noventa proporcionadas por Bureau for International Narcotics and Law Enforcement Affairs (2001) multiplicados por los precios para ambas drogas dados para 1988 por Reuter y Ronfeldt (1992) mediante el nada contrastado “supuesto de estabilidad de precios para esos dos cultivos de drogas en México”. Para la cocaína, se estima que los “exportadores mexicanos transportaron el cincuenta y cinco por ciento de las trescientas toneladas métricas de cocaína que llegaron a Estados Unidos” a un precio de comisión por transporte de seis mil quinientos dólares por kilogramo.
5-12.000	Total	2000	Velasco (2005b:90-1).	“En otro lugar aventuré”, lo cual es de suponer que se refiere a Velasco (2005a:95-7).	La misma que la utilizada en Velasco (2005a:95-97) pero que de manera sorprendente llega a valores más altos.
5.6-12.000	Cocaína	1994	Agencia Mexicana de Noticias (18 de junio de 1995); <i>La Jornada</i> (19 de junio de 1995) y <i>Reforma</i> (19 de junio de 1995).	Drug Enforcement Administration.	El producto de un promedio de entre quinientas sesenta y ochocientas toneladas métricas de cocaína al año por un precio medio de ciento veintinueve mil dólares por kilogramo.
➔	Total	1994	José Luis Pérez Canchola, vicepresidente de la Academia Mexicana de Derechos Humanos, con su firma (Pérez 1995:53) o en palabras a la prensa (<i>Reforma</i> , 11 de septiembre de 1996).	Un “informe” de la Fiscalía General de la República de México, junto a la cifra de un artículo de prensa (<i>El Financiero</i> , 17 de mayo de 1994) donde no aparece esa cifra.	

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
→ Total		1995	<i>Reforma</i> (2 de julio de 1995).	Un informe del oficial Instituto Nacional para el Combate a las Drogas.	
6-12.000	Total	2000	<i>The Economist</i> (4 de marzo de 2004).	“Se dice...”	No se especifica.
8-10.000	Total	2000	Jorge Chabat, profesor de relaciones internacionales en el Centro de Investigación y Docencia Económica (<i>Reforma</i> , 22 de junio de 2005).	Sin fuente.	No se especifica.
8-11.000	Total	1997	Corona (1998:117).	Sin fuente.	No se especifica.
9.000	Total	1993	<i>Dallas Morning News</i> (9 de abril de 1994).	Héctor Francisco Castañeda Jiménez, “un ex alto ayudante del fiscal general de la República de México”	No se especifica.
→		2000	<i>La Crisis</i> (23 de febrero de 2006).	Drug Enforcement Administration.	
10.000	Total	1990	González (2001).	Elaboración propia.	Una compleja metodología que incorpora datos sobre el consumo en Estados Unidos, los precios al por mayor y al por menor en ese país y los porcentajes de producción y tránsito por México.
10.000	Total	1995	<i>Washington Post</i> (17 de marzo de 1996).	Unos anónimos “especialistas” de Financial Crime Enforcement Network, organismo oficial estadounidense dependiente del Departamento del Tesoro.	No se especifica.
→		1996	Sáenz (2005:217).	Financial Crime Enforcement Network sin especialistas y como algo oficial.	

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]	→	1996	<i>New York Times</i> (23 de febrero y 4 de marzo de 1997); <i>Sydney Morning Times</i> (1 de mayo de 1997); <i>Reforma</i> (8 de mayo de 1997 y 30 de abril de 1998) y Nelleman y Goulka (2000:24).	“Un borrador de análisis aún no presentado [de] funcionarios de inteligencia”.	
	→	1996	El congresista estadounidense Sherrod Brown (<i>Congressional Record</i> , 9 de febrero de 1999).	Drug Enforcement Administration.	
	→	1996	<i>Washington Post</i> (9 de marzo de 1999).	Border Patrol de Estados Unidos.	
	→	1996	Cassel (2000:4).	El director de Office of National Drug Control Policy, Barry Richard McCaffrey, en palabras ante el Senado estadounidense. De la revisión de la transcripción completa de la declaración parlamentaria que se cita (United States Senate 1998) no puede alegarse que tal cifra saliese de la boca de McCaffrey.	
	→	1996	Associated Press (5 de mayo de 2001).	“Estimaciones del gobierno federal” de Estados Unidos.	
	→	1996	Gray (1998:231).	“El profesor Peter Luphsca [<i>sic</i>], de la Universidad de Nuevo México”, de apellido real Lupsha.	
	→	1998	Smith (2001:141).	Francisco Javier Molina Ruiz, comisionado del Instituto Nacional para el Combate a las Drogas de México (1994-96).	
	→	1998	Bruce Michael Bagley, profesor de la Universidad de Miami (National Public Radio, 1 de diciembre de 1999).	Son “las estimaciones”.	

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]	→	1996	<i>La Jornada</i> (23 de febrero de 1997); <i>Reforma</i> (26 de febrero de 1997); <i>University of California's Migration News</i> (marzo de 1997); <i>Buffalo News</i> (1 de marzo de 1997); <i>Christian Science Monitor</i> (3 de marzo de 1997); el congresista estadounidense Steven Schiff (<i>Congressional Record</i> , 13 de marzo de 1997); <i>New York Times</i> (16 de marzo de 1997); <i>USA Today</i> (9 de junio de 1997); <i>Pittsburgh Post-Gazette</i> (27 de agosto de 1997); <i>NACLA Report on the Americas</i> (mayo-junio de 1997); la senador estadounidense Kay Bailey Hutchison en sendos artículos de opinión (<i>Washington Post</i> , 9 de marzo de 1999 y <i>Houston Chronicle</i> , 14 de marzo de 1999) y <i>El Universal</i> (22 de abril de 2001).	Sin fuente.	
→	Cocaína	1996	<i>New York Times</i> (7 de julio de 1997).	Sin fuente.	
10.000	Total	1997	Instituto Mexicano de Estudios de la Criminalidad Organizada (1998:105-6).	Elaboración propia.	Los industriales mexicanos “introducen trescientas toneladas [métricas] de cocaína a Estados Unidos al año y el precio promedio por tonelada es de quince mil dólares [...] Cinco mil toneladas [métricas] de marihuana a un precio que va desde los setecientos mil al millón de dólares por tonelada [métrica]. Asimismo, mil millones de dólares constituyen las ventas de heroína y otras drogas como la metanfetamina”. No se proporcionan fuentes para ninguna estimación.

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
11.550	Marihuana	2000	Rosenthal y Kubby (2003:66).	Elaboración propia.	El producto de las estimaciones de siete mil quinientos kilogramos de producción estimada por el Departamento de Estado de Estados Unidos por un precio medio de setecientos dólares por kilogramo.
10-13.500	Total	1995	Meyzonnier (2000:52).	Sin fuente.	Seis millones de marihuana, mil quinientos millones de heroína y entre tres y seis mil millones de cocaína. Ninguna explicación de estas cifras.
6-18.000	Total	1993	<i>Houston Chronicle</i> (3 de diciembre de 1994).	Sin fuente.	No se especifica.
10-15.000	Total	1994	<i>Houston Chronicle</i> (1 de diciembre de 1995).	Sin fuente.	No se especifica.
12.500	Marihuana y heroína	1975	<i>Proceso</i> (21 de octubre de 1976).	Sin fuente.	No se especifica.
13.500	Total	2000	Levy, Bruhn y Zebadúa (2001:222) y Werlin (2003:80).	Sin fuente.	Equivalente al 2,5 por ciento del Producto Interior Bruto de México o al ocho por ciento de sus exportaciones legales.
13.800	Total	2000	Office of National Drug Control Policy (2006:36; <i>Reforma</i> , 12 de febrero de 2006).	Elaboración propia procedente de un documento no publicado de título "Estimated revenue for Mexican drug trafficking organizations" (Estimación de ingresos de las organizaciones mexicanas de comercio de drogas).	La suma no explicada de ocho mil seiscientos millones de dólares procedentes de la exportación de marihuana, cuatro mil de la exportación de cocaína, mil de la marihuana y trescientos como producto de la venta de metanfetamina.
13.890	Total	2000	Radio Fórmula (13 de febrero de 2006).	Office of National Drug Control Policy (2006:36).	Añadiéndole noventa millones de dólares a la cifra original.
6-22.000	Total	2000	Associated Press (10 de febrero de 2006).	Donald Semesky, director de operaciones de Drug Enforcement Administration.	No se especifica.

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
14.000	Total	1990	<i>Latin America Weekly Report</i> (12 de diciembre de 1991); Barry (1994:58); Fernández (1999:41) y Álvarez (2005:39).	Jorge Enrique Tello Peón, entonces jefe de la oficina de delitos contra la salud de la Fiscalía General de la República de México y luego director de los servicios secretos mexicanos, Centro de Investigación y Seguridad Nacional (1994-99).	La metodología simple, sin referir las bases empíricas para el cálculo, de igualar las exportaciones de drogas a las exportaciones legales mexicanas. La equiparación es, no obstante, falsa, dado que en 1990 las exportaciones legales de México alcanzaron los cuarenta y un mil millones de dólares
	➔	1992	<i>El País</i> (16 de septiembre de 1997).	Sin fuente.	
15.000	Total	1996	<i>Guardian</i> (25 de septiembre de 1997) y Kossick y Bergman (2003:453).	<i>Latin Trade</i> (septiembre de 1997).	La confusión entre el concepto original de cantidad blanqueada por la industria de las drogas con los ingresos totales.
	➔	1998	<i>New York Times</i> (16 de febrero de 1999).	William Jefferson Clinton, entonces presidente de Estados Unidos (1992-2000), en visita oficial en México.	
	➔	1998	<i>Boston Herald</i> (17 de febrero de 1999) y <i>Newsday</i> (17 de febrero de 1999).	Sin fuente.	
15.800	Marihuana y heroína	2000	Associated Press (11 de junio de 2002).	Elaboración propia.	El producto de las cifras de producción potencial de drogas en México proporcionadas por el Departamento de Estado de Estados Unidos por el precio de esas drogas al por mayor en Estados Unidos según las estimaciones de Drug Enforcement Administration.
3-30.000	Total	2000	<i>Mexico City News</i> (29 de noviembre de 2002) y <i>Houston Chronicle</i> (13 de abril de 2004).	“Analistas” no nombrados.	No se especifica.

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
→	Cocaína	2000	<i>International Relations and Security Network's Security Watch</i> (31 de mayo de 2005).	Los mismos “analistas”, también sin apellidos, pese al cambio de opinión en cuanto a las sustancias vendidas.	
16.700	Total	1997	<i>Reforma</i> (16 de marzo y 19 de abril de 1998) y <i>Financial Times</i> (17 de marzo de 1998).	Elaboración propia.	“Las autoridades estadounidenses creen [que las empresas mexicanas] controlan en la actualidad un tercio del mercado estadounidense, que asciende en total a cincuenta mil millones de dólares”.
→		2001	<i>NACLA Report on the Americas</i> (septiembre-octubre de 2002).	Sin fuente.	
16.800	Cocaína	1998	<i>Zona Abierta</i> (4 de mayo de 2000).	Jorge Madrazo Cuellar, fiscal general de la República de México (1996-2000).	El producto de la estimación del porcentaje de cocaína que pasa por México hacia Estados Unidos, sin especificar fuente para esta estimación, por el gasto total de los consumidores estadounidenses en esa droga.
17.000	Total	1999	Gray (1998:231).	Defense Intelligence Agency, centro oficial de inteligencia militar de Estados Unidos.	No se especifica.
5-30.000	Total	2000	Ross (2002:76).	Sin fuente.	No se especifica.
18.000	Total	1997	Lemus (1998:253).	Elaboración propia.	Una cuota de mercado de los distribuidores mexicanos del seis por ciento por unos ingresos mundiales de la industria de las drogas de trescientos mil millones de dólares.
18.000	Cocaína	1998	Smith (1999) y Willoughby (2003:117).	Elaboración propia.	El producto de unas exportaciones de ciento ochenta toneladas métricas de cocaína por diez mil dólares de precio medio de venta.

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
→	Total	2000	<i>La Jornada</i> (28 de enero de 2001).	“Informes presupuestales del gobierno federal” mexicano sin mayores referencias.	
		→	2003	Univisión (9 de noviembre de 2004).	Sin fuente.
7-30.000	Total	1995	<i>Austin American-Statesman</i> (16 de octubre de 1996).	“Funcionarios y expertos en drogas de Estados Unidos”.	No se especifica.
		→	1997	<i>Dallas Morning News</i> (7 de junio de 1998).	“Policías estadounidenses”.
10-30.000	Total	1994	<i>New York Times</i> (30 de julio de 1995); <i>Washington Post</i> (28 de abril y 2 de mayo de 1996); Payne (1996) y Schulz (1997:27).	Fuentes indeterminadas de Financial Crime Enforcement Network del Departamento del Tesoro de Estados Unidos.	No se especifica.
		→	1995	<i>Milenio Semanal</i> (14 de julio de 2002).	“Declaraciones de Tom [Thomas] Constantine, ex director” de Drug Enforcement Administration.
		→	1995	Fabre (2002:174).	“Funcionarios estadounidenses”.
		→	1995	<i>Dallas Morning News</i> (9 de marzo de 1997).	“Analistas mexicanos”.
		→	1995	<i>Houston Chronicle</i> (13 de agosto de 2005).	“Los analistas” sin aportar sus nombres.
		→	1995	Ruiz (1998:183).	“Algunas estimaciones”.

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]	→	1995	<i>Insight</i> (26 de agosto de 1996); <i>Los Angeles Times</i> (19 de enero de 1997); <i>El Norte</i> (22 de enero de 1997); <i>San Antonio Express-News</i> (9 de febrero de 1997); el académico mexicano Luis Rubio (<i>Los Angeles Times</i> , 23 de febrero de 1997); <i>Reforma</i> (4 de marzo de 1997); el congresista estadounidense Clay Shaw (<i>Congressional Record</i> , 13 de marzo de 1997); Pamela Falk, profesora de City University of New York School of Law (<i>Washington Post</i> , 24 de septiembre de 1997); Massing (2000); Meyzonnier (2000:40) y <i>Proceso</i> (28 de enero de 2001).	Sin fuente.	
20.000	Total	1994	<i>Guardian</i> (10 de mayo de 1995).	Elaboración propia.	La equivalencia entre ingresos de la industria y el préstamo del gobierno de Estados Unidos a su homólogo mexicano para superar la crisis económica de 1994.
	→	1994	<i>El Financiero</i> (18 de junio de 1995).	Sin fuente.	
20.000	Total	1996	Public Broadcasting System (8 de abril de 1997) y <i>Boston Globe</i> (8 de abril de 1997).	Charles Intriago, antiguo fiscal federal estadounidense y “experto en blanqueo de capitales”, director de la revista especializada <i>Money Laundering Alert</i> .	La aplicación de la fórmula de que un cuarto del gasto estadounidense en drogas ilícitas, valorado en ochenta mil millones de dólares, va destinado a comprar las drogas en México.
	→	1999	<i>San Diego Union-Tribune</i> (23 de julio de 2000).	“Algunas estimaciones”.	
	→	2000	<i>Time</i> (18 de agosto de 2003); Van der Veen (2003b:103); <i>New York Times</i> (20 de diciembre de 2004) y <i>Houston Chronicle</i> (10 de junio de 2004).	Sin fuente.	

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
14-20.000	Total	2000	Jasón Mason Hart, estadounidense “autor de varios libros sobre las relaciones México-Estados Unidos”, en conferencia ante miembros del Downtown Rotary Club de San Antonio, Texas (National Broadcasting Corporation San Antonio, 16 de febrero de 2006; Agencia Mexicana de Noticias, 17 de febrero de 2006).	Elaboración propia.	Los supuestos bastante exagerados y sin fundamento de que el noventa por ciento de la marihuana, el noventa por ciento de la cocaína, el cincuenta y tres por ciento de la metanfetamina y el cincuenta por ciento de la heroína que se consume en Estados Unidos se importa de México, pero sin explicar cómo estos porcentajes se trasladan a ventas en dólares.
12-30.000	Total	1995	<i>Excélsior</i> (7 de octubre de 1996).	“Estimaciones de la Randa Corporation [<i>sic</i> : Rand Corporation, consultora privada con sede en Santa Monica, California] y de otros organismos que se dedican a la investigación de la venta de estupefacientes”.	No se especifica.
22.000	Total	1992	<i>Business Week</i> (12 de mayo de 1997); Morales (1999:981) y Paradise (1999:89).	Sin fuente.	No se especifica.
15-30.000	Total	1994	<i>Boston Globe</i> (5 de septiembre de 1995); Annerino (1999:12,39); Bowden (2002a:69) y <i>New American</i> (6 de septiembre de 2004).	Sin fuente.	No se especifica.
	→	1994	Inter Press Service (31 de octubre de 1995 y 19 de mayo de 1998).	Una investigación de la Universidad Nacional Autónoma de México, cuya traducción es “Independent University of Mexico”.	
	→	1994	Huchim (1996:236).	Luis Molina Piñero, profesor de derecho de la Universidad Nacional Autónoma de México, y Fernando Córdoba Lobo, director general de averiguaciones en la Fiscalía General de la República de México, en una comisión parlamentaria en 1995.	

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
20-25.000	Total	1997	<i>Excélsior</i> (6 de mayo de 1998).	Mariano Herrán Salvatti, director de la Fiscalía Especializada para la Atención a Delitos contra la Salud (1997-2000).	No se especifica.
23.000	Total	1990	<i>La Jornada</i> (29 de enero de 1992).	Sin fuente.	No se especifica.
17-30.000	Total	1996	<i>Albuquerque Journal</i> (5 de marzo de 1997).	“Se cree”.	No se especifica.
24.000	Total	2000	Jaime Cleofás Martínez Veloz, coordinador de Programas Especiales del gobierno estatal de Chiapas, al sur de México (<i>La Jornada</i> , 9 de diciembre de 2005).	“Organismos internacionales” de nombre impronunciable.	No se especifica.
20-30.000	Total	1997	El periodista mexicano-argentino Jorge Fernández Menéndez (<i>El Financiero</i> , 27 de marzo de 1998).	Sin fuente.	No se especifica.
	→	1997	<i>El Universal</i> (25 de marzo de 1998).	Thomas Constantine, director de Drug Enforcement Administration.	
	→	2000	Un artículo de opinión del investigador de la Universidad Nacional Autónoma de México, Sergio Zermeño García-Granados (<i>La Jornada</i> , 26 de mayo de 2005).	“Cálculos de los especialistas”, pero no se detallan los nombres de los susodichos.	
25.000	Total	1996	<i>Crain's Chicago Business</i> (7 de abril de 1997) y <i>Time</i> (18 de abril de 2005).	Sin fuente.	“Se estima”.
	→	2000	<i>El Universal</i> (4 de febrero de 2002).	El vicecoordinador del grupo parlamentario del izquierdista Partido de la Revolución Democrática en la Cámara de Diputados mexicana, Gregorio Urías Germán.	

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]	➔	2000	<i>La Crónica de Hoy</i> (16 de mayo de 2005).	“El investigador y especialista en temas de seguridad de la Universidad Nacional Autónoma de México, René Jiménez Ornelas.”	No se especifica.
25.000	Total	2000	González (2001).	Elaboración propia.	Una compleja metodología basada en la demanda que incorpora datos sobre el consumo en Estados Unidos, los precios mayoristas y minoristas en ese país y los porcentajes de producción y tránsito por México.
26-28.000	Total	1993	Observatorio Geopolítico sobre Drogas (1997:157).	Los cálculos de un “general del Estado Mayor mexicano Baldillo Trueba”. En 1995 Manuel Fernando Vadillo Trueba (1995) era subjefe operativo del estado mayor de la Defensa Nacional. El nombre de un general Roberto “Badillo Trueba” salió mencionado como colaborador de varios empresarios de drogas en el juicio que se le siguió a dos generales mexicanos por la misma acusación diez años después (<i>La Jornada</i> , 29 de octubre de 2002).	No se especifica.
27.000	Total	1992	Inter Press Service (16 de febrero de 1993).	“Estimaciones conservadoras”.	No se especifica, aunque artículos que recogen esta estimación con posteridad reseñan que es “una cifra equivalente a los ingresos del país por exportaciones petroleras y no petroleras”. No obstante, para ese año las exportaciones legales duplicaron esa cifra y alcanzaron los cincuenta y dos mil millones de dólares.

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]	→	1993	<i>La Jornada</i> (2 de abril de 1994); <i>El Financiero</i> (9 y 23 de abril y 26 de junio de 1994) y <i>Reforma</i> (10 de octubre de 1994).	“La tesis de doctorado de Héctor Francisco Castañeda [Jiménez], quien fuera subprocurador de procedimientos penales” de la Fiscalía General de la República. En el único texto escrito por el interfecto (Castañeda 1991) no existe ninguna referencia a tal cifra.	
	→	1994	El periodista mexicano-argentino Jorge Fernández Menéndez (<i>El Financiero</i> , 4 de mayo de 1995 y 27 de abril y 14 de agosto de 1996 y 25 de marzo de 1997) y Paulín (2000:12).	“Estimaciones no oficiales, pero altamente confiables”.	
	→	1994	<i>El Financiero</i> (19 de abril de 1995).	Sin fuente.	
25-30.000	Total	2000	Televisión Azteca (20 de noviembre de 2001).	El director de Prevención del Delito y Servicios a la Comunidad de la Fiscalía General de la República de México, Pedro José Peñaloza.	“Cifras conservadoras”.
27.500	Total	1992	<i>Reforma</i> (16 de octubre de 1994) y Polo (1995:24).	La Fiscalía General de la República de México.	No se especifica.
28.000	Total	1992	Latinamericana Press (2 de septiembre de 1995), recogido en el libro de poesía de Scott (2000:153).	La Fiscalía General de la República de México.	No se especifica.
	→	1995	Guillermo Knochenhauer, profesor de ciencia política de la Universidad Nacional Autónoma de México (<i>El Financiero</i> , 23 de agosto de 1996).	Sin fuente.	

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
27-30.000	Total	1996	<i>New Republic</i> (17 de marzo de 1997).	Fuentes indeterminadas del Departamento de Justicia de Estados Unidos.	No se especifica.
	→	1996	<i>Chicago Tribune</i> (31 de marzo de 1997 y 31 de octubre de 1998).	“Fuentes del Departamento de Estado de Estados Unidos”, sin más elaboración.	
	→	1998	Smith (1997:137, 1999:204).	“Algunas estimaciones”.	
27-32.000	Total	2000	Bowden (2002a:64-5).	Sin fuente: “la cifra cambia debido a las peleas entre diversos analistas”.	No se especifica.
25-35.000	Total	1996	Public Broadcasting System (3 de septiembre de 1997).	Sin fuente.	No se especifica.
30.000	Total	1993	Perl (1993); <i>El Financiero</i> (21 de septiembre de 1995); <i>Excélsior</i> (16 de agosto y 5 de noviembre de 1995); <i>Washington Post</i> (28 de abril y 2 de mayo de 1996); <i>Los Angeles Times</i> (20 de junio de 1996) y Caporal (2003:128).	El vicefiscal general de Control de Procesos de México, Moisés Moreno Hernández.	No se especifica. En un libro posterior (Moreno 1999:309) proporciona alguna pista sobre el origen de esta cifra. La estimación sobre el valor de las exportaciones de cocaína la toma de González, López y Yáñez (1995:74-5), pero no refiere de dónde saca las cifras para las otras drogas incluidas en su referencia.
	→	1993	<i>La Jornada</i> (16 de mayo de 1994); <i>El Financiero</i> (17 de mayo de 1994, 20 de septiembre de 1995, 17 de agosto de 1997 y 4 de enero de 1998); <i>San Francisco Chronicle</i> (13 de junio de 1994); <i>Seattle Times</i> (23 de noviembre de 1994) y Ramón Piedra Rugarcía, investigador del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México (<i>El Financiero</i> , 16 de octubre de 1995).	La Fiscalía General de la República de México, en plural mayestático (I). Incluso quien lanzó al ruedo esta cifra con nombre y apellidos, Moreno (1995:190; 1999:309; 2001:149), le transfiere la responsabilidad de esta cifra al organismo para el que prestaba sus servicios sin referir bibliografía ni modelo de estimación.	

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]	➔	1994	<p><i>Reforma</i> (21 de octubre de 1995 y 4 de enero de 1996); <i>El Universal</i> (17 de diciembre de 1995 y 1 de marzo de 1997); <i>Orlando Sentinel</i> (18 de diciembre de 1995); <i>World Business</i> (enero-febrero de 1996); <i>Los Angeles Times</i> (20 de enero de 1996); <i>Sacramento Bee</i> (28 de enero de 1996); <i>Journal of Commerce</i> (11 de marzo de 1996); <i>Los Angeles Daily News</i> (31 de marzo de 1996); <i>Washington Post</i> (8 de julio, 7 de agosto, 8 de septiembre y 8 de noviembre de 1996); <i>San Diego Union-Tribune</i> (4 de agosto de 1996); <i>Washington Times</i> (18 de agosto de 1996); la Ley Federal contra la Delincuencia Organizada, que elaboró la propia Fiscalía General de la República (Zedillo 1996:7); Andreas (1996, 1998a:160, 2000a:60); Robinson (1996:287); <i>Newsday</i> (14 de febrero de 1997); <i>Newsweek</i> (23 de febrero de 1997); <i>World and I</i> (agosto de 1997); Cretin (1997:11); Schulz (1997:2); Smith (1997:130, 1999:196); Gobierno de México (1998b:89), en la presentación de la iniciativa de ley sobre delincuencia organizada; Núñez (1998:35); Ramírez (1998:21); Villamil (1998:260); Benítez (2000:145); Means (2000:31); Inter Press Service (19 de septiembre de 2001 y 5 de noviembre de 2002); Figueroa (2001:37); Loret (2001:133); <i>NACLA Report on the Americas</i> (septiembre 2002); Bowden (2002a:3); Das (2003:8); Fabre (2003:111); Cardona (2004); <i>Al Margen</i> (16 de enero de 2005) y Ranero (2005:31).</p>	La Fiscalía General de la República de México (y II).	

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]	→	1993	<i>Reforma</i> (2 de julio de 1995).	Un informe que el Instituto Nacional de Combate a las Drogas, dependiente de la Fiscalía General de la República, que le pasó a Ernesto Zedillo Ponce de León poco después de ser investido como presidente.	
	→	1993	<i>Los Angeles Times</i> (5 de diciembre de 1996).	Francisco Javier Molina Ruiz, director del Instituto Nacional para el Combate a las Drogas (1994-96).	
	→	1993	<i>El Financiero</i> (14 de febrero de 1996).	“Un documento” procedente del Programa Nacional de Seguridad Pública de México.	
	→	1993	<i>El Financiero</i> (12 de julio de 1993).	Estimación que circula “en altos círculos gubernamentales”.	
	→	2000	<i>El Universal</i> (20 de febrero de 2001).	El director de Prevención del Delito y Servicios a la Comunidad de la Fiscalía General de la República de México, Pedro José Peñaloza.	
	→	2000	Bowden (2002a:282).	Eduardo Valle Espinosa, antiguo asesor de la Fiscalía General de la República de México.	
	→	1995	<i>Reforma</i> (7 y 20 de marzo de 1996).	La exposición de motivos de la Ley Federal contra el Crimen Organizado.	
	→	1995	<i>Harper's</i> (diciembre de 1996) y Kaplan (1999:129).	Carlos Salinas de Gortari, presidente de México entre 1988 y 1994.	

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]	→	1994	<i>Newsweek</i> (24 de abril de 1995); <i>Washington Post</i> (7 y 11 de agosto de 1996); <i>Los Angeles Times</i> (20 de octubre de 1996); Stephen Greene, subdirector de Drug Enforcement Administration, en sus comentarios a un documento del Congreso (United States General Accounting Office 1996:26; Andreas 2000a:60); Jonathan Winer, subdirector de International Narcotics and Law Enforcement Bureau del Departamento de Estado de Estados Unidos, en sede parlamentaria (<i>La Jornada</i> , 16 de mayo de 1997); <i>Dallas Morning News</i> (6 de agosto de 1997); Cockburn y Saint Claire (1998:360); Instituto Mexicano de Estudios de la Criminalidad Organizada (1998:105); Pérez (1998:10); Woods (1998:119); Smith (1999:205); Gray (1998:231) y <i>Bulletin of the Atomic Scientists</i> (marzo-abril de 2001).	“Autoridades mexicanas”, “el gobierno mexicano”, “funcionarios mexicanos” o “investigadores mexicanos”.	
	→	1995	<i>La Jornada</i> (23 de junio de 1996).	La Fiscalía General de la República de México y Drug Enforcement Administration en comandita.	
	→	1994	<i>Sunday Telegraph</i> (27 de noviembre de 1994).	“Un informe secreto [<i>sic</i>] de Drug Enforcement Administration publicado este verano.”	
	→	1994	<i>Los Angeles Times</i> (2 de febrero de 1996).	El director de Drug Enforcement Administration, Thomas Constantine.	
	→	1994	El politólogo mexicano Lorenzo Meyer Cosío (1995:232; <i>Reforma</i> , 22 de junio de 1995).	Drug Enforcement Administration de manera anónima.	

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]	→	1995	Reuters (10 de julio de 1996); <i>National Journal</i> (1 de marzo de 1997); <i>El Universal</i> (22 de febrero de 1998) y <i>Austin American-Statesman</i> (6 de febrero de 1998).	Barry Richard McCaffrey, director de Office of National Drug Control Policy.	
	→	1994	<i>El Financiero</i> (7 de agosto de 1995).	Una investigación del Comité de Relaciones Exteriores de la Cámara de Representantes de Estados Unidos.	
	→	1995	<i>Reforma</i> (2 de marzo de 1996) y Kerry (1997:160).	“Un reporte del Departamento de Estado” de Estados Unidos.	
	→	1995	<i>La Jornada</i> (31 de diciembre de 1997).	El Departamento del Tesoro de Estados Unidos.	
	→	1996	National Drug Intelligence Center (2000d:39).	Estimación de United States Customs, el servicio aduanero de Estados Unidos.	
	→	2000	<i>El Financiero</i> (1 de marzo de 2001); Centro de Estudios Fronterizos y de Promoción de los Derechos Humanos (2001:13) y <i>El Correo de Guanajuato</i> (27 de febrero de 2003).	“Un informe del Centro de Inteligencia Nacional sobre Drogas, con sede en Washington”.	
	→	2000	Jaime Cleofás Martínez Veloz, coordinador de Programas Especiales del gobierno estatal de Chiapas, al sur de México (<i>La Jornada</i> , 1 de abril de 2005).	“Cálculos del National Drug Intelligence Center, avalados por Raymond Nelly [<i>sic</i> : Kelly], subsecretario del Tesoro durante la gestión de Bill Clinton”.	
	→	2000	Bowden (2002a:238).	Jack Blum, asesor del Senado de Estados Unidos.	

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]	→	1994	<i>San Jose Mercury News</i> (18 de marzo de 1995); <i>Inter Press Service</i> (16 de enero de 1996); <i>San Antonio Express-News</i> (28 de julio de 1996); <i>Chicago Tribune</i> (27 de febrero y 25 de marzo de 1998 y 25 de febrero de 1999); <i>Palm Beach Post</i> (21 de febrero de 1999) y <i>Smith Brandon International</i> (1999).	“Cálculos estadounidenses” o “funcionarios estadounidenses” o “autoridades estadounidenses”, todos anónimos.	
	→	2000	<i>La Jornada</i> (18 de noviembre de 2005).	“Las Naciones Unidas”.	
	→	1996	<i>Inter Press Service</i> (21 de febrero de 1997).	Un estudio de la Universidad Nacional Autónoma de México.	
	→	1998	<i>Inter Press Service</i> (30 de noviembre de 1999).	“Un estudio” del New York Institute of Technology.	
	→	1994	<i>Reforma</i> (16 de agosto de 1995) y Huchim (1996:234).	Oscar Loza Ochoa, presidente de la organización no gubernamental Comisión de de Defensa de Derechos Humanos de Sinaloa, quien en su texto original había atribuido la estimación a la Fiscalía General de la República de México.	
	→	2000	<i>Stratfor Daily</i> (2 de agosto de 2001).	El periodista mexicano Carlos Loret de Mola Álvarez.	
	→	2000	<i>La Jornada</i> (12 de mayo de 2002).	El vicecoordinador del grupo parlamentario del izquierdista Partido de la Revolución Democrática en la Cámara de Diputados mexicana, Gregorio Urías Germán.	
	→	1998	<i>Inter Press Service</i> (16 de septiembre de 1999).	“Fuentes independientes”.	

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]	→	1995	Inter Press Service (15 de mayo de 1996).	“Estimaciones no oficiales” de procedencia desconocida.	
	→	1995	<i>Reforma</i> (23 de agosto de 1996) y <i>El Financiero</i> (25 de julio de 2001).	“El lugar común” o la “cifra generalmente aceptada”.	
	→	1996	<i>Fort Worth Star-Telegram</i> (9 de julio de 1996); la congresista estadounidense Sheila Jackson Lee (<i>Congressional Record</i> , 13 de marzo de 1997) y <i>Hartford Courant</i> (21 de marzo de 1997).	“Es la estimación general”, “una estimación” o “algunas estimaciones”.	
	→	2000	<i>World Magazine</i> (24 de marzo de 2006).	“Estimaciones conservadoras”.	
	→	2000	Hodges y Gandy (2002:137).	La cifra es fruto del “acuerdo de los estudiosos del comercio de drogas en México”. No se especifican sus nombres.	
	→	1993	National Public Radio (4 de junio de 1994 y 23 de mayo de 1995); <i>Miami Herald</i> (17 de noviembre de 1994); <i>Seattle Times</i> (23 de noviembre de 1994 y 11 de julio de 2001); <i>El Financiero</i> (19 de febrero de 1995, 31 de julio de 1996, 13 de julio y 9 de septiembre de 1997 y 7 de julio de 1998); <i>Minneapolis-Saint Paul Star-Tribune</i> (30 de abril de 1995); Stanley Weiss, presidente de Business Executives for National Security (<i>International Herald Tribune</i> , 1 de junio de 1995); <i>Dallas Morning News</i> (6 de junio de 1995, 12 de noviembre de 1996 y 16, 20 y 24 de febrero de 1998); <i>Newsweek</i> (12 de junio y 21 de agosto de 1995) y Loza (1995:68-9).	Sin fuente (I).	

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]	➔	1993	Inter Press Service (12 de abril de 1996 y 3 de enero de 1997); <i>Washington Post</i> (5 de mayo de 1996); <i>Washington Times</i> (7 de julio de 1996 y 11 de mayo de 1997); <i>Christian Science Monitor</i> (10 de julio de 1996); Agence France Press (11 de julio de 1996); Dow Jones News (11 de julio de 1996); el profesor de la Universidad de Nuevo México, Peter Lupsha (<i>Los Angeles Times</i> , 26 de septiembre de 1996); <i>Fort Worth Star-Telegram</i> (29 de noviembre de 1996); <i>Los Angeles Times</i> (6 de diciembre de 1996); Booth (1996:327); Celarier (1996:542); James (1996:66); <i>Austin American-Statesman</i> (19 de enero de 1997 y 17 de septiembre de 1998); <i>Atlantic Monthly</i> (febrero de 1997); Reuters (7 de marzo de 1997); <i>Chicago Tribune</i> (11 de abril de 1997, 25 de febrero de 1998 y 11 de julio de 2001); <i>Los Angeles Daily News</i> (7 de mayo de 1997); <i>Guardian</i> (10 de mayo de 1997); <i>Independent</i> (10 de mayo de 1997); <i>National Journal</i> (31 de mayo de 1997); <i>USA Today</i> (9 de junio de 1997); <i>Reforma</i> (17 de agosto de 1997 y 4 de marzo de 1999); <i>Time</i> (22 de septiembre de 1997, 13 de diciembre de 1999 y 11 de junio de 2001); <i>Daily Telegraph</i> (18 de octubre de 1997 y 18 de noviembre de 1998); <i>Journal of Commerce</i> (10 de noviembre de 1997); Buelta (1997:8); Cassel (1997); Gonzalez (1997:1544); Grayson (1997); Lumpe (1997:41); Rochlin (1997:13) y <i>Earth Island Journal</i> (verano de 1998).	Sin fuente (II).	

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]	➔	1993	<i>New Jersey Record</i> (15 y 19 de noviembre y 29 de diciembre de 1998); <i>Revista Peninsular</i> (19 de febrero de 1999); Steven R. David, profesor de ciencia política en Johns Hopkins University (<i>Washington Times</i> , 28 de febrero de 1999); David (1999:106); <i>San Antonio Express-News</i> (26 de noviembre de 2000 y 11 de marzo de 2001); Bortolini (2000:345); Montufar (2000:105, 110); Felipe Jordan, ex director de El Paso Intelligence Center, organismo estadounidense que agrupa los trabajos de inteligencia sobre drogas de todos los organismos públicos encargados de su represión (United States House of Representatives 2000b:70); <i>El Universal</i> (20 de enero de 2001); <i>Memoria</i> (diciembre de 2001); Galeotti (2001:221); Kourous (2001:74); Palafox (2001:150); Streatfeild (2001:361); <i>Portland Oregonian</i> (17 de noviembre de 2002); Constable (2002:152); Schweitzer y Schweitzer (2002:191); Socio y Allen (2002:76); <i>Providence Journal</i> (12 de enero de 2003); <i>Sydney Morning Herald</i> (30 de agosto de 2003); Walker (2003:159); Winslow (2003:50); <i>Business Mexico</i> (mayo de 2004); Dougherty (2004:107); McCoy (2004:56) y Massard (2005:3).	Sin fuente (y III).	
	➔ Marihuana y cocaína	1999	Martin (2003:209).	Sin fuente.	No se especifica.

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
32.000	Total	2000	<i>Vancouver Sun</i> (14 de abril de 2001).	Sin fuente.	El producto de unas ventas de drogas al por menor en Estados Unidos de sesenta y cinco mil millones por el cincuenta por ciento que, sin mayor precisión, se asume que controlan las empresas mexicanas.
32.500	Total	1994	Loret (2001).	Elaboración propia.	Operaciones matemáticas derivadas de las estimaciones de producción y consumo en Estados Unidos entrelazadas por errores metodológicos y de cálculo graves.
32.500	Total	1999	Cable News Network (8 de abril de 2000) y <i>El Universal</i> (18 de abril de 2001).	Fuentes no concretadas de la Oficina Presidencial de Estados Unidos.	No se especifica.
	→	1999	<i>El Universal</i> (27 de noviembre de 2000).	“Estudios estadounidenses” de los que cuales no se pueden proporcionar los nombres.	
30-40.000	Total	1996	<i>Dallas Morning News</i> (28 de abril de 1997).	Así lo “cree” Peter Lupsha, profesor de la Universidad de Nuevo México.	No se especifica.
	→	2000	Allen (2002:120).	“Estimaciones conservadoras” de las cuales no se proporciona origen ni causa de conservadurismo.	
35.000	Total	1985	<i>Nacional Review</i> (29 de agosto de 1986).	Un anónimo informe del Congreso de Estados Unidos.	No se especifica.
	→	1994	<i>USA Today</i> (4 de abril de 1995).	“Estimaciones del Congreso” de Estados Unidos.	

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
35.000	Total	1996	<i>Forbes</i> (7 de abril de 1997) y <i>World and I</i> (agosto de 1997).	Elaboración propia.	Su conclusión “es más alta que otras estimaciones [que no se citan] porque la hemos ajustado por la depreciación del valor del peso en 1994 y 1995, que incrementó de manera drástica el poder de los contrabandistas de drogas puesto que su producto se vende en dólares”.
35.000	Total	1996	<i>Offshore</i> (junio de 1997).	Elaboración propia.	“Asumiendo un crecimiento conservador desde las cifras proporcionadas para 1994 por el fiscal general de la República de México en 1994”.
35.200	Total	1992	<i>Proceso</i> (17 de octubre de 1994).	El ex asesor de la Fiscalía General de la República de México, Eduardo Valle Espinosa.	No se especifica.
36.000	Total	2000	Husak (2002:140).	Elaboración propia.	Se especula, sin citar ninguna premisa, con la equivalencia de que las exportaciones mexicanas de drogas duplican las de petróleo.
36.000	Cocaína	1997	<i>La Jornada</i> (27 de mayo de 1998).	Fernando Antonio Lozano Gracia, fiscal general de la República de México (1994-96).	El producto de la estimación del volumen de cocaína que transita por México, seiscientas toneladas métricas, por su precio final de venta en Estados Unidos, sesenta mil dólares.
37.000	Total	1996	<i>Toronto Star</i> (22 de marzo de 1997).	Sin fuente.	No se especifica.
37.000	Total	1998	France Sénat (1999:26) y <i>El Universal</i> (8 de octubre de 2004 y 13 de febrero de 2005).	Sin fuente.	“El nueve por ciento del Producto Interior Bruto” sin proporcionar origen ni fuente para esa equivalencia.

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
25-50.000	Total	1996	El columnista estadounidense John Ward Anderson en un artículo editorial (<i>Washington Post</i> , 11 de agosto de 1997; <i>Excelsior</i> , 11 de agosto de 1997) y <i>El Financiero</i> (17 de agosto de 1997).	“Muchos expertos” nunca materializados.	No se especifica.
19-57.000	Total	1999	Meyzonnier (2000:44).	“Los observadores”.	No se especifica.
30-50.000	Total	1997	Andrew Reding, investigador de World Policy Institute (<i>Cleveland Plain Dealer</i> , 17 de octubre de 1997; <i>Journal of Commerce</i> , 7 de noviembre de 1997).	Sin fuente.	No se especifica.
40.000	Total	1990	Gobierno de México (1992:12).	Elaboración propia.	“Las divisas recibidas por México, provenientes de las exportaciones petroleras y no petroleras, más el valor agregado de maquiladoras [<i>sic</i> : montaje de componentes, lo cual resulta redundante dado que el valor agregado de una industria dedicada por completo a la exportación ya incluye su valor agregado dentro de la cifra de exportaciones] de 1990, es una cifra equiparable a los ingresos brutos de los [empresarios de drogas] que actúan en México”.
	→	2000	Eskridge (2001).	“La cifra que se suele aceptar” sin explicar ni cómo se ha alcanzado ese consenso ni por quiénes.	
	→	2000	<i>El Occidental</i> (5 de marzo de 2001).	Drug Enforcement Administration.	

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]	➔	1993	<i>El Financiero</i> (9 de octubre de 1994); <i>Los Angeles Times</i> (19 de enero de 1997); <i>Earth Island Journal</i> (primavera de 1997); <i>Houston Chronicle</i> (27 de abril de 2005) y Bellis (2003:43).	Sin fuente.	
41.000	Total	1990	<i>El Financiero</i> (29 de enero de 1992).	Elaboración propia.	El producto de las estimaciones de producción de México realizadas por las agencias estadounidenses y precios de exportación obtenidos de diversas fuentes.
	➔	1990	Wormack (1995:232).	El Programa Nacional de Control de Drogas del gobierno mexicano. Ninguna cifra de ese calado se ofrece en ninguno de los sucesivos programas sexenales: 1988, 1994, 2000.	
40-50.000	Total	1995	El académico Federico Reyes Heróles (<i>Reforma</i> , 18 de junio de 1996).	Elaboración propia.	“Ni para qué hablar, cualquier cifra rebasa la imaginación.”
45.000	Total	2000	<i>El Sol del Centro</i> (1 de junio de 2005).	Un supuesto informe de El Paso Intelligence Center, organismo estadounidense que agrupa los trabajos de inteligencia de varias agencias públicas.	No se especifica.
49.000	Total	1990	Polo (1995:24).	La Fiscalía General de la República.	Un ingreso total de ciento noventa y siete mil millones de dólares para el periodo comprendido entre 1989 y 1992.
40-60.000	Total	1997	<i>Houston Chronicle</i> (21 de mayo de 1998).	Sin fuente.	No se especifica.
50.000	Total	1996	Reuters (3 de abril de 1997).	Agentes estadounidenses anónimos.	No se especifica.
	➔	1996	Cockburn y Saint Claire (1998:360).	“Otras fuentes” que no se refieren.	

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]	➔	1997	Columbia Broadcasting System (26 de marzo de 2001).	“Observadores” no identificados.	
	➔	1997	<i>Saint Louis Post-Dispatch</i> (7 de febrero de 1998); Weinberg (2000:315); <i>Milenio Diario</i> (8 de abril de 2001); <i>El Financiero</i> (8 de agosto de 2002); Strauss (2002:274); Kossick y Bergman (2003:453) y Carlos Serna, profesor de la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez (<i>Ser Empresario</i> , 8 de febrero de 2005).	Sin fuente.	
50.000	Total	2000	Juan María Alponete, profesor de Ciencia Política en la Universidad Nacional Autónoma de México (<i>El Universal</i> , 24 de junio de 2005 y 29 de enero de 2006).	France Sénat (1999:26).	Asume que, como el título del documento citado es “Le Mexique de l’an 2000”, la estimación de que supone el nueve por ciento del Producto Interior Bruto es para el año 2000. Después les aplica las cifras de Producto Interior Bruto de México que publica el Banco Mundial pero a precios constantes y no corrientes.
25-80.000	Total	2000	Deler, Dollfus y Godard (2003:19).	Sin fuente.	Asumen que representan entre el cinco y el quince por ciento de la economía mexicana.
6-100.000	Total	2000	<i>Reforma</i> (12 de febrero de 2006).	Barry Richard McCaffrey, director de Office of National Drug Control Policy de Estados Unidos (1992-2000).	No se especifica.
53.500	Total	2000	Smith (2001:141).	“Otros” que prefieren permanecer en el anonimato.	La equivalencia al diez por ciento del Producto Interior Bruto mexicano.
18-90.000	Total	2000	Inter Press Service (5 de noviembre de 2002).	Unos “investigadores en México” cuyo nombre no se recuerda.	“Equivalente a entre el cuatro y el veinte por ciento del Producto Interior Bruto”.

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
50-60.000	Total	2000	<i>El Financiero</i> (9 de diciembre de 2005).	“Organismos serios y de renombre mundial, como la Organización de las Naciones Unidas”.	No se especifica.
56.000	Total	1999	<i>La Jornada</i> (22 de septiembre de 2000).	Jorge Madrazo Cuellar, fiscal general de la República de México (1996-2000).	No se especifica.
57.000	Total	2000	<i>San Diego Union-Tribune</i> (2 de mayo de 2002).	Sin fuente.	No se especifica.
60.000	Total	1997	<i>La Jornada</i> (10 de junio de 1998).	El Frente Zapatista de Liberación Nacional, brazo político del guerrillero Ejército Zapatista de Liberación Nacional.	No se especifica.
	→	2000	<i>Crónica de Hoy</i> (10 de agosto de 2005).	El director del Instituto Ciudadano de Estudios sobre la Inseguridad de la Universidad Nacional Autónoma de México, René Jiménez Ornelas.	
	→	2000	<i>El Economista</i> (19 de octubre de 2005) y <i>Vanguardia</i> (20 de noviembre de 2005).	El mismo Jiménez Ornelas, pero en esta ocasión citando como fuente “estimaciones oficiales”.	
	→	2000	Dougherty (2004:253).	“Algunas estimaciones”.	
	→	2000	Rafael Ruiz Harrell, escritor de una columna semanal sobre delincuencia (<i>Reforma</i> , 24 de enero de 2005).	“Se calcula que...”	
	→	2000	<i>Milenio Diario</i> (25 de enero de 2001).	Sin fuente.	
60.000	Total	2000	Associated Press (27 de junio de 2002).	John Walters, director de Office of National Drug Control Policy de Estados Unidos, de visita en México (2000-04).	No se especifica.

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
65.000	Total	1995	Sandoval (1999:35); <i>Los Angeles Times</i> (28 de enero de 2004) y <i>Las Últimas Noticias</i> (2 de noviembre de 2005).	Sin fuente.	La más que probable confusión entre las ventas totales de drogas en Estados Unidos y la cifra de exportaciones de los mismos bienes en México.
	→	2000	<i>Washington Post</i> (10 de junio de 2004).	Larry Holifield, director de Drug Enforcement Administration en México y Centroamérica, a partir de una confusión. Lo que expresó Holifield fue que la industria mexicana de las drogas era un parte importante para una demanda final de drogas de esa cantidad en Estados Unidos (Agencia Mexicana de Noticias, 25 de mayo de 2004).	
	→	2000	<i>El Sol del Centro</i> (1 de junio de 2005).	Un inexistente informe del Senado francés de “febrero de 2004” en el que se asume que la industria mexicana de las drogas representa un doce por ciento de la economía legal.	
70.000	Total	1991	<i>La Jornada</i> (29 de enero de 1992).	Sin fuente.	No se especifica.
	→	2000	<i>La Crisis</i> (28 de enero de 2001) y <i>Milenio Diario</i> (15 de marzo de 2003).	“Informes del Estado Mayor de la Secretaría de la Defensa Nacional: Centro de Inteligencia Antinarcóticos, Sección Décima”.	
75.000	Total	1995	<i>Reforma</i> (20 de enero de 1996).	Ernesto Ruffó Appel, gobernador del estado fronterizo de Baja California (1989-95).	No se especifica.
75.000	Cocaína	2000	<i>La Crónica de Hoy</i> (1 de octubre de 2005).	“Informes oficiales” del Ministerio de la Marina de México.	El producto de una exportación de trescientas toneladas métricas de cocaína por un precio implícito de doscientos cincuenta mil dólares por kilogramo.

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
90.000	Total	2000	Caporal (2003:129) y el diputado Gilberto Ensástiga Santiago, del izquierdista Partido de la Revolución Democrática, en la Cámara de Diputados (23 de junio de 2004).	Drug Enforcement Administration.	No se especifica.
	→	2003	Dictamen de la Primera Comisión del Senado de México para solicitar la comparecencia de Santiago Creel Miranda, ministro del Interior entre 2000 y 2005 (11 de agosto de 2004) y <i>Diario de México</i> (13 de agosto de 2004).	“Estimaciones de organismos nacionales e internacionales”.	
91.000	Total	2000	<i>Al Margen</i> (diciembre de 2002).	Sin fuente.	No se especifica.
100.000	Total	1992	<i>Barron's</i> (3 de mayo de 1993).	Kaveh Moussavi, comisionista internacional con base en Oxford, Reino Unido.	Las palabras de un funcionario mexicano anónimo que le exigió un pago para ganar un concurso de radares aéreos, a las que añadió: “¿Quién crees que se beneficia de esto?”.
	→	1993	Whalen (1994:3); Bowden (2002a:250) y Cardona (2004).	Carlos Salinas de Gortari, entonces presidente de México. Salinas de Gortari (2000:350) reclama esa cifra mucho después, pero refiere que es el valor de “lo decomisado” en México durante 1994. Con anterioridad, el propio Salinas de Gortari había declarado que las expropiaciones de drogas en México entre 1988 y 1992 habrían alcanzado los trescientos mil millones de dólares de calcularse al precio final de venta en Estados Unidos (<i>El Financiero</i> , 12 de diciembre de 1992).	

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]	➔	1993	<i>Reforma</i> (25 de mayo de 1995).	Christopher Whalen, de la consultora privada Legal Research International, ante el Comité sobre Banca del Senado de Estados Unidos.	
	➔	1993	<i>El Financiero</i> (5 de octubre de 1994).	Un documento programático del opositor y minoritario Partido del Trabajo, de corte populista.	
	➔	1993	El documental televisivo de McKenna (1996), emitido en Columbia Broadcasting System (22 de octubre de 1996) y Televisión Española (19 de noviembre de 1996).	Drug Enforcement Administration.	
	➔	1993	Whalen (1995); el candidato presidencial estadounidense Ross Perot en un discurso de su campaña electoral (<i>USA Today</i> , 8 de octubre de 1996); <i>El Financiero</i> (7 de mayo de 1997) y Rochlin (1997:113; 1999:68).	Sin fuente.	
100.000	Total	1996	Marvin Alisky (1997), profesor emérito de ciencia política en la Universidad Estatal de Arizona.	Elaboración propia.	Los beneficios estimados de diez mil millones que atribuye al Departamento del Tesoro de Estados Unidos serían, sin explicar la evidencia de esa inferencia, el diez por ciento de los ingresos totales.

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
100.000	Total	1998	<i>El Financiero</i> (24 de enero de 1999).	Elaboración propia.	La concatenación multiplicativa de varios supuestos: si la Organización de las Naciones Unidas calcula que las “ganancias” de la industria mundial de la droga son de quinientos mil millones de dólares, si en Estados Unidos se consume el cuarenta por ciento de las drogas del mundo y si el setenta por ciento de la droga que se consume en Estados Unidos pasa por México, con estos dos últimos supuestos sin reseñar fuente, entonces “es probable” que el valor de las exportaciones mexicanas de drogas alcance los cien mil millones de dólares. Y ello frente a la evidencia de que el producto de los tres supuestos es de ciento cuarenta mil millones de dólares.
120.000	Total	1994	<i>Fortune</i> (4 de septiembre de 1995); el candidato presidencial estadounidense Ross Perot en un discurso de su campaña electoral (<i>Boston Globe</i> , 2 de junio de 1996; <i>Reforma</i> , 12 de agosto de 1996; <i>Dallas Morning News</i> , 27 de octubre de 1996); Huchim (1996:231); <i>Washington Dispatch</i> (25 de octubre de 2004) y <i>Investor's Business Daily</i> (13 de mayo de 2005).	Sin fuente.	No se especifica.
	→	1998	Scheman (2003:152).	“Un artículo de la revista <i>Fortune</i> de 1999”, cuando en realidad era de cinco años atrás.	
	→	1999	Reform Party of California (2000).	Drug Enforcement Administration.	

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
→	Cocaína	1994	El candidato presidencial estadounidense Ross Perot en un discurso de su campaña electoral (<i>Washington Post</i> , 3 de noviembre de 1996)	Sin fuente.	
140.000	Total	2000	Columbia Broadcasting System (3 de enero de 2006).	Sin fuente.	No se especifica.
150.000	Total	1992	El periodista mexicano-argentino Jorge Fernández Menéndez (<i>El Financiero</i> , 1 de febrero de 1993).	Sin fuente.	No se especifica.
160.000	Total	1996	<i>El Financiero</i> (8 de diciembre de 1997).	Sin fuente.	No se especifica.
200.000	Total	1992	<i>El Financiero</i> (15 de junio de 1993).	El Departamento de Justicia de Estados Unidos, pero “extraoficialmente”.	Equivalente a dos tercios del Producto Interior Bruto.
250.000	Total	2000	<i>New York Times</i> (30 de enero de 2004) y <i>Houston Chronicle</i> (1 de febrero de 2004).	Sin fuente.	No se especifica. Un año después, Daniel Okrent, defensor del lector de <i>New York Times</i> (23 de enero de 2005), criticó el uso indocumentado de esta cifra. “Las cifras emitidas por quienes miden la actividad delictiva [<i>sic...</i>] no merecen publicarse sin contestación”.
261.500	Total	1998	Loret (2001:9) y Ranero (2005:28).	Un supuesto informe confidencial del servicio secreto mexicano, Centro de Investigación y Seguridad Nacional.	Si se terminara con el comercio de drogas, la economía “mexicana se desplomaría hasta un sesenta y tres por ciento”.
300.000	Total	1994	<i>El Financiero</i> (13 de octubre de 1995); <i>Fort Worth Star-Telegram</i> (29 de enero de 2004) y <i>Página 12</i> (25 de agosto de 2004).	Sin fuente.	No se especifica.

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
320.000	Cocaína	1994	<i>La Opinión</i> (7 de abril de 1995).	Una elaboración muy simple cargada de errores en las operaciones matemáticas.	“La [Fiscalía] General de la República, calcula que el precio de la cocaína base (o pura) se está cotizando en el mercado mexicano a un millón de dólares el kilogramo. Si en un trimestre se han capturado siete toneladas [métricas...] y si se estima que sólo el diez por ciento de los cargamentos que están en tránsito caen en manos de la policía, entonces podemos deducir que en este mismo trimestre ingresaron a Estados Unidos, vía México, ochenta toneladas [métricas] de cocaína [sic], dejando una derrama de ochenta mil millones de dólares [sic].”
250-400.000	Total	2000	<i>Reforma</i> (24 de abril de 2005).	La “Guía para el docente en la materia optativa de formación ciudadana hacia una cultura de la legalidad”, editada y distribuida por el Ministerio de Educación mexicano.	“La economía ilegal en México [...] genera entre quinientos mil y ochocientos mil millones de dólares al año [en su cifra más alta es mayor que el Producto Interior Bruto registrado en el país]. [...] Casi la mitad [...] proviene del contrabando, la piratería y delitos ecológicos, y la otra mitad del” comercio de drogas.
400.000	Total	1992	<i>El Financiero</i> (3 de noviembre de 1993).	Adalberto Rosas López, precandidato presidencial del Partido de Acción Nacional, de centro derecha, a las elecciones de 1994.	No se especifica.
	→	1996	<i>Laredo Morning Times</i> (27 de agosto de 1997).	Jorge Madrazo Cuellar, fiscal general de México (1996-2000), quien dio la cifra para cuantificar el volumen mundial de negocio de la industria de la droga, no sólo de México (<i>El Financiero</i> , 31 de agosto de 1997).	

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
400.000	Total	2000	United Press International (1 de agosto de 2005) y <i>Pittsburgh Tribune-Review</i> (7 de agosto de 2005).	Sin fuente.	La mala traslación de la frase de “el papel de México como centro para el comercio de drogas ha crecido durante años, pero su consolidación en una industria de cuatrocientos mil millones de dólares se ha fortalecido en los últimos años” (<i>Miami Herald</i> , 31 de julio de 2005) hasta “los distribuidores mexicanos de droga han suplantado a los colombianos como principales contrabandistas de drogas ilegales, metiendo cuatrocientos mil millones en drogas en los Estados Unidos”.
600.000	Total	1996	<i>Arizona Daily Star</i> (30 de mayo de 1997).	Sin fuente.	No se especifica.
6.000.000	Total	1997	<i>El Financiero</i> (7 de noviembre de 1999).	Un documento de inteligencia sobre drogas del gobierno de Estados Unidos.	La nefasta traducción del inglés “billions” al castellano “billones”, cuando deberían ser “mil millones”.

(B) Beneficios de las empresas mexicanas dedicadas al comercio de drogas ilícitas

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
8	Total	1975	<i>Proceso</i> (21 de octubre de 1976).	“Un banquero de Culiacán” no identificado.	No se especifica.
816	Cocaína	1993	Rocha (2000).	Elaboración propia.	Un complejo cálculo de los ingresos por drogas en Colombia que, por metodología, integra la estimación de los “ingresos repatriables” de la cocaína en México.
1.488	Cocaína	1991	Rocha (2000).	Elaboración propia.	Un complejo cálculo de los ingresos por drogas en Colombia que, por metodología, integra la estimación de los “ingresos repatriables” de la cocaína en México.
1.500	Total	1994	<i>El Financiero</i> (9 de abril de 1995).	“Uno de los últimos reportes de Drugs [sic] Enforcement Administration”.	“La industria de la heroína proporciona a los [exportadores] mexicanos más de mil millones de dólares anuales, mientras que la marihuana y la cocaína les producen utilidades [beneficios] superiores a quinientos millones de dólares, en conjunto”.
1-2.200	Total	1993	Ronquillo (1996:65-6).	“Una investigación realizada por Samuel González Ruiz, Ernesto López Portillo y José Arturo Yáñez” (1994).	No se especifica.
2.000	Total	1994	Patricia Olamendi Torres, representante de la Fundación para la Defensa de la Legalidad, en una comisión parlamentaria (Olamendi 1995:59; <i>Reforma</i> , 16 de agosto de 1995; y Huchim 1996:236).	Sin fuente.	No se especifica.

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
2-3.000	Cocaína	1993	<i>El Financiero</i> (27 de septiembre de 1994).	George Passik, director de investigaciones sobre blanqueo de capitales en Drug Enforcement Administration.	“De los seis mil millones de dólares de ganancia neta anual que genera la venta de cocaína colombiana en el mercado estadounidense, una cifra sumamente conservadora, los mexicanos reciben entre dos y tres mil millones de dólares”.
2-5.000	Total	2000	Meril (2004:12).	Sin fuente.	No se especifica.
1.5-4.500	Cocaína	1994	Flores (2005:106).	González, López y Yáñez (1994:75-6).	La confusión entre ingresos y beneficios.
3.600	Cocaína	1984	<i>Wall Street Journal</i> (20 de noviembre de 1986).	Un investigador anónimo de Drug Enforcement Administration.	A razón de treinta millones de beneficios a la semana.
2-6.000	Total	1988	Rochlin (1997:122)	Reuter y Ronfeldt (1992).	La confusión entre beneficios e ingresos, que es el concepto al que se dio la estimación citada, y la extensión de ese guarismo, sin explicación, a la cocaína y la metanfetamina, que no se calcularon en la estimación primera.
5.000	Total	1992	Inter Press Service (8 de junio de 1993).	El director del Centro de Estudios Latinoamericanos de la Universidad Nacional Autónoma de México, Adalberto Santana Hernández.	El variopinto producto de un mercado mundial de quinientos mil millones de dólares por la hipótesis de que la demanda estadounidense se corresponde con dos tercios del mercado mundial y por la idea de que sólo el cinco por ciento de las ventas se transforman en beneficios para la industria mexicana.
→		2000	<i>La Jornada</i> (28 de enero de 2001).	“Informes presupuestales del gobierno federal” de México.	

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]	→	2000	Reyes (2004:5).	“Aunque México no tiene una estimación oficial de los beneficios de las drogas, algunos estiman que deben ser del orden de...”	
	→	2000	Talli Nauman, investigador de International Relations Center, de Silver City, Nuevo México (<i>CounterPunch</i> , 10 de enero de 2005).	“Otras estimaciones”.	
	→	1998	<i>Proceso</i> (15 de agosto de 1999) y <i>Notiver</i> (7 de julio de 2005).	Sin fuente.	No se especifica.
6.000	Total	1996	<i>Reforma</i> (8 de marzo de 1997) y <i>La Prensa de San Antonio</i> (9 de marzo de 1997).	Bruce Michael Bagley, profesor de la Universidad de Miami.	No se especifica.
	→	1998	Inter Press Service (25 de junio de 1999) y <i>Milenio Semanal</i> (8 de abril de 2001 y 3 de febrero de 2002).	Sin fuente.	
	→ Cocaina	2000	<i>Milenio Diario</i> (14 de noviembre de 2003)	Barry Richard McCaffrey, director de Office of National Drug Control Policy de Estados Unidos, con la apostilla de que la cifra “la consideran muy conservadora los analistas”. No se proporcionan las referencias de los analistas con semejante opinión.	
7.000	Total	1993	National Public Radio (22 de noviembre de 1994); Public Broadcasting System (28 de agosto de 2000); Skidmore y Smith (2001:257) y <i>El País</i> (7 de septiembre de 2004).	Sin fuente.	No se especifica, aunque parece derivar de la confusión entre beneficios e ingresos, la cifra para la que se proporcionó en primera instancia dicho guarismo.

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]	➔	1996	<i>La Jornada</i> (19 de junio de 1995); <i>El Financiero</i> (30 de junio de 1995); <i>New American</i> (27 de octubre de 1997) y Dermota (1999:20).	Drug Enforcement Administration.	
	➔	1998	<i>El Financiero</i> (9 de febrero de 2000).	Drug Enforcement Administration a través de la lectura de Pacific Council on International Policy (1999:24) y la transformación de lo que allí se refieren como ingresos en beneficios.	
	➔	1998	Smith (1997:130,137, 1999:204).	Thomas Constantine, director de Drug Enforcement Administration.	
	➔	1998	Farer (1999:266).	“Una autoridad,” al parecer innombrable.	
5-10.000	Total	1993	<i>El Financiero</i> (7 de abril de 1995).	“Un estudio de Samuel González Ruiz” (González, López y Yáñez 1994:75-7).	La confusión entre beneficios e ingresos, que es el concepto de la estimación citada, y una ligera y nunca justificada elevación del umbral inferior.
8.000	Total	1994	<i>El Financiero</i> (7 de agosto de 1995).	Una investigación del Comité de Relaciones Exteriores de la Cámara de Representantes de Estados Unidos.	No se especifica.
7-10.000	Total	1998	Tulchin y Seele (2003:349).	“Varios organismos estadounidenses”, aunque como soporte se cita a dos académicos: Peter Andreas (2000a:60) y Peter Smith (1999:196).	No se especifica, aunque en la cita de Andreas no pueden encontrarse tales dígitos y en Smith pueden registrarse las que se repiten lo mismo que otras, pero siempre referidas al nivel de ingresos.
8-10.000	Total	2000	<i>Reforma</i> (22 de junio de 2005).	“Un cálculo que hizo [Jorge] Chabat”, investigador del Centro de Investigación y Docencia Económicas.	No se especifica.

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
9.000	Total	1999	Lilley (2000:27).	Una estimación “conservadora” sin procedencia específica.	No se especifica.
10.000	Total	1994	United States General Accounting Office (1996:26) y Andreas (2000a:60).	Stephen Greene, subdirector de Drug Enforcement Administration.	No se especifica.
	→	1997	Alisky (1997:1).	El Departamento del Tesoro de Estados Unidos sin mayor concreción.	
	→	1997	Quintero (2001:30).	La Fiscalía General de la República de México y Drug Enforcement Administration de Estados Unidos.	
	→ Heroína	1998	Escobar (1999:52).	Sin fuente.	
6-15.000	Total	1998	Escobar (1999:49).	“Se calcularon”.	No se especifica.
7-15.000	Total	1999	<i>El Financiero</i> (9 de enero de 2000).	Sin fuente.	No se especifica.
10-15.000	Cocaína	1995	Reuters (5 de diciembre de 1996).	“Funcionarios estadounidenses”.	No se especifica.
14.000	Total	1996	<i>Forbes</i> (7 de abril de 1997).	Sin fuente.	“Se ha informado” que el cuarenta por ciento de los ingresos de la industria de drogas, calculados en treinta y cinco mil millones, son beneficios.
15.000	Total	1996	<i>Daily Telegraph</i> (11 de agosto de 1997); Noble (2002:33) y Palmerlee y Bao (2003:19).	Sin fuente.	No se especifica.
15.000	Total	1997	<i>Mexico City News</i> (20 de mayo de 1998).	<i>Latin Trade</i> (septiembre de 1997).	La confusión entre cantidad blanqueada de la que habla el artículo y beneficios.

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
7-25.000	Total	1998	Rochlin (1997:113; 1999:68).	El tope máximo estimado por Whalen (1995) y un límite inferior sin referencia.	No se especifica.
17.000	Total	1997	<i>Reforma</i> (19 de abril de 1998 y 7 de julio de 2000).	Elaboración propia.	De la cifra de cincuenta mil millones que gastan los estadounidenses, un tercio son beneficios de los exportadores mexicanos.
7-30.000	Total	1998	Morris (1999:641).	Smith (1997).	Toma dos estimaciones distintas como los extremos de un mismo intervalo.
15-22.500	Cocaína	2000	Fabre (2002:174-5, 2003:112).	Elaboración propia.	Ignorando la diferencia entre ingresos y beneficios, asume que los mexicanos controlan el setenta y cinco por ciento del mercado estadounidense de cocaína, que en total valora en treinta mil millones de dólares siguiendo a Dupuis (1996:207), una cifra bastante inferior a la real proporcionada por la fuente de ambos: Office of National Drug Control Policy (2001a).
15-23.000	Cocaína	1998	Rivelois (1999:141).	Sin fuente.	No se especifica.
10-30.000	Total	1995	<i>El Financiero</i> (4 de diciembre de 1995); <i>Washington Times</i> (13 de agosto de 1996); <i>Insight</i> (26 de agosto de 1996); <i>New York Times</i> (15 de abril de 1998); Rotella (1998:135); <i>San Diego Magazine</i> (junio de 1999); <i>Proceso</i> (28 de enero de 2001) y Centro de Investigación para el Desarrollo (2004:17).	Sin fuente.	No se especifica: “nadie sabe la cifra exacta; es obvio”.
	→	1995	Oppenheimer (1996:164, 2002:199); Fuentes (1999:17) y Fabre (2003:111,113).	“Funcionarios estadounidenses”.	

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]	➔	1996	Reyes (2004:5).	“Estimaciones de expertos” invisibles.	
	➔	1996	Inter Press Service (12 de agosto de 1997).	La Universidad Nacional Autónoma de México sin más especificaciones.	
	➔ Cocaína	2000	<i>Houston Chronicle</i> (8 de mayo de 2005).	Jorge Chabat, “experto en asuntos de drogas”.	No se especifica.
10-30.000	Total	1995	Rivelois (1999:19).	<i>Washington Post</i> (28 de abril de 1996).	Confunde ingresos, concepto para el cual se proporciona la cifra del periódico, con beneficios.
20.000	Total	1999	<i>San Diego Union-Tribune</i> (23 de julio de 2000) y Hingoraney (2002:349).	“Algunas estimaciones”.	No se especifica.
	➔	2000	Röth (2001:320).	Charles Intriago, ex fiscal federal estadounidense y director de la revista <i>Money Laundering Alert</i> , citando como origen último a un “antiguo fiscal mexicano”.	
15-30.000	Total	1997	Inter Press Service (12 de septiembre de 1996 y 24 de enero y 23 de junio de 1998).	Una investigación de la “National Independent University of Mexico”, cuya traducción más cercana es la Universidad Nacional Autónoma de México.	No se especifica.
20-25.000	Total	1994	Whalen (1995).	Sin fuente.	No se especifica.
17-30.000	Total	1996	<i>Albuquerque Journal</i> (20 de abril de 1997).	Sin fuente.	No se especifica.
	➔	2000	<i>Honolulu Star Bulletin</i> (9 de septiembre de 2003).	“La policía”.	
20-30.000	Total	1996	<i>La Opinión</i> (15 de febrero de 2001).	Sin fuente.	No se especifica.

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
25.000	Total	2000	Carlos Serna, profesor de la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez (<i>Ser Empresario</i> , 8 de febrero de 2005).	Sin fuente.	No se especifica.
27.000	Total	1994	El periodista mexicano-argentino Jorge Fernández Menéndez (1995:206,226), en el I Taller de Periodismo convocado por el Centro de Integración Juvenil en la ciudad de México (4 de noviembre de 1995) y en su columna diaria del rotativo <i>El Financiero</i> (11 y 13 de marzo de 1995).	“Se calcula”.	No se especifica.
25-30.000	Total	1994	<i>Mexico Report</i> (17 de octubre de 1994) y <i>Reforma</i> (25 de mayo de 1995).	Christopher Whalen, de la consultora privada Legal Research International, ante el Comité sobre Banca del Senado de Estados Unidos.	No se especifica.
27-30.000	Total	1995	<i>Stuttgarter Zeitung</i> (10 de diciembre de 1996).	Sin fuente.	No se especifica.
30.000	Total	1994	Inter Press Service (15 de junio de 1995).	Un estudio no identificado de la “Universidad Autónoma de México”.	No se especifica.
	→	1994	<i>El Financiero</i> (17 de enero y 16 de agosto de 1996 y 19 de agosto de 2002); McCaffrey (1996:46); Smith (1997:130); Quintero (2001:26) y la diputada María Martha Celestina Eva Laguette Lardizábal, durante la comparecencia del fiscal general de la República (28 de octubre de 2004).	El fiscal general de la República de México o la institución que dirige.	
	→	1995	<i>Los Angeles Times</i> (25 de abril de 1997) y Quevedo (2000:104).	“Autoridades mexicanas” o “gobierno mexicano”.	

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]	→	1995	EFE (5 de agosto de 1997), <i>El Universal</i> (6 de agosto de 1997) y <i>El Financiero</i> (17 de agosto de 1997).	Barry Richard McCaffrey, director de Office of National Drug Control Policy de Estados Unidos.	
	→	1995	Wellinga (2002).	Drug Enforcement Administration.	
	→	1995	<i>New American</i> (17 de octubre de 1997).	Departamento del Tesoro de Estados Unidos.	
	→	1995	<i>Christian Science Monitor</i> (16 de octubre de 1996).	Daniel Morales, fiscal general del estado de Texas.	
	→	1995	<i>La Jornada</i> (20 de mayo de 1998).	“Especialistas de México y Estados Unidos” que no se nombran.	
	→	1995	<i>Reforma</i> (11 de septiembre de 1996); <i>Gaceta Universitaria</i> (1 de junio de 1998) e Inter Press Service (16 de septiembre de 1999).	“Diversas fuentes”, “fuentes independientes” o “los especialistas”. No se explicita ninguno.	
	→	1997	<i>El Financiero</i> (1 de abril de 1998).	“Un estudio de Federation of American Scientists”, confundiéndola con Federation of Atomic Scientists.	
	→	2000	<i>Excélsior</i> (22 de noviembre de 2004 y 24 de enero y 1 de junio de 2005).	“Estimaciones de especialistas financieros”. Ninguno aparece por su nombre y apellidos.	

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]	➔	1996	<i>Gentlemen's Quarterly</i> (abril de 1997); <i>Guardian</i> (6 de mayo y 25 de septiembre de 1997); <i>El País</i> (18 de julio de 1997); Barriga (1998:41); Hernández (1998:1224); Cottam y Marenin (1999:210); <i>El Andar</i> (primavera de 2000); Mark Galeotti, director de Organised Russian and Eurasian Crime Research Unit en la Universidad de Keele, Reino Unido (<i>Jane's Intelligence Review</i> , 24 de agosto de 2000); Riveois (2000:190); el diputado del izquierdista Partido de la Revolución Democrática, Gregorio Urías Germán, en sede parlamentaria (4 de diciembre de 2001); Moreno (2001:42); Fraga (2002:72) y Stanislawski (2004:163).	Sin fuente.	
30-50.000	Total	1994	<i>El Financiero</i> (8 de octubre de 1995).		
45.000	Total	1997	<i>Mexico City News</i> (20 de mayo de 1998).	Rodolfo de la Garza, profesor de la Universidad de Texas.	No se especifica.
17-77.000	Total	1996	Loret (2001) y Ranero (2005:29).	Elaboración propia	Operaciones matemáticas derivadas de las estimaciones de producción y consumo en Estados Unidos entrelazadas por varios errores metodológicos y de cálculo graves.
40-60.000	Total	1998	Hyland (1999:73).	Sin fuente.	No se especifica.
50.000	Total	1999	Meyzonnier (2000:53) y <i>Notiver</i> (22 de noviembre de 2005).	Sin fuente.	No se especifica.

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]	➔	2000	<i>Rumbo</i> (11 de agosto de 2005).	“Stratfor [Strategic Forecasting Incorporated], una agencia privada de inteligencia con sede en Austin, Texas,” fundada en 1996 y que se declara así misma “la empresa de inteligencia privada más grande del mundo”.	
60.000	Total	1998	<i>Reforma</i> (26 de septiembre de 2001).	“Cifras de legisladores del izquierdista Partido de la Revolución Democrática,” de centro-izquierda.	No se especifica.
	➔	2000	El senador del opositor Partido de la Revolución Democrática, Antonio Soto Sánchez, con motivo de solicitar de manera oficial informes policiales al poder ejecutivo (15 de junio de 2005).	Sin fuente.	
70.000	Cocaína	2000	<i>Milenio Diario</i> (22 de enero de 2001).	“Reportes del Estado Mayor de la Secretaría de la Defensa Nacional (Centro de Inteligencia Antinarcóticos)”.	No se especifica.
	➔	2000	<i>Milenio Semanal</i> (17 de marzo de 2002) y British Broadcasting Corporation (8 de febrero de 2005).	Sin fuente.	
29-116.000	Total	2000	Loret (2001) y Ranero (2005:29).	Elaboración propia	Operaciones matemáticas derivadas de las estimaciones de producción y consumo en Estados Unidos entrelazadas por errores metodológicos y de cálculo graves.
80.000	Total	1996	<i>San Antonio Express-News</i> (27 de febrero de 1997).	Sin fuente.	No se especifica.

Cantidad	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
90.000	Total	2000	La diputada María Martha Celestina Eva Laguette Lardizábal, durante la comparecencia parlamentaria del fiscal general de la República (28 de octubre de 2004).	Drug Enforcement Administration.	No se especifica.
120.000	Total	1996	Eizenstat y Choate (1997).	Elaboración propia.	“El setenta por ciento de las drogas que llegan a Estados Unidos vienen de México”, sin especificar más.
227.000	Total	1996	Rivelois (2000:164)	“Fuentes oficiales” de la Fiscalía General de la República de México.	No se especifica.
800.000	Total	1996	Allen (2002:120).	Holden-Rhodes (1997:142), aunque en la página citada no exista ni por asomo la referencia a tal cifra.	No se especifica.

(C) Ingresos anuales de empresas mexicanas dedicadas a la exportación de drogas

Cantidad	Director de la empresa	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
3,4	Adán Amezcua Contreras	Total	1996	Fernández (1999:131).	Declaración judicial del interesado.	“Pasaban unas ochenta libras mensuales [treinta y cinco kilogramos] de droga [metanfetamina] y la vendían a tres mil quinientos dólares la libra”.
10	Javier Quintero Payán	Total	1984	<i>Los Angeles Times</i> (17 de septiembre de 1987).	Sin fuente.	No se especifica.
20	Jaime Herrera Nevárez	Heroína	1976	Varela (1999:148).	“Analistas de Drug Enforcement Administration”.	No se especifica.
20-25	Armando Valencia Cornelio	Total	1999	<i>Proceso</i> (16 de enero de 2000).	Fiscalía General de la República de México y Drug Enforcement Administration de Estados Unidos.	No se especifica.
50	Rafael Caro Quintero	Total	1983	Agustín (1998:72).	Sin fuente.	Una exportación de cincuenta toneladas métricas de marihuana a razón de un millón de dólares por kilogramo.
50	Amado Carrillo Fuentes	Total	1996	<i>La Jornada</i> (18 de mayo de 1998).	Drug Enforcement Administration.	Unos ingresos de cien millones de dólares en un lapso de dos años, producto de la venta de treinta toneladas métricas de cocaína al irrisorio precio de tres mil trescientos dólares por kilogramo de producto.
55	Jaime Soto Figueroa	Total	1984	<i>USA Today</i> (11 de octubre de 1989).	Fuentes anónimas del “gobierno” estadounidense.	Ciento ocho millones de ingresos en el bienio 1983 y 1984.

Cantidad	Director de la empresa	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
90	Edward Edén Garza	Total	1986	<i>Houston Chronicle</i> (10 de diciembre de 1987).	Unos anónimos “investigadores” policiales.	El producto de una exportación de tres mil libras semanas [1 libra = 0,45 kilogramos] por un precio medio en la ciudad de Houston, Texas, de quinientos setenta y cinco dólares por libra.
100	Jaime Herrera Nevárez	Total	1975	United States House of Representatives (1978a:63) y <i>Esquire</i> (octubre de 1997).	Sin fuente.	No se especifica.
150	Amado Carrillo Fuentes	Total	1994	<i>Miami Herald</i> (9 de septiembre de 1997).	Sin fuente.	No se especifica.
200	Jaime Herrera Nevárez	Total	1985	<i>Proceso</i> (12 de mayo de 1986); President’s Commission on Organized Crime (1986); <i>Time</i> (21 de septiembre de 1987); MacDonal (1988:75) y <i>Esquire</i> (octubre de 1997).	Sin fuente.	No se especifica.
200	Juan José Quintero Payán	Total	1985	<i>New York Times</i> (3 de junio de 1986).	Sin fuente.	No se especifica.
200	Amado Carrillo Fuentes	Total	1994	<i>El Financiero</i> (15 de enero de 1997).	Sin fuente.	No se especifica.
250	Rafael Aguilar Guajardo	Total	1987	<i>Reforma</i> (20 de agosto y 3 de diciembre de 1995).	Elaboración propia.	“Movilizó aproximadamente 400 toneladas [métricas] de cocaína” entre 1985 y 1988.
260	Alberto Sicilia Falcón	Total	1975	<i>Proceso</i> (21 de octubre de 1976).	Sin fuente.	A partir de los depósitos en cuentas bancarias estadounidenses.

Cantidad	Director de la empresa	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
360	Rafael Caro Quintero	Cocaína	1984	<i>Wall Street Journal</i> (20 de noviembre de 1986).	Un investigador anónimo de Drug Enforcement Administration.	Ingresaba treinta millones de dólares al mes.
		➔ Total	1984	<i>Washington Post</i> (4 de agosto de 1987).	Unos “funcionarios estadounidenses” sin identificar.	
		➔	1984	<i>New York Times</i> (24 de julio de 1988).	Sin fuente.	
	➔ Miguel Félix Gallardo	Cocaína	1984	<i>Baltimore Sun</i> (7 de diciembre de 1986).	Sin fuente.	
		➔	1984	<i>Washington Post</i> (11 de febrero de 1988).	Entrecomillado de “una fuente bien informada”.	
390	Benjamín Arellano Félix	Total	1996	<i>US News and World Report</i> (4 de agosto de 1997).	“Funcionarios” anónimos.	“Quince millones de dólares cada dos semanas”.
		➔	1997	<i>Newsday</i> (15 de febrero de 1998).	“Se cree”.	No se especifica.
415	Miguel Caro Quintero	Cocaína	1997	<i>El Financiero</i> (11 de diciembre de 1998).	Sin fuente.	No se especifica.
430	Dominick Joseph Esposito	Total	1984	<i>Miami Herald</i> (28 de julio de 1985).	Sin fuente.	A razón de treinta y seis millones de dólares de producción mensual de metanfétamina en su planta de Tecate, junto a la frontera con Estados Unidos.
		➔	1985	<i>Los Angeles Times</i> (7 de enero de 1988).	“Se cree”.	
600	Rafael Caro Quintero	Total	1984	<i>Proceso</i> (18 de marzo de 1985).	Sin fuente.	No se especifica.

Cantidad	Director de la empresa	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
660	Ricardo García Urquiza	Total	2004	Associated Press (21 de noviembre de 2005); <i>Dallas Morning Times</i> (22 de noviembre de 2005); <i>El Financiero</i> (22 de noviembre de 2005); <i>El Universal</i> (22 de noviembre de 2005); <i>Excélsior</i> (22 de noviembre de 2005); <i>La Jornada</i> (22 de noviembre de 2005) y <i>Reforma</i> (22 de noviembre de 2005).	“Documentos encontrados al momento de su captura” y calculados de manera inmediata por la Fiscalía General de la República y el Ministerio de la Defensa Nacional de México.	No se especifica.
675	Rafael Caro Quintero	Total	1984	<i>The Times</i> (4 de febrero de 1986).	“Fuentes en Washington” que permanecen en el anonimato.	Una estimación de que la empresa tuvo unos ingresos de mil millones de dólares en los dieciocho meses previos a la detención de Caro Quintero en 1985.
800	Rafael Aguilar Guajardo	Total	1992	<i>Washington Post</i> (8 de julio de 1996).	Sin fuente.	No se especifica.
1.000	Miguel Félix Gallardo	Total	1990	<i>Los Angeles Times</i> (21 de mayo de 1991).	Sin fuente.	No se especifica.
1.000	Rafael Aguilar Guajardo	Total	1993	<i>El Financiero</i> (12 de septiembre de 1998).	Glenn McTaggart, asistente de la oficina del fiscal en San Antonio, Texas.	No se especifica.
1.000	Benjamín Arellano Félix	Total	1996	<i>Guardian</i> (25 de septiembre de 1997) y <i>San Diego Union-Tribune</i> (9 de julio de 2000).	Sin fuente.	No se especifica.
1.000	Vicente Carrillo Fuentes	Total	1999	<i>La Jornada</i> (14 de octubre de 2000).	Un informe de Drug Enforcement Administration.	No se especifica.

Cantidad	Director de la empresa	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
1.000	Ricardo García Urquiza	Total	2004	<i>El Occidental</i> (23 de marzo de 2006).	Daniel Cabeza de Vaca, fiscal general de la República de México, (2005-06), en entrevista personal.	“En una sola operación movía doscientos millones de dólares en cocaína, cinco o seis, ocho toneladas de cocaína en un solo envío”, lo cual representa un precio de venta final de entre veinticinco y cuarenta mil dólares por kilogramo de cocaína.
1.1-1.300	Juan García Ábrego	Cocaína	1994	<i>Proceso</i> (23 de febrero de 1997).	Francisco Javier Molina Ruiz, comisionado del Instituto Nacional para el Combate a las Drogas de México (1994-96).	“Introdujo a Estados Unidos entre sesenta y cinco y setenta y cinco toneladas [métricas] de cocaína, con un precio de diecisiete mil dólares por kilogramo”.
1.200	Gustavo Campos	Total	2000	American Broadcasting Company Chicago (12 de febrero de 2004).	Sin fuente.	No se especifica.
1.200	Oliverio Chávez Araujo	Cocaína	1990	<i>Saint Petersburg Times</i> (31 de mayo de 1991).	Sin fuente.	A razón de cien millones de dólares al mes.
		➔	1990	<i>New York Times</i> (6 de octubre de 1991).	Unos anónimos “agentes antidrogas estadounidenses”.	
1.1-1.600	Juan García Ábrego	Total	1990	Lupsha (1995:90).	Sin fuente.	No se especifica.
1-1.800	Amado Carrillo Fuentes	Cocaína	1991	Gómez y Fritz (2005:21).	Sin fuente.	El producto del ingreso de entre tres y cinco vuelos mensuales cargados con cocaína hasta México por unos ingresos de treinta millones de dólares por cada vuelo.
1.500	Ricardo García Urquiza	Total	2004	Apro (7 de abril de 2006).	Genaro García Luna, director de la Agencia Federal de Investigaciones de México.	No se especifica.

Cantidad	Director de la empresa	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología	
1.4-1.800	Amado Carrillo Fuentes	Total	1996	<i>Time</i> (21 de julio de 1997).	Agentes de Drug Enforcement Administration sin concretar.	Ingresa de “cuatro a cinco millones [de dólares] al día”.	
1.660	Alberto Sicilia Falcón	Total	1978	United States Senate (1980:94).	Sin fuente.	“Mandaba treinta y dos millones de dólares semanales a México”.	
2.000	Juan García Ábrego	Cocaína	1990	<i>Reforma</i> (11 de junio de 1995); <i>Christian Science Monitor</i> (17 de enero de 1996) y <i>US News and World Report</i> (17 de enero de 1996).	Un informe del Departamento de Justicia de Estados Unidos y Drug Enforcement Administration.	“García Ábrego introdujo cien toneladas métricas de cocaína todos los años a los mercados estadounidenses [<i>sic</i>], lo que le permitió ingresar en total más de veinte mil millones de dólares” a en sus diez años de carrera.	
		→	1990	García (2000:131).	Eduardo Valle Espinosa, antiguo asesor de la Fiscalía General de la República de México.	Extraño silogismo: “Una tonelada [métrica de cocaína] que costaba doce millones [de dólares] en nuestra frontera norte, en Texas cuesta dieciséis millones y en la capital estadounidense veinte millones. Si son veinte mil toneladas [métricas], hablamos de veinte mil millones de dólares” a lo largo de una carrera de diez años.	
		→	Total	1995	<i>Newsweek</i> (29 de enero de 1996).	“Expertos estadounidenses”.	No se especifica.
		→	1995	Associated Press (16 de octubre de 1996); <i>Cleveland Plain Dealer</i> (17 de octubre de 1997); <i>Seattle Post-Intelligencer</i> (17 de octubre de 1996); <i>Washington Post</i> (17 de octubre de 1996) y <i>Texas Monthly</i> (enero de 1998).	“Fiscales estadounidenses” sin nombre.		

Cantidad	Director de la empresa	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]		→	1995	<i>McAllen Monitor</i> (17 de octubre de 1997).	“Funcionarios policiales”.	
		→	1995	<i>Reforma</i> (9 de enero de 1996); <i>USA Today</i> (15 de enero de 1996); Reuters (16 de enero de 1996); <i>Newsday</i> (17 de enero de 1996); <i>Time</i> (29 de enero de 1996); <i>Newsday</i> (17 de noviembre de 1996); <i>Washington Times</i> (25 de noviembre de 1996); Associated Press (31 de enero de 1997); <i>Washington Post</i> (1 de febrero de 1997) y Schweitzer (1998:166).	Sin fuente.	
	→ Osiel Cárdenas Guillen	Total	1996	<i>Texas Monthly</i> (agosto de 2005).	Sin fuente.	
2.000	Empresa no identificada	Cocaína	1998	<i>USA Today</i> (19 de febrero de 1999) y <i>El Financiero</i> (24 de febrero de 1999).	El administrador de Drug Enforcement Administration, Thomas Constantine.	El producto de la exportación de ciento cincuenta toneladas métricas de cocaína por un precio medio de entre dieciséis mil y veinte mil dólares por kilogramo.
2.400	Juan García Ábrego	Cocaína	1992	<i>El Financiero</i> (15 de mayo de 1994).	Eduardo Valle Espinosa, antiguo asesor de la Fiscalía General de la República de México.	El inaudito producto de “doscientas cincuenta toneladas de cocaína al año a dieciséis mil dólares el kilogramo”.

Cantidad	Director de la empresa	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
3.000	Amado Carrillo Fuentes	Cocaína	1994	<i>Albuquerque Journal</i> (22 de octubre de 1995).	Elaboración propia.	El producto de un precio medio de exportación de treinta mil dólares por kilogramo de cocaína por el supuesto de Customs de Estados Unidos de que Carrillo Fuentes introdujo cien toneladas métricas en Estados Unidos.
3.300	Juan García Ábrego	Cocaína	1995	<i>Proceso</i> (22 de enero de 1996).	Sin fuente.	“Veinte mil millones de dólares, ‘cosecha’ de las setecientas cincuenta toneladas [métricas] de cocaína pura que introdujo a Estados Unidos en los últimos seis años”.
4.000	Juan García Ábrego	Cocaína	1992	<i>New York Times</i> (12 de mayo de 1996).	Sin fuente.	No se especifica.
4.800	Juan García Ábrego	Cocaína	1989	<i>El Financiero</i> (7 de septiembre de 1994).	Eduardo Valle Espinosa, antiguo asesor de la Fiscalía General de la República de México.	“Bajaba al menos tres aviones a la semana con seis toneladas de cocaína. Ponle trescientas toneladas al año. Calculemos a dieciséis mil dólares el kilogramo”.
5.000	Alberto Sicilia Falcón	Total	1975	Cockburn y Saint Clair (1998:355).	Sin fuente.	No se especifica.
5.000	Miguel Félix Gallardo	Total	1984	Cockburn y Saint Clair (1998:349).	“Algunos recuentos”.	No se especifica.
5.000	Amado Carrillo Fuentes	Total	1996	Inter Press Service (11 de julio de 1997).	“Las autoridades” sin mayores complicaciones.	A razón de cien millones de dólares de ingresos a la semana.
5.000	Benjamín Arellano Félix	Total	2000	<i>Proceso</i> (17 de marzo de 2002).	Sin fuente.	No se especifica.

Cantidad	Director de la empresa	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
4.8-5.600	Juan García Ábrego	Cocaína	1990	<i>Proceso</i> (14 de agosto de 1994) y Valle (1995:292).	Eduardo Valle Espinosa, antiguo asesor de la Fiscalía General de la República de México.	“Llegó a introducir trescientas o trescientas cincuenta toneladas” métricas de cocaína en Estados Unidos a un precio de dieciséis mil dólares por kilogramo.
5-8.000	Amado Carrillo Fuentes	Total	1996	<i>El Financiero</i> (13 de julio de 1997).	La Fiscalía General de la República de México.	El supuesto de que la estimación de entre quinientos y ochocientos millones de dólares anuales dedicados a la compra de funcionarios públicos supone el diez por ciento de los ingresos totales de la empresa.
9-10.800	Armando Valencia Cornelio	Total	1998	<i>El Universal</i> (20 de octubre de 1999).	Mariano Herrán Salvatti, director de la Fiscalía Especializada para la Atención a Delitos contra la Salud (1997-2000).	No se especifica.
10.000	Juan García Ábrego	Total	1992	<i>El Financiero</i> (19 de mayo de 1994).	Eduardo Valle Espinosa, antiguo asesor de la Fiscalía General de la República de México.	No se especifica.
		→	1994	<i>Reforma</i> (24 de abril de 1995).	“El gobierno mexicano”.	No se especifica.
		→	1995	Cockburn y Saint Clair (1998).	“Un informe de Drug Enforcement Administration de 1994”.	
		→	1995	<i>Wall Street Journal</i> (12 de abril de 1996).	Sin fuente.	

Cantidad	Director de la empresa	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
10.000	Amado Carrillo Fuentes	Cocaína	1994	<i>El Financiero</i> (26 de junio de 1995).	Francisco Javier Molina Ruiz, fiscal general del estado fronterizo de Chihuahua (1992-96).	A partir de un ingreso de treinta toneladas de cocaína a la semana a Estados Unidos, lo cual resultaría en un precio medio de exportación de casi siete mil dólares por kilogramo.
		→	1994	<i>Times</i> (8 de diciembre de 1999) y <i>Newsweek</i> (13 de diciembre de 1999).	Drug Enforcement Administration.	
	→	Total	1994	Reuters (16 de enero de 1996).	Un anónimo funcionario encargado de la represión de las drogas en el estado fronterizo de Chihuahua, en México.	
		→	1994	<i>El País</i> (9 de enero de 1998).	Francisco “Barrios” [<i>sic</i> : Barrio] Terrazas (1992-98), gobernador del estado fronterizo de Chihuahua y superior jerárquico inmediato de Francisco Javier Molina Ruiz, a quien, sin embargo, le evade de su autoría diciendo que es “una estimación que ha hecho la [Fiscalía] General de la República”.	
		→	1994	<i>Reforma</i> (20 de agosto de 1995).	“Fuentes antinarcóticos de Estados Unidos y México.”	

Cantidad	Director de la empresa	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]		→	1995	<i>Proceso</i> (7 y 21 de septiembre de 1997) y Ruiz (1998:183).	“Un informe elaborado por un equipo de inteligencia con la participación de [Drug Enforcement Administration] y [Federal Bureau of Investigation] entregado al gobierno del estado [mexicano] de Chihuahua,” junto a la frontera estadounidense.	
		→	1996	Dupont (2001:178).	El director de Drug Enforcement Administration, Thomas Constantine.	
		→	1996	<i>Newsweek</i> (10 de marzo de 1997 y 13 de diciembre de 1999); <i>Guardian</i> (10 de mayo de 1997); <i>Chicago Tribune</i> (31 de octubre de 1998); <i>Daily Telegraph</i> (18 de octubre de 1997 y 18 de noviembre de 1998) y Mathers (2004:178).	Drug Enforcement Administration.	
		→	1996	National Broadcasting Corporation (28 de marzo de 1997) y <i>El Financiero</i> (31 de marzo de 1997).	George McNenney, agente de United States Customs.	
		→	1996	<i>El Financiero</i> (11 de agosto de 1999) y <i>Christian Science Monitor</i> (6 de diciembre de 1999).	“Fuentes estadounidenses”.	
		→	1996	<i>El Universal</i> (29 de marzo de 1997) y Preciado y Hernández (2002:227).	“Autoridades e investigadores independientes”.	
		→	1996	<i>New York Times</i> (10 de diciembre de 1997).	“Las autoridades”.	

Cantidad	Director de la empresa	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]		→	1996	<i>New Republic</i> (17 de marzo de 1997).	Peter Lupsha, catedrático emérito de la Universidad de Nuevo México.	
		→	1996	<i>El Financiero</i> (16 de abril de 1997) y <i>Dallas Morning News</i> (5 de julio de 2005).	El ensayista y novelista estadounidense Charles Bowden.	
		→	1994	<i>El Financiero</i> (30 de julio de 1995, 31 de marzo y 13 de julio de 1997 y 8 de mayo de 1998); <i>Reforma</i> (17 de enero de 1996); <i>Washington Post</i> (11 de agosto y 19 de octubre de 1996) y <i>Harper's</i> (diciembre de 1996). <i>Washington Times</i> (24 de febrero de 1997); Arnold Beichman, de la Universidad de Stanford (<i>Washington Times</i> , 4 de abril de 1997); <i>Gentlemen's Quarterly</i> (abril de 1997); <i>Independent</i> (10 de mayo de 1997); <i>El Universal</i> (14 de mayo de 1997); <i>New York Times</i> (7 de julio de 1997); <i>Esquire</i> (octubre de 1997); <i>Chicago Tribune</i> (5 de diciembre de 1999); <i>Toronto Globe and Mail</i> (13 de diciembre de 1999); Meyzonier (2000:50); Montufar (2000:56); Streatfeild (2001:361); Bowden (2002a:48,207); Krauss y Pacheco (2004:80) y Ramírez (2004:29).	Sin fuente.	
	→ Vicente Carrillo Fuentes	Total	2000	<i>Dallas Morning News</i> (17 de abril de 2004).	“Funcionarios policiales antiguos y actuales de Estados Unidos”.	

Cantidad	Director de la empresa	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
10.500	Amado Carrillo Fuentes	Cocaína	1988	<i>Insight</i> (21 de abril de 1997).	La Fiscalía General de la República de México.	“En 1988 y 1989 movió doscientas cincuenta toneladas [métricas] de cocaína al cien por ciento de pureza con un valor de veintiún mil millones de dólares.”
		➔	1994	<i>Newsweek</i> (10 de marzo de 1997).	Sin fuente.	
12.000	Ricardo García Urquiza	Total	2000	Associated Press (20 de enero de 2006).	Sin fuente.	A razón de mil millones de dólares de ingreso al mes.
7.5-17.500	Amado Carrillo Fuentes	Total	1990	Rivelois (1999:63, 2000:164).	Elaboración propia.	“Durante los cuatro años (1988 a 1991), entre trescientas y setecientas toneladas [métricas] de cocaína han flanqueado la frontera con Estados Unidos. Si uno toma como media de la época el precio de cien dólares el gramo, resulta un total de beneficios [<i>sic</i> : ingresos] de treinta mil a setenta mil millones de dólares.”
10-20.000	Juan García Ábrego	Total	1992	<i>Wall Street Journal</i> (13 de diciembre de 1994).	“Fiscales estadounidenses”	No se especifica.
		➔	1992	Ruiz (1998:183).	“Funcionarios estadounidenses”.	
		➔	1992	<i>Newsday</i> (5 de marzo de 1995); <i>Harper's</i> (septiembre de 1995); <i>Paternostro</i> (1995:42); <i>Reforma</i> (16, 17, 18 y 20 de enero de 1996); McDonald (2005:123) y Sáenz (2005:191).	Sin fuente.	

Cantidad	Director de la empresa	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
15.000	Juan García Ábrego	Total	1992	<i>Fortune</i> (4 de septiembre de 1995) y <i>Builta</i> (1997:8).	Sin fuente.	No se especifica.
		→	1998	Scheman (2003:152).	“Un artículo de la revista <i>Fortune</i> de 1999”, cuando en realidad era de cinco años atrás.	
15.000	Amado Carrillo Fuentes	Total	1995	<i>San Jose Mercury News</i> (6 de diciembre de 1999).	Sin fuente.	No se especifica.
17.000	Amado Carrillo Fuentes	Total	1996	<i>Albuquerque Journal</i> (3 de marzo de 1997).	Sin fuente.	No se especifica.
15-20.000	Amado Carrillo Fuentes	Total	1994	<i>Boston Globe</i> (5 de septiembre de 1995).	Sin fuente.	No se especifica.
20.000	Juan García Ábrego	Total	1993	Associated Press (2 y 9 de junio de 1994); <i>Dallas Morning News</i> (3 de junio de 1994); <i>San Antonio Express-News</i> (3 de junio de 1994); <i>Los Angeles Times</i> (5 de junio de 1994); Agence France Press (16 de septiembre de 1996) y <i>USA Today</i> (16 de enero de 1996).	Unos anónimos “funcionarios estadounidenses”.	No se especifica.
		→	1993	<i>Dallas Morning News</i> (10 de marzo de 1995).	Federal Bureau of Investigation al principio del artículo y United States Customs en los últimos párrafos.	
		→	1993	<i>Christian Science Monitor</i> (17 de enero de 1996); <i>Texas Monthly</i> (abril de 1996); Inter Press Service (12 de septiembre de 1996) y <i>Reforma</i> (30 de septiembre de 1996).	Drug Enforcement Administration.	

Cantidad	Director de la empresa	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]		→	1993	<i>Chicago Tribune</i> (3 de junio de 1994).	“El gobierno”.	
		→	1993	Dow Jones News (12 de junio de 1995).	“Testimonios rendidos en un juicio en Houston”, el de Juan García Ábrego.	
		→	1993	Reuters (28 de junio de 1995) y <i>El Financiero</i> (29 de junio de 1995).	“En mayo, funcionarios del Servicio de Aduanas de Estados Unidos expresaron en un tribunal de Brownsville, Texas, sobre un caso de lavado de dinero, su convicción [<i>sic</i>] de que...”	
		→	1993	<i>La Crisis</i> (14 de junio de 2005).	La cadena estadounidense de televisión National Broadcasting Corporation sobre la base de fuentes de en fuentes de la Federal Bureau of Investigation y Drug Enforcement Administration.	

Cantidad	Director de la empresa	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]		→	1995	Associated Press (9 de marzo de 1995); Deutsche Presse Agentur (16 de enero de 1996); Inter Press Service (16 de enero de 1996); Reuters (16 de enero de 1996); <i>El País</i> (16 de enero de 1996); <i>Texas Lawyer</i> (26 de enero de 1996); <i>The Economist</i> (26 de octubre de 1996); <i>Boston Globe</i> (3 de marzo de 1997); <i>Washington Post</i> (14 de diciembre de 1997 y 13 de febrero de 1999); Ruiz (1998:191); Sandoval (1999:35) y Shoumatoff y Knopf (1999:184).	Sin fuente.	
	→ Amado Carrillo Fuentes	Total	1995	Reuters (16 de enero de 1996); <i>The Economist</i> (26 de octubre de 1996); <i>Boston Globe</i> (3 de marzo de 1997); <i>El Financiero</i> (5 de noviembre de 1997); el profesor de la Universidad Autónoma de Sinaloa, Arturo Santamaría Gómez (<i>Tribuno del Pueblo</i> , diciembre de 1997); <i>Washington Post</i> (13 de febrero de 1999) y <i>Corpus Christi Caller-Times</i> (19 de noviembre de 2001).	Sin fuente.	
20-24.000	Rafael Muñoz Talavera	Cocaína	1988	Associated Press (18 de noviembre de 1989).	Robert Sternaman, supervisor de Drug Enforcement Agency en El Paso, Texas.	El producto de la exportación diaria de ocho camiones cargados con trescientos diez kilogramos de cocaína por un precio medio de venta de entre diez mil y doce mil dólares.

Cantidad	Director de la empresa	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
23.000	Amado Carrillo Fuentes	Total	1996	<i>Fort Worth Star-Telegram</i> (31 de agosto de 1998).	“Autoridades estadounidenses”.	
24.000	Juan García Ábrego	Total	1992	<i>El Financiero</i> (16 de enero de 1996).	Sin fuente.	A razón de dos mil millones de dólares de ingresos mensuales.
25.000	Amado Carrillo Fuentes	Total	1994	<i>Reforma</i> (3 de diciembre de 1995); <i>Miami Herald</i> (13 de julio de 1997); ANSA (12 de julio de 1997); Barriga (1998:39) y EFE (9 de marzo de 2002).	Sin fuente.	No se especifica.
		→	1996	Associated Press (27 de abril de 1997).	“La policía”, sin apellidos.	
		→	1996	El periodista mexicano-argentino Jorge Fernández Menéndez (<i>El Financiero</i> , 1 de agosto de 1997).	“Cifras oficiales del gobierno de Estados Unidos”.	
30.000	Armando Valencia Cornelio	Cocaína	1998	<i>Reforma</i> (23 de abril de 2003).	Sin fuente.	“Dos años de operación, de 1997 y 1999 [...] fueron suficientes para que introdujeran a Estados Unidos toneladas [métricas] de cocaína que generaban sesenta mil millones de dólares de ingresos anuales”.
33.000	Amado Carrillo Fuentes	Total	1990	<i>Reforma</i> (12 de julio de 1997).	Elaboración propia.	La estimación no elaborada de que Carrillo Fuentes había introducido droga por valor de quinientos mil millones de dólares durante un lapso de quince años en el negocio.

Cantidad	Director de la empresa	Drogas	Año	Referencia	Fuente	Metodología
60.000	Armando Valencia Cornelio	Total	1998	<i>Reforma</i> (14 de octubre de 1999) y <i>El Norte</i> (4 de enero de 2000).	El expediente judicial contra Valencia Cornelio en Estados Unidos.	No se especifica.
900.000	Benjamín Arellano Félix	Total	1995	<i>Milenio Diario</i> (31 de octubre de 2002).	Sin fuente.	Un ingreso de nueve “billones” de dólares en diez años de vida de la organización.

(D) Pagos a las autoridades públicas mexicanas por el comercio de drogas ilícitas

Cantidad	Drogas	Empresa	Año	Referencia	Fuente	Metodología
1	Total	Total	1999	<i>Insight</i> (6 de diciembre de 2000).	M. Delal Baer, directora del Project Mexico en el Center for International and Strategic Studies de Washington.	No se especifica.
3	Total	Total	1983	McCoy (2004:56).	Sin fuente.	No se especifica.
5	Total	Rafael Caro Quintero	1984	<i>Time</i> (22 de abril de 1985); Pérez (1985:114) y Salas y Vilchis (1985:173).	Las declaraciones ante las fuerzas de seguridad del pagador, Rafael Caro Quintero	“Había gastado más de mil millones de pesos mexicanos en sobornos desde 1976” hasta su detención en 1985.
12	Total	Benjamín Arellano Félix	2001	<i>Zeta</i> (15 de marzo de 2002).	Fuentes no especificadas de Drug Enforcement Administration.	No se especifica.
16	Total	Amado Carrillo Fuentes	1998	<i>El Universal</i> (11 de octubre de 1999).	Informes de la Fiscalía General de la República de México.	No se especifica.
17	Total	Benjamín Arellano Félix	1995	<i>La Jornada</i> (15 de febrero de 1998).	Sin fuente.	No se especifica.
20	Total	José Albino Quintero Meraz	1998	<i>El Financiero</i> (19 de abril y 5 de julio de 1999).	Sin fuente.	No se especifica.
40-50	Total	Juan García Ábrego	1992	<i>El Financiero</i> (10 de marzo de 1995).	Drug Enforcement Administration.	No se especifica.
		➔	1992	<i>San Antonio Express-News</i> (28 de junio de 1995); Reuters (28 de junio de 1995) y <i>El Financiero</i> (29 de junio de 1995).	“Fuentes estadounidenses”.	

Cantidad	Drogas	Empresa	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]		→	1994	<i>El Financiero</i> (18 de julio de 1995).	El Comité de Relaciones Exteriores de la Cámara de Representantes de Estados Unidos.	
48	Total	Juan García Ábrego	1992	<i>El Financiero</i> (30 de julio de 1995).	“Informes del Instituto Nacional para el Combate a las Drogas” de México.	No se especifica.
50	Total	Juan García Ábrego	1992	<i>USA Today</i> (16 de enero de 1996).	Anónimos “funcionarios estadounidenses”.	No se especifica.
		→	1992	Reuters (16 de enero de 1996) y Barriga (1998:39).	Sin fuente.	
		→	1996	Benjamín Arellano Félix Thomas Constantine, director de Drug Enforcement Administration, en sede parlamentaria (United States House of Representatives 1997a:44). La declaración casi calcada la repitió un año después ante el Comité de Reforma y Supervisión Gubernamental de la Cámara de Representantes de Estados Unidos, 18 de marzo de 1998.	“Informes del gobierno mexicano”.	
		→	1996	Cassel (1997:1); James Milford, subdirector de Drug Enforcement Administration (United States Senate 1998:50) y Fukumi (2001:12).	“Documentos de extradición entregados por el gobierno de México en [un tribunal de] San Diego,” California.	

Cantidad	Drogas	Empresa	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]		→	1996	<i>La Jornada</i> (9 de diciembre de 1997); <i>Zeta</i> (12 de diciembre de 1997); <i>El País</i> (20 de febrero de 1998 y 11 de marzo de 2002); <i>New York Post</i> (4 de marzo de 1999); United States General Accounting Office (1999:7); Fernández (2001:82); <i>Washington Times</i> (28 de febrero y 13 de abril de 2002); <i>New York Times</i> (19 de abril de 2002); <i>Los Angeles Times</i> (15 de mayo de 2002); <i>San Diego Union-Tribune</i> (22 de mayo de 2002) y Moreno y Villasana (2002:192).	Drug Enforcement Administration sin mayores indicaciones personales.	
		→	1996	<i>The Economist</i> (17 de noviembre de 1997).	“Fiscales mexicanos”	
		→	1996	Donald Marshall, director operativo de Drug Enforcement Administration, también en sede parlamentaria (United States House of Representatives 1997b:133); Richards (1999:24); <i>Time</i> (11 de junio de 2001); <i>Independent</i> (11 de marzo de 2002); <i>Washington Times</i> (14 de marzo de 2002) y Liddick (2004:33).	Sin fuente.	
		→	1997	Loret (2001:131).	Drug Enforcement Administration.	
		→	1997	United States General Accounting Office (1998b:6) y <i>Arizona Republic</i> (16 de enero de 2000).	Sin fuente.	

Cantidad	Drogas	Empresa	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]	→	Total	1997	<i>El Financiero</i> (13 de marzo de 1997) y <i>US News and World Report</i> (8 de marzo de 1999).	Thomas Constantine, de Drug Enforcement Administration.	
		→	2000	Inter Press Service (19 de septiembre de 2001) y <i>Business Mexico</i> (mayo de 2004).	Drug Enforcement Administration.	
		→		Gaines y Miller (2004:565).	“Autoridades mexicanas” no especificadas.	
60	Total	Joaquín Guzmán Loera	2000	<i>Los Angeles Times</i> (5 de junio de 2005).	El propio protagonista de los pagos.	No se especifica.
50-75	Total	Benjamín Arellano Félix	2000	Allen (2002:125).	<i>Time</i> (11 de junio de 2001) para el umbral superior y <i>The Economist</i> (17 de noviembre de 1997) para el límite inferior.	No se especifica.
75	Total	Benjamín Arellano Félix	2000	<i>Time</i> (11 de junio de 2001); <i>Chicago Tribune</i> (10 de julio de 2001); <i>Insight</i> (10 de septiembre de 2001) y <i>Observer</i> (10 de marzo de 2002).	Sin fuente.	No se especifica.
		→	2000	<i>San Jose Mercury News</i> (10 de marzo de 2002) y <i>Saint Petersburg Times</i> (17 de marzo de 2002).	Una estimación “conservadora” de “fuentes estadounidenses”.	
100	Total	Benjamín Arellano Félix	1996	<i>El Universal</i> (7 de abril de 1997).	“Reportes de inteligencia militar de México y de PGR [Fiscalía General de la República], así como de DEA [Drug Enforcement Administration]”.	No se especifica.

Cantidad	Drogas	Empresa	Año	Referencia	Fuente	Metodología
120	Total	Juan García Ábrego	1992	Ross (1998:156).	El ex asesor de la Fiscalía General de la República, Eduardo Valle Espinosa.	A razón de diez millones de dólares al mes.
150	Total	Total	1996	Public Broadcasting System (8 de abril de 1997).	Charles Intriago, antiguo fiscal de Estados Unidos y director de la revista <i>Money Laundering Alert</i> , que había visto esas cifras en documentos del Federal Bureau of Investigation “que están saliendo”.	No se especifica.
150	Total	Alberto Sicilia Falcón	1971	Mills (1986:353).	Un cercano colaborador de Sicilia Falcón.	No se especifica.
160	Total	Total	1997	<i>El Universal</i> (24 de junio de 1998).	El “experto” Franklin Barriga López, “director académico del Instituto Ecuatoriano de Estudios para las Relaciones Internacionales”.	No se especifica.
200	Total	Total	1994	Patricia Olamendi Torres, representante de la Fundación para la Defensa de la Legalidad, en una comisión parlamentaria (Olamendi 1995:59; <i>Reforma</i> , 16 de agosto de 1995; y Huchim 1996:236).	Elaboración propia.	Estimación de que el diez por ciento de los dos mil millones de beneficios va a los bolsillos de las autoridades públicas.

Cantidad	Drogas	Empresa	Año	Referencia	Fuente	Metodología
200	Total	Total	1998	Loret (2001:131); Zárate (2003:103) y Ranero (2005:28).	Elaboración propia.	El producto de la estimación de gasto de un millón de dólares semanales que ofrece Drug Enforcement Administration para la empresa de Alberto Benjamín Arellano Félix por las cuatro grandes empresas que asume que existen en México y que gastan la misma cantidad.
		→	1998	<i>Reforma</i> (26 de septiembre de 2001).	“Legisladores del izquierdista Partido de la Revolución Democrática.”	
		→	2000	El senador del opositor Partido de la Revolución Democrática, Antonio Soto Sánchez, con motivo de solicitar informes policiales al poder ejecutiva.	Sin fuente.	
200	Total	Amado Carrillo Fuentes	1996	<i>Times</i> (8 de diciembre de 1999) y <i>Newsweek</i> (13 de diciembre de 1999).	Fuentes indeterminadas de Drug Enforcement Administration.	No se especifica.

Cantidad	Drogas	Empresa	Año	Referencia	Fuente	Metodología
230-460	Cocaína	Total	1993	González, López y Yáñez (1994:72-3).	Elaboración propia.	“Relacionando aseguramientos [expropiaciones] por Drugs [sic] Enforcement Administration, en cuanto a que las autoridades sólo pueden asegurar entre el diez y el veinte por ciento de lo que realmente pasa por un territorio, se obtendrá una cifra aproximada del total de cocaína que transita. Relacionamos esta cifra con el pago de mil dólares por kilogramo que, se dice, exigía el general panameño Manuel Antonio Noriega para el paso de cocaína por ese país.”
230-500	Total	Total	1990	<i>El Financiero</i> (7 de abril y 16 de julio de 1995).	González, López y Yáñez (1994:72-3).	La elección aleatoria del punto más elevado de la serie temporal.
365	Total	Benjamín Arellano Félix	1999	<i>El Financiero</i> (22 de septiembre de 2000).	Dianne Feinstein, diputada californiana en la Cámara de Representantes de Estados Unidos.	A razón de un millón de dólares diarios.
		→	2000	<i>Christian Science Monitor</i> (18 de marzo de 2002).	Donald Thornhill, funcionario de Drug Enforcement Administration en San Diego.	
		→	2000	<i>Los Angeles Times</i> (10 de marzo de 2002) y <i>Independent</i> (11 de marzo de 2002).	Sin fuente.	
260-500	Total	Total	1996	<i>El Financiero</i> (23 de febrero de 1997).	González, López y Yáñez (1994:72-3).	La elección aleatoria de los puntos más elevados de toda la serie temporal para la que se realizó el cálculo original.

Cantidad	Drogas	Empresa	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]		→	1997	Torres (1998:68).	Sin fuente.	
460	Cocaína	Total	1995	Andreas (1999a: 126; 2000a:62).	“Un estudio de la Universidad Nacional Autónoma de México” (González, López y Yáñez 1994:72-3), que utiliza “el modelo de utilización extensiva que asume [...] que se pagan mil dólares a autoridades públicas por cada kilogramo de cocaína”.	La elección del punto más alto, sobre la base de un supuesto cálculo “normal”, de la horquilla propuesta en la estimación de la que se da referencia sin mayores detalles.
	→ Total	Total	1995	McCoy (2004:56).	Sin fuente.	
480	Total	Jesús Héctor Palma Salazar	1996	Bowden (2002a:61,181).	Sin fuente.	“Cuarenta millones al mes” en pagos al sector público mexicano.
500	Total	Total	1994	<i>Los Angeles Times</i> (15 de junio de 1995); <i>Reforma</i> (2 de julio de 1995); <i>Newsday</i> (14 de agosto de 1995); Pérez (1995:53); <i>Newsweek</i> (27 de febrero de 1997); <i>University of California's Migration News</i> (marzo de 1997); <i>Los Angeles Magazine</i> (abril de 1997); Smith (1997:137); Andreas (1998a:162); Morris (1999:641); Graver (2000:41); Massing (2000:26); Hingoraney (2002:349) y McDonald (2005:115).	“Un estudio de la Universidad Nacional Autónoma de México”.	Se asume el punto más alto de la horquilla en el estudio aludido pero nunca citado (González, López y Yáñez 1994:72-3) para un año que no se corresponde con el último de la serie propuesta y que la heroína, la marihuana y la metanfetamina no proporcionan ningún rédito a los miembros del sector público mexicano.
		→	1994	<i>US News and World Report</i> (16 de enero de 1996).	“El estudio de una universidad mexicana”.	

Cantidad	Drogas	Empresa	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]		→	1994	<i>New York Times</i> (15 de abril de 1998) y Rotella (1998:135).	Un estudio de la Universidad de Guadalajara.	
		→	1994	<i>El Financiero</i> (7 de agosto de 1995).	Una investigación del Comité de Relaciones Exteriores de la Cámara de Representantes de Estados Unidos.	
		→	1994	Peter Smith, catedrático de la Universidad de California en San Diego (<i>Washington Post</i> , 11 de agosto de 1997; Pacific Council on International Policy (1999:25); <i>El Financiero</i> (9 de febrero de 2000) y Columbia Broadcasting System, 26 de marzo de 2001).	“Un estudio de hace años”.	
		→	1994	El economista mexicano Rogelio Ramírez de la O, en conferencia en Washington (<i>El Universal</i> , 26 de enero de 2000).	“Un reciente estudio”.	
		→	1994	Lemus (1998:251).	“La fórmula de aceptación universal [<i>sic</i>] que asume que cada kilogramo de cocaína que transita por un país deja mil dólares en pagos a los funcionarios públicos”.	
		→	1994	Escobar (1999:52) y Quintero (2001:30).	Drug Enforcement Administration de Estados Unidos en colaboración con la Fiscalía General de la República de México.	

Cantidad	Drogas	Empresa	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]		→	1994	Inter Press Service (15 de junio de 1995 y 12 de agosto de 1997).	Drug Enforcement Administration.	
		→	1994	<i>Washington Post</i> (28 de abril de 1996).	“Testimonios judiciales en México y Estados Unidos y funcionarios policiales estadounidenses”.	
		→	1994	<i>El País</i> (16 de enero de 1996).	“Algunas asociaciones privadas” que no se concretan.	
		→	1994	<i>Washington Report on the Hemisphere</i> (17 de mayo de 1999).	El académico estadounidense Eric Wexler.	
		→	1994	<i>Fortune</i> (4 de septiembre de 1995); <i>Stuttgarter Zeitung</i> (10 de diciembre de 1996); el congresista estadounidense Elton Gallegly (<i>La Prensa de San Antonio</i> , 16 de febrero de 1997); <i>Albuquerque Journal</i> (3 de marzo de 1997); el congresista estadounidense Clay Shaw (<i>Congressional Record</i> , 13 de marzo de 1997); Falco <i>et al.</i> (1997:64); Instituto Mexicano de Estudios de la Criminalidad Organizada (1998:106); <i>San Diego Magazine</i> (junio de 1999); Smith (1999:204); <i>Proceso</i> (28 de enero de 2001); <i>Stratfor Daily</i> (2 de agosto de 2001); Skidmore y Smith (2001:257); Streatfeild (2001:361) y <i>Washington Times</i> (25 de septiembre y 6 de octubre de 2002 y 20 de marzo y 4 de abril de 2003).	Sin fuente (I).	

Cantidad	Drogas	Empresa	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]		→	1994	Allen (2002:125); Schweitzer y Schweitzer (2002:177-8); Dresser (2003:342) y Dougherty (2004:96).	Sin fuente (y II).	
		→ Amado Carrillo Fuentes	1996	<i>El Financiero</i> (17 de agosto de 1997); <i>Washington Post</i> (25 de noviembre de 1997) y Bowden (2002a:232).	Sin fuente.	
		→	1996	<i>Dallas Morning News</i> (5 de julio de 2005).	“Algunos expertos” que no se identifican por sus nombres.	
		→ Vicente Carrillo Fuentes	2003	<i>Dallas Morning News</i> (16 de abril de 2004).	“Otros” sin especificar.	
500	Total	Total	1999	Meyzonnier (2000:41).	Elaboración propia.	El producto de mil dólares semanales por diez mil policías que reciben los pagos, sin especificar la información sobre la cuantía ni el número. Esta última cifra no coincide ni con el número total de policías existentes en México ni con cualquier subdivisión imaginable.
480-600	Total	Juan García Ábrego	1994	Figueroa (1996:74) y <i>La Crisis</i> (14 de junio de 2005).	“Informes de FBI [Federal Bureau of Investigation] y DEA [Drug Enforcement Administration], conocidos por las autoridades mexicanas”.	No se especifica.
600	Total	Juan García Ábrego	1994	<i>Money Laundering Alert</i> (julio de 1995); Reuters (16 y 17 de enero de 1996) y Gómez (1998:156).	Sin fuente.	A razón de cincuenta millones de dólares al mes.

Cantidad	Drogas	Empresa	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]		→		<i>Los Angeles Times</i> (20 de junio de 1996)	Lo que “le dijo un primo de García Ábrego a los fiscales estadounidenses”.	
500-800	Total	Amado Carrillo Fuentes	1996	<i>Gentlemen's Quarterly</i> (abril de 1997); <i>El Universal</i> (14 de mayo de 1997); <i>El Financiero</i> (13 de julio de 1997 y 8 de mayo de 1998); Preciado y Hernández (2002:227) y Wellinga (2002, 2003).	Sin fuente.	No se especifica.
700	Total	Total	1994	<i>Chicago Tribune</i> (18 de septiembre de 1995).	Elaboración propia.	El producto de unos ingresos de siete mil millones de dólares por la estimación de que dedican el diez por ciento de sus ingresos a pagos a autoridades públicas.
800	Total	Total	1996	Inter Press Service (31 de octubre de 1995, 12 de septiembre de 1996, 21 de febrero de 1997 y 24 de enero, 19 de mayo y 23 de junio de 1998) y Graver (2000:45).	Una supuesta investigación de la Universidad Nacional Autónoma de México, traducida por “National Independent University of Mexico”.	No se especifica.
		→	1996	Morris (2000:228) y Martín (2005:49).	Sin fuente.	
		→	1996	Amado Carrillo Fuentes <i>Daily Telegraph</i> (18 de octubre de 1997 y 18 de noviembre de 1998).	Drug Enforcement Administration.	
		→	1996	Dupont (2001:178).	El director de Drug Enforcement Administration, Thomas Constantine.	

Cantidad	Drogas	Empresa	Año	Referencia	Fuente	Metodología
1.000	Total	Total	1995	<i>Reforma</i> (14 de enero de 1996).	“Los especialistas.” No se nombra a ninguno de ellos.	No se especifica.
1.000	Total	Amado Carrillo Fuentes	1992	Telecinco España (16 de mayo de 2005).	Elaboración propia.	El supuesto de que el diez por ciento de sus ingresos de diez mil millones de dólares los dedicaba a la compra de funcionarios públicos.
1.800	Total	Total	2000	Public Broadcasting System (8 de abril de 1995); <i>Boston Globe</i> (8 de abril de 1995) y Röth (2001:320).	Charles Intriago, antiguo fiscal federal de Estados Unidos y director de la revista <i>Money Laundering Alert</i> aludiendo a “documentos publicados por FBI [Federal Bureau of Investigation] poco antes”.	Ciento cincuenta millones de dólares mensuales en pagos a las autoridades públicas.
2-4.000	Total	Total	1994	Huchim (1996:236).	Luis Molina Piñeiro, profesor de derecho de la Universidad Nacional Autónoma de México, y Fernando Córdoba Lobo, director general de averiguaciones en la Fiscalía General de la República de México, en una comisión parlamentaria en 1995.	No se especifica.
3.000	Total	Total	1996	Builta (1997:4) y Fukumi (2001:13).	Elaboración propia.	De unos ingresos estimados por “las autoridades” de treinta mil millones de dólares, los industriales mexicanos de las drogas dedican el diez por ciento a pagos entre el sector público.

Cantidad	Drogas	Empresa	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]		→	1996	<i>La Jornada</i> (8 de agosto de 1997).	La revista estadounidense <i>Money Laundering Alert</i> , que dirige el antiguo fiscal estadounidense Charles Intriago.	
4.000	Total	Total	2003	<i>El Diario de Juárez</i> (2 de febrero de 2004).	“Se ha calculado” sin concretar por quién.	No se especifica.
6.000	Total	Total	1996	<i>New York Times</i> (2 de febrero y 16 de marzo de 1997); Reuters (6 de abril de 1997); <i>Sydney Morning Times</i> (1 de mayo de 1997); <i>Reforma</i> (30 de abril de 1998); <i>Chicago Tribune</i> (25 de febrero de 1999); Associated Press (5 de diciembre de 1999) y Columbia Broadcasting System (13 de diciembre de 1999).	Funcionarios estadounidenses.	El producto de diez mil millones de ingresos totales por la estimación de que se gastan el sesenta por ciento de ese dinero en pagos autoridades públicas.
		→	1996	<i>New York Times</i> (23 de febrero y 4 de marzo de 1997); Schultz (1997:15); Nelleman y Goulka (2000:24) y Goulka (2001:236).	“Un borrador de análisis aún no presentado [de] funcionarios de inteligencia”.	
		→	1996	<i>Chicago Tribune</i> (31 de marzo de 1997).	El Departamento de Estado de Estados Unidos.	

Cantidad	Drogas	Empresa	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]		→	1996	Reuters (25 de marzo de 1997); <i>Christian Science Monitor</i> (27 de marzo de 1997); <i>Reforma</i> (30 de marzo de 1997); <i>San Diego Union-Tribune</i> (9 de julio de 2000) y Cassel (2000:4).	Barry Richard McCaffrey, director de Office of National Drug Control Policy de Estados Unidos, en lo que es una mala interpretación de su expresión “salen de Estados Unidos seis mil millones de dólares en dinero corruptor [<i>corrupting money</i>]” (United States Senate 1998:19). El mismo McCaffrey ya había utilizado la misma expresión pero destinada a Colombia y por valor de treinta mil millones de dólares (<i>El Financiero</i> , 21 de enero de 1997).	
		→	1996	<i>La Jornada</i> (23 de febrero de 1997).	“Los servicios secretos estadounidenses” sin proporcionar mayores datos.	
		→	1996	<i>La Jornada</i> (21 de marzo de 1997).	El líder de la minoría demócrata en el Senado de Estados Unidos, Thomas Daschle, según “una estadística que se me informa”.	
		→	1998	Benjamin Nelson, director de Asuntos Comerciales y Relaciones Internacionales de General Accounting Office, la oficina de control gubernamental del Congreso de Estados Unidos (United States House of Representatives 1999b:113).	“Nuestro propio trabajo”, es decir, el de General Accounting Office.	

Cantidad	Drogas	Empresa	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]		→	1998	<i>Dallas Morning News</i> (2 de abril de 1999).	Un informe no identificado de United States General Accounting Office, el organismo de control del Congreso estadounidense.	
		→	1998	<i>El Universal</i> (19 de abril de 1999); United States General Accounting Office (1999:2) y Dougherty (2004:105).	“Una estimación estadounidense”.	
		→	1998	Smith (2001:141).	Francisco Javier Molina Ruiz, comisionado del Instituto Nacional para el Combate a las Drogas de México (1994-96).	
		→	1998	<i>Saint Louis Riverfront Times</i> (3 de junio de 2001).	“Un funcionario” anónimo citado en una crítica cinematográfica.	
		→	1996	Ramón Xilotl, cónsul de México en la ciudad estadounidense de Dallas (<i>Dallas Morning News</i> , 12 de marzo de 1997); <i>New York Times</i> (16 de marzo de 1997); <i>The Nation</i> (10 de abril de 1997); <i>Harper's</i> (junio de 1997); <i>Los Angeles Times</i> (10 de agosto de 1997 y 4 de octubre de 1998) y <i>El Financiero</i> (5 de julio de 1999).	Sin fuente.	
7.500	Total	Total	1998	<i>Chicago Tribune</i> (25 de febrero de 1999).	Anónimos “funcionarios estadounidenses”	El producto de treinta mil millones de dólares de ingresos por la estimación de que se dedica el veinticinco por ciento a pagos a funcionarios públicos.

Cantidad	Drogas	Empresa	Año	Referencia	Fuente	Metodología
7.600	Cocaína	Total	1998	Jorge Madrazo Cuellar, fiscal general de la República de México entre 1996 y 2000 (Zona Abierta, 4 de mayo de 2000).	Elaboración propia.	El producto de unos ingresos de diecinueve mil millones de dólares por la estimación de que dedican el cuarenta por ciento de sus ingresos a pagos a autoridades públicas.
9.000	Total	Total	1999	<i>El Financiero</i> (1 de agosto de 2000).		El producto de treinta mil millones de dólares blanqueados por la industria de las drogas en México por una comisión del treinta por ciento pagada a las autoridades públicas.
9-12.000	Total	Total	2000	Wellinga (2002).	Elaboración propia.	El producto de la estimación atribuida a Drug Enforcement Administration de que la industria mexicana de las drogas gana treinta mil millones al año por la inferencia de que gastan entre el treinta y el cuarenta por ciento de sus ganancias en “protección”.
10-12.000	Total	Total	2000	El economista de la Universidad Iberoamericana de la ciudad de México, Julián Barquín Liaño (<i>El Universal</i> , 27 de octubre de 2001).	Elaboración propia.	La estimación de “la misma [Fiscalía] General de la República” de que los empresarios de drogas dedican el sesenta por ciento de sus ingresos a pagos a funcionarios públicos por una cifra de ingresos para la que no se proporciona fuente.

Cantidad	Drogas	Empresa	Año	Referencia	Fuente	Metodología
6-18.000	Total	Total	1999	Gray (1998:231).	Elaboración propia.	El producto de estimaciones de ingresos de entre diez mil y treinta mil dólares de las exportaciones propias por el supuesto de que “si, como declaran las autoridades, el sesenta por ciento de los ingresos los dedican a pagos a las autoridades”.
12.000	Total	Total	1996	<i>El Financiero</i> (9 de septiembre de 1997, 7 de julio y 28 de septiembre de 1998 y 19 de agosto de 2002).	Elaboración propia.	Unos ingresos de la industria mexicana de las drogas que “se calcula” en treinta mil millones de dólares por la estimación dada por el fiscal general de la República de México, Jorge Madrazo Cuellar (1996-2000), de que los empresarios de drogas dedican el cuarenta por ciento de sus ingresos a pagos destinados a funcionarios públicos.
13.500	Total	Total	1999	Jorge Madrazo Cuellar (2000:289), fiscal general de la República de México (1996-2000).	Elaboración propia.	Un conjunto de supuestos no verificados: “Si ahí [en Estados Unidos] se gastan al año cincuenta y seis mil millones de dólares en encontrar [<i>sic</i>] droga, y si se dice que el sesenta por ciento de éstas pasan por Centroamérica y México, y el cuarenta por ciento de las utilidades [beneficios] es para [pagar] a empleados encargados de cumplir la ley”.
15.000	Total	Total	1996	<i>Crain's Chicago Business</i> (7 de abril de 1997).	Sin fuente.	“Se estima”.

Cantidad	Drogas	Empresa	Año	Referencia	Fuente	Metodología
15-20.000	Total	Total	1999	Meyzonnier (2000:53).	Sin fuente.	No se especifica.
18.000	Total	Total	1997	<i>Chicago Tribune</i> (24 y 31 de marzo de 1998).	Elaboración propia.	El producto de la estimación de treinta mil millones de dólares de ingresos de la industria mexicana de las drogas por el sesenta por ciento de los ingresos que se dedican al pago de autoridades públicas.
30.000	Total	Total	1996	<i>Chicago Tribune</i> (11 de abril de 1997).	Funcionarios mexicanos que no se nombran.	No se especifica.
40.000	Total	Total	1992	<i>El Financiero</i> (3 de noviembre de 1993).	Adalberto Rosas López, precandidato presidencial del Partido de Acción Nacional, de centro derecha, a las elecciones de 1994.	Una dedicación a la compra de funcionarios públicos del diez por ciento de los ingresos totales de la industria mexicana de las drogas.
49.000	Total	Total	1996	<i>La Jornada</i> (26 de agosto de 1997).	Barry Richard McCaffrey, jefe de la oficina presidencial sobre drogas de Estados Unidos, durante una visita al estado mexicano de Chihuahua.	No se especifica.
160.000	Total	Total	1996	<i>Laredo Morning Times</i> (27 de agosto de 1997).	Jorge Madrazo Cuellar, fiscal general de México (1996-2000), quien dio la cifra para cuantificar el volumen mundial de negocio de la industria de la droga, no sólo de México (<i>El Financiero</i> , 31 de agosto de 1997).	Los empresarios de drogas ingresan cuatrocientos mil millones de dólares, de los cuales el cuarenta por ciento lo dedican a pagos a los funcionarios.

(E) Blanqueo de capitales procedentes de la venta de drogas en México

Cantidad	Actividad, empresa o lugar	Año	Referencia	Fuente	Metodología
10	Rigoberto Gaxiola Medina	1993	<i>El Financiero</i> (20 de julio de 1998),	“Testimonios de seis agentes de Drug Enforcement Administration.	A razón de veinte millones en un periodo de dos años entre 1992 y 1994.
10	Banco Anáhuac	1996	<i>El Financiero</i> (20 de marzo de 1998).	La causa judicial seguida contra los accionistas mayoritarios del banco.	No se especifica.
35-60	Mauricio Bernal Pineda	2000	<i>Milenio</i> (13 de febrero de 2006).	Lo que “el ministerio público federal demostró”.	A razón de entre tres y cinco millones de dólares al mes.
50	Eduardo Reséndez Muñoz	2000	<i>El Financiero</i> (30 de agosto de 2001).	Sin fuente.	A razón de cuatro millones de dólares mensuales.
100	Banco Anáhuac	1996	<i>El Financiero</i> (13 de julio de 1998).	Drug Enforcement Administration sin mayores detalles.	Desconocida.
300	Total	2000	<i>El Financiero</i> (9 de diciembre de 2005).	“Cifras oficiales”.	No se especifica.
500	Banco Anáhuac	1996	El periodista mexicano-argentino Jorge Fernández Menéndez (<i>El Financiero</i> , 24 y 27 de marzo de 1998).	Sin fuente.	No se especifica.
	→	1996	<i>El Universal</i> (26 de marzo de 1998).	Mariano Herrán Salvatti, director de la Fiscalía Especializada para la Atención a Delitos contra la Salud.	
700	Total	2000	El investigador del Instituto Nacional de Ciencias Penales, Ricardo Gluyas Millán (<i>El Universal</i> , 4 de marzo de 2006).	“Cálculos de autoridades hacendarias, financieras, de justicia e investigadores” que no se citan.	No se especifica.

Cantidad	Actividad, empresa o lugar	Año	Referencia	Fuente	Metodología
1.000	Casas de cambio	1990	<i>Austin American-Statesman</i> (23 de abril de 1991) y <i>El Universal</i> (22 de mayo de 1991).	La Cámara de Representantes del estado de Texas.	No se especifica.
2.000	Total	1996	Grosse (2001:164).	Elaboración propia.	Diversos supuestos al respecto de la producción y exportación de drogas realizadas por organismos estadounidenses junto a valoraciones gruesas acerca de la relación entre ingresos y cantidades blanqueadas.
	→	2000	Young (2005:530).	Sin fuente.	
2.400	Total	1997	Reuters (1 de abril de 1998).	“Las opiniones de los expertos más conservadores”.	No se especifica.
	→	2002	<i>El Herald de Chihuahua</i> (10 de noviembre de 2003).	“Expertos foráneos” que no se citan.	
1.5-4.500	Total	1994	Suárez (1995:177).	Un estudio de “Samuel González Ruíz [sic]”.	No se especifica.
2-4.000	Total	1994	<i>El Financiero</i> (26 de mayo de 1996).	George Passik, agente especial de Financial Crime Enforcement Network del Departamento del Tesoro de Estados Unidos.	No se especifica.
4.000	Total	1998	<i>La Jornada</i> (6 de diciembre de 1999) y <i>El Tribuno</i> (17 de febrero de 2004).	Un inexistente “Observatorio Internacional del Narcotráfico, organización no gubernamental con sede en París, Francia”. Lo más parecido en dicha ciudad es el Observatorio Geopolítico sobre Drogas.	No se especifica.

Cantidad	Actividad, empresa o lugar	Año	Referencia	Fuente	Metodología
4.000	Monterrey, Nuevo León	1997	Mezonnier (2000:52).	Sin fuente.	La confusión entre blanqueo como proceso y destino de la inversión en un periodo indeterminado de tiempo, que es el rubro al que la Fiscalía General de la República de México asignó el guarismo (<i>El Financiero</i> , 10 y 21 de octubre de 1995).
	→	1999	<i>El Universal</i> (7 de enero de 2002).	Un “informe del Departamento de Estado” de Estados Unidos.	
3-6.000	Total	1992	<i>El Financiero</i> (20 de junio de 1994) y <i>Reforma</i> (16 de octubre de 1994).	Una “investigación de Drug Enforcement Administration”.	Entre el tres y el seis por ciento de la cantidad de fondos blanqueados por la industria de las drogas en todo el mundo.
4-6.000	Total		<i>Houston Chronicle</i> (13 de enero de 1995);	“Estimaciones conservadoras” que no se sabe de dónde proceden.	No se especifica.
	→	1994	<i>Reforma</i> (3 de diciembre de 1995).	George Passik, agente especial de Financial Crime Enforcement Network del Departamento del Tesoro de Estados Unidos.	
	→	1994	Jordan (1999:84).	Sin fuente.	

Cantidad	Actividad, empresa o lugar	Año	Referencia	Fuente	Metodología
5.000	Empresas colombianas	1994	<i>El Financiero</i> (19 de noviembre de 1995).	Drug Enforcement Administration y unos anónimos especialistas.	“Especialistas sobre drogas estiman en cincuenta mil millones de dólares las ganancias netas anuales de los [empresarios] colombianos [de cocaína]. Drug Enforcement Administration asegura que hasta el diez por ciento de las exportaciones de cocaína colombiana a Estados Unidos es blanqueado en México”.
→	Total	1995	El periodista mexicano-argentino Jorge Fernández Menéndez (<i>El Financiero</i> , 27 de abril de 1996).	Sin fuente.	
→		1999	<i>El Financiero</i> (26 de mayo de 2000) y <i>Reforma</i> (26 de mayo de 2000).	El procurador fiscal de México, Juan José Paullada Figueroa.	
3-8.000	Total	2001	Fabre (2002:175, 2003:119).	Sin fuente.	No se especifica.
6.000	Total	1993	<i>El Financiero</i> (22 de junio de 1994).	Charles Intriago, antiguo fiscal federal estadounidense y director de la revista <i>Money Laundering Alert</i> .	El 7,5 por ciento de los ochenta mil millones de dólares ingresos totales de la industria de las drogas en Estados Unidos.
→		1995	<i>El Financiero</i> (26 de mayo de 1996).	Jack Blum, “abogado de Washington especializado en delitos financieros”.	
→		1996	<i>El Universal</i> (5 de enero de 1997) e Instituto Mexicano de Estudios de la Criminalidad Organizada (1998:107).	“Un informe de Drug Enforcement Administration”.	
→		1996	<i>New York Times</i> (11 de julio de 1997)	National Security Agency de Estados Unidos.	

Cantidad	Actividad, empresa o lugar	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]	→	1999	<i>Reforma</i> (14 de julio de 2000).	“Agencias policiales estadounidenses” sin especificarlas.	
	→	2000	<i>Milenio Diario</i> (25 de enero de 2001).	Asociación de Banqueros Mexicanos.	
	→	1996	<i>Houston Chronicle</i> (13 de enero de 1995); <i>El Financiero</i> (17 de agosto de 1997) y <i>Proceso</i> (21 de septiembre de 1997).	Sin fuente.	
	→ Banca privada de México	1995	<i>El Financiero</i> (6 de septiembre de 1996).	Drug Enforcement Administration.	
	→ Amado Carrillo Fuentes	1996	<i>El Financiero</i> (13 de julio de 1997).	<i>New York Times</i> (11 de julio de 1997).	
5.5-7.500	Amado Carrillo Fuentes	1996	<i>El Financiero</i> (13 de julio de 1997).	Sin fuente.	A razón de entre dos mil quinientos y cuatro mil millones de dólares en la zona de El Paso, Texas, y de tres mil millones en Dallas, Texas.
7.000	Total	1995	El periodistas mexicano-argentino Jorge Fernández Menéndez (<i>El Financiero</i> , 14 de agosto de 1996); Richards (1999:21) y Liddick (2004:32).	Fuente desconocida.	No se especifica.
	→	1995	Cerrillo (1998:108).	Drug Enforcement Administration.	
6.5-8.000	Total	1997	Rivelois (1999:123).	Drug Enforcement Administration.	No se especifica.
6-10.000	Total	1996	<i>El Universal</i> (16 de mayo de 1997).	Stanley Morris, director del Financial Crime Enforcement Network del Departamento del Tesoro de Estados Unidos.	No se especifica.

Cantidad	Actividad, empresa o lugar	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]	➔	1997	<i>La Jornada</i> (20 de mayo de 1998).	“Especialistas de México y Estados Unidos” que no se materializan en ninguna parte del artículo.	
	➔	1997	<i>Etcétera</i> (28 de mayo de 1998) y <i>La Jornada</i> (20 de junio de 1998).	Sin fuente.	
8.000	Total	1993	<i>Reforma</i> (10 de octubre de 1994).	Elaboración propia.	El producto de un silogismo: “Si de los recursos estimados [ingresos: veintisiete mil millones] sólo se lavara en México el treinta por ciento”.
8.000	Total	1996	<i>Financial Times</i> (25 de marzo de 1997); Scripps Howard News Service (24 de marzo de 1998) y <i>El Universal</i> (25 de marzo de 1998).	Charles Intriago, antiguo fiscal federal estadounidense y director de la revista <i>Money Laundering Alert</i> .	Aplicando sencillos cálculos matemáticos a partir de la demanda estadounidense y estimaciones acerca de las relaciones entre ingresos, blanqueo y México de las cuales no se proporciona ninguna evidencia.
8-10.000	Juárez, Chihuahua	1994	<i>Reforma</i> (14 y 17 de junio de 1995).	“Documentos de investigadores mexicanos y del FBI”, Federal Bureau of Investigation.	No se especifica.
	➔ Total	1997	<i>Proceso</i> (24 de mayo de 1998).	“Investigadores independientes” y también anónimos.	
8-12.000	Juárez, Chihuahua	1994	<i>Reforma</i> (14 de junio de 1995).	Federal Bureau of Investigation.	No se especifica.
10.000	El Paso, Texas	1994	<i>Proceso</i> (15 de mayo de 1995) y Rivelois (1999:118).	John Navarrete, jefe de la oficina de Federal Bureau of Investigation en la ciudad fronteriza de El Paso.	No se especifica.

Cantidad	Actividad, empresa o lugar	Año	Referencia	Fuente	Metodología
→	Total	1996	<i>Washington Post</i> (17 de marzo de 1996); <i>Los Angeles Times</i> (23 de febrero de 1997) y <i>El Universal</i> (16 de mayo de 1997).	Financial Crime Enforcement Network del Departamento del Tesoro de Estados Unidos.	
→		1996	Los congresistas estadounidenses Sheila Jackson Lee y Steven Schiff (<i>Congressional Record</i> , 13 de marzo de 1997).	El Departamento del Tesoro de Estados Unidos.	
→	Amado Carrillo Fuentes	1996	Villamil (1998:296).	Drug Enforcement Administration.	
11.000	Total	1996	<i>La Jornada</i> (9 y 10 de agosto de 1997).	La “versión de algunos periódicos norteamericanos”.	No se especifica.
10-14.000	Total	1999	Meyzonnier (2000:52).	Sin fuente.	No se especifica.
15.000	Total	1996	<i>Latin Trade</i> (septiembre de 1997); Associated Press (4 de agosto de 1997); Reuters (4 de agosto de 1997); <i>Reforma</i> (5, 14 y 25 de agosto de 1997); <i>Dallas Morning News</i> (6 de agosto de 1997); <i>Washington Post</i> (11 de agosto de 1997); <i>Rocky Mountain News</i> (14 de agosto de 1997); <i>El Financiero</i> (17 de agosto de 1997); Emerging Markets Datafile (20 de mayo de 1998) y Boyer (2001:155).	Investigadores estadounidenses y mexicanos que no se especifican. El director de la revista de negocios de Miami, Florida, <i>Latin Trade</i> , Joaquín Bamrud, sin desvelar las fuentes, las consideró “realmente confiables”. De manera quizás casual, unos meses antes el periódico mexicano <i>El Financiero</i> (1 de marzo de 1997) había publicado que “el sistema financiero mexicano soportaría tan sólo quince mil millones de dólares” en fondos blanqueados.	No se especifica.
→		1996	La ex ministra de Seguridad Pública de Costa Rica, Laura Chinchilla (1999).	“La revista <i>La Trade</i> [sic], con sede en Miami”.	
→		1996	<i>La Jornada</i> (8 de agosto de 1997).	“Algunas fuentes periodísticas”.	

Cantidad	Actividad, empresa o lugar	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]	→	1997	<i>Time</i> (1 de junio de 1998) y Rueda (2001:199).	Estimación del “gobierno de lo Estados Unidos”.	
	→	1997	<i>Christian Science Monitor</i> (21 de mayo de 1998).	“Funcionarios estadounidenses”.	
	→	1996	<i>Time</i> (22 de septiembre de 1997); el Frente Zapatista de Liberación Nacional, brazo político del insurgente Ejército Zapatista de Liberación Nacional (<i>La Jornada</i> , 10 de junio de 1998) y González (2002:108).	Sin fuente.	
	→ Texas y el estado mexicano contiguo de Tamaulipas	1995	<i>El Financiero</i> (20 de abril de 1996).	El presidente de la Federación de Cámaras Nacionales de Comercio del estado de Tamaulipas, René Castillo de la Cruz.	
6-30.000	Total	1995	Associated Press (5 de septiembre de 1996); Deutsche Presse Agentur (5 de septiembre de 1996); <i>Dallas Morning News</i> (6 de septiembre de 1996, 6 de agosto de 1997 y 20 de mayo de 1998); <i>Fort Worth Star-Telegram</i> (6 de septiembre de 1996); <i>Reforma</i> (6, 7 y 9 de septiembre de 1996); <i>Mexico Business Monthly</i> (octubre de 1996); <i>Washington Post</i> (9 de agosto de 1997); <i>Zeta</i> (22 de mayo de 1998) y Sáenz (2005:217).	Spencer Bachus, presidente republicano del Subcomité de Supervisión e Investigación Financiera de la Cámara de Representantes de Estados Unidos.	No se especifica.

Cantidad	Actividad, empresa o lugar	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]	→	1996	<i>Washington Post</i> (9 de agosto de 1997); <i>International Herald Tribune</i> (11 de agosto de 1997) y United States House of Representatives (1999a:7).	William McCollum, congresista republicano estadounidense por Florida y director del Comité sobre Delincuencia.	
	→	1996	<i>El Financiero</i> (17 de agosto de 1997).	“Datos del gobierno norteamericano”.	
	→	1996	Graver (2000:41-2).	Un conjunto heterogéneo de fuentes periodísticas y académicas.	
	→	1999	Meyzonnier (2000:52).	Sin fuente.	
8-30.000	Total	1995	<i>La Jornada</i> (6 de septiembre de 1996) e Inter Press Service (12 de septiembre de 1996).	“Fuentes estadounidenses”.	No se especifica.
10-30.000	Total	1995	<i>El Financiero</i> (17 de julio de 1996)	El Departamento de Estado y Financial Crime Enforcement Network del Departamento del Tesoro de Estados Unidos	No se especifica.
	→	1996	<i>El Financiero</i> (16 de mayo de 1997).	Palabras entrecomilladas de Jonathan Winer, subsecretario del Departamento de Estado de Estados Unidos ante el Comité de Banca de la Cámara de Representantes.	
	→	1996	<i>El Universal</i> (16 de mayo de 1997).	El congresista republicano estadounidense Spencer Bachus en sede parlamentaria.	
	→	2002	<i>Milenio Semanal</i> (12 de octubre de 2003).	Thomas Constantine, ex director de Drug Enforcement Administration.	

Cantidad	Actividad, empresa o lugar	Año	Referencia	Fuente	Metodología
20.000	Total	1994	<i>Reforma</i> (3 de diciembre de 1995).	Charles Intriago, ex fiscal federal de Estados Unidos y fundador de la revista especializada <i>Money Laundering Alert</i> .	No se especifica.
	→	2003	El diputado Jesús Martínez Álvarez, del marginal partido Convergencia Democrática, en sesión plenaria en el Senado en la exposición de motivos para cambiar un artículo del Código Penal Federal (21 de junio de 2004).	“Recientes estudios” de los que no se dan más detalles.	
21.000	Total	1999	<i>Diario de México</i> (15 de noviembre de 2000); <i>Emerging Markets Datafile</i> (16 de noviembre de 2000) y <i>La Jornada</i> (8 de diciembre de 2000).	Héctor Rangel Domene, presidente de la Asociación Mexicana de Banqueros, citando como fuente unos inexistentes estudios de la organización no gubernamental Transparencia Internacional.	No se especifica.
	→	1999	<i>El Financiero</i> (16 de noviembre de 2000).	“Los banqueros” en general.	
	→	1999	<i>El Universal</i> (27 de noviembre de 2000).	“Se ha señalado en estos días”.	
22.000	Sobrevaluación o subvaluación de las exportaciones	2000	Info Latina (6 de abril de 2001).	Un estudio de Florida International University.	No se especifica.
15-30.000	Total	1999	Meyzonnier (2000:52).	Sin fuente.	No se especifica.
23.000	Total	2000	Marco Rascón Córdoba, un histórico de la izquierda mexicana (<i>La Jornada</i> , 31 de mayo de 2005).	Sin fuente.	No se especifica.

Cantidad	Actividad, empresa o lugar	Año	Referencia	Fuente	Metodología
24.000	Bancos y casas de cambio	1999	Figueroa (2000b:95-6).	Elaboración propia.	“Según reportes de la Casa Blanca [sede del ejecutivo estadounidense], se estima que sesenta mil millones de dólares es el ingreso anual de las organizaciones de la droga de México y Colombia. Los bancos y casas de cambio mexicanos ‘lavan’ hasta el cuarenta por ciento de las ganancias [sic] que reciben
	→	2000	<i>El Imparcial de Oaxaca</i> (23 de mayo de 2003).	El periodista mexicano-argentino Jorge Fernández Menéndez.	
24.000	Total	2003	Fuerza Informativa Azteca (11 de marzo de 2004); <i>La Jornada</i> (9 de junio de 2004); Agencia Mexicana de Noticias (3 de noviembre de 2004); <i>El Universal</i> (4 de noviembre de 2004) y Centro de Investigación para el Desarrollo (2004:17).	Patricia Torres Serpel, gerente de Inteligencia Financiera de la consultora mexicana Mancera, Ernst and Young.	El producto de dos variables ajenas por completo al blanqueo y a las drogas: las estimaciones de evasión fiscal en México y su Producto Interior Bruto.
	→	2003	<i>La Jornada</i> (7 de julio de 2004) y <i>Reforma</i> (29 de agosto de 2004).	“Diversos analistas”, aunque sólo se refiere la lista de quienes se adhieren al cálculo de Torres Serpel.	
	→	2003	<i>El Financiero</i> (9 de diciembre de 2005).	“Los datos de especialistas” no identificados.	
	→	2003	<i>Milenio Diario</i> (20 de agosto de 2004).	“Algunas fuentes.”	

Cantidad	Actividad, empresa o lugar	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]	➔	2003	La senadora mexicana Martha Sofía Tamayo Morales, del oficialista Partido Revolucionario Institucional, en recinto parlamentario dentro de la exposición de motivos para solicitar la comparecencia de varios funcionarios públicos (11 de noviembre de 2004); Denise Eugenia Dresser Guerra, politóloga del Instituto Tecnológico Autónomo de México (<i>Reforma</i> , 22 de noviembre de 2004) y el diputado mexicano Arturo Robles Aguilar (<i>Prensa Latina</i> , 25 de enero de 2005).	Sin fuente.	
25.000	Total	1985	<i>Houston Chronicle</i> (2 de marzo de 2002).	“Un panel de periodistas” de cuyos nombres no se informa en un párrafo que aludía a fuentes del Departamento del Tesoro de Estados Unidos.	No se especifica.
	➔	1994	<i>El Financiero</i> (23 de enero de 1996) y Cerrillo (1998:61).	“Informaciones del Banco Central de Colombia y del Departamento de Estado norteamericano”.	
	➔	1994	<i>La Jornada</i> (6 de junio de 1995) y Ross (1998:135).	Sin fuente.	
25.000	Total	2002	Market News International (7 de abril de 2003); <i>Milenio Diario</i> (21 de mayo de 2003); <i>El Sol de México</i> (22 de mayo de 2003); <i>Excélsior</i> (22 de mayo de 2003); <i>Reforma</i> (22 de mayo de 2003); Agencia Mexicana de Noticias (3 de noviembre de 2004) y <i>El Universal</i> (29 de noviembre de 2003).	Patricia Torres Serpel, gerente de Inteligencia Financiera de la consultora mexicana Mancera, Ernst and Young.	No se especifica.

Cantidad	Actividad, empresa o lugar	Año	Referencia	Fuente	Metodología
→		2003	<i>Diario de México</i> (31 de octubre de 2003).	Sin fuente, pero dentro de un artículo que reseña una conferencia de Torres Serpel.	
→		2003	<i>El Universal</i> (25 de julio de 2004).	La organización no gubernamental Transparencia Internacional, dentro de una nota sobre una conferencia de Torres Serpel.	
→		2003	<i>La Jornada</i> (8 de junio de 2004) y Centro de Investigación para el Desarrollo (2004:17).	La misma Patricia Torres Serpel, citando como fuente a Drug Enforcement Administration.	
→		2003	El diputado Gilberto Ensástiga Santiago, del izquierdista Partido de la Revolución Democrática, en la Cámara de Diputados (23 de junio de 2004).	Drug Enforcement Administration.	
→		2003	<i>El Sol de México</i> (23 de mayo de 2005).	El Fondo Monetario Internacional.	
→		2003	El senador del derechista Partido de Acción Nacional, César Jáuregui (<i>Excelsior</i> , 3 de marzo de 2006; <i>La Jornada</i> , 3 de marzo de 2006).	El Banco Mundial.	
→		2003	Dictamen de la Primera Comisión del Senado de México para solicitar la comparecencia de Santiago Creel Miranda, ministro del Interior entre 2000 y 2005 (11 de agosto de 2004) y <i>Diario de México</i> (13 de agosto de 2004).	“Estimaciones de organismos nacionales e internacionales”.	

Cantidad	Actividad, empresa o lugar	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]	→	2003	Sandoval y Richard (2004:20) y <i>El Siglo de Torreón</i> (20 de marzo de 2005).	El “fiscalista” Humberto Ojeda López, “citado por Daniel Olivares Villagómez”, director general de “Grupo de Análisis Consultoría Turística y Representante de la Organización Social Dí [sic] No a los Casinos, Sí al Nuevo Turismo”, en la ponencia “Los intereses oscuros detrás de los casinos y recuento de los principales efectos nocivos de su instalación” presentada en un lugar no especificado.	
	→	2003	Carpizo (2004:258,129).	“Sale la noticia, estos días.”	
	→	2002	<i>Reforma</i> (21 de junio de 2003); <i>Excélsior</i> (27 de octubre de 2003); <i>Diario de México</i> (13 de diciembre de 2003) y Radio Fórmula (3 de marzo de 2006).	Sin fuente.	
26.000	Total	2002	<i>Contralínea</i> (julio de 2003).	Sin fuente.	No se especifica.
	→	2002	<i>El Universal</i> (14 de julio de 2003).	José Luis Santiago Vasconcelos, fiscal jefe de la Unidad Especializada contra la Delincuencia Organizada.	
	→	2002	EFE (4 de septiembre de 2003).	“Expertos internacionales”, ninguno con nombre propio.	
	→	2002	<i>El Norte</i> (28 de abril de 2005).	Abel Delgado, director editorial y de prensa de la asociación profesional Association of Certified Anti-Money Laundering Specialists.	

Cantidad	Actividad, empresa o lugar	Año	Referencia	Fuente	Metodología
25-30.000	Total	1994	Rivelois (1999:122).	Elaboración propia.	Falco (1995) estima que el coste de producción y transporte “representa un trece por ciento del beneficio [<i>sic</i> : ingresos] producido por venta de droga en Estados Unidos (cerca de quinientos mil millones de dólares al año). Con otras fuentes [de las que referencia una entrevista periodística a Bruce Michael Bagley, profesor de la Universidad de Miami], se puede concluir de manera sensata [<i>sic</i>] que [...] blanquearía entre veinticinco mil y treinta mil millones.”
25-30.000	Total	2000	Inter Press Service (19 de septiembre de 2001).	“Otras fuentes” que no se nombran.	No se especifica.
	→	2000	Inter Press Service (5 de noviembre de 2002) y Freedom House (2004:3).	Drug Enforcement Administration.	
	→	2000	<i>Reforma</i> (8 de diciembre de 2003); Agence France Presse (9 de diciembre de 2003) y <i>El Sol de Philadelphia</i> (12 de diciembre de 2003).	“Fuentes de la jefatura de DEA [Drug Enforcement Administration] en Washington que pidieron no ser identificadas”.	
26-30.000	Total	1997	<i>Reforma</i> (21 de mayo de 1998).	“Estimaciones de autoridades y analistas de Estados Unidos”.	No se especifica.
30.000	Total	1994	<i>Reforma</i> (17 de junio de 1995) y Inter Press Service (29 de marzo de 1996).	“Documentos de investigadores mexicanos y de FBI”, Federal Bureau of Investigation.	No se especifica.

Cantidad	Actividad, empresa o lugar	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]	→	1994	<i>Washington Post</i> (26 de abril de 1996) y <i>El Financiero</i> (17 de julio de 1996).	El responsable de Control de Procesos de la Fiscalía General de la República de México, Moisés Moreno Hernández, en una conferencia dictada en agosto de 1995 en Estados Unidos.	
	→	1994	<i>Reforma</i> (3 de diciembre de 1995) y <i>El Financiero</i> (31 de julio de 1996).	La Fiscalía General de la República de México.	
	→	1994	<i>El Financiero</i> (2 de julio de 1996).	Stanley Morris, director del Financial Crime Enforcement Network del Departamento del Tesoro de Estados Unidos, citando como fuente última al “gobierno de México”.	
	→	1995	<i>El Financiero</i> (6 de noviembre de 1997 y 18 de marzo y 19 de mayo de 1998).	El Departamento del Tesoro de Estados Unidos sin especificar más.	
	→	1995	<i>El Norte</i> (5 de marzo de 1996); <i>El Financiero</i> (8 de marzo de 1996); <i>Reforma</i> (23 de octubre de 1996); <i>La Opinión</i> (11 de abril de 1997) y <i>La Jornada</i> (5 de agosto de 1997).	“El Informe anual de la Estrategia Internacional de Drogas”, del Departamento de Estado de Estados Unidos.	
	→	1995	<i>La Jornada</i> (4 de octubre de 1996).	Los departamentos de Estado y del Tesoro de Estados Unidos.	
	→	1995	<i>La Jornada</i> (8 de agosto de 1997).	Drug Enforcement Administration.	
	→	1995	<i>Reforma</i> (6 de septiembre de 1996).	“Testimonios rendidos ante un panel del Congreso de Estados Unidos.”	

Cantidad	Actividad, empresa o lugar	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]	→	1995	<i>The Nation</i> (30 de septiembre de 1996) y <i>Reforma</i> (5 de mayo de 2000).	Un miembro no identificado del Subcomité sobre Banca del Congreso de Estados Unidos.	
	→	1995	<i>El Financiero</i> (29 de junio de 1996); <i>Washington Post</i> (21 de marzo de 1998); Inter Press Service (19 y 22 de mayo de 1998) y <i>La Crítica</i> (27 de octubre de 2004).	Funcionarios o informes policiales de Estados Unidos.	
	→	1995	<i>El Financiero</i> (24 de enero de 1999 y 5 de mayo de 2000).	“Datos del gobierno estadounidense”.	
	→	1995	<i>El Financiero</i> (28 de febrero de 1996).	Bruce Michael Bagley, investigador de la Universidad de Miami.	
	→	1995	<i>El Norte</i> (30 de julio de 1995).	“Fuentes periodísticas” que no se especifican.	
	→	1995	El periodista mexicano-argentino Jorge Fernández Menéndez (<i>El Financiero</i> , 27 de marzo de 1998).	“Voceros no identificados”. Tan anónimos eran que se desconoce la portavocía de que empresa u organismo ejercían.	
	→	1997	<i>El País</i> (20 de febrero de 1998) y <i>El Universal</i> (24 de febrero de 1998).	Observatoire Géopolitique des Drogues, organización no gubernamental con sede en París, Francia.	
	→	1997	<i>El Financiero</i> (20 de mayo de 1998) y Sandoval (1999:39-40).	La desconocida “Asociación Internacional para la Seguridad Bancaria”.	

Cantidad	Actividad, empresa o lugar	Año	Referencia	Fuente	Metodología
[... Sigue]	→	2000	<i>La Jornada</i> (4 de agosto de 2005).	La Asociación de Bancos de México, patronal del sector financiero privado.	
	→	2000	<i>La Jornada</i> (4 de agosto de 2005).	“Aunque no hay cifras oficiales, [son] cálculos independientes como el de [la organización no gubernamental] Transparencia Internacional”.	
		→	Inter Press Service (10 de agosto de 1995 y 29 de marzo de 1996); <i>La Jornada</i> (6 de septiembre de 1996); <i>Austin American-Statesman</i> (28 de febrero de 1997); <i>Christian Science Monitor</i> (29 de mayo de 1997); <i>El Financiero</i> (4 de enero y 28 de agosto de 1998 y 14 de julio y 1 de agosto de 2000); Reuters (16 de febrero de 1998); Center for International and Strategic Studies (1998:10); Martínez (1998:33); Bassiouni (2000:xv); Daley (2000:194); Meyzonnier (2000:53); <i>Latin American Weekly Report</i> (25 de septiembre de 2001) y Sheppard (2002a:637, 2002b:47).	Sin fuente.	
	→ El Paso, Texas	1995	<i>Reforma</i> (11 de julio de 1996).	Daniel Morales, fiscal general del estado de Texas, Estados Unidos.	No se especifica.
	→	1998	<i>San Antonio Express-News</i> (4 de junio de 1999).	Funcionarios no identificados de la Fiscalía del Estado de Texas.	

Cantidad	Actividad, empresa o lugar	Año	Referencia	Fuente	Metodología
→	Texas	1995	<i>San Antonio Express-News</i> (28 de julio y 15 de octubre de 1996 y 10 de septiembre de 2001); Agencia Mexicana de Noticias (29 de julio de 1996); <i>El Financiero</i> (6 de septiembre y 15, 16, 19 y 27 de octubre de 1996); Dow Jones News (14 de octubre de 1996); <i>Austin American-Statesman</i> (16 de octubre de 1996); <i>El Financiero</i> (16 de octubre de 1996); <i>Reforma</i> (16 de octubre de 1996); García (1997:318); Ramírez (1997:297) y <i>Texas Monthly</i> (enero de 1998).	Daniel Morales, fiscal general del estado de Texas, Estados Unidos, citando “estimaciones federales”.	No se especifica.
30.000	Total	1994	Rivelois (1999:122).	El gobernador del estado fronterizo de Baja California, Ernesto Ruffo Appel (1989-95).	“Los beneficios de las empresas estadounidenses de droga sobrepasarían los realizados por la industria mexicana exportadora. Estos beneficios de la droga procedentes de Estados Unidos y que se invierten en los países productores de América Latina representarían un total anual de 70.000 de dólares y al menos 25.000 millones constituirían la parte blanqueada en México.”
32.000	Sobrevaluación o subvaluación de las exportaciones	1995	John Zdanowicz y Simon Pak, de Florida International University (<i>Proceso</i> , 20 de mayo de 1996).	Elaboración propia.	El análisis de las transacciones comerciales entre Estados Unidos y México registradas en el Departamento de Comercio de Estados Unidos considerando como blanqueo operaciones que superan un rango definido como normal para cada producto.

Cantidad	Actividad, empresa o lugar	Año	Referencia	Fuente	Metodología
35.000	Texas	1995	<i>Austin American-Statesman</i> (30 de julio y 5 de diciembre de 1996); <i>Dallas Morning News</i> (30 de julio de 1996); <i>Houston Chronicle</i> (30 de julio de 1996) y <i>Síntesis</i> (20 de abril de 2005).	Daniel Morales, fiscal general del estado de Texas, Estados Unidos.	
	→	1995	<i>The Economist</i> (26 de octubre de 1996).	Sin fuente.	No se especifica.
50.000	Texas	1996	<i>San Antonio Express-News</i> (2 de noviembre de 1997).	Daniel Morales, fiscal general del estado de Texas, Estados Unidos, citando “estimaciones federales”.	No se especifica.
56.000	Total	2000	<i>La Jornada</i> (4 de agosto de 2005).	Drug Enforcement Administration.	No se especifica.
60.000	Casas de cambio	1992	<i>El Financiero</i> (12 de julio de 1993).	“Funcionarios estadounidenses” sin mayores precisiones.	No se especifica.
	→ Total	1993	<i>El Financiero</i> (11 de septiembre de 1994).	“Estimaciones conservadoras” de la Fiscalía General de la República de México.	
	→	1996	<i>New York Times</i> (11 de julio de 1997).	National Security Agency de Estados Unidos.	
	→	1993	Stanley Weiss, presidente de Business Executives for National Security (<i>International Herald Tribune</i> , 18 de agosto de 1994) y el director del Instituto Ciudadano de Estudios sobre la Inseguridad de la Universidad Nacional Autónoma de México, René Jiménez Ornelas (<i>El Diario de México</i> , 16 de junio de 2005; <i>Excélsior</i> , 16 de junio de 2005).	Sin fuente.	

Cantidad	Actividad, empresa o lugar	Año	Referencia	Fuente	Metodología
20-110.000	Total	2000	<i>Latin American Weekly Report</i> (25 de septiembre de 2001) y <i>NACLA Report on the Americas</i> (septiembre-octubre de 2002).	Sin fuente.	No se especifica.
70-80.000	Total	1995	<i>Reforma</i> (31 de julio de 1996).	Un “cálculo conservador” de Kenneth Rijock, “un abogado que trabajó para los [exportadores de droga] colombianos.”	No se especifica.
100.000	Total	2000	Figueroa (2001:38).	Sin fuente.	No se especifica.
250.000	Total	1993	<i>El Financiero</i> (11 de septiembre de 1994).	“Datos confidenciales de Inteligencia Fiscal [<i>sic</i>] de Estados Unidos”.	No se especifica.
300.000	Total	1996	<i>El Financiero</i> (1 de marzo de 1997).	“Afirman en Estados Unidos, con la seguridad de quien posee la verdad verdadera”.	No se especifica.
300-600.000	Total	1999	<i>San Diego Union-Tribune</i> (20 de agosto de 2000).	Sin fuente.	No se especifica.
500.000	Banco Nacional de México, un banco privado adquirido por Citigroup.	2000	La cadena de televisión qatari Al Yazira (28 de junio de 2005).	Jack Dalton, un veterano inválido de la guerra de Vietnam y columnista para Project for the Old American Century, publicación de izquierda radical.	No se especifica.

Cantidad	Actividad, empresa o lugar	Año	Referencia	Fuente	Metodología
500.000	Total	2000	<i>El Sol de México</i> (5 de abril de 2005).	Alejandro Dieck Assad, “coordinador de asesores” del ministro de Economía de México, Fernando Canales Clariond.	“Cómo me ha tocado oír gente de que [sic] en México se lavan quinientos mil millones de dólares al año de comercio de drogas [sic] ¡Caray! Pero si la oferta monetaria de Estados Unidos, es decir, el volumen de moneda [sic] que hay en ese país, es de cuatrocientos mil en total, ¿entonces aquí lavamos más del dinero que hay allí? Eso no cuadra.” El asesor demuestra una tremenda ignorancia. Primero, desconoce la diferencia entre variables stock, como es el caso de la oferta monetaria, y variables flujo, como el blanqueo de capitales. En pura teoría, una relación entre ambos conceptos del tipo que se relata sí sería posible. Segundo, la oferta monetaria M1 alcanzó los cuatrocientos mil millones de dólares en 1980 y la cantidad de moneda en circulación llegó a esa misma cantidad en 1997. En el momento de pronunciar sus palabras, el M1 era de un billón trescientos millones de dólares y la cantidad de moneda en circulación era de setecientos mil millones de dólares (Federal Reserve 2005).

Para superar la precariedad metodológica que muestran los guarismos existentes, se trata en este ensayo de poner en práctica un experimento mucho más sofisticado para calcular el tamaño del mercado de drogas en México teniendo en cuenta tan sólo su principal vector: el de las exportaciones. Se deja al margen la cuantificación del mercado interno por dos motivos. Primero, su cuantía es mucho menor. Resa (2002) estimó que en 1998 el mercado interno apenas acumulaba trescientos millones de dólares en ventas minoristas. Segundo, y principal, existe una restricción de datos. Muchos de los instrumentos que permiten valorar la demanda externa no existen para la demanda interna en México. No se dispone ni de las cifras de consumo por persona ni, sobre todo, de series que verifiquen la evolución de los precios de la droga vendida al por menor. Una segunda restricción a la cuantificación se refiere a las sustancias. Este trabajo se limita a estimar la aportación de las exportaciones de cocaína, heroína, marihuana y metanfetamina, dejando así al margen otras drogas, como el peyote o el éxtasis, cuya importancia cuantitativa es mucho más reducida.

Para llevar a cabo esta investigación científica se utiliza un método de demanda. Es decir, a partir de la demanda de los mercados a los que se exportan drogas desde México se trata de inferir la cuantía de las exportaciones a partir de la fórmula básica de:

$$VEDI = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n \bar{P}_{ij} \times \mu_{ij} (C_{ij} + D_{ij} + PE_{ij} - PL_{ij}), \text{ donde}$$

- $VEDI$ es el valor de las exportaciones de drogas desde México;
- i es cada sustancia que se exporta desde México y que, a efectos de este estudio, se limita a la cocaína, la heroína, la marihuana y la metanfetamina;
- j son los países hacia donde se dirigen las exportaciones mexicanas de cada droga;
- \bar{P}_{ij} es el precio medio estimado de importación de la droga i en el país j ;
- μ_{ij} es la penetración de las importaciones mexicanas sobre el total de importaciones de la droga i en el país j ($0 \leq \mu \leq 1$);

— C_{ij} es la demanda final de la droga i en el país j , que se calcula a través de la fórmula:

$$C_{ij} = N_{ij} \times \bar{\lambda}_{ij}, \text{ donde}$$

- N_{ij} es el número de consumidores de la droga i en el país j ; y
- $\bar{\lambda}_{ij}$ es la cantidad media de droga i consumida por usuario promedio en el país j ;
- D_{ij} es la cantidad de droga i decomisada por las autoridades estatales en el país j ;
- PE_{ij} es la cantidad de droga i perdida por otras causas en el país j ; y
- PL_{ij} es la producción local de droga i en peso en el país j que se dedica al consumo local.

No se ignoran las debilidades de este enfoque y de las cifras elegidas para hacer los cálculos, que se desgranar a lo largo del texto. Las dificultades para obtener valores con un mínimo de fiabilidad estadística en cada apartado son enormes. Puede que, como señala Naylor (2003:8) con una ironía no exenta de ineptitud, en última instancia haya que rogar a “la vana esperanza de que todos los errores sean aleatorios y que de algún modo se eliminen entre sí”. No obstante, y con todos sus obstáculos, se prefiere esta prescripción a partir de la demanda externa en un sector volcado a la exportación a los métodos basados en el flujo de mercancías o capitales, que dependen en exceso de supuestos arbitrarios con escasa base empírica, o a los que se basan en las cifras de producción.

Estos últimos, cuyos datos proceden en teoría de las fotografías por satélite realizadas al efecto por el gobierno de Estados Unidos en territorios fuera de su jurisdicción, un método en apariencia sofisticado, tienen múltiples problemas para interpretar la realidad sobre la superficie de un modo apropiado (Thoumi 2003:143-4). Por si fuera poco, con demasiada frecuencia a lo largo de su breve historia de tres décadas han estado sometidos a criterios políticos más allá del supuesto rigor científico y han tendido a castigar a los países antagónicos con cifras altas y premiar a los gobiernos amistosos con guarismos más reducidos (Reuter 1984a, 1994, 1996). Lo elevado de la mayor parte de las estimaciones de producción de drogas realizadas por este método, una práctica

reiterada y que no permite conciliar sus cifras con las de consumo en Estados Unidos, se ha señalado como una estrategia para externalizar los problemas que conlleva el comercio de drogas. Y, por si estos inconvenientes fuesen menores, las revisiones anuales de estas cifras han tendido a ser de naturaleza magnífica, lo cual impide la realización de una aproximación histórica apropiada. A falta de estudios independientes que rectifiquen esta percepción, y que no se han permitido hasta la fecha, la credibilidad o, con más propiedad, su falta de credibilidad no permite tomarlos como base para una investigación académica.

Cocaína

La industria mexicana de drogas vende cocaína, que no produce y que importa casi siempre desde Colombia, a los mercados de dos países: Canadá y Estados Unidos. Aunque no se ignoran episodios esporádicos de exportaciones a otros países, sobre todo en Europa Occidental, las cantidades aparentes, es decir, aquellas que pueden inferirse a partir de las expropiaciones del sector público, son muy pequeñas. Se han registrado algunos casos de detenciones de mexicanos en Europa y otros países del mundo cuando trataban de introducir pequeñas cantidades de cocaína, pero su número y su volumen son muchísimo menores como para que esta segunda ruta de exportación varíe con intensidad los resultados de la industria mexicana de drogas. Por si su importancia menor en términos cuantitativos no fuese un obstáculo, existe en la Unión Europea una escasez y fragmentación de datos sobre consumo de drogas que dificulta la obtención de resultados fiables para este vector. A partir de esta evidencia, el estudio se concentra en el consumo de cocaína en los dos países norteamericanos. La estimación de la cocaína consumida, que toma como punto de partida los datos ofrecidos por Office of National Drug Control Policy (2002a), aunque sometidos a cuidadosa revisión, sigue la fórmula:

$$CCUSA_i = \frac{(NUC_i + GMUC_i) + (NUO_i + GMUO_i) + GE_i}{PMGC_i}, \text{ donde}$$

- $CCUSA_i$ es la cantidad de cocaína pura consumida en Estados Unidos en el año i ;
- NUC_i es el número de usuarios compulsivos de cocaína durante el año i ;

- $GMUC_i$ es el gasto medio en cocaína realizado por los consumidores compulsivos de cocaína en el año i ;
- NUO_i es el número de usuarios ocasionales de cocaína durante el año i ;
- $GMUO_i$ es el gasto medio en cocaína realizado por los consumidores ocasionales de cocaína en el año i ;
- GE_i es el gasto en especie que realizan los consumidores estadounidenses de cocaína durante el año i y que a lo largo del periodo se considera constante en un once por ciento del gasto total conforme a las referencias de estudios empíricos aportadas en Office of National Drug Control Policy (2002a);
- $PMGC_i$ es el precio medio del gramo de cocaína pura en la venta al por menor en el año i .

La fuente del número de consumidores de droga en Estados Unidos es la Encuesta Nacional de Hogares sobre Abuso de Drogas, que lleva a cabo el Departamento de Salud entre la población civil mayor de doce años que vive en hogares y de grupos de personas sin techo (Cowan 2001), en combinación con los análisis urinarios voluntarios que se practican entre los presos varones por medio del Instituto Nacional de Justicia (Arrestee Drug Abuse Monitoring Program 1999). Las encuestas acerca del uso de drogas presentan dos debilidades que han sido repetidas hasta la saciedad. Primero, y pese a todas las inferencias que se puedan realizar para superar esta traba, dependen en exclusiva de la buena voluntad de los individuos para responder de un modo que se asemeje a su comportamiento real. Se sabe que en asuntos de gran sensibilidad social como es el consumo de drogas, que está penalizado con severidad por la legislación y por la moral pública, el grado de fiabilidad de las respuestas es bajo (Edwards 1953; Falck *et al.* 1992; Fendrich *et al.* 1999a, 1999b; Harrell 1985; Harrison 1995; Harrison y Hughes 1997; Johnson, Gerstein y Rasinski 1998; Katz *et al.* 1997; Kim, Fendrich y Wislar 2000; Manski, Pepper y Petrie 2001:75-135; McElrath, Dunham y Cromwell 1995; McNagny y Parker 1992; Mieczkowski 1990b; Robbins y Clayton 1989; Rosenfeld y Decker 1993; Sloan, Bodapati y Tucker 2004; Swadi 1990; Thornberry y Krohn 2000; United States General Accounting Office 1993).

En el caso del alcohol, por ejemplo, cuyo consumo está censurado por la sociedad pero que la legislación no penaliza, las inferencias a partir de encuestas sólo explican dos tercios de los gastos que se pueden observarse a partir de los mucho más realistas registros fiscales. Para el tabaco la infravaloración que se obtiene a partir de encuestas alcanza el treinta por ciento del consumo total (Chalsma y Boyum 1994:27). Manning *et al.* (1991), por ejemplo, estimaron que la Encuesta Nacional de Hogares sobre Abuso de Drogas en Estados Unidos sólo da cuenta del cincuenta por ciento del total consumido. Por otra parte, esa misma encuesta excluye algunos colectivos que presentan un grado importante de consumo crónico: el personal militar, los presos y quienes que viven en centros de desintoxicación de drogas (Taylor *et al.* 2001). Además, la Encuesta Nacional de Hogares sobre Abuso de Drogas tiene un alto nivel de fracasos en el muestreo. Tasas superiores al veinte por ciento en las viviendas que se niegan a responder no son infrecuentes en las encuestas, pero cuando se trata de cifras de sólo un dígito, los márgenes de errores son muy altos (Kleiman 2002a). Como señalan Reuter y Truman (2004:22), “estimar la prevalencia de comportamientos raros, sobre todo si le llevan al protagonista a estilos de vida erráticos, es difícil, lo cual da como resultado amplios grados de incertidumbre”.

La cantidad de droga consumida por usuario se extrapola a través de un tratamiento de los datos procedentes de la encuesta entre los presos que consumen esta sustancia y de las cifras proporcionadas por la encuesta en hogares. Estas estimaciones están sometidas al mismo tipo de errores señalados al respecto del número de consumidores. Morral, McCaffrey y Iguchi (2000) observaron que, para una muestra de pacientes en tratamiento, más del cincuenta por ciento de los que respondían tener un uso ocasional de heroína en realidad la utilizaban de manera compulsiva. Por añadidura, el gasto promedio en dólares de ambos tipos de consumidores está también sujeto a los problemas propias de las encuestas y a la tendencia a tratar de reducir las cantidades en un consumo condenado por la sociedad y por la legislación con un debe adicional: la incapacidad para recordar operaciones matemáticas complejas a lo largo del tiempo y que están sujetos a muchos tipos de variaciones (Menon 1993). Estudios previos llegan a la conclusión de que tan sólo la mitad de los encuestados recuerda con fiabilidad sus gastos en drogas (Golub *et al.* 2002; Harrison y Hughes 1997). Además, en el estudio de Office of National Drug Control Programme no se explica con coherencia por qué

motivo se toma como punto principal la mediana en lugar de la media, que sería la que mejor ajustaría las cantidades consumidas. Por si fuera poco, un estudio posterior realizado con nueva preguntas incluidas en el cuestionario para un pequeño número de encuestados encontró que el gasto mediano obtenido a partir de estas fuentes puede estar subestimado en casi un cincuenta por ciento (Golub y Johnson 2004).

Tabla 2.2. Consumo de cocaína en Estados Unidos, 1988-2000

	Consumidores compulsivos (miles)	Consumidores ocasionales (miles)	Gasto mediano de los consumidores compulsivos (dólares de 2000)	Gasto medio de los consumidores ocasionales (dólares de 2000)	Gasto total de los consumidores compulsivos (millones de dólares de 2000)	Gasto total de los consumidores ocasionales (millones de dólares de 2000)	Gasto total (millones de dólares de 2000)	Gasto en especie (millones de dólares de 2000)	Precio por gramo de cocaína pura (millones de dólares de 2000)	Cantidad total de cocaína pura (toneladas métricas)
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
					AxC	BxD	E+F	Gx0,11		(G+H)/I
1988	3.984	6.000	360	28	74.757	8.653	83.410	9.175	238	390
1989	3.824	5.300	342	32	68.197	8.827	77.024	8.473	226	379
1990	3.558	4.600	323	36	59.866	8.532	68.398	7.524	227	334
1991	3.379	4.478	290	38	51.105	8.856	59.961	6.596	227	293
1992	3.268	3.503	265	42	45.108	7.622	52.730	5.800	224	261
1993	3.080	3.332	239	42	38.437	7.247	45.683	5.025	199	255
1994	3.032	2.930	228	39	36.112	5.981	42.093	4.630	187	250
1995	2.866	3.082	226	41	33.774	6.595	40.369	4.441	196	229
1996	2.828	3.425	220	37	32.441	6.543	38.984	4.288	175	247
1997	2.847	3.487	188	41	27.909	7.430	35.339	3.887	195	201
1998	2.809	3.216	197	38	28.860	6.429	35.289	3.882	183	214
1999	2.754	3.216	206	39	29.587	6.458	36.046	3,965	184	218
2000	2.704	3.035	212	44	29.896	7.015	36.912	4,060	212	194

El estudio de Office of National Drug Control Policy (2002a) proporciona todos los datos referidos al número de consumidores y al consumo medio anual e incluso realiza los cálculos respectivos acerca de la demanda interna total en los Estados Unidos. Sin embargo, incurre en una serie de errores repitiendo operaciones matemáticas y combina de manera inapropiada los datos con un estudio anterior que utiliza la misma metodología (Rhodes *et al.* 1997). El primer error es el mantenimiento del gasto medio

de los consumidores ocasionales en dólares corrientes cuando para cálculos referidos a los demás aspectos se utilizan dólares constantes. Además, algunos de los resultados que se presentan no pueden explicarse en términos de las operaciones matemáticas que en teoría, y siguiendo la metodología del texto, les dan origen. El producto de esta reponderación es que entre 1988 y 2000 la cantidad de cocaína pura consumida en Estados Unidos se redujo a la mitad, pasando de las casi cuatrocientas toneladas en el inicio del periodo de cálculo a las poco menos de doscientas toneladas a finales del siglo XX. El descenso en el número de consumidores tanto compulsivos como ocasionales, junto con una disminución de la cantidad utilizada por los usuarios compulsivos, explican esta vertiginosa caída en la demanda final de cocaína.

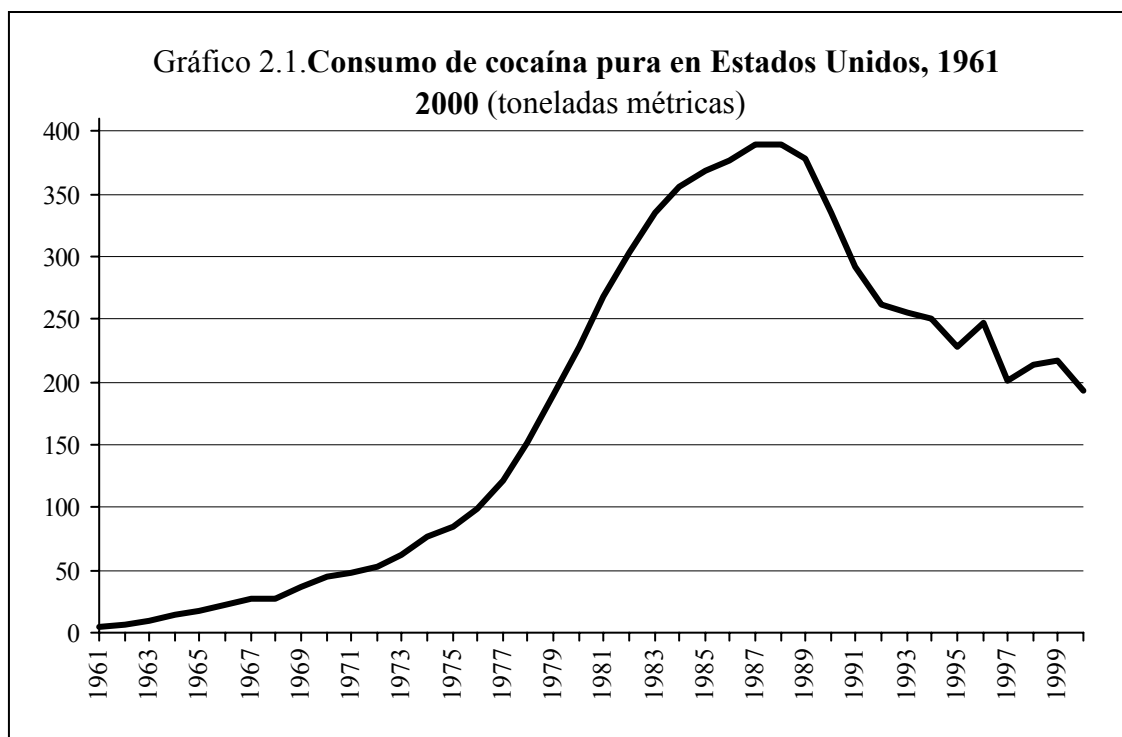
La investigación encargada por Office of National Drug Control Policy (2002a) sólo abarca el periodo que va desde 1988 hasta 2000. Para retrotraer la serie del consumo, se utiliza la curva de consumo de cocaína que, con una metodología parecida que divide entre consumidores ocasionales y habituales, y la ayuda de supuestos estadísticos, construyeron Rydell y Everingham (1994). Dado que existen diferencias de cuantía entre ambas estimaciones para los años en que coinciden se ajusta una curva que asuma que en el año 1988 la cifra otorgada por la primera estimación está más próxima a lo real y que, a partir de entonces y hacia atrás en el tiempo, el consumo de cocaína sigue los patrones considerados por la segunda. De este modo, para el periodo entre 1961 y 1987, la estimación de consumo de cocaína en Estados Unidos se remite a una simple regla de tres:

$$D_i = D_i^{R\&E} \times \frac{D_{88}^R}{D_{88}^{R\&E}}, \text{ donde}$$

- D_i es la cantidad de cocaína consumida en Estados Unidos en el año i ;
- $D_i^{R\&E}$ es la estimación de la cantidad de cocaína consumida en Estados Unidos en el año i realizada por Rydell y Everingham (1994);
- D_{88}^R es la estimación de la cantidad de cocaína consumida en Estados Unidos en el año 1988 realizada a partir de los datos de Office of National Drug Control Policy (2002a); y

— $D_{88}^{R\&E}$ es la estimación de la cantidad de cocaína consumida en Estados Unidos en el año 1988 realizada por Rydell y Everingham (1994).

Con esta técnica se obtiene que la demanda final de cocaína en Estados Unidos era de poco más de cuatro toneladas métricas en 1961, creciendo de manera intensa a lo largo de las dos décadas siguientes hasta alcanzar su cota máxima en el cuatrienio 1986-89, en los que la demanda superó las trescientas setenta y cinco toneladas métricas. Shreckengost (1991) muestra un crecimiento similar en la cantidad de cocaína consumida en Estados Unidos, basándose en estimaciones acerca del consumo medio y del número de usuarios medidos en encuestas nacionales, aunque, por esta última razón, sus cifras son bastante más bajas. A partir 1989 comenzó un descenso agudo en ocho años, que redujo la demanda hasta las doscientas toneladas anuales. Desde 1995 la demanda estadounidense, aunque con oscilaciones, se ha mantenido en ese entorno de las doscientas toneladas métricas. En 2000, la cantidad de cocaína que consumieron los ciudadanos de Estados Unidos se situó por debajo de las doscientas toneladas métricas, un umbral que se había superado de manera sistemática durante las dos décadas anteriores.



Pero las exportaciones mexicanas de cocaína no sólo llegan en cantidades masivas hacia Estados Unidos sino también, aunque en mucha menor medida, a Canadá. Al efecto de cuantificar la demanda canadiense, Royal Canadian Mounted Police (2002) estimó, sin proporcionar metodología que apoye sus conclusiones, que en 2000 llegaron a Canadá quince toneladas métricas de droga al país. Una vez restadas las 1,9 toneladas métricas que se incautaron resulta que en Canadá durante ese año se consumieron algo más de trece toneladas métricas de cocaína impura. Aplicando la estimación de pureza para la cocaína vendida al por mayor proporcionada por el gobierno canadiense, del setenta y cinco por ciento (United Nations Office for Drug Control and Crime Prevention 2002:195), se obtiene que la demanda de cocaína pura de los consumidores canadienses se situó algo por debajo de las diez toneladas métricas en 2000.

Para comprobar la veracidad de esta cifra y retrotraer la evolución de consumo de cocaína se asume que las pautas de consumo de esta droga en Canadá son idénticas a los patrones observados en Estados Unidos (Smart 1991; Stamler, Fahlman y Keele 1984). Para en Canadá sólo existen dos encuestas disponibles a escala del conjunto del país que midan el número de consumidores de cocaína. Datan de 1994 y 1989. Consignan que la prevalencia anual de consumo de cocaína o crack, es decir, el porcentaje de población que ha consumido alguno de esos productos durante el año de la encuesta, era del 0,7 y 1,4 por ciento de la población adulta, respectivamente (Poulin 1997). En términos absolutos, esos porcentajes señalan que el número de consumidores de cocaína se redujo desde las trescientas diez mil personas en 1989 hasta las ciento sesenta y una mil en 1994. Para el cálculo de la demanda total durante esos años y sus intermedios se asume, primero, que el número de consumidores se ha reducido de manera correlativa a la disminución observada en la encuesta de consumo a hogares de Estados Unidos. La relación conocida entre el número de usuarios en ambos países apenas varió en este intervalo de cinco años. Pasó de diecisiete consumidores estadounidenses por cada canadiense en 1989 a dieciocho en 1994. Y, segundo, se considera el supuesto de que el consumo medio por persona en Canadá es el mismo que en Estados Unidos. Según este cálculo, entre 1989 y 1994 el consumo de cocaína pura en Canadá pasó de las veintidós a las catorce toneladas, un descenso en poco por encima del registrado en Estados Unidos.

Para los años posteriores a las cifras proporcionadas por la encuesta y para 1988 se mantendrá el supuesto de que el consumo medio por usuario encontrado en la encuesta de Estados Unidos es el mismo que el de sus pares canadienses. Además, se aplica a la relación entre los consumidores de ambos países un crecimiento lineal del uno por ciento que se corresponde con los patrones observados entre 1989 y 1994. Conforme a estos cálculos, el número de consumidores canadienses de cocaína, según se miden en las encuestas, se redujo desde los trescientos cincuenta mil en 1988 hasta los poco más de ciento cincuenta mil en 2000. Aplicándole a estas cifras la cantidad media consumida en Estados Unidos para cada año, la cifra de cocaína pura consumida en Canadá se desplomó durante el periodo que va de 1988 a 2000 desde las veintitrés toneladas métricas hasta las poco menos de diez toneladas métricas de cocaína pura.

Para años anteriores a 1988, el consumo de cocaína en Canadá se calcula sobre la base de una regla de tres con respecto a la demanda homóloga en Estados Unidos en cantidades de cocaína pura:

$$CCC_i = \frac{CCUSA_i \times CCC_r}{CCUSA_r}, \text{ donde}$$

- CCC_i es el consumo de cocaína en Canadá en el año i ;
- $CCUSA_i$ es el consumo de cocaína en Estados Unidos en el año i ;
- CCC_r es el consumo de cocaína en Canadá durante el año de referencia r , que es 1988; y
- $CCUSA_r$ es el consumo de cocaína en Estados Unidos en ese mismo año.

De estos cálculos se obtiene que la cantidad de cocaína pura consumida en Canadá ha registrado un constante incremento desde los trescientos kilogramos utilizados en 1961 hasta las veintitrés toneladas métricas de demanda final a finales de los ochenta. A partir de ese momento de máximo consumo y en adelante, la cantidad de cocaína utilizada en Canadá ha descendido de manera paulatina hasta alcanzar el mínimo en 2000, con poco menos de diez toneladas, lo cual resulta coherente con la cifra apuntada por la Royal Canadian Mounted Police (2002) para este último año.

Sumando las cifras de demanda final de los dos mercados de exportación de cocaína desde México, Estados Unidos y Canadá, se obtiene que en 2000 se consumieron poco más de doscientas toneladas métricas de cocaína pura. Este nivel de demanda supone una notable reducción con respecto a la observada a finales de los años ochenta, donde se consumían en ambos mercados más de cuatrocientas toneladas métricas de cocaína pura. Y, a su vez, este consumo máximo representó un enorme salto con respecto a las cotas registradas en los años sesenta, cuando el consumo total de cocaína no superaba las diez toneladas al año.

Para calcular el total de cocaína pura que accede a ambos mercados se añade la cantidad de droga perdida por los distribuidores y la que expropian las autoridades públicas de los países de recepción. Los datos acerca de los decomisos proceden de las fuentes oficiales (Bureau of Justice Statistics 2000; Goldberg y DeLong 1972; Office of National Drug Control Policy 2001b, 2002b, 2002d; Royal Canadian Mounted Police 2002; United Nations on Drugs and Crime Database 2002; United States Senate 1972). Cuando las cifras de expropiaciones se consignan en términos brutos, lo cual sucede entre 1961 y 1995 en los Estados Unidos y para todo el periodo en Canadá, se aplican las mediciones de pureza media proporcionadas por las autoridades pertinentes. Entre 1961 y 1980, cuando no existen estimaciones de pureza disponible para ninguno de los países se asume que la pureza se mantuvo constante a lo largo del periodo e igual a la observada en 1981 en ambos países.

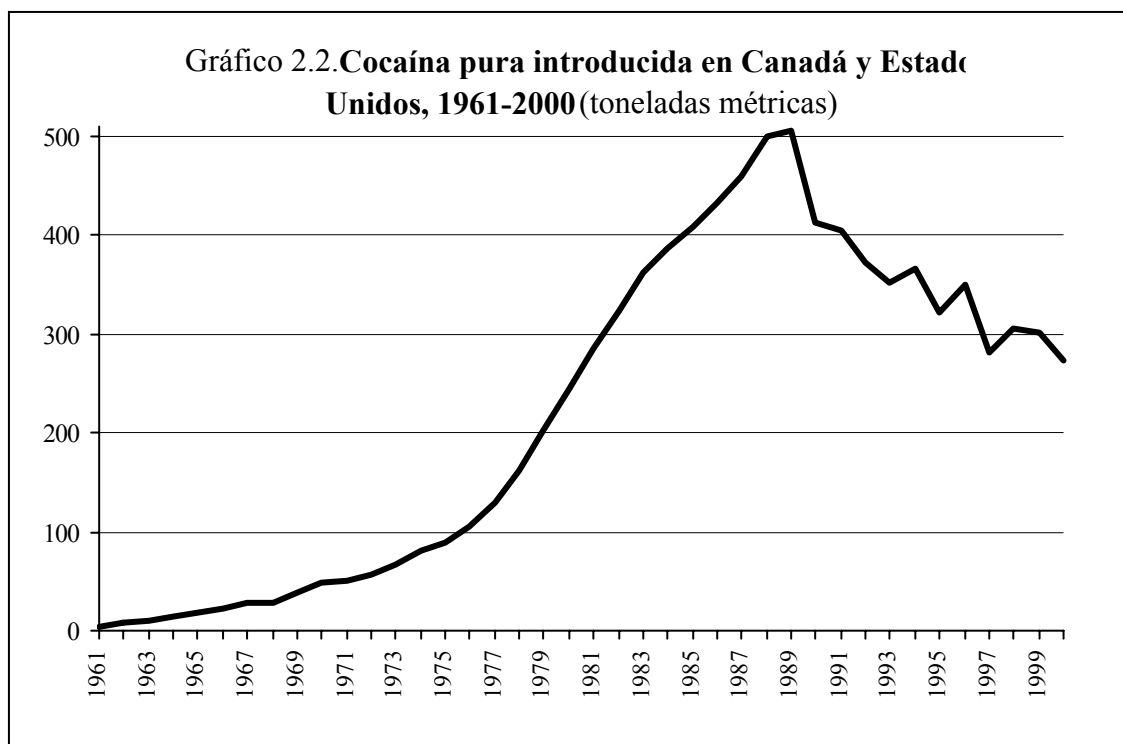
Para Estados Unidos, el origen de los datos acerca de las expropiaciones públicas es diverso. Los datos entre 1989 y 2000 proceden del Federal-wide Drug Seizure System, que contiene información sobre decomisos de droga realizados dentro de la jurisdicción de Estados Unidos por Drug Enforcement Administration, Federal Bureau of Investigation, Customs Service y Border Patrol, así como capturas marítimas realizadas por Guard Coast de Estados Unidos y las expropiaciones realizadas por otras agencias locales, estatales y federales cuando la custodia de la evidencia se transfiere a alguno de los cinco organismos participantes en el sistema. Para el periodo que va desde 1981 a 1988 se utilizan las cifras proporcionadas por el gobierno de Estados Unidos al Programa de las Naciones Unidas para la Fiscalización de las Drogas Ilegales.

Esta base de datos sirve a su vez para los datos de Canadá a lo largo del periodo comprendido entre 1961 y 2000, con excepción de la última década, donde se recurre a las cifras oficiales proporcionadas por Royal Canadian Mounted Police (2002), que incluye la totalidad de decomisos realizados por autoridades canadienses de los distintos niveles administrativos. Para fechas anteriores a 1981, la cifra de capturas en Estados Unidos es la suma de las expropiaciones públicas realizadas por Customs Service y Drug Enforcement Administration, heredero de Federal Bureau of Narcotics en su responsabilidad principal de reprimir el comercio de drogas. Los guarismos para este periodo se refieren al año fiscal, que comienza en septiembre entre 1977 y 1980 y en junio para los años anteriores. Para que estos datos se correspondan con los años naturales se realiza un ajuste asumiendo que las expropiaciones en un año fiscal se distribuyen de manera equitativa a lo largo de todo el año.

Cualquiera que sea la fuente, los decomisos de drogas en Estados Unidos, mucho más que en Canadá, la veracidad de los datos finales debe someterse al cuestionamiento de los problemas burocráticos a partir de los cuales se organizan: “Cada organismo [público encargado de la represión del comercio y consumo de drogas ilegales] mantiene sus propios registros de tales actividades [de expropiación], lo cual se superpone al contenido de registros similares de otras agencias; por lo tanto, la actividad federal de expropiación de drogas está sobredimensionada de manera significativa” (Office of National Drug Control Policy 1999:86). Esta exuberancia derivada de la doble contabilidad de algunas expropiaciones realizadas en cooperación entre varios organismos burocráticos que no se purgan en la base conjunta puede compensar el defecto de que no se incorporan la mayor parte de los decomisos realizados por las fuerzas de seguridad locales y estatales en Estados Unidos. La importancia de las capturas por autoridades no federales no puede menospreciarse. En el último recuento existente Godshaw, Koppel y Pancoast (1987:126) estimaron que en 1986 los decomisos de drogas realizados por las fuerzas de seguridad estatales, condales y municipales fueron, en peso bruto, la mitad que las ejecutadas por las autoridades federales. Caulkins y Reuter (1998:613), extrapolarando los datos de las capturas realizadas en la capital estadounidense, Washington, en 1991 llegaron a la conclusión de que los decomisos de los servicios de seguridad estatales y locales añadían a la cifra conjunta un quince por ciento de la expropiación bruta.

A lo largo de las operaciones que se van a realizar en el presente análisis existe un obstáculo de peso desde el punto de vista metodológico que es difícil de solucionar a efectos del modelo: el instante de consumo no coincide de manera exacta con el de importación ni tampoco con el de expropiación. Existe un retraso temporal entre la fecha en la que se introduce la mercancía en el mercado de consumo y el momento en el que un usuario concreto utiliza esa mercancía, lo cual es relevante a efectos del estudio por dos motivos. Primero, la droga expropiada pudo ser introducida en el país de destino el año anterior al que se computa aquí como de introducción al basarse en cifras de expropiación de un determinado año. Segundo, la droga consumida en un año en concreto, que es lo que sirve para extrapolar las necesidades de droga en ese año, puede haber sido introducida en el mercado de destino en ese mismo periodo natural, pero también durante el año previo.

Los estudios acerca de esta distancia temporal entre producción, exportación y consumo son escasos y no puede encontrarse por el momento ninguno referido al caso específico de la demora desde que la droga se introdujo a través de la frontera y el consumo final. Institute for Defense Analysis (2000) encontró que pasan entre cuatro y cinco meses desde que se producen oscilaciones en la intensidad de los esfuerzos públicos en la erradicación de hoja de coca en Perú y Colombia hasta que éstas se visualizaban en una variación de precios en la venta de cocaína al por menor en Estados Unidos. Layne *et al.* (2001) hallaron, para el caso del transporte internacional de cocaína, el mismo retraso temporal de entre cuatro a seis meses entre sucesos policiales de relevancia ocurridos en las zonas de producción y las subsecuentes transformaciones en el mercado minorista de cocaína de Estados Unidos. Pero esta distancia se reducía a entre cero y dos meses cuando la actividad policial se produce en las zonas de llegada o de tránsito, entre las que se encuentra México, o afectaba a la detención de grandes empresarios de cocaína. Con estos datos en mente, que muestran que la distancia temporal entre la entrada en Estados Unidos y su consumo final es bastante breve, lo cual es coherente con la idea que los comerciantes de drogas tienden a limitar el tiempo de almacenamiento para evitar los riesgos concurrentes, en el modelo se asume que el retardo temporal entre importación y consumo final es cero.



Para el caso de las pérdidas no registradas, que pueden abarcar desde la degradación de la sustancia al punto de inhabilitarla para su venta y consumo, el abandono negligente o la necesidad de deshacerse de la mercancía a efecto de minimizar los problemas legales de su propietario, se aplica un porcentaje del 0,1 por ciento sobre la cantidad de droga disponible. Esta estimación tiene un escaso sustento empírico y se obtiene de dividir por cinco las pérdidas estimadas de cocaína en la etapa de producción y transformación, un periodo con riesgos más altos (Rocha 2000). Sumando las estimaciones agregadas de consumo, expropiaciones y pérdidas no intencionadas, las necesidades de la demanda interna de cocaína en Estados Unidos y Canadá fueron de doscientos setenta y dos toneladas métricas de cocaína pura en 2000. Toda esta cocaína debe proceder del exterior dado que no existe producción interna en América del Norte de hoja de coca y que la transformación en cocaína se produce de manera sistemática en zonas cercanas a los lugares de cultivo. En todo caso, una cifra por debajo de las trescientas toneladas de demanda como la registrada en 2000 supone una fuerte reducción con respecto a las más de quinientas toneladas métricas que se demandaron en 1989, el momento álgido tanto del consumo de cocaína en América del Norte como de la actividad expropiatoria de los organismos públicos de Estados Unidos y Canadá. En los años anteriores, la demanda

total de cocaína registró un crecimiento interanual constante y acelerado a partir de las cinco toneladas que se introdujeron en 1961 hasta multiplicarse por cien en los casi treinta años que concluyeron en ese máximo de 1989.

A esta demanda total se le aplican las estimaciones sobre penetración en el mercado norteamericano de las diversas regiones exportadoras que ofrece Caribbean Coordination Mechanism (2002), una agencia dedicada a la investigación sobre el control de drogas ilícitas con sede en Barbados y dependiente de la oficina caribeña del Programa de las Naciones Unidas para la Fiscalización de las Drogas. Para distribuir conforme a territorios las aportaciones a la demanda final de cocaína a menudo se utilizan las estimaciones realizadas por Joint Inter-Agency Task Force, un organismo estadounidense que agrupa a diferentes organismos de seguridad y que, en teoría, porque no existen controles externos, extrae sus conclusiones a partir de las operaciones sospechosas registradas en las zonas de tránsito. Sin embargo, se prefiere el indicador de la agencia multinacional porque, incorporando parte de la información del organismo estadounidense, no participa de algunas variaciones de carácter dudoso y se ha mostrado a lo largo de la historia menos proclive a hacer coincidir sus estimaciones con variaciones en la política interior y exterior del gobierno de Estados Unidos.

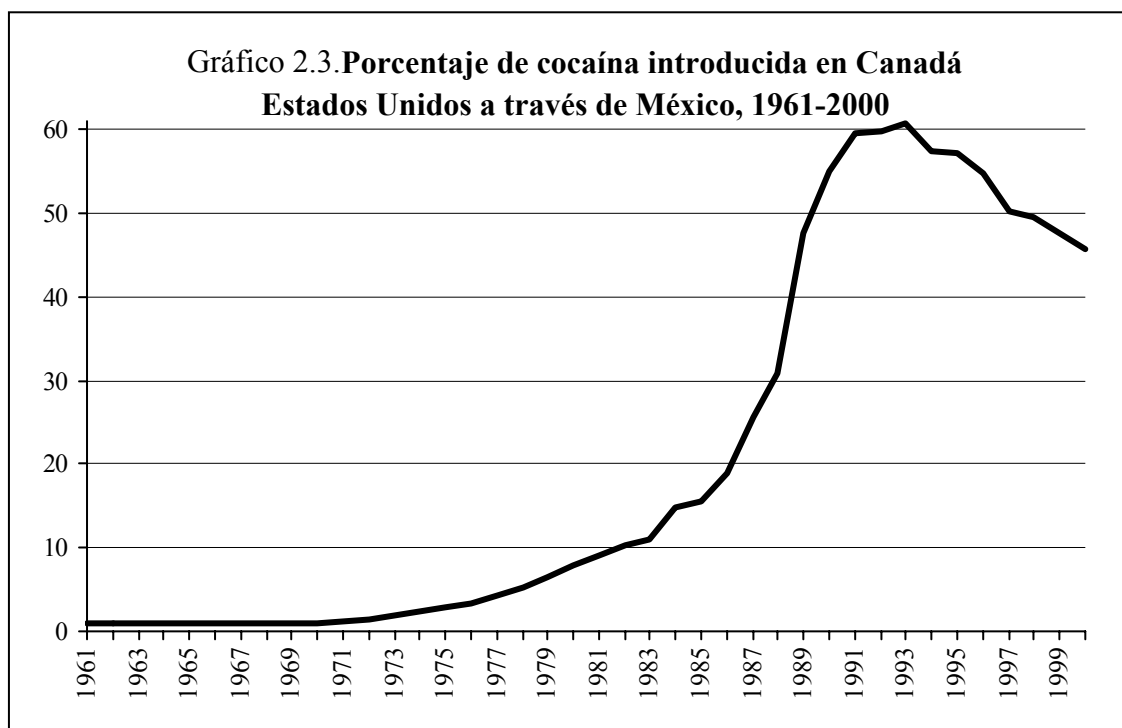
A título de ejemplo, el informe de Joint Inter-Agency Task Force de 1996 estimaba que ciento noventa toneladas de cocaína se dirigían hacia el continente europeo. Al año siguiente, dicha cantidad se redujo a noventa toneladas sin ninguna aclaración metodológica y, sobre todo, sin ningún descenso del consumo en Europa que justificase dicha variación en lo que parece a simple vista un movimiento por justificar de manera simultánea una disminución de la producción en los países andinos y un crecimiento del consumo en Estados Unidos (Resa y Labrousse 2000). Además, el informe de Caribbean Coordination Mechanism se refiere al conjunto de América del Norte y no en exclusiva para Estados Unidos. Las cifras así consignadas están referidas a cantidades brutas. Para homogeneizarlas con el presente modelo se asume que la cocaína de cualquier procedencia muestra iguales grados de pureza en el momento de introducirse en América del Norte, lo cual es coherente con las estrategias de los importadores, que no suele alterar la calidad del producto en fases intermedias del transporte desde las zonas de producción.

Las estimaciones de Caribbean Coordination Mechanism resuelven que el punto de máxima penetración de las exportaciones mexicanas en la demanda total de América del Norte se alcanzó en 1993. Entonces casi dos tercios de la cocaína que entraba a los mercados de consumo procedía de México. Desde ese momento la participación mexicana en la demanda total se ha reducido de manera paulatina hasta situarse por debajo del cincuenta por ciento en 2000. Esta evolución está en consonancia con la distribución regional de las capturas de cocaína en Estados Unidos, que alcanzó su cota máxima en la zona oeste a principios de los noventa, y también con las propias capturas realizadas en México. La explicación subyacente a este cambio en las rutas del comercio de cocaína es que los intermediarios colombianos de drogas en los años noventa han ido retomando de manera progresiva las rutas a través del Caribe como medio de evitar la alta comisión de los contrabandistas mexicanos y al objeto de recuperar su participación en el mercado minorista (Resa 2001). Los datos del Caribbean Coordination Mechanism sólo se retrotraen hasta 1980. En ese año primero de la serie, la participación de México en la demanda total de Estados Unidos y Canadá era inferior al diez por ciento. La práctica inexistencia de controles para esta sustancia hacía que la mayor parte de la cocaína fuese exportada sin escalas hacia Estados Unidos o, cuando los envíos eran muy grandes, deteniéndose de manera temporal en alguna isla del Caribe, que es el camino más corto hacia los principales mercados de consumo en la costa oeste de Estados Unidos.

Para periodos anteriores a 1980 no existen cifras fiables y sistemáticas acerca de la participación de México en las importaciones de cocaína de Estados Unidos y Canadá, lo cual puede ser una evidencia de la marginalidad de su contribución pero también un efecto del desinterés de la opinión pública por su consumo. Sin embargo, existen algunas referencias, aunque dispersas, desde el interior de la industria de las drogas. Ashley (1975:131) hace una descripción sobre el desarrollo de la industria de la cocaína en Nueva York durante los años sesenta en el que hace explícita la implicación primitiva de los comerciantes mexicanos de drogas en la exportación de cocaína y su posterior retirada:

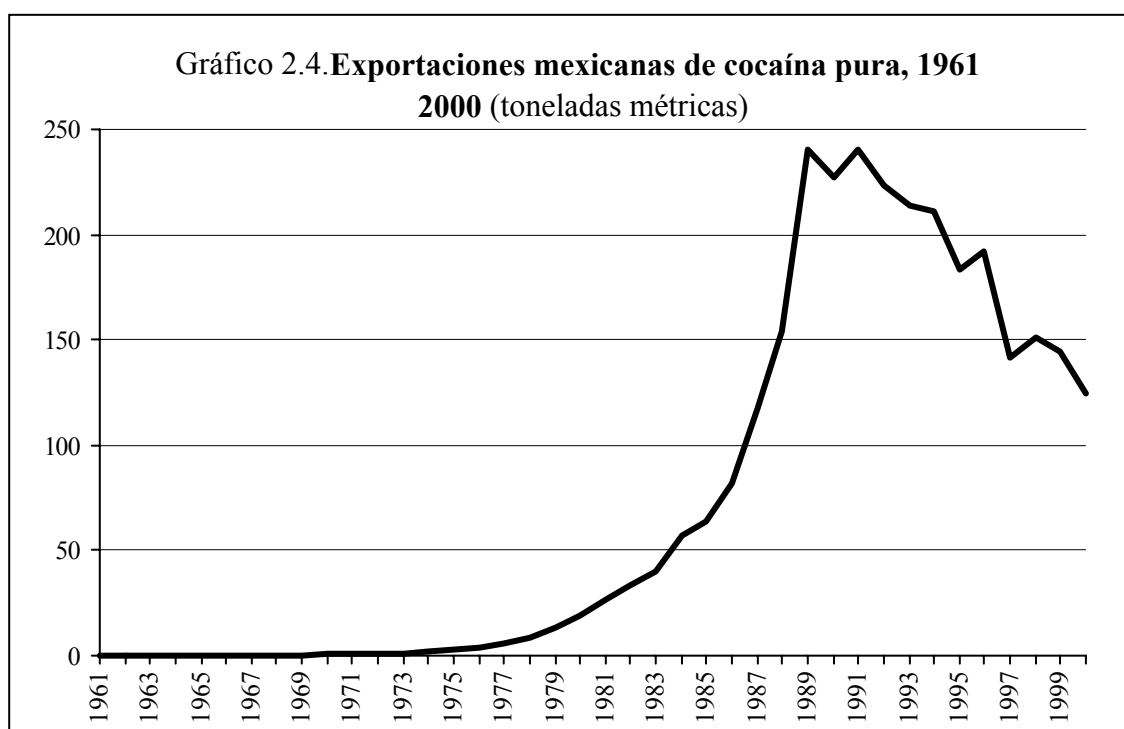
La primera vez que vi la cocaína fue en 1955 cuando el hijo de un rico empresario de la ciudad de México la sacó en una fiesta, junto a unos canutos [de marihuana]. Era su primer viaje a Estados Unidos y se sorprendió, casi no se lo podía creer, de que ninguno de nosotros hubiese visto cocaína antes. Dijo que su padre y los amigos de su padre la

consumían, pero que se disgustaban mucho si se enteraban que la probaban sus hijos [...] Los importadores estadounidenses] al principio se la compraban a sus colegas mexicanos, pero de manera muy rápida entraron en contacto con las fuentes en Colombia. [...] Ya no necesitaban pasar por los intermediarios mexicanos.



Kamstra (1974:277) señala la popularidad que gozaba la cocaína entre la clase alta mexicana en los años sesenta y setenta pero coincide en que la implicación directa de la industria mexicana de las drogas en la exportación de cocaína era mínima. La participación de México, por tanto, en estos primeros momentos de conformación de la industria de la cocaína fue reducida y de corta duración. Puede con estas referencias cuantitativas asumirse que el porcentaje de las exportaciones mexicanas de cocaína sobre la demanda total en los años sesenta y setenta fue muy bajo, lo cual ratifican las capturas casi inexistentes de cocaína en México (Rodríguez 1974a:88). Incluso en los primeros años, en los que Ashley (1975) asume que una parte de la cocaína importada pasaba por México o, con más propiedad, que los empresarios mexicanos coordinaban el transporte de los envíos, lo cierto es que la mayor parte del consumo procedía de la distribución hacia fines recreativos y prohibidos de la producción legal en Europa de esta sustancia. A fines del cálculo se considera que a principios de los años sesenta,

México, que nunca ha cultivado hoja de coca y que, por tanto, se ve en la necesidad de importarla con anterioridad a su distribución, exportaba alrededor del uno por ciento de la cocaína que se distribuía en Estados Unidos, manteniéndose en este punto tan bajo diez años después. A partir de 1970 aumenta a ritmo constante su participación hasta enganchar con las cifras proporcionadas por el Caribbean Coordination Mechanism (2002).



Multiplicando la cuota de mercado de las exportaciones mexicanas por la demanda final en América del Norte se obtiene el volumen de cocaína exportada desde México durante todo el periodo. Desde valores marginales, inferiores a los cien kilogramos a principios del periodo, se pasó hasta las casi doscientas cincuenta toneladas métricas de exportaciones de cocaína pura entre 1989 y 1991. En este punto coinciden los niveles máximos de penetración de la cocaína procedente de México en Estados Unidos y Canadá con el periodo de mayor demanda absoluta de la droga en la historia reciente. Es decir, la industria mexicana de la cocaína alcanzó su grado máximo de competitividad frente a otras fuentes alternativas, al mismo tiempo que se sucedía en América del Norte el episodio de mayor consumo de cocaína. Desde ese punto máximo, la reducción de la

demanda final en los países importadores, junto con una disminución en la cuota de mercado de las exportaciones mexicanas, ha llevado la cifra total de exportaciones a la mitad al final del periodo: ciento veinticinco toneladas métricas en 2000.

Una vez obtenida la cantidad de cocaína exportada por México, el último paso consiste en multiplicar dicha cifra por el precio de las exportaciones para obtener el valor total de las exportaciones. Dado que la ilegalidad impide o previene la utilización de los instrumentos habituales de medición para dicho precio, se utiliza como aproximación la media de los precios registrados en compras que realizan las agencias de seguridad estadounidenses a efectos de detención y que pasan a formar parte del programa System to Retrieve Information Drug Evidence, STRIDE (Frank 1987). El subconjunto de casos que se consigna como precio de exportación desde México es el de aquellos en el que la transacción supere los cien gramos y se produzca en un arco de ciento cincuenta kilómetros de distancia desde la frontera con México (Office of National Drug Control Policy 2001a, 2001b). Se toma esta cifra frente a otras medias de más amplia extensión territorial porque el pago por las exportaciones tiende a realizarse en la zona fronteriza, donde la mercancía cambia de manos y es a partir de ese momento cuando el comprador, ya sin ninguna ligazón formal como su proveedor en México, se encarga del transporte interior en Estados Unidos. La imbricación de las redes de contrabando mexicanas con las de distribución en el interior de Estados Unidos es bastante menor de lo que a menudo presentan las agencias de seguridad de ese país (Adler 1993).

La medición de precios a través del programa STRIDE está sometida fuertes críticas desde la perspectiva académica. El principal es que los casos registrados no son representativos en términos estadísticos de la distribución de precios porque la recolección de datos tiene propósitos administrativos y no estadísticos (Horowitz 2001; Manski, Pepper y Petrie 2001:282-95; Rhodes y Kling 2001). Los policías, por su carácter de novatos en un mercado en el que la confianza se traduce en descuentos por fidelización y porque su objetivo es el arresto del vendedor y no la maximización de su renta en términos de precios de la sustancia adquirida, suelen pagar precios bastante superiores a los desembolsos en transacciones frecuentes. Cuando el policía utiliza para la compra final a un informante son altas las probabilidades de que el colaborador se quede con parte de los fondos públicos. Y será la cifra solicitada al presupuesto, y no el

precio real pagado, bastante menor, el que pase a formar parte del registro. Sin embargo, estos datos acerca de los precios son los únicos disponibles por el momento. A falta de depuración y mejora metodológica, se han utilizado en el pasado en múltiples estudios académicos para vislumbrar posibles inferencias en la evolución de los precios de las drogas (Caulkins 2001).

Pero la desagregación de los precios de la cocaína en la frontera sur de Estados Unidos sólo abarca hasta 1991. Para fechas entre 1981 y 1990, los datos acerca de la venta de precios al por mayor de la cocaína se presentan en ámbitos regionales. El precio medio de la cocaína en esos años se calcula a través de la siguiente fórmula:

$$\bar{P}_{FSj} = \alpha_j \sum_{i=1}^n \frac{\bar{P}_i \times c_i}{C}, \text{ donde}$$

- \bar{P}_{FSj} es el precio medio de la cocaína en la frontera sudoeste en el año j ;
- α_j es la relación entre el precio en la frontera sudoeste y el precio ponderado de las tres regiones contempladas que abarcan la zona sudoeste ($0 \leq \alpha \leq 1$) en el año j y que se asume que sigue una relación monótona que, conforme a los patrones observados para el periodo que va entre 1991 y 2000, está regida por la ecuación lineal $\alpha_j = 0,0104j + 0,7326$, en la que j para el año 1981 se asume como uno;
- i son las regiones que componen el área sudoeste que, para el presente estudio y por razones de la división existente en las referencias de precios, son la región del Pacífico, la región de las Montañas Rocosas y la región del Medio Oeste, que incluye a la frontera Texas;
- \bar{P}_i es el precio medio de la cocaína al por mayor en la región i ;
- c_i es el número de casos de precios de cocaína al por mayor que se han introducido en el sistema de registro de precios en la región i , y
- C es el número total de casos de las tres regiones referidas que componen el área adyacente a la zona fronteriza a lo largo de todo el periodo.

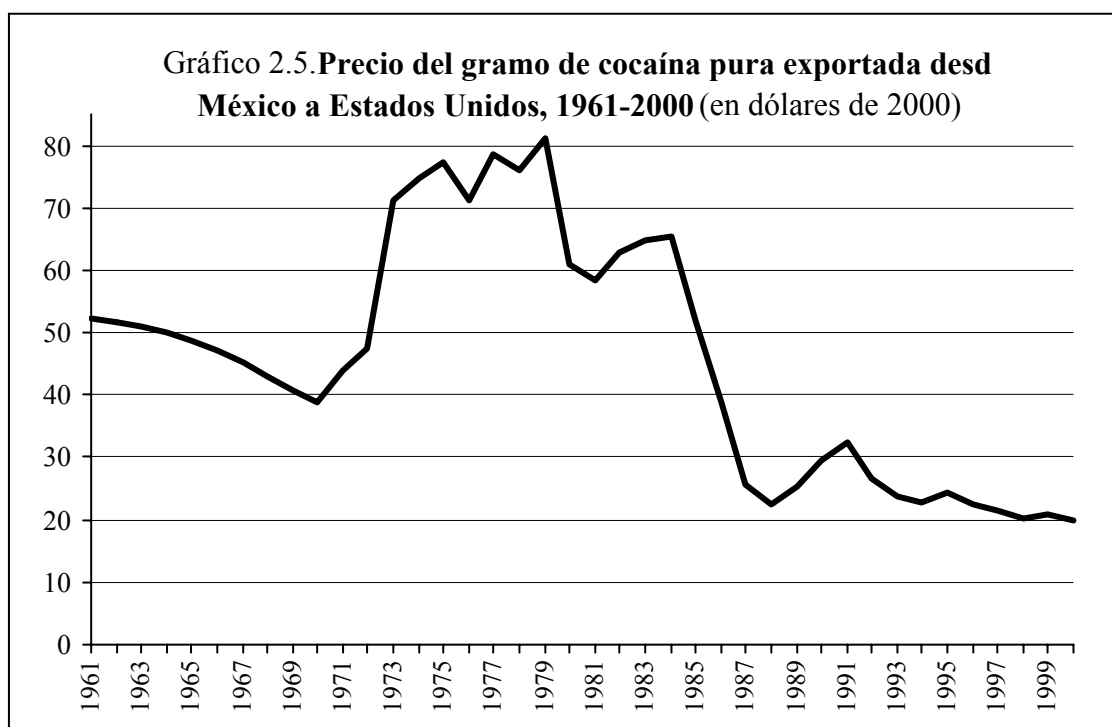
Tabla 2.3. Precios de la cocaína al por mayor en Estados Unidos, 1960-72

Fuente	Año	Lugar	Precio por gramo	Pureza (75% cuando no se explicita)	Precio por gramo puro	Precio por gramo puro (dólares de 2000)
Green (1969:75)	1968	Nueva York	22	..	29	145
Ashley (1975:128-9)	1969	San Francisco	12	..	16	75
Ashley (1975:128-9)	1970	Nueva York	23-29	85-92%	25	117
Woodley (1971)	1970	Nueva York	10	..	13	59
Ashley (1975: 128-9)	1971	Nueva York	23-29	85-92%	25	106
Brecher <i>et al.</i> (1972)	1971	Nueva York	15	50%	30	128
Brecher <i>et al.</i> (1972)	1971	Nueva York	18-21	75%	24	103
Grinspoon y Balakar (1976:52)	1972	Nueva York	23	..	31	126
Ashley (1975:128-9)	1972	Nueva York	30-41	85-92%	33	134
Ashley (1975:139)	1972	Los Ángeles	53	..	71	291
Ashley (1975:128-9)	1973	Nueva York	42	85-92%	46	178

Aparte de este cálculo, y con la intención de evitar el peso de algún tipo de incautación en un año concreto, se toma la media móvil de las dos medias contiguas como correspondientes al año analizado. Para el periodo entre 1973 y 1979 existen niveles de precios de la cocaína al por mayor al nivel de Estados Unidos. Se asume que la proporción de los precios al por mayor en todo el país y en la frontera sudoeste se mantiene constante durante esos años. Por último, para fechas anteriores a 1972 y en la perspectiva de carencia de registros sistemáticos de precios, se toman precios recopilados de manera anecdótica tanto por las agencias de seguridad como por estudios académicos y referencias de prensa.

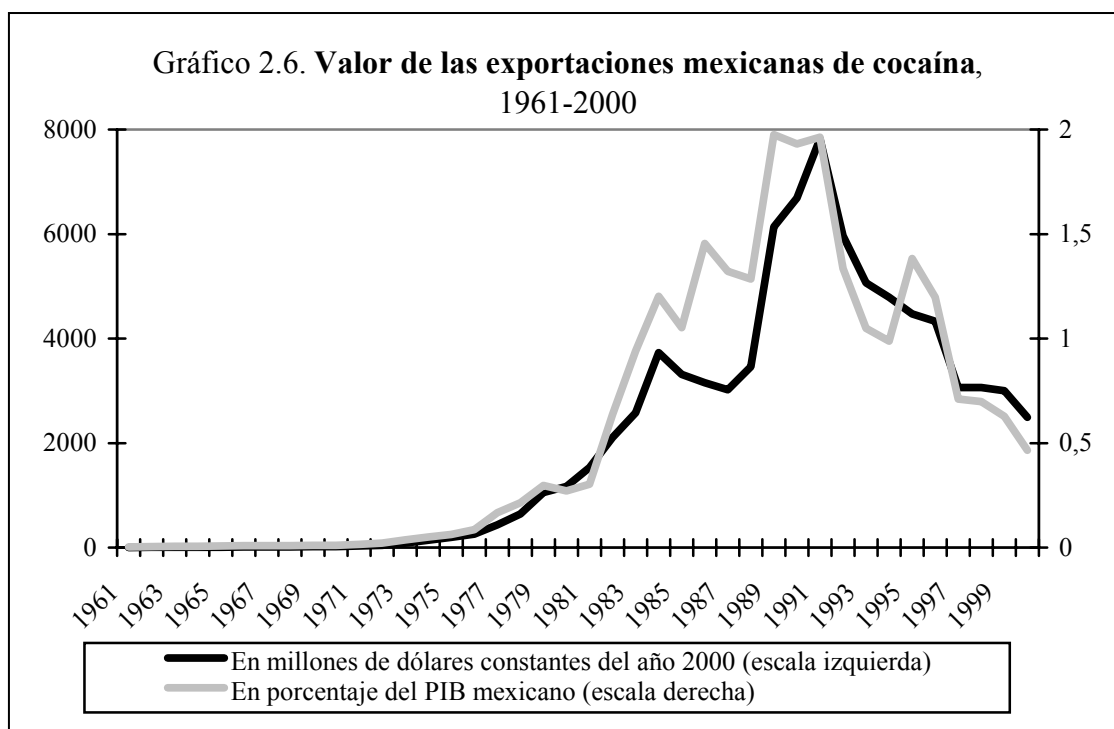
Ante la imposibilidad de construir una serie a partir de estos datos, se opta por asumir las referencias de las vivencias personales de Ashley (1975:128-44) en el mercado de cocaína en Estados Unidos. Éste afirma que el precio al por mayor de la cocaína se mantuvo estable, en dólares corrientes, durante toda la década de los años sesenta, apenas molestado por las autoridades públicas. Sin embargo, en los años 1970 y 1973 se duplicó el precio de cocaína como consecuencia de la mayor presión policial contra los comerciantes de cocaína, que abandonaron este mercado para dedicarse al menos perseguido de la marihuana. Este crecimiento primitivo del precio de la cocaína se mantendría a lo largo del conjunto de los años setenta, según se refleja en las cifras del antecedente público del programa STRIDE.

Uniendo esta serie a los datos oficiales anteriores se observa que el precio de la cocaína pura para la exportación, en dólares del año 2000, se redujo desde los cincuenta y dos dólares por gramo en 1961 hasta los treinta y nueve dólares en 1970. A partir de ese punto, se produjo un crecimiento súbito del precio del producto hasta alcanzar los ochenta y un dólares en 1979. Desde entonces, el precio de la cocaína se ha desplomado hasta los veinte dólares que alcanzó en el año 2000. La reducción del precio de exportación fue más intensa a mediados de los años ochenta y, desde entonces, la tendencia a la baja en los precios se ha atenuado.



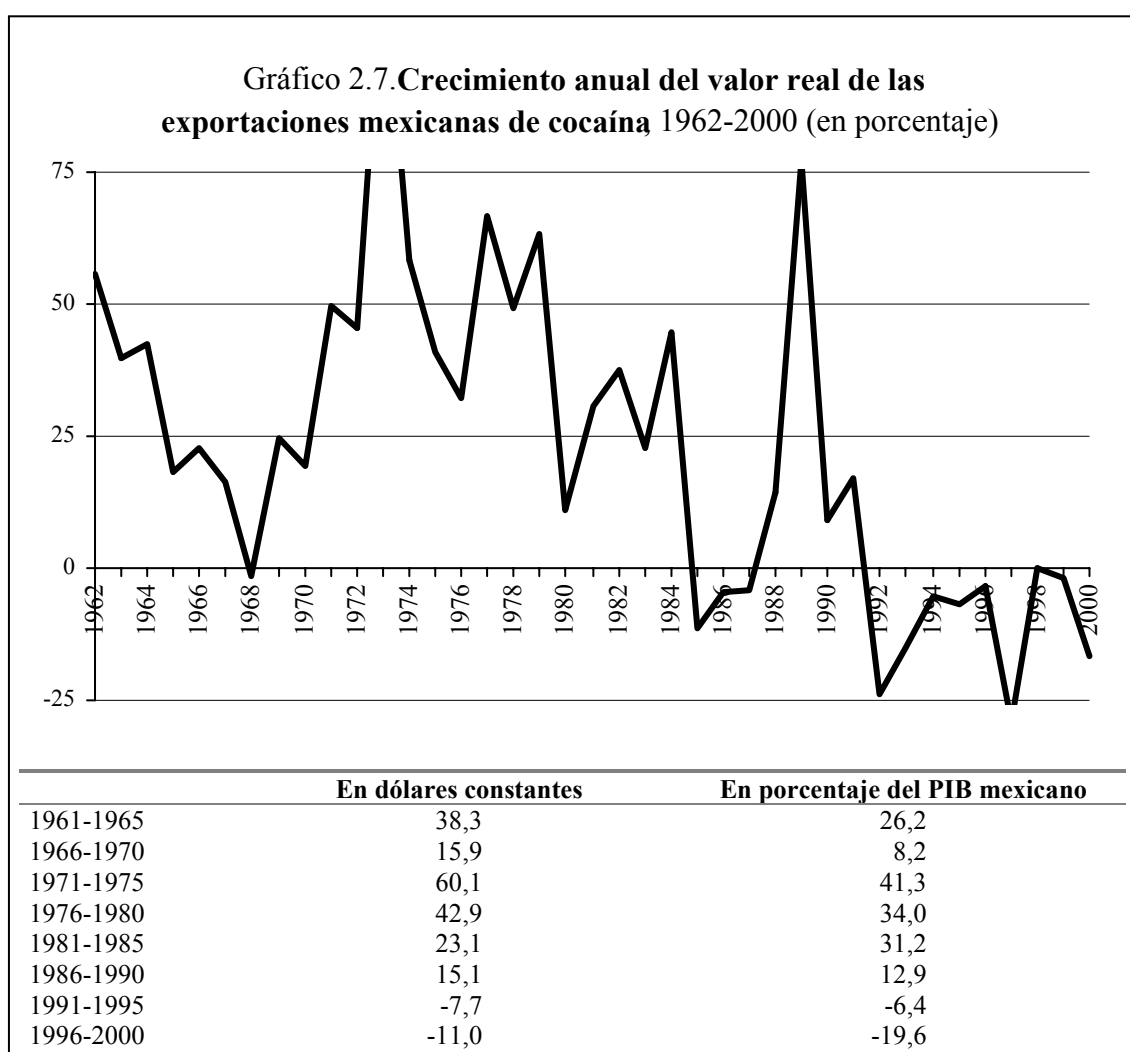
Multiplicado la cantidad de cocaína exportada por el precio de la cocaína, el resultado es que el valor de las exportaciones mexicanas de cocaína ha experimentado dos fases bien definidas. Primero, entre los años sesenta y ochenta, las exportaciones de cocaína registraron un fuerte crecimiento, aunque no continuado. Se pasó de exportar poco más de dos millones de dólares en 1961 hasta los casi ocho mil millones de dólares que se consignaron en 1991. El crecimiento del consumo en América del Norte, aunado con una creciente penetración de las exportaciones mexicanas de cocaína, es capaz de capear las variaciones de precio durante los años sesenta y ochenta para generar este

crecimiento casi sostenido. Por el contrario, desde finales de los años ochenta se observa un abrupto descenso de las exportaciones mexicanas de cocaína que se relaciona con la formidable disminución del consumo de cocaína en América del Norte, con la pérdida de competitividad de las exportaciones mexicanas ante la pujanza de la recobrada ruta a través del Caribe y también con el descenso generalizado de los niveles del precio de exportación de la cocaína. En este contexto de disminución en los tres planos, que son demanda, penetración y precio, en 2000 el valor de las exportaciones mexicanas de cocaína representaba apenas dos mil quinientos millones de dólares, menos de un tercio de la cifra culminante que se había alcanzado tan sólo una década atrás.



Con respecto al Producto Interior Bruto mexicano, la evolución de las exportaciones de cocaína ha sido casi calcada a la que resulta de tomar su desarrollo en cifras absolutas con la única variación de que se presentan abruptos dientes de sierra correspondientes a las sucesivas y vertiginosas crisis económicas que han azotado la economía mexicana desde los años sesenta con notoria periodicidad. Durante los años sesenta y setenta, la aportación de las exportaciones de cocaína a la economía mexicana fue marginal,

aunque creciente, en cualquier caso siempre inferior al 0,3 por ciento del Producto Interior Bruto. En los años ochenta se produce un periodo de rápida expansión en las exportaciones mexicanas de cocaína hasta llegar a representar en el cambio de década de los ochenta a los noventa alrededor del dos por ciento del Producto Interior Bruto. A partir de su punto álgido relativo en 1991 se produce un descenso casi continuado, sólo atenuado por la crisis económica de mediados de los noventa, hasta representar menos del 0,5 en el año 2000, recuperando cotas muy bajas nunca alcanzadas antes desde 1981.



Bajo estas premisas, el periodo de mayor crecimiento relativo de las exportaciones mexicanas de cocaína se registró durante los años del despegue de la industria, los

sesenta y, sobre todo, los setenta. Se partía de niveles de partida muy bajos y se enfrentaban horizontes crecientes tanto de precio como de consumo. En este lapso de tiempo el aumento anual de las exportaciones se situó por encima del treinta por ciento. En los años ochenta el mercado madura y las exportaciones crecen a ritmos más reposados, cercanos al veinte por ciento anual, hasta alcanzar su punto máximo a principios de la década siguiente. En última instancia, durante los años noventa el descenso de las exportaciones mexicanas de cocaína, cercano al diez por ciento anual, se debe a la disminución del precio de exportación de esta sustancia, además de un descenso de la penetración de las exportaciones mexicanas y, sobre todo, por la reducción de la demanda en América del Norte.

Tabla 2.4. Valor de las exportaciones mexicanas de cocaína pura, 1961-2000 (cuadro explicativo)

Año	Cocaína consumida en Estados Unidos	Cocaína consumida en Canadá	Total droga consumida en América del Norte	Cocaína decomisada en Estados Unidos	Cocaína decomisada en Canadá	Pérdidas interiores	Total droga introducida en América del Norte	Cocaína introducida por México	Cocaína introducida por México	Precio por gramo de cocaína en la frontera sudoeste	Valor total de las exportaciones mexicanas de cocaína	Precio por gramo de cocaína en la frontera sudoeste	Valor total de las exportaciones mexicanas de cocaína	Tipo de cambio medio dólar-peso	Valor total de las exportaciones mexicanas de cocaína	Producto Interior Bruto de México	Exportaciones de cocaína / PIB
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q
	A+B			C+D+E+F			GxH			IxJ	IxL			MxN		O/P	
	tm	tm	tm	tm	tm	tm	tm	%	tm	US\$2000 por gramo	millones US\$2000	US\$ corriente por gramo	millones US\$ corriente		millones pesos corrientes	millones pesos corrientes	%
1961	4,4	0,3	4,7	0,0	0,0	0,0	4,7	1,0	0,0	52	2	9	0	0,01	0	182	0,00
1962	6,9	0,4	7,4	0,0	0,0	0,0	7,4	1,0	0,1	52	4	9	1	0,01	0	196	0,00
1963	9,8	0,6	10,4	0,0	0,0	0,0	10,4	1,0	0,1	51	5	9	1	0,01	0	218	0,01
1964	14,2	0,8	15,1	0,0	0,0	0,0	15,1	1,0	0,2	50	8	9	1	0,01	0	258	0,01
1965	17,2	1,0	18,3	0,0	0,0	0,0	18,3	1,0	0,2	49	10	9	2	0,01	0	281	0,01
1966	21,8	1,3	23,1	0,0	0,0	0,0	23,1	1,0	0,2	47	11	9	2	0,01	0	312	0,01
1967	26,5	1,6	28,0	0,0	0,0	0,0	28,1	1,0	0,3	45	13	9	3	0,01	0	341	0,01
1968	27,5	1,6	29,1	0,0	0,0	0,0	29,1	1,0	0,3	43	13	9	3	0,01	0	378	0,01
1969	36,1	2,1	38,2	0,1	0,0	0,0	38,4	1,0	0,4	41	16	9	4	0,01	0	418	0,01
1970	44,9	2,7	47,6	0,1	0,0	0,0	47,7	1,0	0,5	39	19	9	4	0,01	0	495	0,01
1971	48,3	2,9	51,2	0,2	0,0	0,1	51,4	1,2	0,6	44	28	11	7	0,01	0	546	0,02
1972	53,2	3,1	56,3	0,2	0,0	0,1	56,5	1,5	0,9	47	41	12	10	0,01	0	629	0,02
1973	62,5	3,7	66,2	0,2	0,0	0,1	66,4	1,9	1,2	71	88	18	23	0,01	0	770	0,04
1974	76,4	4,5	81,0	0,2	0,0	0,1	81,2	2,3	1,9	75	140	21	40	0,01	0	1.003	0,05
1975	84,7	5,0	89,8	0,2	0,0	0,1	90,1	2,8	2,5	77	196	24	61	0,01	1	1.226	0,06
1976	99,3	5,9	105,1	0,3	0,0	0,1	105,5	3,5	3,7	71	260	23	86	0,02	1	1.528	0,09
1977	121,7	7,2	128,9	0,2	0,0	0,1	129,3	4,3	5,5	79	433	28	152	0,02	3	2.061	0,17
1978	152,3	9,0	161,3	0,6	0,0	0,2	162,1	5,2	8,5	76	646	29	245	0,02	6	2.605	0,21
1979	189,9	11,2	201,1	0,7	0,0	0,2	202,0	6,4	13,0	81	1.055	34	445	0,02	10	3.419	0,30
1980	228,2	13,5	241,8	1,9	0,0	0,2	243,9	7,9	19,2	61	1.171	29	561	0,02	13	4.766	0,27

Año	Cocaína consumida en Estados Unidos	Cocaína consumida en Canadá	Total droga consumida en América del Norte	Cocaína decomisada en Estados Unidos	Cocaína decomisada en Canadá	Pérdidas interiores	Total droga introducida en América del Norte	Cocaína introducida por México	Cocaína introducida por México	Precio por gramo de cocaína en la frontera sudoeste	Valor total de las exportaciones mexicanas de cocaína	Precio por gramo de cocaína en la frontera sudoeste	Valor total de las exportaciones mexicanas de cocaína	Tipo de cambio medio dólar-peso	Valor total de las exportaciones mexicanas de cocaína	Producto Interior Bruto de México	Exportaciones de cocaína / PIB
A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	
A+B			C+D+E+F				GxH		IxJ		IxL			MxN		O/P	
	tm	tm	tm	tm	tm	tm	tm	%	tm	US\$2000 por gramo	millones US\$2000	US\$ corriente por gramo	millones US\$ corriente	millones pesos corrientes	millones pesos corrientes	%	
1981	267,5	15,8	283,3	1,1	0,0	0,3	284,8	9,2	26,2	58	1.529	31	807	0,02	20	6.534	0,30
1982	302,7	17,9	320,7	3,3	0,0	0,3	324,4	10,3	33,4	63	2.105	35	1.180	0,06	67	10.447	0,64
1983	335,5	19,9	355,4	6,4	0,1	0,4	362,2	11,0	39,8	65	2.581	37	1.493	0,12	179	19.063	0,94
1984	355,9	21,1	376,9	8,4	0,1	0,4	385,8	14,8	57,1	65	3.733	39	2.253	0,17	378	31.423	1,20
1985	368,3	21,8	390,1	18,0	0,1	0,4	408,5	15,6	63,7	52	3.313	32	2.070	0,26	532	50.530	1,05
1986	375,9	22,3	398,1	35,4	0,1	0,4	434,0	18,8	81,6	39	3.157	25	2.009	0,61	1.228	84.435	1,45
1987	389,7	23,1	412,8	46,3	0,1	0,4	459,6	25,7	118,1	26	3.021	17	1.993	1,37	2.724	206.112	1,32
1988	389,7	23,1	412,8	86,0	0,2	0,4	499,4	30,9	154,3	22	3.461	15	2.378	2,25	5.351	416.305	1,29
1989	378,6	22,1	400,8	104,9	0,6	0,4	506,6	47,5	240,6	25	6.136	18	4.418	2,45	10.839	548.858	1,97
1990	334,5	19,3	353,8	59,5	0,2	0,4	413,8	55,0	227,6	29	6.688	22	5.076	2,81	14.265	738.897	1,93
1991	292,6	16,7	309,3	94,3	1,0	0,3	404,9	59,5	240,7	32	7.821	26	6.186	3,01	18.634	949.148	1,96
1992	260,9	14,7	275,6	94,2	3,0	0,3	373,0	59,8	223,1	27	5.967	22	4.862	3,09	15.031	1.125.333	1,34
1993	254,6	14,2	268,7	82,1	1,4	0,3	352,5	60,7	214,0	24	5.064	20	4.249	3,10	13.173	1.256.196	1,05
1994	249,9	13,7	263,6	98,0	4,3	0,3	366,2	57,5	210,7	23	4.793	20	4.125	3,40	14.024	1.420.159	0,99
1995	228,6	12,4	241,0	78,7	0,8	0,2	320,8	57,1	183,2	24	4.473	22	3.959	6,42	25.411	1.837.019	1,38
1996	247,3	13,3	260,6	88,5	1,4	0,3	350,8	54,8	192,4	23	4.329	21	3.944	7,60	29.975	2.503.814	1,20
1997	201,0	10,6	211,6	69,4	1,1	0,2	282,3	50,3	142,0	22	3.066	20	2.857	7,92	22.626	3.182.330	0,71
1998	213,9	11,2	225,1	78,0	1,3	0,2	304,7	49,6	151,1	20	3.061	19	2.897	9,14	26.466	3.791.193	0,70
1999	217,5	11,2	228,8	72,7	0,5	0,2	302,2	47,7	144,0	21	3.001	20	2.903	9,56	27.754	4.417.950	0,63
2000	193,5	9,9	203,4	68,1	0,8	0,2	272,5	45,8	124,8	20	2.496	20	2.496	9,49	23.687	5.087.665	0,47

Heroína

El cálculo del valor de las exportaciones mexicanas de heroína es, en algunos aspectos, más sencillo que el de la cocaína, al menos en lo que se refiere al último tramo del periodo sujeto a análisis. Por una parte, sólo existe un mercado de destino, Estados Unidos, y la práctica totalidad de la heroína exportada desde México es de producción local. Aunque existen algunas evidencias anecdóticas acerca de la introducción de heroína procedente del sudeste asiático a través de México por parte de empresas concretas, estas actividades son despreciables en lo cualitativo. A efectos del cálculo pueden ignorarse estas cantidades. En Canadá la totalidad de la heroína consumida procede de Asia y México no figura entre las rutas de tránsito de esta mercancía (Royal Canadian Mounted Police 2002; Stamler, Fahlman y Keele 1983). Tan sólo durante la Segunda Guerra Mundial, las exportaciones mexicanas de heroína a Canadá fueron significativas y dicho periodo queda fuera del alcance de este estudio. No hay registrados datos de exportación de drogas hacia otros países ni tampoco de consumo de heroína mexicana en lugares diferentes de Estados Unidos. Por otra parte, las diferencias en los métodos de producción de la heroína hace que su procedencia sea de fácil identificación a través de análisis químicos. En este sentido, los programas Heroin Signature y Domestic Monitor del gobierno estadounidense analizan la heroína confiscada, advierten su origen y cuantifican su procedencia (Rhodes *et al.* 1997).

Para los años entre 1993 y 2000, Bruen *et al.* (2002) realizó el cálculo de la heroína mexicana consumida en Estados Unidos a partir de encuestas de consumo y de los programas que identifican el origen de la heroína decomisada. Según esta metodología, la cantidad de heroína pura mexicana consumida en Estados Unidos rondó las cuatro toneladas métricas a lo largo de todo el periodo. Para años anteriores habrá que realizar el mismo ejercicio a partir de las cifras de demanda total y el porcentaje de esa demanda que cubre la heroína mexicana según de los datos proporcionados por el análisis de las expropiaciones.

Office of National Drug Control Policy (2002a) ofrece datos de la demanda final en Estados Unidos para los años que van desde 1988 a 1992 y que son los mismos que utilizó Bruen *et al.* (2002) en su investigación para el periodo siguiente. En esos cinco años la cantidad de heroína pura consumida en Estados Unidos pasó de catorce a once

toneladas métricas. Estas estimaciones se obtienen a partir de encuestas a poblaciones específicas, sobre todo los presos, para estimar el número de consumidores compulsivos que las encuestas generales a los hogares tienen dificultades para encontrar (National Institute on Drug Abuse 1994). La construcción de una serie para años anteriores es una tarea bastante más compleja. No existen datos sobre consumo de heroína en poblaciones de alto consumo como los presos y las encuestas en hogares, que sólo llegan hasta 1973, tienen dificultades, más que con ninguna otra droga, para encontrar a los consumidores de heroína.

Manteniendo la división entre consumidores compulsivos y ocasionales de heroína se trata de inferir los unos a partir de las cifras disponibles según encuestas y extrapolaciones diversas. Con esta diferenciación, la demanda total de heroína en Estados Unidos se calcula a través de la fórmula:

$$DTH_i = (A_i \times \alpha_i) + (UO_i \times \beta_i), \text{ donde}$$

- DTH_i es la demanda total de heroína en el año i ;
- A_i es el número de consumidores compulsivos de heroína en el año i ;
- α_i es la cantidad media en gramos de heroína pura demandada por un consumidor compulsivo en el año i y que se asume que sigue una relación lineal con respecto a la pureza (Caulkins y Padman 1993; Johnson y Wish 1987; Johnson *et al.* 1985) según la evolución observada para el periodo entre 1988 y 2000, que responde a la ecuación $\alpha_i = 0,1866P_i + 8,2457$, donde P_i es la pureza media de la heroína expropiada por autoridades públicas en cantidades menores de un gramo;
- UO_i es el número de usuarios ocasionales de heroína en el año i , asumiendo que su evolución está relacionada de modo directo con los usuarios compulsivos a través de la fórmula $UO_i = \frac{(100 - \chi_i)}{100} \times A_i$, siendo χ_i la ratio de usuarios ocasionales de heroína y consumidores compulsivos que responde a la curva cuadrática $\chi_i = 0,0044i^2 - 0,2311i + 3,1611$ que se deriva del mejor ajuste para el periodo que discurre entre 1988 y 2000, en el que existe una estimación precisa, y que se corresponde con la idea de que la primera epidemia de heroína, que tomó cuerpo a

finales de los sesenta y durante los años setenta incorporó a grandes cantidades de consumidores nuevos u ocasionales (Epstein y Gfroerer 1997) y dio paso a finales de los ochenta a “un número pequeño y envejecido de usuarios” (Kleiman 1992) con escasos consumidores ocasionales, y en donde 1961 es el punto $i=1$; y

- β_i es la cantidad media de heroína pura en gramos utilizada por cada consumidor ocasional en el año i asumiendo de nuevo una relación lineal entre pureza y consumo que se ajusta a la correlación observada entre 1988 y 2000:
$$\beta_i = 0,1427P_i - 0,4241.$$

Miller (1985), utilizando una metodología depurada, llegó a la conclusión de que en 1982 existían un millón novecientos mil consumidores de heroína, incluyendo usuarios ocasionales y compulsivos. Esta cifra es coherente, al enlazarla con los datos de Office of National Drug Control Policy (2002a), con la reducción del número de usuarios en los años ochenta que refieren los estudios cualitativos (Epstein y Gfroerer 1997). Entre la cifra de usuarios de esta última investigación y los números consignados por Miller (1985) se asume que existió un descenso anual constante en el número de usuarios. De aplicar la segmentación referida entre consumidores compulsivos y usuarios ocasionales, que es creciente a favor de estos últimos a largo del periodo, se observa que el número de consumidores compulsivos en 1982 era de un millón y medio de personas y cuatrocientos mil más eran usuarios ocasionales.

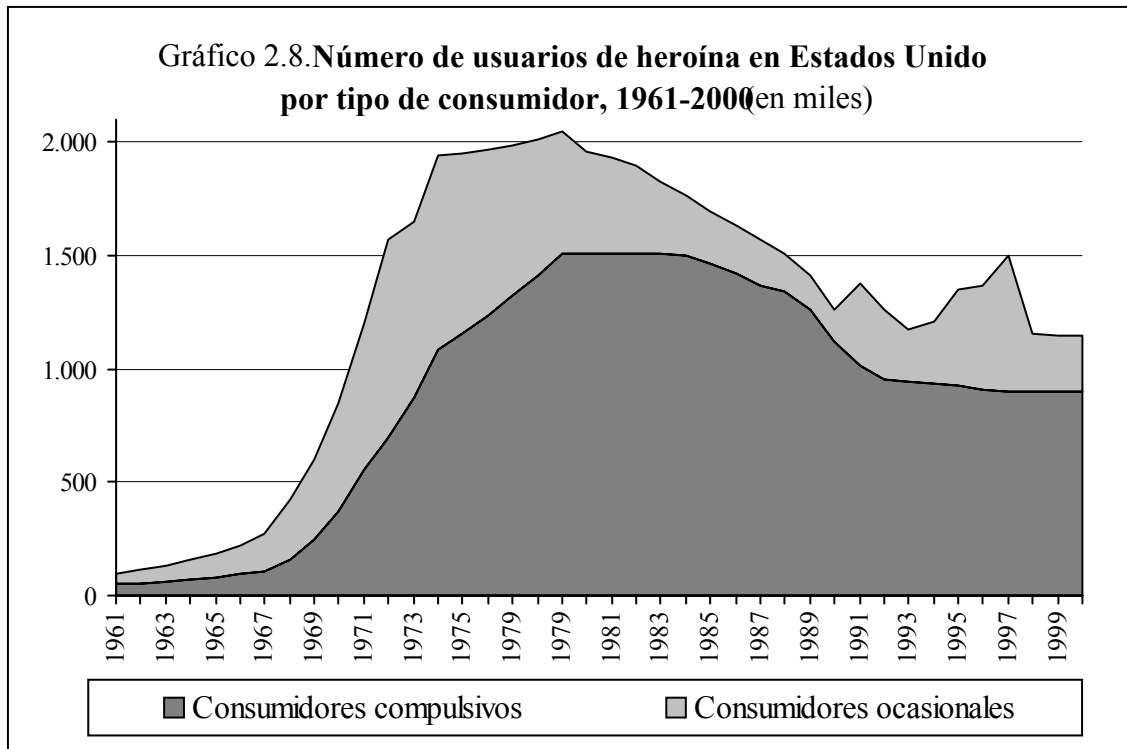
President’s Commission on Organized Crime (1986) reseña que el número de consumidores compulsivos permaneció estable entre 1979 y 1981. Person, Retka y Woodward (1977), utilizando una metodología basada en datos recogidos en unas pocas localidades y luego extrapolados a todos Estados Unidos, estimaron que el número de consumidores compulsivos de heroína había aumentando en un treinta por ciento entre 1974 y 1979, aunque de nuevo las cifras sobre el número de consumidores compulsivos están bastante por debajo de los cálculos realizados por Miller (1985) y Office of National Drug Control Policy (2002a). A partir de ambas reseñas de evolución de la serie, se deriva que en 1974 existían poco más de un millón de consumidores compulsivos de heroína y cerca de ochocientos mil usuarios ocasionales.

En 1971 el Bureau of Narcotics and Dangerous Drugs cifró en 559.224 la cifra exacta de “adictos activos”, que se asimilan a usuarios compulsivos, en Estados Unidos (National Commission on Marihuana and Drug Abuse 1972). Sometida a fuertes críticas debido al extraordinario crecimiento que reflejaba con respecto a años anteriores (Epstein 1977), la cifra procede de estimaciones a partir de los consumidores compulsivos registrados en estadísticas oficiales de los departamentos de salud de las entidades locales. Otros datos anteriores acerca del número de consumidores compulsivos a sustancias opiáceas ilegales son más débiles en cuanto a la metodología y obtienen resultados mucho más bajos. Se utilizan a efectos del presente estudio tres estimaciones diferentes que en completan una serie coherente con los datos sobre comienzo de consumo para usuarios en décadas posteriores (Epstein y Gfroerer 1997). Ball, Englander y Chambers (1970), utilizando una inferencia combinada a partir de tres tipos de fuentes diferentes, los registros oficiales de diversas instancias de gobierno y los ingresos hospitalarios, llegaron a la conclusión de que en 1967 existían en Estados Unidos ciento ocho mil cuatrocientos veinticuatro consumidores compulsivos.

Bewley (1969) cuantificaba entre sesenta y cien mil individuos a quienes eran consumidores compulsivos de heroína en 1965. Y Harney (1962) estimaba que en 1961 apenas existían cincuenta mil consumidores compulsivos a los derivados del opio en Estados Unidos. Estas estimaciones son coherentes con las dadas en Teasley (1997:29-30), que refiere que “el número estimado de usuarios de heroína aumentó de cincuenta mil en 1960 a alrededor de quinientos mil en 1970”, y con los estudios cualitativos, que refieren un fuerte crecimiento del consumo de heroína durante finales de los sesenta y principios de los setenta (Kozel *et al.* 1985; Rittenhouse 1977). Epstein y Gfroerer (1997) constatan, con base en encuestas posteriores que preguntan acerca de la fecha de inicio del consumo de drogas, que el número más alto de nuevos usuarios de heroína se consigna para el periodo entre 1969 y 1972, donde cada año más de cien mil estadounidenses probaron esta droga por primera vez.

Así construida, el conjunto de la serie proporciona una curva de consumo de heroína en Estados Unidos en la que el extraordinario crecimiento del número de demandantes compulsivos en los años setenta entra en declive durante los años ochenta y presenta una recuperación, en lo que refiere a usuarios ocasionales durante los años noventa. El

stock de usuarios antiguos de la heroína que se observa en los años ochenta es el que mantiene alto el consumo de esta droga en un periodo en el que la demanda por parte de nuevos consumidores entra en franco retroceso como resultado de la aparición de competencia en el mismo sector del mercado, procedente sobre todo del crack.

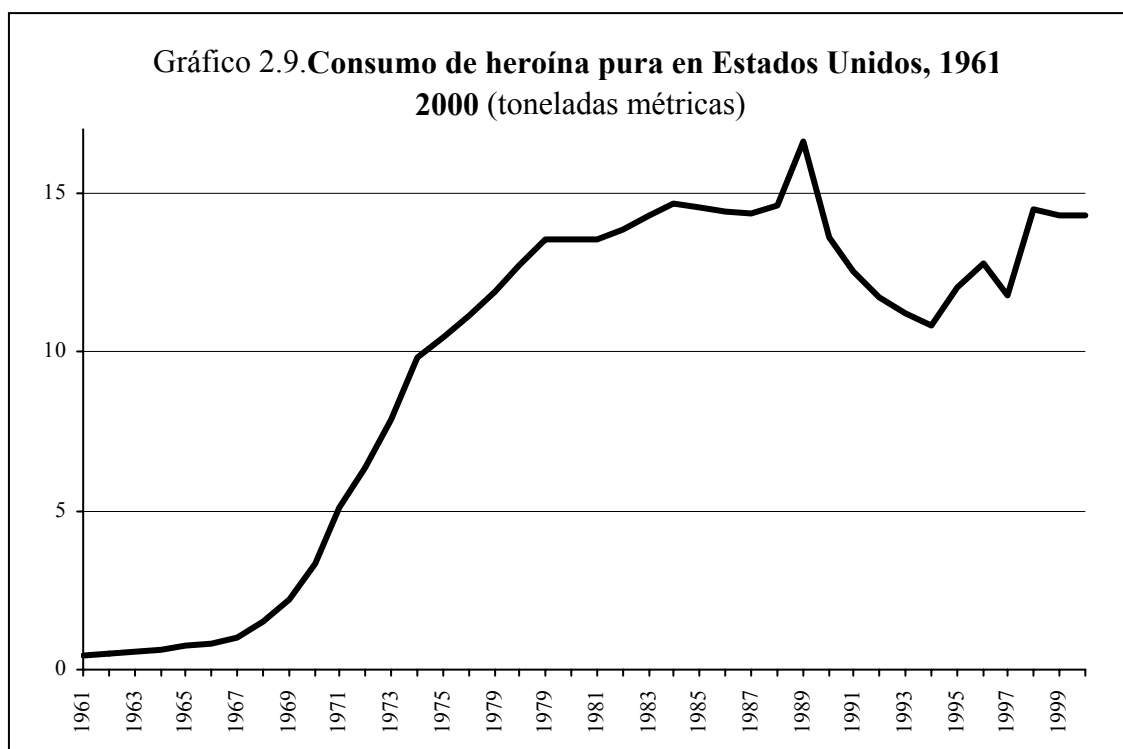


El número de usuarios de heroína se multiplica por el consumo medio anual de la sustancia pura para los dos grupos de manera independiente. Y para obtener este último valor se asume que existe una relación directa entre pureza y consumo del mismo tenor que el observado entre 1988 y 2000. Correlacionando conforme a una ecuación lineal el consumo medio de heroína pura por usuario y la pureza de la heroína vendida al por menor para esos años se encuentra que un descenso del uno por ciento en la pureza de la heroína para la venta al por menor implica una disminución del consumo medio de heroína pura para los usuarios compulsivos de 0,19 gramos. Esta hipótesis resulta coherente con las evidencias encontradas en encuestas por Johnson y Wish (1987) y Johnson *et al.* (1985) después del análisis de encuestas entre consumidores de heroína en lugares específicos de Estados Unidos a principios de los años ochenta.

Tabla 2.5. Consumo de heroína en Estados Unidos, 1961-2000

	Consumidores compulsivos (miles)	Consumidores ocasionales (miles)	Pureza media de la heroína vendida al por menor (porcentaje)	Consumo medio de los usuarios compulsivos (gramos de heroína pura)	Consumo medio de los usuarios ocasionales (gramos de heroína pura)	Consumo total de los consumidores compulsivos (gramos de heroína pura)	Consumo total de los consumidores ocasionales (gramos de heroína pura)	Demanda total de cocaína pura (toneladas métricas)
	A	B	C	D	E	F	G	H
						AxD	BxE	F+G
1961	50	45	4	8,9	0,1	0,4	0,0	0,5
1962	56	56	4	8,9	0,1	0,5	0,0	0,5
1963	63	69	4	8,9	0,1	0,6	0,0	0,6
1964	71	85	4	8,9	0,1	0,6	0,0	0,6
1965	80	104	4	8,9	0,1	0,7	0,0	0,7
1966	93	130	4	8,9	0,1	0,8	0,0	0,8
1967	108	162	4	8,9	0,1	1,0	0,0	1,0
1968	162	259	4	8,9	0,1	1,5	0,0	1,5
1969	245	352	4	8,9	0,1	2,2	0,0	2,2
1970	370	477	4	8,9	0,1	3,3	0,1	3,4
1971	559	644	4	8,9	0,1	5,0	0,1	5,1
1972	697	870	4	8,9	0,1	6,2	0,1	6,3
1973	870	783	4	8,9	0,1	7,8	0,1	7,9
1974	1.085	855	4	8,9	0,1	9,7	0,1	9,8
1975	1.159	793	4	8,9	0,1	10,4	0,1	10,5
1976	1.238	730	4	8,9	0,1	11,1	0,1	11,2
1977	1.322	666	4	8,9	0,1	11,8	0,1	11,9
1978	1.412	603	4	8,9	0,1	12,6	0,1	12,7
1979	1.508	541	4	8,9	0,1	13,5	0,1	13,6
1980	1.508	451	4	8,9	0,1	13,5	0,1	13,5
1981	1.508	421	4	8,9	0,1	13,5	0,0	13,5
1982	1.508	392	5	9,1	0,2	13,8	0,1	13,9
1983	1.512	317	6	9,4	0,4	14,2	0,1	14,3
1984	1.498	262	8	9,7	0,7	14,5	0,2	14,7
1985	1.468	226	8	9,8	0,8	14,4	0,2	14,6
1986	1.424	207	9	10,0	0,9	14,2	0,2	14,4
1987	1.367	203	11	10,3	1,2	14,1	0,2	14,4
1988	1.341	170	17	10,6	2,0	14,3	0,3	14,6
1989	1.266	150	19	12,8	2,3	16,3	0,3	16,6
1990	1.119	140	16	11,9	2,2	13,3	0,3	13,6
1991	1.015	359	17	11,6	2,0	11,8	0,7	12,5
1992	955	304	21	11,5	2,2	11,0	0,7	11,7
1993	945	230	25	11,3	2,5	10,6	0,6	11,2
1994	932	281	24	10,9	2,3	10,1	0,7	10,8
1995	923	428	24	11,7	2,8	10,8	1,2	12,0
1996	910	455	22	12,6	2,9	11,5	1,3	12,8
1997	904	597	25	11,1	2,9	10,1	1,7	11,8
1998	901	253	25	15,1	3,6	13,6	0,9	14,5
1999	898	253	27	14,8	3,9	13,3	1,0	14,3
2000	898	253	26	14,8	3,9	13,3	1,0	14,3

El producto de ambas variables para los dos subgrupos de usuarios permite observar dos periodos muy diferenciados en la demanda final de heroína pura en Estados Unidos. Durante la primera etapa, que va desde finales de los años sesenta hasta la conclusión de la siguiente década se consigna un despegue en el consumo de heroína, que pasa de apenas una tonelada métrica hasta las casi quince toneladas métricas. El punto de inflación se produce a mediados de los años ochenta, aunque con oscilaciones, pero no comienza hasta finales de esa década y principios de la siguiente el declive del consumo de heroína en Estados Unidos. A partir de ese momento, la demanda final registra un ostensible descenso hasta un nuevo mínimo histórico del que sólo se recuperaría a mediados de los años noventa, cuando la popularización de nuevos métodos de consumo, sobre todo la ingestión nasal, atrae un nuevo grupo de usuarios.

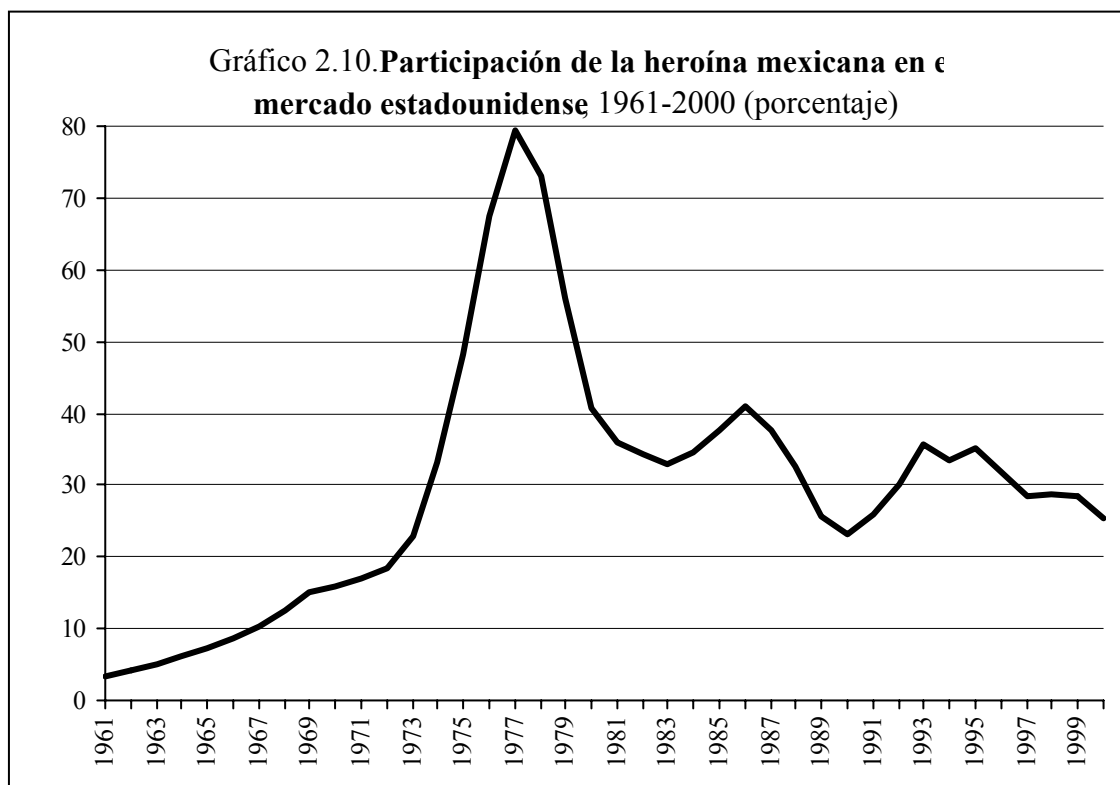


La cuota de mercado de la heroína mexicana sobre esta demanda total se asigna sobre la base de diversas investigaciones. Bruen *et al.* (2002) consignan, para el periodo que comprende entre 1996 y 2000, el total de heroína pura procedente de México que se consume en Estados Unidos a través de la aplicación de submuestras regionales para los estudios de procedencia de las expropiaciones públicas de heroína en cada zona. Entre

1972 y 1995 el cálculo de la cuota de mercado que mantiene la heroína mexicana procede de la asimilación de los resultados de los análisis químicos de Heroin Signature Program. Para hacer este parangón entre cuota de mercado y multiplicarlo por el total de heroína consumida en Estados Unidos, se asume que la heroína de todas las procedencias tiene igual posibilidad de ser decomisada en Estados Unidos. Según Heroin Signature Program, que abarca de 1972 a 2000, la máxima penetración de la heroína mexicana en el mercado estadounidense se produjo en 1977, cuando el ochenta y nueve por ciento de la heroína analizada podía retrotraerse a unos orígenes mexicanos. Desde ese punto de máxima penetración se observa una paulatina reducción de la presencia de la heroína mexicana en el mercado estadounidense hasta alcanzar su punto más bajo en 1990, donde apenas alcanzaba un cuarto de la demanda final (Boyum *et al.* 1992; Drug Enforcement Administration 2001a; National Drug Intelligence Center 2000c:31). Para evitar que el peso de algunas capturas específicas en un año en concreto del periodo sobredimensione la participación de ese núcleo de producción, se opta por utilizar la media móvil de cuota de mercado, que incluye el año anterior y el posterior.

Para años anteriores a 1972 no existen datos sistemáticos acerca de la procedencia de la heroína derivadas del análisis científico de las expropiaciones y sus características. Por lo tanto, su proporción se remite a otras fuentes. En 1969, las importaciones mexicanas representaban, según Bureau of Narcotics and Dangerous Drugs (1970:13), el quince por ciento del mercado total en Estados Unidos. De acuerdo con estimaciones más generales presentadas ante el Congreso estadounidense, durante los años cincuenta y sesenta la oferta mexicana de heroína no superaba el diez o el quince por ciento de la oferta total en esos años (Murphy y Steele 1973:14). Sin embargo, en 1958, las cifras proporcionadas por un agente de Federal Bureau of Narcotics en sede parlamentaria presentan un panorama mucho más bajo: sólo el dos por ciento de las expropiaciones de heroína en Estados Unidos tenía su origen en México, un diecinueve por ciento en California (Astorga 2003:324). Esta cifra tan baja es coherente con la aseveración anterior del director de Federal Bureau of Narcotics de Estados Unidos, Harry Jacob Anslinger, quien en 1953 aseguraba que tan sólo “el cinco por ciento de la heroína asegurada en el norte de California y el treinta por ciento en el sur tenía su origen en México” (Astorga 2003:311). A partir de ambos datos, el mínimo del dos por ciento en

1958 y el máximo del quince por ciento en 1969, se infiere un crecimiento constante de la cuota de mercado de la heroína mexicana durante el conjunto del periodo.



El cálculo de la heroína expropiada por las autoridades públicas, que se añade a las cifras de consumo, se realiza en tres etapas con fuentes diferentes. Entre los años 1996 y 2000, Bruen *et al.* (2002) proporcionan la cifra exacta de heroína mexicana capturada a partir de los datos del Federal-wide Drug Seizure System. Para los años que van desde 1990 y 1995, se presenta una óptica regionalizada al existir datos desagregados de las expropiaciones. La heroína mexicana se consume, de manera mayoritaria, en la zona del Pacífico, el Medio Oeste y lo que en términos estadísticos se denomina como “otros” destinos. A partir de este dato, que relaciona el porcentaje de presencia de heroína de cada procedencia para esas regiones de Estados Unidos, se multiplica por el total de capturas en cada región y por el grado de pureza de la heroína mexicana, ya que la cantidad interceptada presenta los datos en heroína bruta (Office of National Drug Control Policy 2000b), según la fórmula:

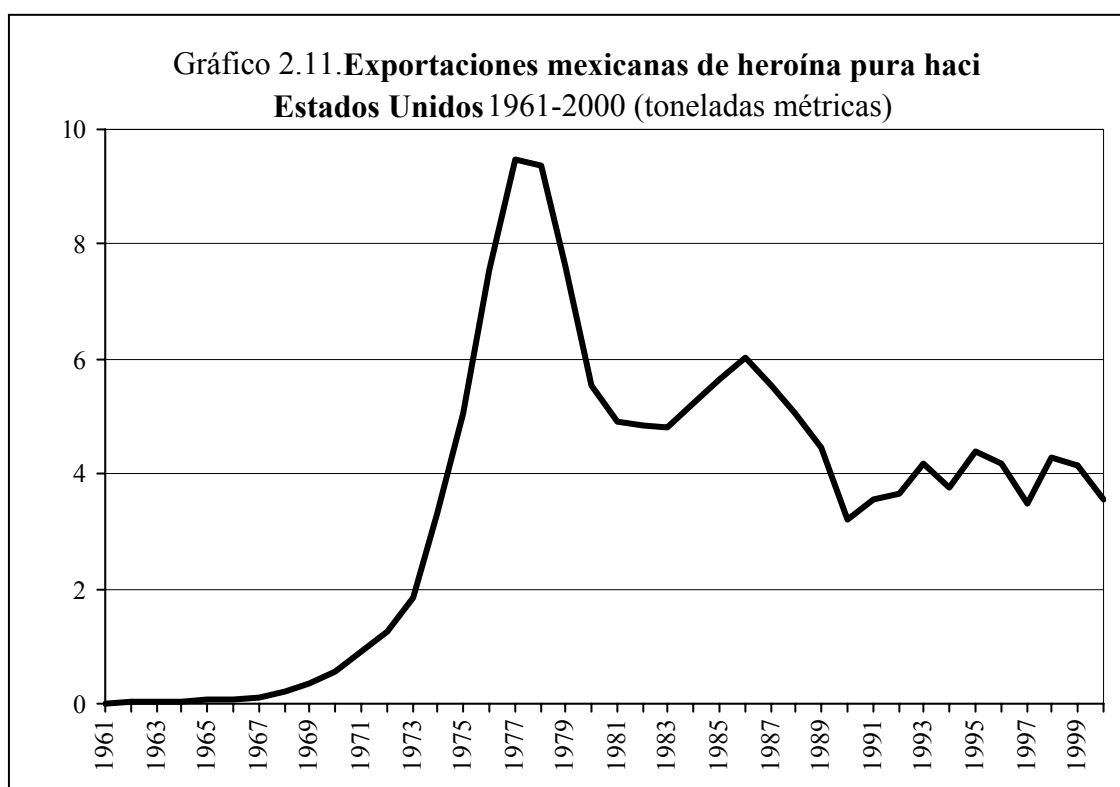
$$CHMP_i = \sum_{j=1}^3 CHB_{ij} \times \alpha_{ij} \times P_i, \text{ donde}$$

- $CHMP_i$ es la cantidad de heroína pura decomisada de origen mexicano en el año i ;
- CHB_{ij} es la cantidad de heroína bruta decomisada en la región j , que a efectos del estudio son el Medio Oeste, el Pacífico y las Montañas Rocosas, durante el año i ;
- α_{ij} es el porcentaje de heroína mexicana decomisada en la región j durante el año i ; y
- P_i es la pureza media de la heroína mexicana durante el año i .

Para los años anteriores a 1990, el total de expropiaciones de heroína mexicana en Estados Unidos es el resultado de multiplicar la cantidad de heroína decomisada en bruto por la pureza media de las capturas y por el porcentaje de heroína mexicana en el total de las expropiaciones según los análisis químicos y las inferencias anteriores. Los registros de capturas de heroína en Estados Unidos presentan el mismo tipo de problemas reseñados para la cocaína. El nivel de capturas de heroína mexicana así inferido en tres periodos es muy bajo y nunca, a lo largo del periodo, superó los cuatrocientos kilogramos anuales. Por último, a la cantidad consumida y expropiada por las autoridades públicas se le añade la cifra de pérdidas no intencionadas, que vuelve a situarse en la cifra bastante arbitraria del 0,1 por ciento del total del consumo y de los decomisos.

A partir de la suma de la demanda final de heroína mexicana y de sus expropiaciones y pérdidas no intencionadas se obtiene la cantidad total de heroína de fabricación mexicana que se introduce en Estados Unidos. Siguiendo la línea argumental, las exportaciones de heroína desde México a Estados Unidos crecieron durante los años sesenta y principios de los setenta a una velocidad acorde con su escasa pero sostenida participación en un mercado en expansión. En el último lustro de los sesenta, las exportaciones mexicanas se disparan en un contexto de aumento de la demanda y de súbita ganancia de cuota de mercado propiciada por la desaparición de Turquía como exportador de heroína a Estados Unidos. Las cifras resultantes de la presente metodología son coherentes con las “cinco o seis toneladas métricas” de heroína pura que se estimaba que exportaba México a mediados de los años setenta (United States

Senate 1976; United States House of Representatives 1978b). Sin embargo, el periodo de altas exportaciones fue momentáneo y duró hasta que la heroína de mayor calidad de otros orígenes comenzó a resquebrajar este monopolio en la práctica de la heroína mexicana. En los años ochenta y noventa se estabilizan las exportaciones mexicanas de heroína de modo que éstas han permanecido con escasas oscilaciones alrededor de las cuatro o cinco toneladas métricas anuales.



A diferencia de lo que ocurre con la cocaína, no existe un dato agregado de precio para la frontera entre México y Estados Unidos, con lo cual hay que llegar a esta cifra a través de otras derivadas. A partir de varias fuentes puede observarse el precio de la heroína mexicana vendida al por mayor en doce ciudades cercanas a la frontera entre México y Estados Unidos (Drug Enforcement Administration 2000; National Drug Intelligence Center 2000a, 2000b, 2000d, 2001b, 2002a; Office of National Drug Control Policy 2001b, 2002e). El precio va de los veinte a los sesenta dólares por gramo de heroína pura. Para cada una de las tres zonas fronterizas, California, Texas y el área intermedia, se aplica la media aritmética de cada una de las ciudades pertenecientes a la

zona. Al efecto de obtener un precio conjunto se multiplica el precio de la subzona por el porcentaje de heroína mexicana que se expropió en cada una de las regiones entre 1990 y 1999 (Office of National Drug Control Policy 2000b). Durante ese periodo, las expropiaciones de heroína mexicana se distribuyeron según el reparto del sesenta y cinco por ciento en California, algo más del quince por ciento en Texas y el veinte por ciento por el generalista “otros”, que equivale a la zona fronteriza entre ambos estados. Bajo el supuesto de que las expropiaciones públicas son iguales en todas las áreas con relación a la cantidad introducida por cada una, se ponderan los precios observados en cada una de las áreas fronterizas hasta obtener un precio medio de treinta y siete dólares.

Tabla 2.6. Precio de la heroína al por mayor en ciudades estadounidenses que se sitúan en los alrededores de la frontera con México

Ciudad	Precio por gramo impuro	Pureza	Precio por gramo puro
Fresno, California	20	50%	40
Imperial County, California	31	79%	39
Los Ángeles, California	16	67%	24
San Diego, California	28	70%	35
San Francisco, California	18	60%	30
San José, California	15	41%	37
Media no ponderada (A)	34
<i>Región Pacífico (B)</i>	96
Relación (A) / (B)	35,5%
Albuquerque, Nuevo México	40	75%	53
Carlsbad, Nuevo México	35	70%	50
Las Cruces, Nuevo México	53	87%	61
Phoenix, Arizona	50	80%	63
Media no ponderada	57
<i>Región Montañas Rocosas (B)</i>	94
Relación (A) / (B)	61,0%
Dallas, Texas	18	75%	24
McAllen, Texas	20	70%	29
Media no ponderada	26
<i>Región Centro Occidental (B)</i>	159
Relación (A) / (B)	16,6%

La ratio de precios de venta al por mayor en la zona fronteriza con respecto al dado para el conjunto del área interior en el que se vende heroína mexicana varía de manera sustancial. Va desde el dieciséis por ciento de la región centro sur de Estados Unidos hasta el treinta y cinco por ciento en la zona del Pacífico estadounidense y el sesenta y uno por ciento en el caso de las Montañas Rocosas. Esta situación es coherente con los

patrones de consumo de heroína e incluso poblacionales de Estados Unidos. La región fronteriza de Texas es bastante menos crucial a la conformación del sistema de precios en la región centro occidental que el resto de las regiones por ser su zona de influencia más amplia.

Para los años entre 1981 y 1999 se asume, primero, que, a pesar de que la heroína mexicana ha tenido a lo largo de la historia un precio menor a la misma sustancia de otras procedencias, esta diferencia es el resultado exclusivo de un menor grado de pureza (Boyum *et al.* 1992). Este supuesto permite la construcción de una serie a partir de los datos de los mercados regionales en los que convive heroína de procedencia diversa. El segundo supuesto para extender la serie se refiere al tipo de relación entre el precio en la frontera y el precio medio en las regiones adyacentes. Se asume que la transmisión del precio entre ambas zonas se genera en dos tramos: la mitad por la vía aditiva y la otra mitad por la vía multiplicativa. En otras palabras, el recargo entre el precio fronterizo y el precio medio se produce para cada zona en una parte proporcional al precio medio en la frontera y en otra por la adición de una cuota constante en dólares reales. A partir de ambos supuestos, el cálculo del precio fronterizo de la heroína mexicana se realiza tomando como base los datos regionales de precio de la heroína conforme a la fórmula:

$$PHMI_i = \sum_{j=1}^3 \left(\frac{PHM_{2000}^{Fj}}{2} + \frac{PHM_i^j \times \frac{PHMI_{2000}^{Fj}}{PHM_{2000}^j}}{2} \right) \times \delta_j, \text{ donde}$$

- $PHMI_i$ es el precio medio por gramo de la heroína mexicana de importación en el año i ;
- PHM_{2000}^{Fj} es el precio medio por gramo de la heroína mexicana en 2000 en la zona fronteriza j , que corresponde con las tres áreas circundantes con México: Texas, California y la intermedia;
- PHM_i^j es el precio medio por gramo de la heroína al por mayor, vendida en cantidades superiores a diez gramos, en el año i la región j , que se corresponde con

las áreas del Pacífico, las Montañas Rocosas y el Medio Oeste, contornos de California, Texas y la zona intermedia, respectivamente;

- $PHMI_{2000}^{Fj}$ es el precio de la heroína mexicana de importación en gramos en 2000 en la región fronteriza j ;
- $PHMI_{2000}^j$ es el precio de la heroína pura en gramos en 2000 en la zona más amplia j ; y
- δ_j es el porcentaje de las exportaciones mexicanas de heroína que pasan por la frontera que se corresponde con la región j , una transposición del porcentaje de decomisos en frontera, siendo $0 \leq P_j \leq 1$.

El resultado de este cálculo es que, en términos reales, el precio al por mayor de la heroína mexicana se ha desplomado a lo largo del periodo, al igual que ha ocurrido con la heroína de todas las procedencias. Pasó de los casi doscientos dólares por gramo de heroína pura en 1981 a no superar siquiera los cincuenta dólares en los cinco últimos años del periodo estudiado. El descenso fue más rápido a lo largo de los primeros años mientras que se atemperó durante el último lustro de los noventa. Diferentes fuentes expresan, aunque sin la potencia aquí expresada, parecidas conclusiones con respecto a la reducción del precio de la heroína mexicana, una derivada tanto de la caída en el precio nominal como del aumento de la pureza media (National Drug Intelligence Center 2000a; Drug Enforcement Administration 2000). Entre 1973 y 1980 se extiende la misma metodología para la relación entre el precio fronterizo y su región colindante a la comparación con el precio medio en Estados Unidos. Así aplicado, el precio por gramo disminuyó de manera abrupta en los primeros años de esa década y luego recuperó la tendencia alcista.

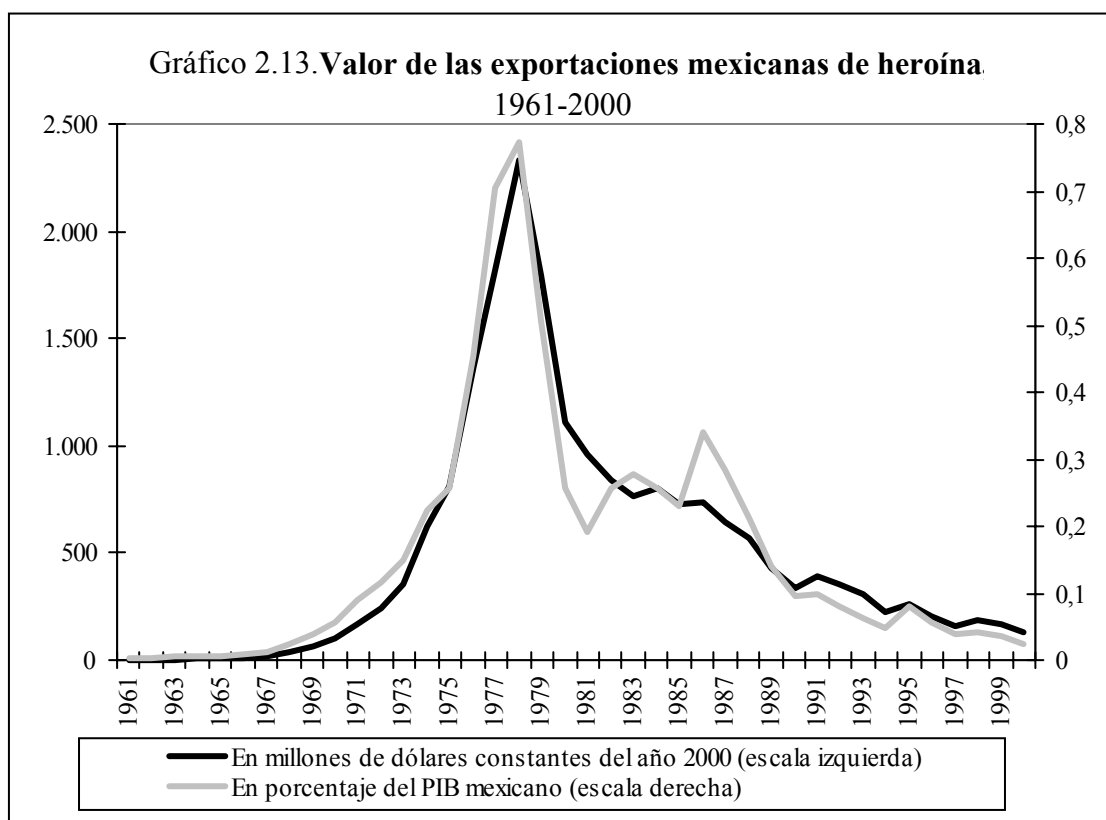
Para años anteriores, la recopilación no sistemática de precios al por mayor (Astorga 1996, 2003; Green 1969; Harney 1962; Holahan y Henningsen 1972; King 1972) ofrece rangos de precios bastante dispares. Tratando de otorgar un poco de coherencia a los precios, se escoge como precio de importación de la heroína mexicana el proporcionado por Astorga (2003:322) para el año 1960. Según sus datos, la cotización de la onza de heroína se sitúa entre doscientos cincuenta y cuatrocientos dólares. Al cincuenta por

ciento de pureza, el punto medio de esos umbrales de precios resulta en un valor de la heroína pura al por mayor en la frontera de veintitrés dólares. En valor de 2000, el precio se elevaría por encima de los ciento veinticinco dólares. King (1972), citando como fuente a Narcotic Drugs Commission, refiere que el precio de importación en Estados Unidos en 1968 es de veinticinco mil dólares por kilogramo, lo cual vendría a representar, al setenta por ciento de pureza, ciento setenta y cinco dólares por gramo en dólares de 2000. Entre ambos puntos y con respecto al de ciento noventa dólares referido para 1973 se asume un crecimiento constante. En conjunto, entre 1961 y 1972 el precio de la heroína pura importada en Estados Unidos se elevó en un sesenta por ciento, transitando desde los ciento cuarenta dólares de 2000 por gramo en 1961 hasta los casi ciento noventa de 1972.

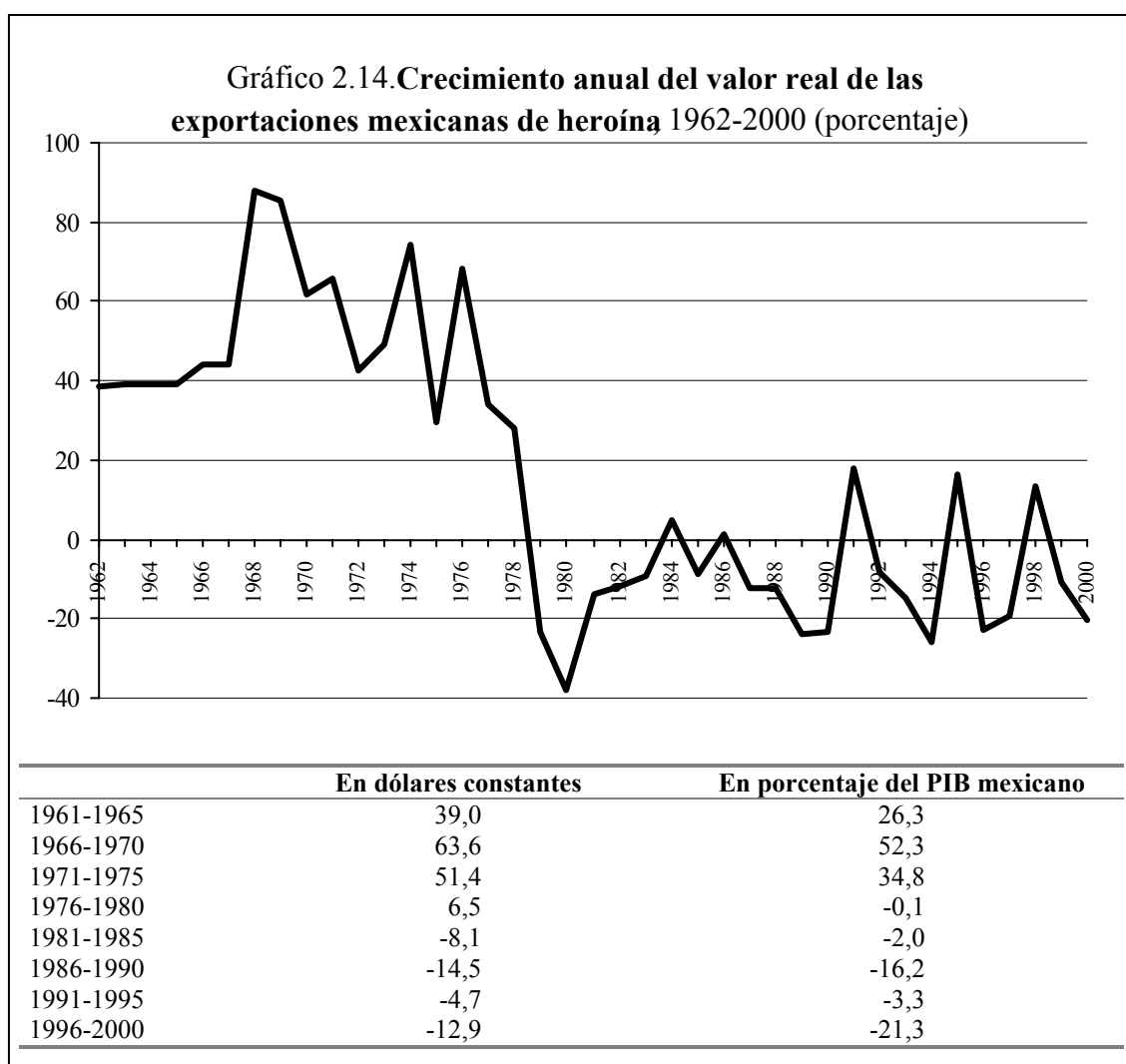
En la serie completa que abarca desde 1961 hasta 2000, el precio de la heroína, como el de la cocaína, experimentó un proceso dual. Mientras en las dos primeras décadas el precio se incrementó de manera gradual, desde 1978 se observa una caída drástica y constante en los precios de exportación. Este descenso posterior del precio de la heroína es el resultado de la propia caída de precios nominales, pero también de un aumento de la calidad que no se contrarresta con una elevación paralela del precio medido en términos de heroína pura.



Multiplicando estos niveles de precios por la cantidad total de heroína mexicana exportada, el resultado en términos del valor de las exportaciones mexicanas de heroína son cuatro periodos muy bien diferenciados. La década de los sesenta muestra unas exportaciones mexicanas de heroína casi nulas, acordes con los bajos niveles de consumo generales en el lugar de destino y la baja penetración de las exportaciones mexicanas en un mercado casi copado por la producción procedente del sudoeste asiático. A finales de los años sesenta el exitoso programa de erradicación de cultivos de adormidera en Turquía forzó la aparición de nuevas fuentes de heroína en el mercado estadounidense. La combinación de esta ventana de oportunidad para las exportaciones mexicanas y el aumento general del consumo de heroína en Estados Unidos se tradujo en un crecimiento exponencial de las exportaciones mexicanas. El valor de éstas se multiplicó por veinte a lo largo de los años setenta hasta alcanzar un punto máximo superior a los dos mil millones en 1978.



El tercer periodo, que comprende la parte final de los años setenta y la primera parte de la década siguiente, se corresponde con un descenso drástico de las exportaciones mexicanas ante la pujanza de ofertas de otros orígenes. En sólo cinco años, entre 1978 y 1983, el valor de las exportaciones mexicanas de heroína se redujo en más de dos tercios. A partir de ese momento se atempera el ritmo de disminución de las exportaciones, pero no se quiebra la senda descendente en un entorno de disminución de los precios reales de exportación. En términos relativos el descenso se percibe como más acusado. Minaras en 1978 el valor de las exportaciones mexicanas de heroína alcanzaba el 0,8 por ciento del Producto Interior Bruto mexicano, en 2000 se situaba algo por encima del 0,02 por ciento.



La evolución de las exportaciones de heroína muestra un comportamiento bastante más nítido que en el caso de la cocaína. Durante los años setenta se experimenta un periodo de fuerte expansión de las exportaciones mexicanas. Desde su punto máximo comienza un periodo de casi constante reducción del valor real de las exportaciones de heroína. El descenso de la demanda estadounidense, al igual que de los precios medios, junto con el cambio de los gustos de los consumidores, cada vez más maduros en sus hábitos de uso, hacia tipos de heroína de mayor calidad, ha sido crucial en la explicación de esta disminución del valor de las exportaciones mexicanas de heroína.

Tabla 2.7. Valor de las exportaciones mexicanas de heroína pura, 1961-2000 (cuadro explicativo)

Año	Heroína consumida en Estados Unidos	Capturas de heroína en Estados Unidos	Pérdidas interiores	Total heroína introducida en Estados Unidos	Heroína introducida por México	Heroína introducida por México	Precio por gramo de heroína en la frontera sudoeste	Valor total de las exportaciones mexicanas de heroína	Precio por gramo de heroína en la frontera sudoeste	Valor total de las exportaciones mexicanas de heroína	Tipo de cambio medio dólar-peso	Valor total de las exportaciones mexicanas de heroína	Producto Interior Bruto de México	Exportaciones de heroína / Producto Interior Bruto
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
	A+B+C			DxE			FxG	HxI			JxK	L/M		
	tm	tm	tm	tm	%	tm	US\$2000 por gramo	millones US\$2000	US\$ corriente por gramo	millones US\$ corriente		millones pesos corrientes	millones pesos corrientes	%
1961	0,5	0,0	0,0	0,5	3	0,0	139	2	24	0	0,01	0	182	0,00
1962	0,5	0,0	0,0	0,5	4	0,0	143	3	25	1	0,01	0	196	0,00
1963	0,6	0,0	0,0	0,6	5	0,0	149	4	26	1	0,01	0	218	0,00
1964	0,6	0,0	0,0	0,7	6	0,0	154	6	28	1	0,01	0	258	0,01
1965	0,7	0,0	0,0	0,7	7	0,1	159	9	29	2	0,01	0	281	0,01
1966	0,8	0,0	0,0	0,9	9	0,1	165	12	31	2	0,01	0	312	0,01
1967	1,0	0,0	0,0	1,0	12	0,1	171	18	33	3	0,01	0	341	0,01
1968	1,5	0,0	0,0	1,5	15	0,2	177	34	36	7	0,01	0	378	0,02
1969	2,2	0,1	0,0	2,3	16	0,3	180	63	38	14	0,01	0	418	0,04
1970	3,4	0,1	0,0	3,5	16	0,6	184	102	41	23	0,01	0	495	0,06
1971	5,1	0,2	0,0	5,3	17	0,9	187	169	44	40	0,01	0	546	0,09
1972	6,3	0,5	0,0	6,8	18	1,3	191	240	46	58	0,01	1	629	0,12
1973	7,9	0,2	0,0	8,0	23	1,8	195	358	50	92	0,01	1	770	0,15
1974	9,8	0,1	0,0	9,9	33	3,3	190	625	54	179	0,01	2	1.003	0,22
1975	10,5	0,0	0,0	10,5	48	5,1	160	809	50	253	0,01	3	1.226	0,26
1976	11,2	0,1	0,0	11,2	67	7,6	180	1.359	59	449	0,02	7	1.528	0,45
1977	11,9	0,0	0,0	12,0	79	9,5	192	1.823	68	642	0,02	14	2.061	0,70
1978	12,7	0,1	0,0	12,8	73	9,4	249	2.335	94	884	0,02	20	2.605	0,77
1979	13,6	0,0	0,0	13,6	56	7,6	234	1.789	99	754	0,02	17	3.419	0,50
1980	13,5	0,1	0,0	13,6	41	5,6	200	1.108	95	530	0,02	12	4.766	0,26

Año	Heroína consumida en Estados Unidos	Capturas de heroína en Estados Unidos	Pérdidas interiores	Total heroína introducida en Estados Unidos	Heroína introducida por México	Heroína introducida por México	Precio por gramo de heroína en la frontera sudoeste	Valor total de las exportaciones mexicanas de heroína	Precio por gramo de heroína en la frontera sudoeste	Valor total de las exportaciones mexicanas de heroína	Tipo de cambio medio dólar-peso	Valor total de las exportaciones mexicanas de heroína	Producto Interior Bruto de México	Exportaciones de heroína / Producto Interior Bruto
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
				A+B+C	%	DxE		FxG		HxI		JxK		L/M
	tm	tm	tm	tm	%	tm	US\$2000 por gramo	millones US\$2000	US\$ corriente por gramo	millones US\$ corriente		millones pesos corrientes	millones pesos corrientes	%
1981	13,5	0,0	0,0	13,6	36	4,9	195	957	103	505	0,02	12	6.533	0,19
1982	13,9	0,1	0,0	14,0	34	4,8	175	844	98	473	0,06	27	10.447	0,26
1983	14,3	0,1	0,0	14,6	33	4,8	159	764	92	442	0,12	53	19.063	0,28
1984	14,7	0,1	0,0	15,1	35	5,2	153	799	92	482	0,17	81	31.423	0,26
1985	14,6	0,2	0,0	15,0	38	5,7	129	728	80	455	0,26	117	50.530	0,23
1986	14,4	0,1	0,0	14,7	41	6,0	122	738	78	470	0,61	287	84.435	0,34
1987	14,4	0,1	0,0	14,7	38	5,5	117	647	77	427	1,37	583	206.112	0,28
1988	14,6	0,3	0,0	15,4	33	5,0	113	568	78	390	2,25	878	416.305	0,21
1989	16,6	0,2	0,0	17,3	26	4,4	97	433	70	312	2,45	765	548.858	0,14
1990	13,6	0,1	0,0	13,6	23	3,2	103	332	79	252	2,81	708	738.898	0,10
1991	12,5	0,3	0,0	12,5	26	3,6	110	391	87	309	3,01	932	949.148	0,10
1992	11,7	0,1	0,0	11,7	30	3,7	98	359	80	292	3,09	904	1.125.334	0,08
1993	11,2	0,2	0,0	11,2	36	4,2	73	305	61	256	3,10	793	1.256.196	0,06
1994	10,8	0,1	0,0	10,8	33	3,8	60	225	52	194	3,40	659	1.420.160	0,05
1995	12,0	0,2	0,0	12,0	35	4,4	60	262	53	232	6,42	1.486	1.837.019	0,08
1996	12,8	0,1	0,0	12,8	32	4,2	48	202	44	184	7,60	1.395	2.503.814	0,06
1997	11,8	0,1	0,0	11,8	28	3,5	46	162	43	151	7,92	1.197	3.182.330	0,04
1998	14,5	0,1	0,0	14,5	29	4,3	43	184	41	174	9,14	1.594	3.791.193	0,04
1999	14,3	0,1	0,0	14,3	28	4,1	40	164	38	159	9,56	1.519	4.417.950	0,03
2000	13,3	0,2	0,0	13,3	25	3,5	37	131	37	131	9,49	1.244	5.087.665	0,02

Marihuana

México exporta marihuana en cantidades importantes sólo a un mercado: Estados Unidos. No se han encontrado evidencias acerca de la presencia de marihuana mexicana en otros lugares en cantidades como para ser tomadas en consideración. En el caso de Canadá, aunque en los años setenta existen eventos de importación de marihuana mexicana, las cantidades son menores con respecto al tamaño total del mercado. Desde entonces, los registros de importaciones de marihuana mexicana en Canadá son anecdóticos, marginales con respecto al cannabis procedente de Asia, primero, y a la producción local, ya entrada la última década del siglo XX. Y, al igual que ocurre con la heroína, México no sólo exporta marihuana producida en el país sino que existen evidencias puntuales de marihuana colombiana introducida en Estados Unidos a través de México y de resina de hachís del sudoeste asiático que sigue la misma ruta hasta alcanzar su destino. Pero, de nuevo, las cantidades son marginales con respecto al conjunto de las exportaciones.

A pesar de este reducido campo de estudio, el cálculo de las exportaciones mexicanas de marihuana con un método basado en la demanda es bastante más difícil que los realizados para la cocaína y la heroína. Existen muy pocos datos fiables tanto en términos de las cuotas de mercado de la marihuana de distancias procedencias o zonas de producción como de discriminación de precios conforme a criterios de calidad del producto. Como alternativa a esta deficiencia, podría recurrirse a los datos de cultivo que publica de manera continuada el informe anual sobre drogas en el mundo del Departamento de Estado de Estados Unidos. Sin embargo, la fiabilidad de los datos que allí se proporcionan es más que dudosa. Aparte de los problemas ya mencionados acerca de la acientificidad de los datos, en el caso de la marihuana mexicana hay indicios que permiten añadir mayores sombras de dudas sobre la calidad de las cifras ofrecidas. A partir de las evidencias del comportamiento de la demanda, Reuter (1996:67-8), por ejemplo, calculó que para consumir la producción estimada de marihuana en México en 1989, dejando de lado la producción jamaicana, la colombiana y la local, se hubiese necesitado que la mitad de los estadounidenses de entre quince y treinta y cinco años se hubiesen fumado un kilogramo de esa sustancia. Una conclusión similar acerca de la insostenibilidad de las cifras de producción ofrecidas por el Departamento de Estado

con respecto a las evidencias del consumo las expresan Capulo y Ostrom (1994). Para paliar estos problemas, se recurre de nuevo a la perspectiva de la demanda en combinación con datos acerca de las cuotas de mercado y los precios procedentes de una cuidadosa revisión hemerográfica de los medios de comunicación y de las agencias gubernamentales de Estados Unidos.

Según Office of National Drug Control Policy (2002a), en Estados Unidos se consumieron durante el año 2000 mil cuarenta y siete toneladas de marihuana. Frente al descenso general de la demanda final de cocaína y heroína, el consumo total de marihuana en Estados Unidos se incrementó en un veinte por ciento entre 1992 y 2000 después de tres años anteriores de fuerte declive. Estas estimaciones tienen su base en una ecuación muy simple. Es el producto del consumo medio de cigarrillos de marihuana por usuario, la cantidad media de marihuana que incorpora cada cigarrillo, 0,39 gramos, calculado a partir de las respuestas de los consumidores en términos de cantidades y número de cigarrillos (Rhodes *et al.* 1997:20), y, a su vez, por el número de consumidores que registra la Encuesta Nacional de Hogares sobre Abuso de Drogas. La información acerca del número de cigarrillos de marihuana fumados a la semana por el usuario medio procede de una pregunta específica hecha en la referida encuesta. Como esta pregunta se eliminó en el año 1994, a partir de entonces se considera que el número medio de cigarrillos de marihuana fumados es constante. Las conclusiones del estudio de Office of National Drug Control Policy (2002a), que sólo se extiende desde 1988 hasta 2000, están ratificadas por otras investigaciones tanto en la tendencia en el consumo total como el gasto final (Bureau of Justice Statistics 1992; Chalsma y Boyum 1994).

Para años anteriores, el cálculo utiliza una metodología que combina el número de consumidores durante el último mes según los cuenta la Encuesta Nacional de Hogares sobre Abuso de Drogas y la cantidad media utilizada al año por cada usuario. El último dato del número de consumidores corresponde con la encuesta de 1972. Retrotraer la cifra de consumo de drogas en Estados Unidos a fechas anteriores es una operación más compleja al no existir encuestas de alcance nacional. La mayor parte de los estudios disponibles señalan que fueron los años sesenta los del inicio del consumo masivo de marihuana después de tres décadas de muy baja demanda que siguieron al súbito crecimiento de su uso durante la Prohibición estadounidense como sustitutivo barato del

vetado alcohol (Morgan 1981). Otros autores, sin embargo, afirman que esta perspectiva es sólo el fruto de la mayor visibilidad que adquirieron los consumidores. La mayor transformación fue la expansión de su consumo entre las clases medias mientras antes había permanecido controlada en segmentos poblacionales más marginales (LaGuardia Commission on Marihuana 1944; Polsky 1967). En palabras de Abel (1982), “a principios de los años sesenta los principales usuarios de marihuana eran aún los negros y los mexicano-americanos. La mayoría de los estadounidenses desconocía la existencia de un problema con la marihuana y, si lo conocía, no podía preocuparles menos puesto que afecta a grupos minoritarios y elementos marginales de la sociedad blanca”.

Algunos datos proporcionan sustento empírico al fuerte crecimiento de la demanda de marihuana a finales de los años sesenta (Fishburne *et al.* 1980). Según análisis realizados a partir de encuestas posteriores, el número de nuevos usuarios que cada año probaban la marihuana se quintuplicó entre 1965 y 1970, pasando de medio millón a más de dos millones y medio (Gfroerer, Wu y Penne 2002). En solo año y medio, entre mayo de 1969 y diciembre de 1970, el porcentaje de universitarios que declaraba haber consumido marihuana en alguna ocasión pasó del veintidós al cuarenta y dos por ciento. El número de detenciones por posesión de marihuana se quintuplicó entre 1960 y 1968, lo cual puede indicar una mayor disponibilidad, aunque también un mayor interés de las fuerzas del orden por aplicar una ley que ya existía (Brecher *et al.* 1972).

En septiembre de 1969, un portavoz del Departamento de Salud de Estados Unidos declaró en sede parlamentaria, basándose en múltiples encuestas entre estudiantes de secundaria y universitarios y entre el público en general, que existían entre dos y tres millones de usuarios sociales de marihuana y, además, entre ochocientos mil y millón doscientos mil consumidores “que pueden considerarse como usuarios crónicos que dedican partes considerables de su tiempo a obtener y utilizar esta droga” (United States Senate 1969:267). El punto medio de esta inferencia para 1968 son tres millones y medio de consumidores anuales de marihuana, lo cual implica un tremendo salto con respecto a los más de ocho millones de usuarios encuestados tan sólo tres años después. Entre ambos puntos, en el año 1969, una encuesta de Gallup afirmaba que diez millones de estadounidenses habían probado alguna vez la marihuana (*New York Times*, 26 de octubre de 1969). Tomando en cuenta el dato de los tres millones y medio de

consumidores de marihuana en 1968 y el primero disponible a partir de encuestas de ocho millones en 1971, se aplican las estimaciones de entrada y salida proporcionadas por Rydell y Everingham (1994) para aplicarlas al consumo anterior de marihuana.

El número de cigarrillos de marihuana consumidos al mes por el consumidor medio pueden extraerse de los datos de la Encuesta Nacional de Hogares sobre Abuso de Drogas, salvo los años anteriores a 1972. Para éstos se computa que no se alteraron los patrones de consumo de los usuarios. Una cosa distinta ocurre en lo que se refiere al peso medio de la marihuana incorporada a cada cigarrillo. Dado que el comportamiento de los usuarios tiende a asegurar ciertos niveles de narcotización en cada toma, se asume que existe una relación inversa entre la cantidad de delta-9 tetrahidrocannabinol por gramo de marihuana y el peso medio de la marihuana que se incorpora a cada cigarrillo (Pérez *et al.* 1982). Las primeras muestras sistemáticas de delta-9 tetrahidrocannabinol se remontan a los años setenta. Entre otros motivos porque pocos años antes se habían inventado las técnicas para aislarlo (Grlic 1964). Aunque no han estado exentas de críticas metodológicas (Morgan 1990), ElSohly *et al.* (1984, 2000) ha realizado las mediciones más homogéneas a este respecto a partir de muestras de marihuana confiscadas por las autoridades estadounidenses pero sin ningún grado de significación o representatividad. Para los tres últimos años, la cantidad de narcótico se toma de los estudios oficiales (Drug Enforcement Administration 1999a). Según estas mediciones, la cantidad media de delta-9 tetrahidrocannabinol se ha duplicado entre 1974 y 2000. Para años anteriores se asume que el porcentaje de narcótico ha permanecido estable.

Aunque aplicando esta fórmula la cantidad de marihuana en cada cigarrillo ha disminuido de manera notable desde los años setenta, el peso está bastante por debajo de otras estimaciones realizadas en dicha época. Éstas sitúan la cantidad de marihuana en cada cigarrillo entre medio y un gramo (Capulo y Ostrom 1994; Jones 1980; McGlothlin 1973; President's Commission on Organized Crime 1986). El consumo medio anual de marihuana ha pasado de estar por encima de los doscientos gramos en los años sesenta hasta situarse por debajo de los cien gramos, lo cual es el resultado de la mejora de la calidad de la droga.

Tabla 2.8. Consumo de marihuana en Estados Unidos, 1961-2000

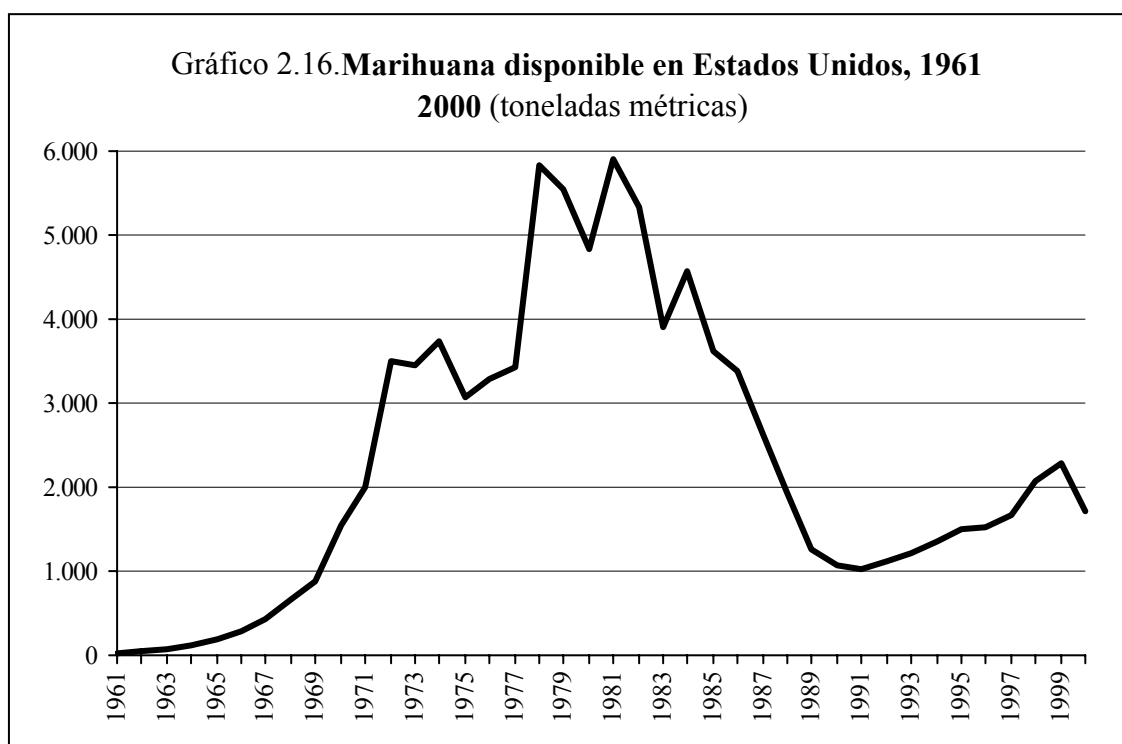
	Número de consumidores (millones)	Cigarrillos consumidos al mes del consumidor promedio	Peso medio del cigarrillo de marihuana (gramos)	Consumo medio anual por consumidor (gramos)	Contenido medio de delta-9 tetra- hidrocannabinol	Demanda final total (toneladas métricas)
	A	B	C	D	E	F
				BxC		AxD
1961	0,1	20,7	0,96	238	1,23	32
1962	0,2	20,7	0,96	238	1,23	50
1963	0,3	20,7	0,96	238	1,23	76
1964	0,5	20,7	0,96	238	1,23	116
1965	0,7	20,7	0,96	238	1,23	178
1966	1,1	20,7	0,96	238	1,23	271
1967	1,7	20,7	0,96	238	1,23	415
1968	2,7	20,7	0,96	238	1,23	634
1969	3,5	20,7	0,96	238	1,23	833
1970	6,2	20,7	0,96	238	1,23	1.483
1971	8,0	20,7	0,96	238	1,23	1.905
1972	12,6	20,7	1,07	267	1,23	3.360
1973	12,7	20,7	1,04	259	0,83	3.299
1974	12,9	20,7	1,10	273	1,33	3.530
1975	14,0	20,7	0,82	203	1,05	2.835
1976	15,1	20,7	0,78	193	1,94	2.914
1977	16,8	20,7	0,63	156	1,56	2.634
1978	20,0	20,7	0,64	159	2,12	3.176
1979	23,8	20,7	0,59	145	1,86	3.462
1980	23,0	20,7	0,57	142	2,06	3.260
1981	22,2	20,7	0,48	119	2,28	2.644
1982	21,5	20,7	0,41	103	3,05	2.207
1983	20,5	20,0	0,37	89	3,23	1.818
1984	19,5	19,4	0,38	88	3,29	1.716
1985	18,6	18,7	0,42	94	2,82	1.755
1986	15,9	18,1	0,44	95	2,30	1.515
1987	13,6	17,5	0,41	87	2,93	1.183
1988	11,6	16,9	0,38	77	3,29	894
1989	10,9	17,3	0,38	79	3,06	866
1990	10,2	17,6	0,38	82	3,35	837
1991	10,4	16,6	0,38	76	3,00	793
1992	9,7	17,2	0,38	78	3,10	761
1993	9,6	17,8	0,39	82	3,29	791
1994	10,1	18,7	0,39	87	3,48	874
1995	9,8	18,7	0,39	87	3,75	848
1996	10,1	18,7	0,39	87	4,07	874
1997	11,1	18,7	0,39	87	4,47	960
1998	11,0	18,7	0,39	87	4,19	952
1999	11,9	18,7	0,39	87	4,68	1.030
2000	12,1	18,7	0,39	87	4,72	1.047

Este proceso remite que el consumo de marihuana en 1961, para poco más de cien mil consumidores anuales, era de poco más de treinta toneladas. Desde entonces la demanda total de marihuana en Estados Unidos creció de manera exponencial en los quince años siguientes hasta situarse por encima de las tres mil toneladas métricas, lo cual se sitúa en la línea de lo estimado por McGlothlin (1973). Entre 1972 y 1980 la demanda final de marihuana se mantuvo en ese umbral. A partir de entonces se inicia un tramo de agudo descenso que concluye en 1992, año a partir del cual se recupera en parte la demanda final de marihuana.



A esta cifra se le añade el total de capturas de cannabis en Estados Unidos para alcanzar el total de marihuana disponible en Estados Unidos, con las premisas, restricciones e inconvenientes reseñados en anteriores epígrafes y a partir de las mismas fuentes. En este caso no se toma en cuenta el grado de pureza dado que es irrelevante para el cálculo. La incorporación del esfuerzo público de expropiación de marihuana supone una profundización en la tendencia cóncava del consumo de marihuana en Estados Unidos. Frente a la tendencia ascendente en cuanto a los esfuerzos policiales en la cocaína y heroína, los decomisos de marihuana han mostrado una evolución menos

uniforme. Entre los años sesenta y 1981, las expropiaciones de marihuana aumentaron de manera significativa de cantidades raquílicas hasta las tres mil toneladas métricas. Desde ese año se inicia un drástico descenso de las expropiaciones hasta cantidades que ni siquiera se aproximan a la quinta parte de lo alcanzado en sus cotas máximas. Aparte de consideraciones acerca de su positiva relación con el consumo, esta contundente disminución es el resultado del cambio de prioridades de las agencias de seguridad estadounidenses, que pasó de la marihuana a la cocaína a principios de los años ochenta, variando así la distribución relativa de recursos que se asignaban a la represión del tránsito de ambas sustancias. A esta cifra se le agrega un 0,5 por ciento de pérdidas no intencionadas de producto dada el deterioro temporal que sufre la sustancia que dificulta de manera extraordinaria su comercialización.



Sumando ambos datos, el consumo y la expropiación, el resultado es que la marihuana disponible en el mercado estadounidense experimentó un crecimiento casi constante desde cifras casi nulas a principios de los sesenta hasta cerca de seis mil toneladas métricas de los albores de los años ochenta. Al concluir esta década, sin embargo, la cantidad de marihuana disponible en los Estados Unidos ya estaba por debajo de las dos

mil toneladas. En esos guarismos se ha mantenido a lo largo de los años noventa, aunque es posible percibir un crecimiento leve pero constante.

Para llegar a las cifras correspondientes a la exportación mexicana de este total de marihuana disponible habrá que pasar por varios procesos. Primero, a esta cifra de marihuana disponible habrá que restar la producción interna de Estados Unidos. Los organismos estadounidenses oficiales se han mostrado una reticencia notable a hacer estimaciones acerca de la producción interna de la marihuana. Y esta ignorancia es más sorprendente cuando el Departamento de Estado sí que es capaz de producir estimaciones sobre la producción de drogas vegetales en todos y cada uno de los principales países cultivadores, en teoría bordeando o violando de manera directa la legislación de los países al tomar sin permiso previo imágenes por satélite del suelo de terceros países. A falta de datos oficiales se opta por el recurso a verificaciones de tipo más informal.

“La producción interna podría representar más del cincuenta por ciento de la marihuana consumida en Estados Unidos” (National Drug Intelligence Center 2000b:28). El anterior jefe de la oficina presidencial sobre drogas, Barry Richard McCaffrey, aceptó esta penetración de mercancía local en el mercado de la marihuana en declaraciones ante el Senado: “No sabemos cuánta marihuana produce Estados Unidos. Mi propia experiencia me indica que la mitad [de lo consumido] procede del exterior y la mitad la estamos cultivando en el interior” (United States Senate 1998:18). También es posible percibir esta percepción en los informes de Drug Enforcement Administration (1999a, 1999b, 2001b), cuando dice que “México es la principal fuente *extranjera* de marihuana consumida en Estados Unidos” (cursivas propias). Diversas opiniones independientes y artículos periodísticos ratifican esta opinión en el sentido de que la marihuana local tiene en la actualidad una presencia mayoritaria en el mercado estadounidense (American Broadcasting Company, 13 de marzo de 1997; *Miami Herald*, 20 de febrero de 2000; *New York Times Magazine*, 19 de febrero de 1995; Sabbag 2001; Rosenthal y Kubby 2003; *Seattle Times*, 25 de noviembre de 1998).

Esta preeminencia de la producción local en el mercado estadounidense es el resultado de un crecimiento prolongado de su cuota de mercado durante las últimas décadas. Así lo reconoce Drug Enforcement Administration (1999a): “Las agencias estadounidenses

de seguridad [...] sugieren una creciente disponibilidad de marihuana cultivada en el país". Kleiman (1992) atribuye el creciente peso de la oferta local a una disminución de su precio relativo que la hace más atractiva en los gustos de los consumidores. El precio relativo de la marihuana estadounidense disminuyó gracias al efecto desincentivador que tuvieron sucesivas operaciones de control fronterizo de drogas. El predominio de recursos del esfuerzo de expropiación en la frontera sobre la erradicación local, más costosa en términos políticos y también económicos por ser intensiva en mano de obra, ha tenido un efecto no deseado: una política no explícita de sustitución de las importaciones que hace más costosa la compra de productos extranjeros al establecer un arancel sobre la marihuana que atraviesa las fronteras estadounidenses. En paralelo a estas consecuencias de la política pública, el aumento de calidad de la marihuana local debido a mejoras en los métodos de cultivo intensivo ha ayudado a este progresivo desplazamiento de la marihuana mexicana y de otras procedencias en el mercado estadounidense. El cultivo en espacios abiertos se produce con particular intensidad en los estados de California, Hawaii, Kentucky, Oregón y Tennessee y la producción bajo techo a pequeña escala se extiende por todo el país con resultados excelentes en términos de calidad y cantidad producida por espacio cultivado (National Drug Intelligence Center 2001a:43).

Aparte de esta postrera aceptación de la participación mayoritaria de la oferta local en el consumo de marihuana, las últimas estimaciones oficiales acerca del cultivo interior se remontan a 1992. Y varían de manera sustancial, teniendo en común la reticencia a hacer explícita la metodología utilizada para la estimación. Por una parte, Drug Enforcement Administration estimaba que la producción interior era de tres mil toneladas métricas (Harrison, Backenheimer e Inciardi 1995:185). Esta cifra no estaba exenta de una componente auto-laudatoria. Iba acompañada de elogios acerca de cómo los grandes esfuerzos de erradicación de la producción local había reducido su cultivo de manera notable durante los dos años anteriores. Por otra parte, en el mismo año un organismo intergubernamental con participación de Drug Enforcement Administration consideraba que la producción interior sólo en espacios abiertos era de entre seis mil y seis mil quinientas toneladas métricas (National Narcotics Intelligence Consumers Committee 1994:62). A título comparativo, la cosecha de marihuana en México estimada por el gobierno Estados Unidos para ese mismo año era una cifra muy

parecida: siete mil ochocientas toneladas métricas (Bureau of International Narcotics and Law Enforcement Affairs 2001). Tomando en cuenta las cifras que se atribuyen a la producción potencial en el mundo, y descontando las capturas realizadas en el exterior, esa cantidad de producción local equivaldría en 1992 a un tercio de la demanda total en Estados Unidos, aunque existen estimaciones de que ya para entonces la oferta interna copada la mitad de la demanda estadounidense (Chalsma y Boyum 1994).

Otras referencias anteriores permiten alimentar la serie temporal sobre la participación local en el mercado de la marihuana. En 1989 y 1990 Drug Enforcement Administration estimaba que “el veinticinco por ciento de la marihuana consumida en Estados Unidos se produce en el interior del país” (Gettman 1993), un nivel que se mantuvo inalterado en referencias bastante posteriores sin cambiar la fuente (O’Dea, Murphy y Balzer 1997; *New York Times Magazine*, 19 de febrero de 1995). En 1985, la producción local cubría un sexto de la demanda estadounidense (President’s Commission on Organized Crime 1986). Este informe concluía con una referencia elocuente: “debido a que cantidades significativas de esta droga se cultivan en la totalidad de los cincuenta estados, los distribuidores estadounidenses no necesitan viajar a un país extranjero para proveerse de marihuana.” Kleiman (1989) y Gomezjara y Mora (1991) aventuraron que en 1982 se importaba el ochenta y cinco por ciento de la marihuana consumida en Estados Unidos, lo cual dejaba un quince por ciento del mercado a la producción local. En paralelo, National Narcotics Intelligence Consumers Committee (1984:15) consideraba que a principios de los años ochenta el doce por ciento de la demanda estadounidense de marihuana la cubría la producción interna. Sólo California ya estaba produciendo el siete por ciento de la oferta nacional en 1982, según estimaciones oficiales (*US News and World Report*, 19 de agosto de 1986).

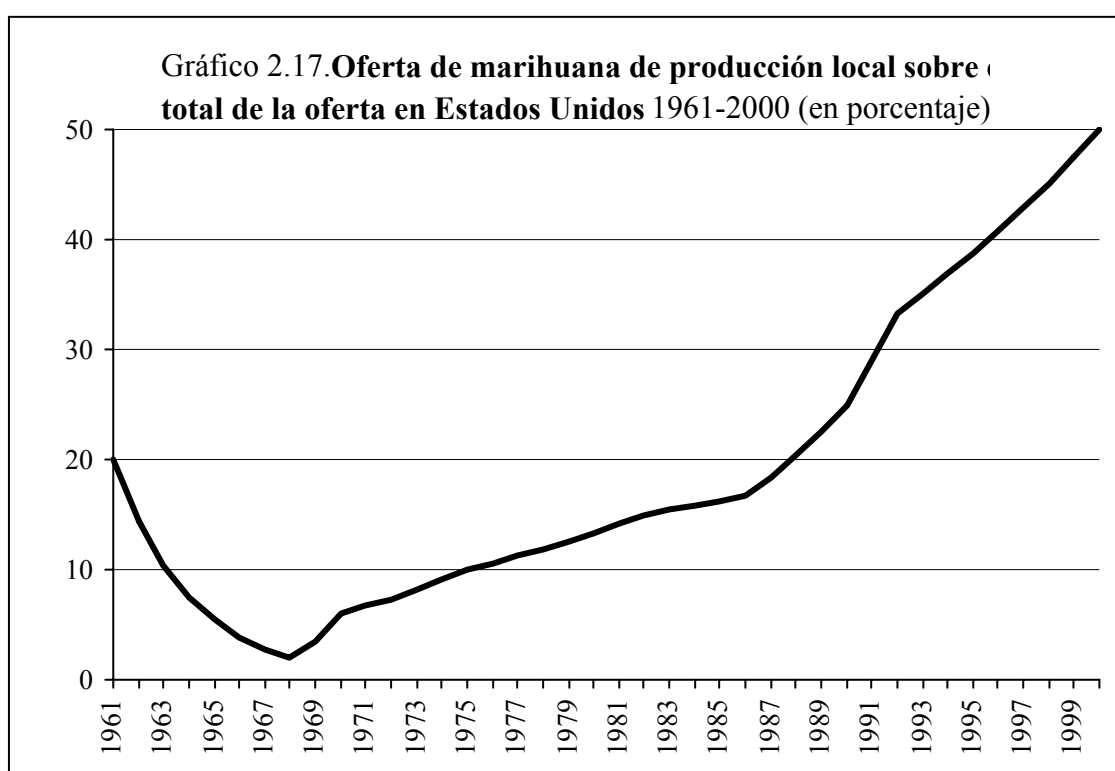
En los años sesenta y setenta la participación de la producción local de marihuana en el mercado estadounidense completó dos periodos. En la primera etapa, que concluyó en el comienzo de la Operación Intercepción en 1969, la marihuana estadounidense redujo su participación relativa en un mercado en expansión en el que la creciente demanda era surtida por una marihuana extranjera, sobre todo mexicana, de bajo precio y con cierta liberalidad en su tránsito hacia Estados Unidos. La pujanza de la oferta extranjera era tal que una producción de pequeña escala apenas podía competir con tamaños de

producciones más altos y sometidos a menores riesgos en su periodo de cultivo otros países circundantes. La Operación Intercepción y las sucesivas operaciones de control de drogas en las fronteras implicaron un cambio en la estructura de la información circulante que favoreció la producción local (Hallstone 2000; Rafael 1985). Al incrementar los riesgos de expropiación, la marihuana extranjera se hizo menos competitiva frente a la local, que no asumía el riesgo del peligroso cruce fronterizo, con las inminentes y crecientes contingencias de expropiación. Sólo tres años después, En el intermedio, McGlothlin (1973:41) estimó, sin citar la metodología, que el diez por ciento de la marihuana consumida en Estados Unidos la surtía el mercado local.

Antes de la Operación Intercepción, apenas el cinco por ciento del consumo estadounidense de marihuana era surtido por la oferta local. President's Commission on Organized Crime (1986) consideraba que a finales de los años sesenta "la práctica totalidad" de la marihuana consumida en Estados Unidos procedía de México. Esta cifra era muy inferior a la registrada a principios de los años sesenta. En 1955, el director del departamento antidrogas de Estados Unidos, Harry Jacob Anslinger, declaraba que el noventa por ciento de la marihuana consumida en Estados Unidos procedía de México (United States Senate 1955), de lo cual se deduce, dada la inexistencia de otras ofertas alternativas, el reconocimiento de que al menos el diez por ciento de la demanda estadounidense estaba en manos de productores locales. No obstante, esta cifra puede estar bastante minusvalorada. Bonnie y Whitebread (1970) refutan, con documentos oficiales, esta estimación, que minimizaba con intenciones burocráticas la producción local. Entonces la legislación estaba redactada de tal modo que la posesión de marihuana se asumía como importación a efectos legales a menos que el propietario pudiese demostrar su origen local, lo que en contadas ocasiones podía probar. Una cifra más realista acerca la oferta local de marihuana hasta el veinte por ciento del total de la demanda en 1961 (Green 1969:107).

Con todos estos datos para años específicos, que se complementan con cálculos de variación constantes entre los dos puntos más cercanos para aquellos años en los que no existe referencia explícita, el resultado es que la marihuana estadounidense pasó de representar un veinte por ciento de la oferta local a principios de los años sesenta hasta poco menos del dos por ciento antes de las operaciones de sellamiento de la frontera

mexicano-estadounidense de finales de los años sesenta. Una marihuana mexicana barata y en la práctica ilimitada en ese entonces desplazó del mercado al cannabis local, que enfrentaba mayores dificultades para su expansión, sobre todo derivadas del rechazo social a su cultivo, en especial en las áreas rurales. Pero desde finales de los años sesenta hasta 2000 se ha registrado un crecimiento constante y acelerado de la participación de la marihuana local en el mercado interior hasta representar el cincuenta por ciento en ese último año.



Descontando la producción local sobre el total puede observarse que la cantidad de marihuana importada en Estados Unidos siguió los parámetros de la oferta total. Creció desde la marginalidad de los años sesenta hasta niveles por encima de las cinco mil quinientas toneladas métricas a finales de los años setenta y ochenta. Desde entonces, esos niveles de importación se redujeron de manera sustancial hasta las setecientas toneladas métricas de mediados de los años noventa. A finales de esta década se registró una ligera recuperación en las importaciones estimulada por el crecimiento del

consumo. Llegaron a superarse en este último periodo las mil toneladas métricas de importaciones.

El porcentaje de marihuana mexicana en el total de importaciones se calcula a partir de varias fuentes. Para los años que van de 1987 a 2000 se utilizan las estimaciones de producción lista para la exportación ofrecidas por el Bureau for International Narcotics and Law Enforcement Affairs (2001) del Departamento de Estado de Estados Unidos calcula para los países latinoamericanos. Si en términos absolutos las cifras proporcionadas son exageradas para los niveles de consumo existentes, estas estimaciones pueden ser útiles en términos relativos. Móviles políticos aparte, han tendido a reflejar la percepción estadounidense acerca de la distribución de la oferta local según orígenes (National Narcotics Intelligence Consumers Committee 1985, 1987). Por lo tanto, estas estimaciones de producción se asimilan a efectos del cálculo a la participación de cada país extranjero en la demanda total de Estados Unidos. Para los países cultivadores de marihuana de la zona del Caribe, para los que no existen datos entre 1998 y 2000, se complementa con la estimación de producción proporcionadas por Caribbean Coordination Mechanism (2002). Y para evitar fuertes variaciones anuales, se utiliza la media móvil del año anterior y posterior al del año de cálculo. A través de estos cálculos se obtiene que desde 1987, el porcentaje de marihuana mexicana en el total de importaciones pasó del cuarenta y cinco por ciento en ese primer año hasta casi el noventa por ciento en 1990. Desde entonces se observa un paulatino descenso de la cuota de mercado de la marihuana mexicana en el mercado estadounidense. Ante la pujanza de la marihuana colombiana y canadiense, ésta se ha reducido hasta menos del sesenta por ciento del total de la oferta de marihuana importada en Estados Unidos.

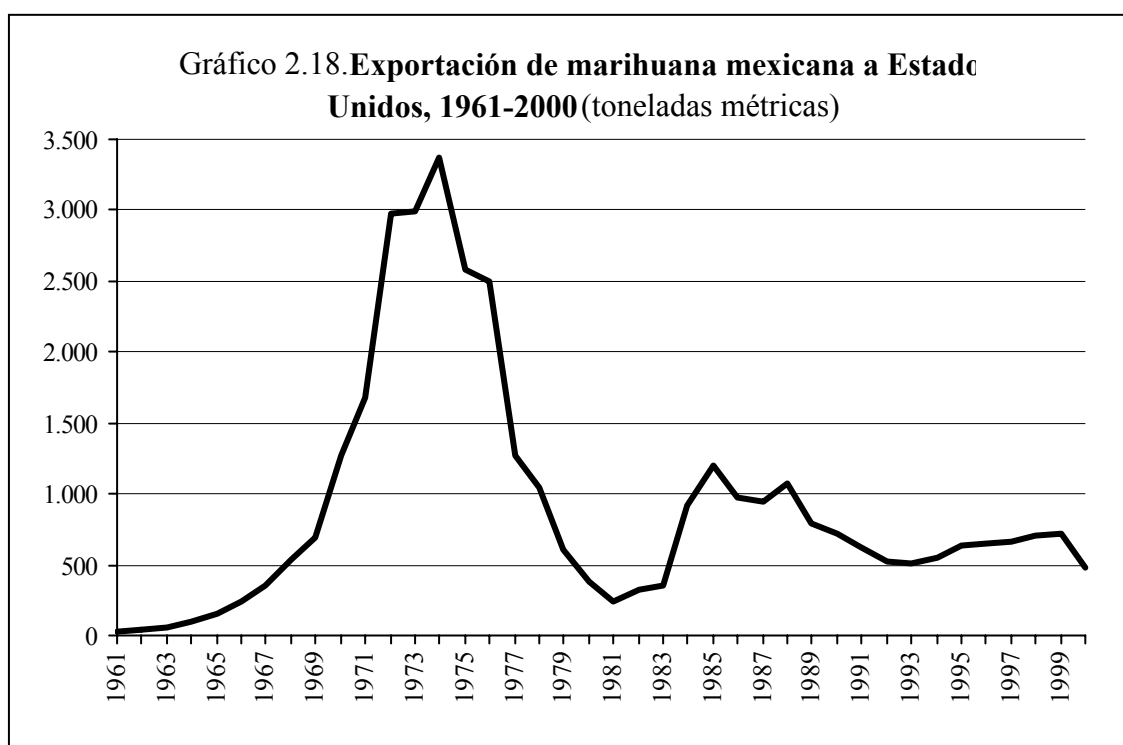
Entre 1976 y 1986 National Narcotics Intelligence Consumers Committee evalúa de manera anual las cuotas de mercado de la marihuana de procedencia extranjera con base en la evaluación de producción, aproximándose así a la metodología utilizada para años posteriores. Con base en estos datos, la cuota de mercado de la marihuana mexicana entre el total de importaciones se produjo un brusco descenso en el que pasó de acaparar más de las tres cuartas partes en 1976 hasta el cuatro por ciento en 1981. Esta pérdida del mercado estadounidense se debe a la pérdida de confianza del consumidor. La información oficial de que el paraquat que se utilizaba para fumigar marihuana en

México podía afectar a la salud fue instrumental en esta disminución (Baum 1996; Anderson 1981). Esta medida tuvo un mayor éxito en eliminar la oferta mexicana del mercado estadounidense que las sucesivas operaciones para limitar el cruce de marihuana a través de la frontera en 1969. Con posterioridad a los niveles mínimos se consiguió una cierta recuperación hasta alcanzar una participación del treinta por ciento a mediados de los años ochenta (National Narcotics Intelligence Consumers Committee 1981, 1984; President's Commission on Organized Crime 1986; United States General Accounting Office 1988; United States House of Representatives 1978a, 1978b).

Las referencias a años anteriores están más diluidas en el tiempo y se refieren al conjunto del mercado y no sólo a las importaciones de Estados Unidos, lo cual obliga a recalcular la participación teniendo en cuenta la participación de la producción local. En 1974, el noventa por ciento de la demanda estadounidense de marihuana era cubierta por la marihuana mexicana, lo cual constituye el máximo histórico de penetración en el mercado estadounidense (Anderson 1981). En 1970, después de la Operación Intercepción, la mayor operación para controlar el flujo fronterizo de drogas, todas las versiones coinciden en la preeminencia de la marihuana mexicana en el mercado estadounidense. Es común a la interpretación de los críticos de la política estadounidense, “la mayoría de toda la marihuana que se fuma [en Estados Unidos] proviene de México” (Goode 1970), y también en los informes oficiales, “la mayor parte de la marihuana disponible en este país viene de México” (National Commission on Marihuana and Drug Abuse 1972). En 1969, como motivo para controlar el comercio de drogas ilegales a través de la frontera entre México y Estados Unidos, el gobierno de este último país refirió como causa de la preocupación que el ochenta por ciento de la marihuana consumida en Estados Unidos procedía de México (*New York Times*, 22 de septiembre de 1969). En 1961 y 1968 se asume que la marihuana mexicana, aún siendo mayoritaria, sufrió un ligero descenso en su participación en las importaciones por la aparición de nuevas fuentes de exportación en otros países de América Latina y en otras latitudes más alejadas.

Tomando todas las referencias, la serie temporal que mide la cuota de mercado de la marihuana mexicana en Estados Unidos se inicia con una fuerte participación en las décadas de los sesenta y los setenta. En las postrimerías de esta última década se redujo

de manera abrupta la participación de la marihuana mexicana en el total de importaciones estadounidenses. En 1981 no llegaba a aportar ni el cinco por ciento del total. Pero desde ese punto mínimo inició una rápida recuperación en su cuota de mercado hasta alcanzar, apenas una década después, cotas del ochenta por ciento del total de las importaciones estadounidenses. Durante los años noventa, la participación mexicana en las importaciones se ha mantenido estable.



En valores absolutos, esta evolución de la cuota de mercado se traduce en que entre 1961 y 1974 las exportaciones mexicanas de marihuana hacia Estados Unidos pasaron de una cantidad inapreciable hasta superar las tres mil toneladas métricas en su punto máximo alcanzado en 1974, lo cual concuerda con las cifras proporcionadas por Price (1973:99). Nunca después se volverían a alcanzar tales cotas de exportación. A finales de los años setenta se experimenta un agudo descenso de las exportaciones debido al rechazo de los consumidores mexicanos a la marihuana mexicana. Éstos se alejaron de la marihuana de esta procedencia ante los supuestos riesgos para la salud que conllevaba la contaminación de las hojas provocada por los elementos utilizados para la fumigación. En el primer cuatrienio de los años ochenta, las exportaciones totales no

superaban las quinientas toneladas métricas. El olvido colectivo acerca de las consecuencias en la salud de las fumigaciones permitió una recuperación de las exportaciones de México a Estados Unidos hasta superar las mil toneladas métricas en el segundo lustro de los años ochenta. Desde entonces, una combinación de la aparición de competencia de otros países y la pujante oferta local de marihuana redujo las exportaciones de marihuana a niveles que se han mantenido en la horquilla entre los quinientos y las ochocientas toneladas métricas.

La estimación del precio de importación de la marihuana mexicana en los Estados Unidos es más compleja que el proceso, también diferente, que se han seguido para la heroína y la cocaína. Por una parte, los únicos datos disponibles son aquellos regionalizados para zonas muy amplias de las que la frontera sur es una parte mínima y en las que, lo que es más importante, convive con marihuana de otros orígenes. Por otra parte, y más importante, si en el caso de la cocaína y la heroína la relación entre calidad y precio puede evitarse al escoger el precio de la droga en términos de total pureza, no existen para la marihuana mediciones que correlacionen calidad y precio, mucho menos en función de su procedencia. En consecuencia, el cálculo del precio de la marihuana de exportación en 2000 se calcula como la media ponderada de tres regiones, según la siguiente fórmula:

$$PMME_{2000} = \sum_{i=1}^3 PMMM_{2000} \times \delta_{2000}, \text{ donde}$$

- $PMME_{2000}$ es el precio medio del conjunto de la marihuana mexicana para la exportación en 2000;
- $PMMM_{2000}$ es el precio medio de la marihuana mexicana vendida al por mayor en mercados locales de la región fronteriza i , que se corresponde cada una con las áreas de Texas, California y, en última instancia, de una zona intermedia que abarca los estados de Nuevo México y Arizona; y
- δ_{2000} es el porcentaje de marihuana mexicana que se exporta a través de cada una de las regiones fronterizas i , tomando como referencia el porcentaje de capturas realizadas en cada una de las regiones con respecto al total de expropiaciones

realizadas en un territorio que abarca los ciento cincuenta kilómetros inmediatos a la frontera con México.

El precio medio no ponderado de cada una de las drogas es más bajo en ambos extremos de la frontera que en la parte central (Maxwell 2002; National Drug Intelligence Center 2000b, 2001b, 2001c, 2002b; Office of National Drug Control Policy 2002c, 2002f, 2002g, 2002h). Los resultados de este cálculo proporcionan la evidencia de que la marihuana mexicana en la zona fronteriza tenía en 2000 un precio medio por kilogramo un poco por encima de los setecientos dólares.

Tabla 2.9. Precio de la marihuana mexicana al por mayor en ciudades estadounidenses en los alrededores de la frontera con México, 2000

California	Precio	N. México y Arizona	Precio	Texas	Precio
Bakersfield	500	Albuquerque (NM)	880	Austin	990
Fresno	500	Las Cruces (NM)	770	Dallas	660
Los Ángeles	725	Phoenix (AZ)	1.100	El Paso	660
San Diego	660	Tucson (AZ)	880	Laredo	440
San José	880	Yuma (AZ)	660	McAllen	550
Media no ponderada	653	Media no ponderada	858	Media no ponderada	660
Ponderación	21,63	Ponderación	24,24	Ponderación	54,13
Precio medio ponderado: 706					

Para el periodo comprendido entre 1981 y 2000 existen precios de la marihuana vendida al por mayor en áreas regionales de Estados Unidos colindantes con la frontera. La relación con el precio fronterizo de la marihuana mexicana contempla dos aspectos diferentes. Primero, como consecuencia de las diferencias en calidad, existen grandes diferencias entre el precio de la marihuana local y el del cannabis procedente de México (Caulkins 1995a; Kleiman 1989). La producción local es bastante más cara. En Los Angeles, “el contenido de tetrahidrocannabinol de la marihuana mexicana va desde el cuatro al seis por ciento, mientras que el contenido de tetrahidrocannabinol de la marihuana local alcanza niveles del veintiséis por ciento. [...] La marihuana de origen canadiense [tiene] una potencia de hasta el veintiocho por ciento [...] Al por mayor] la marihuana mexicana se vende entre trescientos treinta y quinientos dólares por libra [0,45 kilogramos]. El precio de la marihuana de protección interna va de los dos mil quinientos cincuenta dólares a los seis mil dólares por libra. BC Bud, un híbrido de

cannabis cultivado en British Columbia, Canadá, se vende por cerca de seis mil dólares por libra” (National Drug Intelligence Center 2001c:23).

No obstante, esta relación no ha tenido siempre el mismo signo a lo largo de la historia. A principios de los años setenta la marihuana mexicana en Estados Unidos “tiene un contenido en tetrahidrocannabinol de menos del uno por ciento. La marihuana de origen estadounidense contiene menos del 0,2 por ciento. La marihuana que procede de Jamaica y el Sudeste asiático a menudo tiene un contenido de tetrahidrocannabinol de entre el dos y el cuatro por ciento” (National Commission on Marihuana and Drug Abuse 1972). Por lo tanto, las diferencias en calidad que se trasladan a precios necesitan contemplarse en el cálculo de la relación entre precio fronterizo y precio regional medio. Y segundo, es necesario estimar la diferencia entre el precio de la marihuana mexicana en las zonas cercanas a la frontera y de esa misma marihuana en todo el territorio cubierto. Ambas circunstancias se toman en cuenta para retrotraer la serie desde 2000 hasta 1981 mediante la siguiente fórmula, que incluye una relación mitad aditiva y mitad multiplicadora entre el precio fronterizo y el precio medio regional:

$$PMEM_i = \sum_{j=1}^3 \left\{ \frac{PMEM_{2000}^{Fj}}{2} + \frac{\frac{PMM_i^j}{\chi_i^j - (\chi_i^j - 1)\phi_i} \times \frac{PMEM_{2000}^j}{PMM_{2000}^j}}{\frac{\chi_{2000}^j - (\chi_{2000}^j - 1)\phi_{2000}}{2}} \right\} \partial_{ij}, \text{ donde}$$

- $PMEM_i$ es el precio medio de la marihuana mexicana para la exportación en el año i ;
- $PMEM_{2000}^{Fj}$ es el precio medio de la marihuana mexicana para la exportación en 2000 en cada una de las tres regiones fronterizas F_j , que se corresponden con la zona fronteriza de California, de Texas y de la zona intermedia sobre la base de los datos de los mercados locales presentados con anterioridad;
- PMM_i^j es el precio medio de la marihuana vendida al por mayor en la región j , que se corresponden con el Pacífico, las Montañas Rocosas y el Medio Oeste, durante el

año i según la media móvil de tres años a partir de los datos regionalizados que para cada año proporciona Office of National Drug Control Policy (2001b);

- χ_i^j es la relación entre el precio de la marihuana de otras procedencias y la marihuana mexicana vendida al por mayor en el año i para la región j , que en 2000 fue, calculándola para todos los estados a partir de los datos de National Drug Intelligence Center y ponderando su participación según el número de consumidores, de 2,60 para las Montañas Rocosas, de 3,53 para la costa del Pacífico y de 2,58 para el Medio Oeste (Resa 2004a), asumiendo que esta relación se ha ido degradando de manera constante hasta ser la unidad en 1975 para las tres regiones, lo cual es coherente con los datos proporcionados por Chalsma y Boyum (1994:64) para un periodo intermedio;
- ϕ_i^j es la participación de la marihuana mexicana en el año i en la región j , asumiendo que la penetración en el mercado estadounidense en conjunto tiende a cubrir de manera homogénea las tres regiones; y
- δ_{ij} es la participación de cada región fronteriza en la formación del precio tomando como aproximación el porcentaje de capturas en cada una de las regiones fronterizas según los datos proporcionados por Drug Enforcement Administration (1999b) y National Drug Intelligence Center (2002b).

El resultado de la aplicación de esta fórmula es que el precio de exportación de la marihuana mexicana se elevó de 1,2 dólares de 2000 por gramo en 1981 hasta 1,7 dólares en los años 1991 y 1992. A partir de entonces se produce una reducción constante del precio hasta concluir con 0,7 dólares por gramos. Para los años que van de 1973 a 1980 se utiliza la misma fórmula pero sustituyendo las medias regionales por la media nacional de Estados Unidos, para la que existen datos completos. Conforme a esta metodología, durante esos años el precio en la frontera se mantuvo estable alrededor de un dólar por gramo.

Para años anteriores, Kamstra (1974:326) proporciona, desde una perspectiva del interior del negocio, un listado de los precios de importación de marihuana mexicana en los puertos fronterizos de Estados Unidos. Se toma el precio más bajo de la horquilla

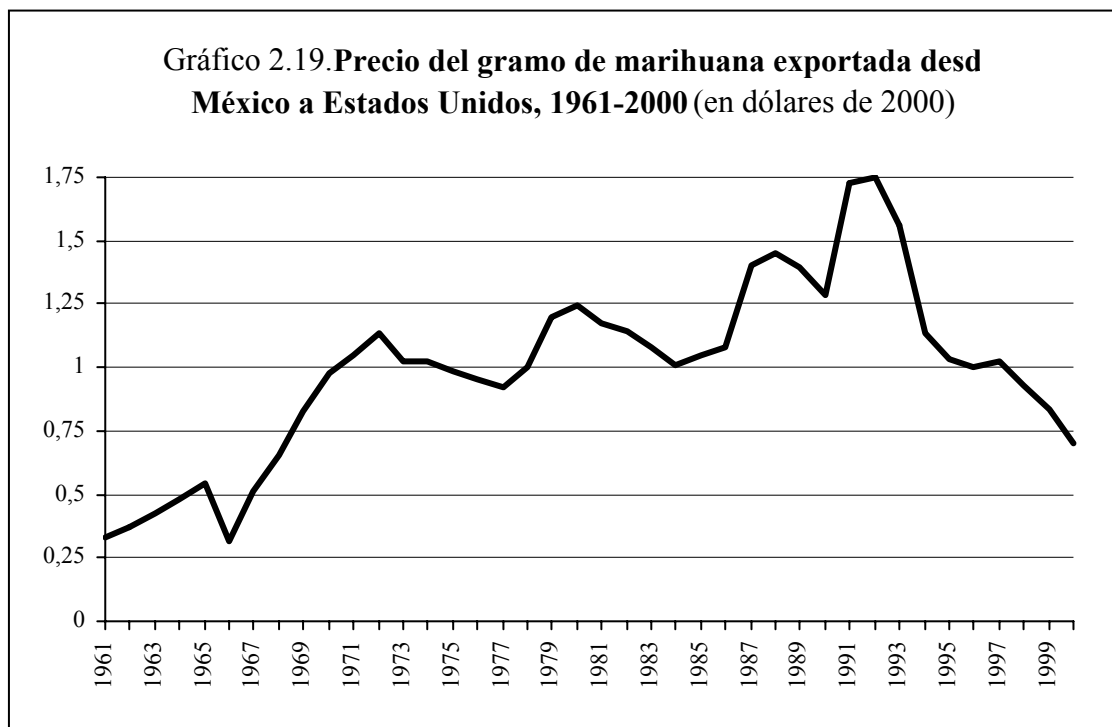
que el autor proporciona a efectos del cálculo del valor total de las exportaciones mexicanas de drogas en la consideración de que la mayor parte de la cantidad importada la introducían los contrabandistas de mayor tamaño con precios más moderados. Para los años en que no existen datos específicos se considera que el precio mantuvo un movimiento lineal en dólares constantes con respecto a los dos puntos más próximos. Los precios coinciden con las marcas que dan algunos exportadores de marihuana en la ciudad fronteriza de Tijuana, México (Demaris 1970:119-36; Green 1969:109; Price 1971:34), en California (McGlothlin 1973:43-5) y en el conjunto de Estados Unidos para la marihuana de origen mexicano (Zagaris y MacDonald 1992:172). Tomando estos datos como base para el cálculo, el precio de exportación de la marihuana mexicana hacia Estados Unidos se triplicó entre 1961 y 1972, sufriendo una aceleración progresiva en los precios durante el conjunto del periodo.

Tabla 2.10. Precio de exportación de marihuana en México por kilogramo, 1960-72

Año	Precio en dólares corrientes	Precio en dólares de 2000
1960	50	290
1963	75	422
1965	100	550
1966	60	320
1967	100	515
1969	175	830
1970	220	980
1972	275	1.135

Siguiendo la serie al completo se observa que el precio de la marihuana mexicana importada en los Estados Unidos mantuvo una tendencia estable hasta que se produjo la expansión de la demanda de finales de los años sesenta. Entonces sufrió un crecimiento acelerado que se prolongó hasta mediados de la década de los setenta, producto del aumento exponencial de la demanda en un momento en el que la oferta mexicana tendía a la rigidez tras años de letargo en cantidades mínimas de producción. Desde mediados de los setenta hasta finales de los años ochenta el precio de la marihuana mexicana para la exportación, en términos reales, se mantuvo estable alrededor de un dólar por gramo. Esta letanía se quebró a principios de los años noventa, cuando se observa un vigoroso crecimiento en los precios que, por ser de corta duración, concluye con un desplome del

precio medio para la exportación hasta valores bastante por debajo de un dólar por gramo de marihuana.

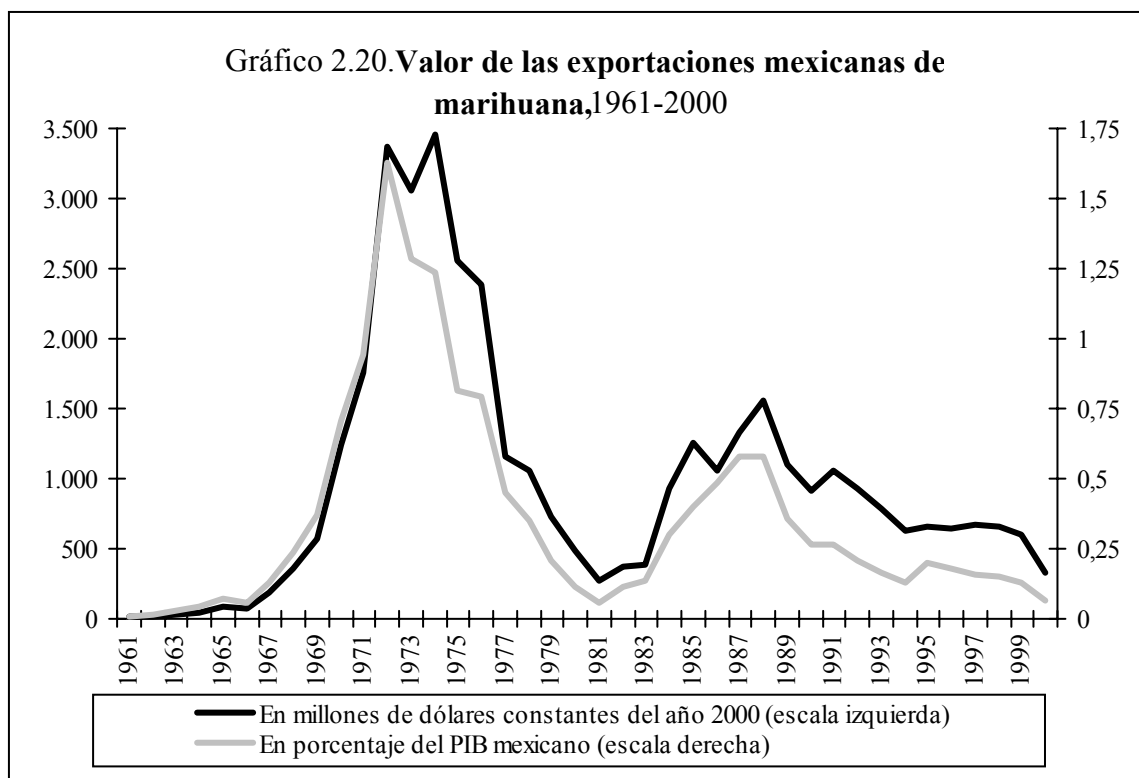


Multiplicando ambas variables, el precio medio estimado de exportación de marihuana mexicana por la cantidad de marihuana exportada, se observa que el valor de las exportaciones mexicanas de esta sustancia ilícita ha pasado por cuatro etapas bien diferenciadas. Entre 1961 y 1974, el crecimiento consumo de marihuana en Estados Unidos fue surtido de manera creciente con marihuana mexicana a precios cada vez más altos para los importadores. El valor de las exportaciones de estas sustancias pasó en ese periodo de cifras nimias, inferiores a los cien millones de dólares de 2000 entre 1961 y 1967, hasta situarse por encima de los tres mil millones de dólares de 2000 en los últimos tres años de este periodo. La segunda etapa comienza en 1975 y transita hasta 1981, año en que se culmina un descenso drástico del valor de las exportaciones mexicanas de marihuana. El rechazo de los consumidores de Estados Unidos a una sustancia sobre la que existía información creíble de su mortal toxicidad deprimió el valor de las exportaciones hasta cifras inferiores a los trescientos millones de dólares de 2000, una décima parte de la cantidad que se alcanzaba al principio del periodo y que

recuperaba niveles de exportación similares a los que existían antes del fuerte crecimiento de la demanda en Estados Unidos a finales de los años sesenta.

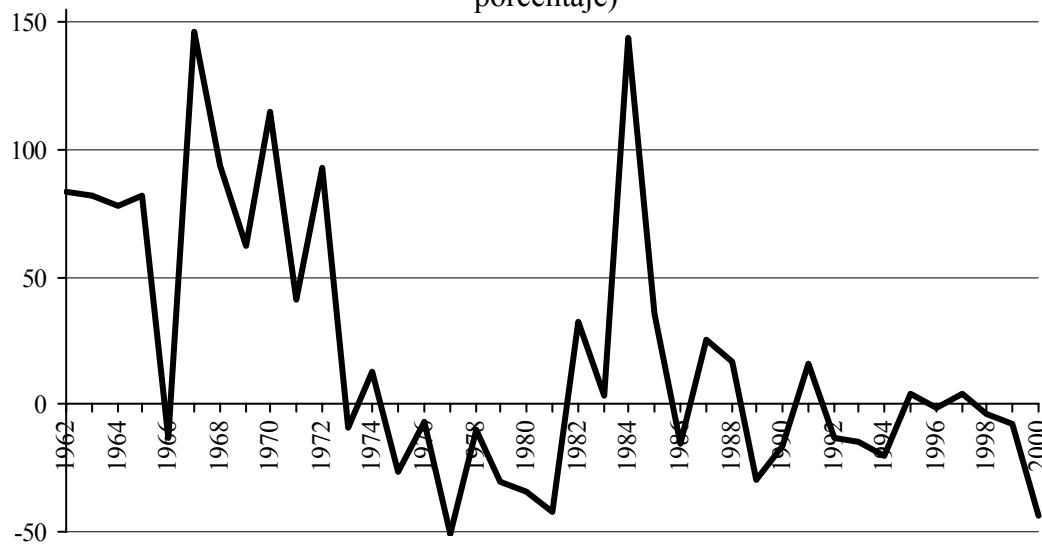
La tercera etapa manifiesta una súbita y robusta recuperación de la participación mexicana en el mercado estadounidense de marihuana que concluye con valores máximos de exportación de esta droga en 1988. En ese periodo de siete años las exportaciones de marihuana se cuadruplicaron hasta superar los mil quinientos millones de dólares, aún muy lejos de las cifras alcanzadas una década y media antes. Desde esa fecha en adelante, la pujanza de la marihuana producida en el interior de Estados Unidos y, en menor medida, de otras procedencias ha provocado una reducción notable de la cuota de mercado de la marihuana mexicana que ha seguido en paralelo a un fuerte descenso en los precios de exportación. Ambas variables se redujeron en un cincuenta por ciento con respecto a los niveles que mantenía al principio del periodo. El declive de las exportaciones mexicanas de marihuana fue mucho más intenso a principios de los años noventa que en segundo lustro de la misma década, en la que mantuvo una tendencia declinante bastante más moderada. En 2000 el valor de las exportaciones mexicanas de marihuana ni siquiera supera los cuatrocientos millones de dólares.

En términos de Producto Interior Bruto, en los mejores años de los setenta, la exportación de marihuana casi llegó a superar el 1,5 por ciento de la economía mexicana. Ni antes ni después se recuperaron tales niveles de exportación de drogas. El periodo de recuperación de las exportaciones de drogas que aconteció a finales de los años ochenta apenas llegó a la mitad de los niveles de venta alcanzados en los años setenta. Por el contrario, en tres periodos, estas exportaciones supusieron cantidades despreciables en comparación con el tamaño de la economía mexicana: en los años sesenta, a principios de los años ochenta y, de nuevo, a finales de los años noventa. Entre 1961 y 1967, después entre 1980 y 1983 y desde 1996 hasta 2000 el nivel de exportaciones mexicanas de marihuana se sitúa por debajo del 0,2 por ciento del Producto Interior Bruto. El descenso de la participación de las exportaciones de marihuana en la economía mexicana a lo largo de los años setenta fue brutal. En esa década pasó de niveles por encima del 1,5 por ciento del Producto Interior Bruto hasta el 0,05 por ciento del mismo registro.



En términos relativos, la industria de la marihuana mexicana sólo tiene dos periodos con un breve intervalo. Las exportaciones crecen de manera vertiginosa en la década los años sesenta a niveles medios del ochenta por ciento anual. El motivo de este explosivo incremento de las ventas es que se partía de niveles muy bajos a partir de los cuales es fácil esa expansión, que en términos absolutos es bastante más moderada. Frente a esta primigenia tendencia alcista, desde mediados de los setenta el casi exclusivo movimiento de las exportaciones mexicanas de marihuana ha sido el de la reducción. Las mayores disminuciones se dieron, en un primer periodo, a finales de los años setenta y, tiempo después, a finales de la década de los noventa. El único lapso de interrupción en esta tendencia decreciente de largo plazo que se remonta hasta 1972 fue muy breve, aunque fulminante, y tuvo lugar entre 1982 y 1985. En conjunto, el primer lustro de los años ochenta registra un crecimiento de las ventas de marihuana al exterior cercano al treinta por ciento anual. Esta elevación, no obstante, ni siquiera llega a ser la mitad de la que se había registrado veinte años atrás, donde el crecimiento medio anual de las exportaciones mexicanas de marihuana alcanzó la vertiginosa cantidad del sesenta por ciento.

Gráfico 2.21. Crecimiento anual del valor real de las exportaciones mexicanas de marihuana, 1962-2000 (en porcentaje)



	En dólares constantes	En porcentaje del PIB mexicano
1961-1965	81,4	64,8
1966-1970	70,9	59,0
1971-1975	15,5	2,9
1976-1980	-28,4	-32,9
1981-1985	21,2	29,2
1986-1990	-6,0	-7,8
1991-1995	-6,6	-5,3
1996-2000	-12,5	-20,9

Tabla 2.11. Valor de las exportaciones mexicanas de marihuana, 1961-2000 (cuadro explicativo)

Año	Marihuana consumida en Estados Unidos	Capturas de marihuana en Estados Unidos	Pérdidas interiores	Marihuana disponible en Estados Unidos	Producción local en Estados Unidos	Marihuana importada	Marihuana introducida por México	Marihuana introducida por México	Precio por gramo de marihuana en la frontera sudoeste	Valor total de las exportaciones mexicanas de marihuana	Precio por gramo de marihuana en la frontera sudoeste	Valor total de las exportaciones mexicanas de marihuana	Tipo de cambio medio dólar-peso	Valor total de las exportaciones mexicanas de marihuana	Producto Interior Bruto de México	Exportaciones de marihuana / Producto Interior Bruto
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P
	A+B+C			Dx(1-E)			FxG			HxI		IxK		LxM		N/O
	tm	tm	tm	tm	%	tm	%	tm	US\$2000 por gramo	millones US\$2000	US\$ corriente por gramo	millones US\$ corriente		millones pesos corrientes	millones pesos corrientes	%
1961	32	0	0	33	20	27	90	24	0,3	7,9	0,1	1,4	0,01	0,0	182,0	0,01
1962	50	1	1	51	14	44	89	39	0,4	14,5	0,1	2,5	0,01	0,0	196,2	0,02
1963	76	2	1	79	10	71	88	62	0,4	26,3	0,1	4,7	0,01	0,1	218,4	0,03
1964	116	3	1	120	7	111	87	97	0,5	46,8	0,1	8,4	0,01	0,1	257,9	0,04
1965	178	11	2	191	5	180	86	156	0,5	85,2	0,1	15,6	0,01	0,2	280,9	0,07
1966	271	10	3	284	4	273	85	233	0,3	74,4	0,1	14,0	0,01	0,2	312,2	0,06
1967	415	13	4	432	3	420	85	356	0,5	183,4	0,1	35,6	0,01	0,4	341,4	0,13
1968	634	18	7	659	2	646	84	541	0,7	355,5	0,1	71,8	0,01	0,9	378,0	0,24
1969	833	30	9	872	3	842	83	698	0,8	577,4	0,2	123,1	0,01	1,5	417,8	0,37
1970	1.483	55	15	1.554	6	1.461	87	1.268	1,0	1.240,6	0,2	279,5	0,01	3,5	495,1	0,71
1971	1.905	86	20	2.011	7	1.878	89	1.673	1,0	1.754,0	0,2	412,5	0,01	5,2	546,1	0,94
1972	3.360	112	35	3.506	7	3.248	92	2.975	1,1	3.378,0	0,3	820,0	0,01	10,2	629,4	1,63
1973	3.299	122	34	3.456	8	3.174	94	2.991	1,0	3.063,8	0,3	790,0	0,01	9,9	770,0	1,28
1974	3.530	181	37	3.748	9	3.410	99	3.373	1,0	3.455,7	0,3	989,4	0,01	12,4	1.002,7	1,23
1975	2.835	212	30	3.077	10	2.770	93	2.585	1,0	2.554,1	0,3	798,0	0,01	10,0	1.226,0	0,81
1976	2.914	344	33	3.291	11	2.942	85	2.501	1,0	2.382,5	0,3	787,3	0,02	12,1	1.527,9	0,79
1977	2.634	750	34	3.417	11	3.034	42	1.264	0,9	1.163,5	0,3	409,5	0,02	9,3	2.061,0	0,45
1978	3.176	2.601	58	5.834	12	5.140	20	1.050	1,0	1.050,2	0,4	397,7	0,02	9,1	2.605,0	0,35
1979	3.462	2.028	55	5.544	13	4.845	13	610	1,2	725,1	0,5	307,4	0,02	7,0	3.418,7	0,21
1980	3.260	1.522	48	4.830	13	4.184	9	386	1,2	479,8	0,6	229,6	0,02	5,3	4.766,1	0,11

Año	Marihuana consumida en Estados Unidos	Capturas de marihuana en Estados Unidos	Pérdidas interiores	Marihuana disponible en Estados Unidos	Producción local en Estados Unidos	Marihuana importada	Marihuana introducida por México	Marihuana introducida por México	Precio por gramo de marihuana en la frontera sudoeste	Valor total de las exportaciones mexicanas de marihuana	Precio por gramo de marihuana en la frontera sudoeste	Valor total de las exportaciones mexicanas de marihuana	Tipo de cambio medio dólar-peso	Valor total de las exportaciones mexicanas de marihuana	Producto Interior Bruto de México	Exportaciones de marihuana / Producto Interior Bruto
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P
	A+B+C			Dx(1-E)			FxG			HxI		IxK		LxM		N/O
	tm	tm	tm	tm	%	tm	%	tm	US\$2000 por gramo	millones US\$2000	US\$ corriente por gramo	millones US\$ corriente		millones pesos corrientes	millones pesos corrientes	%
1981	2.644	3.195	58	5.898	14	5.063	5	236	1,2	277,1	0,6	146,3	0,02	3,6	6.533,4	0,05
1982	2.207	3.072	53	5.332	15	4.532	7	320	1,1	366,4	0,6	205,3	0,06	11,6	10.446,6	0,11
1983	1.818	2.054	39	3.911	15	3.308	11	352	1,1	379,0	0,6	219,2	0,12	26,3	19.062,6	0,14
1984	1.716	2.805	45	4.566	16	3.844	24	913	1,0	923,5	0,6	557,2	0,17	93,5	31.423,1	0,30
1985	1.755	1.828	36	3.619	16	3.032	39	1.194	1,0	1.253,1	0,7	783,0	0,26	201,2	50.529,8	0,40
1986	1.515	1.828	33	3.377	17	2.814	35	979	1,1	1.057,7	0,7	673,2	0,61	411,6	84.435,0	0,49
1987	1.183	1.420	26	2.629	18	2.144	44	950	1,4	1.330,2	0,9	877,5	1,37	1.199,3	206.111,8	0,58
1988	895	1.003	19	1.917	20	1.526	70	1.073	1,5	1.557,7	1,0	1.070,1	2,25	2.408,1	416.305,2	0,58
1989	866	393	13	1.272	23	985	80	789	1,4	1.100,2	1,0	792,2	2,45	1.943,5	548.858,0	0,35
1990	837	233	11	1.081	25	811	88	714	1,3	918,1	1,0	696,9	2,81	1.958,3	738.897,5	0,27
1991	793	225	10	1.028	29	731	84	615	1,7	1.062,9	1,4	840,7	3,01	2.532,4	949.147,6	0,27
1992	762	345	11	1.118	33	746	71	529	1,7	925,0	1,4	753,6	3,09	2.330,0	1.125.334,3	0,21
1993	791	410	12	1.213	35	788	64	505	1,6	788,6	1,3	661,8	3,10	2.051,5	1.256.196,0	0,16
1994	874	475	13	1.362	37	860	64	555	1,1	627,9	1,0	540,4	3,40	1.837,2	1.420.159,5	0,13
1995	848	628	15	1.490	39	912	69	632	1,0	653,4	0,9	578,3	6,42	3.712,0	1.837.019,1	0,20
1996	874	639	15	1.528	41	904	71	645	1,0	646,5	0,9	589,1	7,60	4.476,7	2.503.814,0	0,18
1997	960	699	17	1.676	43	956	69	657	1,0	674,7	1,0	628,8	7,92	4.979,3	3.182.330,0	0,16
1998	952	1.093	20	2.065	45	1.132	62	699	0,9	651,6	0,9	616,8	9,14	5.635,1	3.791.193,3	0,15
1999	1.030	1.235	23	2.287	48	1.200	60	721	0,8	599,8	0,8	580,3	9,56	5.547,2	4.417.950,4	0,13
2000	1.047	646	17	1.710	50	855	56	478	0,7	335,2	0,7	335,2	9,49	3.181,5	5.087.665,0	0,06

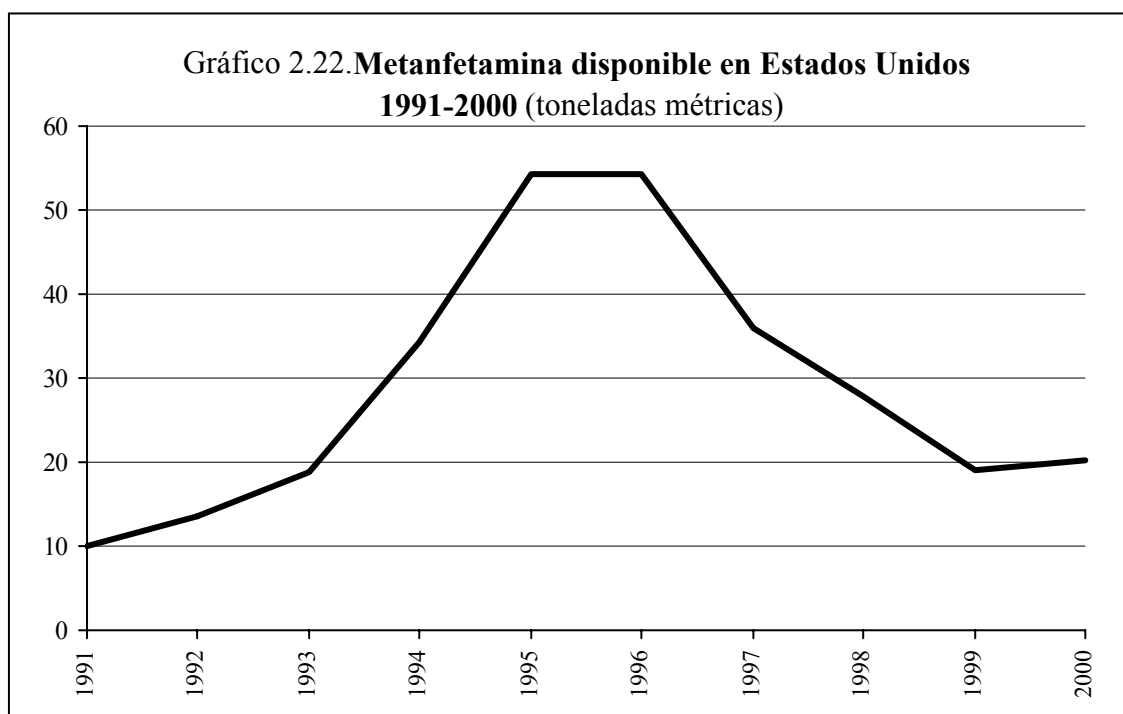
Metanfetamina

Las exportaciones mexicanas de metanfetamina se dirigen sólo hacia un mercado, el estadounidense. Y la participación a gran escala de México en este mercado es bastante reciente: no se prolonga más atrás de los años noventa. Y ello pese a que el fenómeno de la producción y exportación de otra droga de la misma familia de sustancias químicas ilegales, la anfetamina, en México es antigua. Adler (1993:6-8) cita que en los años sesenta y setenta “otra mercancía [aparte de la marihuana] que importaban [los comerciantes del sur de California] durante este periodo eran las pastillas de metanfetamina de baja calidad (5 miligramos) conocidas como ‘blancas’ o ‘cruces blancas’”. Pero a finales de esa década esta exportación ya había desaparecido. A modo de ejemplo de esta irrelevancia mexicana en este ámbito ya en los años ochenta, President’s Commission on Organized Crime (1986) no refiere a México entre los países exportadores de esta droga hacia Estados Unidos, lo mismo que National Narcotics Intelligence Consumers Committee (1985). Brecher *et al.* (1972), como ya había hecho Green (1969:114-23), da una explicación económica al fugaz crecimiento de las exportaciones de anfetamina desde México y el subsiguiente cierre de este rubro de actividad:

Las enmiendas de 1965 a las leyes federales de drogas [de Estados Unidos] obligaron a que los fabricantes y vendedores [de anfetamina] llevaran una contabilidad de todos los envíos, lo cual dificultó la distracción de anfetamina legal hacia el mercado negro. [...] Sin embargo, los operadores del mercado negro de Estados Unidos dieron la vuelta a la ley mediante la realización de grandes pedidos de anfetamina legal desde direcciones en México. Después devolvían de contrabando la anfetamina estadounidense a Estados Unidos [...] Cuando los funcionarios de seguridad pública descubrieron el truco, los grandiosos envíos a México se clausuraron. De este modo se protegió a los laboratorios de *speed* de Estados Unidos frente a la competencia.

Price (1973:105) relata el caso de una pequeña empresa de Chicago que vendió “miles de millones” de anfetaminas mediante este tipo de esquemas de importación-exportación desde México. El negocio les duró casi toda la década de los sesenta. Enviaban su producción a dos “distribuidores farmacéuticos” de Tijuana, junto a la frontera estadounidense. “Uno de ellos era una empresa ficticia por completo cuya dirección aproximada se correspondía con el hoyo once del [campo de golf de] Tijuana County Club”.

No obstante esta primera exportación de antetamina, fugaz, escasa y casi irrelevante en lo cuantitativo para México, durante los años sesenta, no es sino hasta dos décadas después que México se convierte en productor y exportador a gran escala de metanfetamina. En esos momentos existía un repunte de la demanda de esta droga en Estados Unidos. Según Office of National Drug Control Policy (2002a:23), la cantidad de metanfetamina consumida en Estados Unidos ha oscilado de manera sustancial durante los diez últimos años. A principios de la década de los noventa se consumían diez toneladas métricas de metanfetamina en estado puro en Estados Unidos, una cantidad que se quintuplicó hasta alcanzar un consumo de más de cincuenta toneladas métricas en el bienio 1995-96. A partir del último año se produce una reducción brusca del consumo hasta llegar a niveles cercanos a las veinte toneladas métricas. Esta tremenda variación se explica en términos del comportamiento cíclico de corta duración que parecen mostrar este tipo de drogas ilegales, tal y como mostraron Rhodes *et al.* (2000) tras analizar los niveles de consumo de esta sustancia entre encarcelados en cinco cárceles de Estados Unidos.



Aparte de las tendencias propias del consumo, algunas dificultades para medir la cantidad de usuarios de metanfetamina también explican estas abruptas transformaciones en el mercado. En Office of National Drug Control Policy (2002a), el número de usuarios de metanfetamina en Estados Unidos se deriva de los resultados del consumo entre encarcelados que se avienen a someterse a análisis urinarios. Estos datos que se suministran son inconsistentes, por ejemplo, con la tendencia contraria de ascenso y descenso que produce la Community Epidemiology Working Group (1996) con base en relatos cualitativos. En todo caso, se siguen las primeras referencias dado que proporcionan una cifra específica y soportada por las cifras de consumo. A las cifras totales de demanda de esta sustancia se le suma la cantidad de metanfetamina confiscada por las agencias de seguridad estadounidenses, ponderadas por el nivel de pureza de las expropiaciones.

Frente a lo que ocurre con otras drogas, el porcentaje de expropiaciones de metanfetamina en Estados Unidos es muy bajo. La cantidad decomisada representa el 1,3 por ciento del total de metanfetamina consumida para el conjunto del periodo que va desde 1991 y 2000. Esta circunstancia provoca que apenas varíen la curva de consumo y la curva de disponibilidad. Mucho más difícil que estimar la demanda total, pese a las fuertes divergencias que existen entre las fuentes en un campo poco trillado, resulta cuantificar la penetración de la metanfetamina mexicana en el mercado estadounidense. En la práctica, sólo existen dos orígenes para la metanfetamina disponible en Estados Unidos: o bien la producción local o bien México. Aunque la metanfetamina de Canadá y del sudeste asiático han tenido a lo largo de la historia una participación en el mercado estadounidense, su cuota de mercado durante los años noventa ha sido despreciable.

Existe amplia coincidencia en que durante los años noventa los ciudadanos de origen mexicano tienen una fuerte participación en el mercado estadounidense de metanfetamina (United States Senate 2000a; Weaver 1998). Lo que fue un resultado de la contra-cultura hippie en los años sesenta y setenta se lo apropiaron las bandas de motoristas, que dominaron casi por completo la producción y la distribución de metanfetamina hasta bien entrados los años ochenta. A partir de ese momento comienzan a aparecer individuos de origen mexicano ligados a esta droga, sobre todo en la etapa de la producción. Esta fase coincide en el tiempo con la expansión de la

industria de metanfetamina en Estados Unidos. Sin retirar en su totalidad a los motociclistas del negocio, los ciudadanos de origen mexicano coparon una parte del mercado por varias razones: la sofisticación de las técnicas empleadas en sus laboratorios y la utilización de mano de obra barata.

Pero la participación está lejos de ser monopolio. En 1998 los mexicanos detenidos bajo acusaciones de distribución de metanfetamina fueron el veintitrés por ciento del total de encarcelados por esta circunstancia. Si se les suman los hispanos de ciudadanía estadounidense su participación asciende al treinta y dos por ciento. El 58,9 por ciento de los detenidos con acusaciones de producción y distribución de metanfetamina son estadounidenses de raza caucásica (United States Sentencing Commission 1999:31). Pennell *et al.* (1999:60) ratifica esta circunstancia en entrevistas con comerciantes de metanfetamina: el sesenta por ciento de los detenidos dijeron que su proveedor era blanco. El porcentaje de quienes identifican a un hispano como su proveedor era de tan sólo el veintiocho por ciento. Pero, en todo caso, esta creciente participación en el mercado no puede correlacionarse con exportaciones, tal y como realizan en una confusión notoria muchos estudios, que asumen que más del ochenta por ciento de la metanfetamina consumida en Estados Unidos se produce en México (United States Sentencing Commission 1999:4; National Institute of Drug Abuse 1998:73; National Drug Intelligence Center 2000b:8; National Narcotics Intelligence Consumers Committee 1998). La nacionalidad no implica exportación dado que buena parte de la metanfetamina comercializada por mexicanos se produce en suelo estadounidense.

Las estimaciones sobre la penetración en el mercado de la producción local y de las importaciones mexicanas, por tanto, se realizan a través de una mezcla de indicadores indirectos e informaciones dispersas. El primer indicador son las estimaciones de producción local que, sin explicar metodología, se han dado a lo largo de los últimos años. El agente de Drug Enforcement Administration, Donald Marshall, declaró que su organismo “estima que los super-laboratorios de metanfetamina [radicados en Estados Unidos] en la actualidad producen más del ochenta por ciento de la metanfetamina disponible hoy en Estados Unidos” (United States Senate 2000a:22). Las mismas cifras de que el ochenta por ciento de la demanda la cubren estos grandes laboratorios la presenta Methamphetamine Inter-Agency Task Force (2000:13). Otro agente especial de

Drug Enforcement Administration, Joseph D. Keefe, la eleva un poco más: “Lo que decimos en DEA, lo que vemos, es que el diez por ciento de los laboratorios clandestinos en Estados Unidos [...] son responsables del ochenta y cinco por ciento de la metanfetamina consumida en Estados Unidos” (United States House of Representatives 2001:59). En la denominación de Drug Enforcement Administration, un super-laboratorio es aquel capaz de producir más de cinco kilogramos de metanfetamina en un solo ciclo productivo. En 1998, sólo el 4,4 por ciento de los laboratorios desmantelados recibieron tal denominación, setenta y uno en números absolutos. La cifra de laboratorios de gran producción desmantelados se incrementó a ciento setenta y siete en 1999 y descendió hasta los ciento veintiséis en el año 2000. El 83,6 por ciento de estos grandes laboratorios se localiza en California (National Drug Intelligence Center 2001a:30).

Si se multiplica el número de grandes laboratorios desmantelados en Estados Unidos en 2000, y la estimación de que en promedio cada uno produce metanfetamina por valor de cien millones de dólares (United States Senate 2000a:36), su producción potencial alcanzaría dos tercios del mercado. Un estudio de Inland Narcotics Clearinghouse estimó que solo los laboratorios de los departamentos de Riverside y San Bernardino, en el sudeste de California, en el entorno de Los Ángeles, tenían en 2000 una capacidad de producción potencial de 44,6 toneladas métricas (citado en National Drug Intelligence Center 2001a:30-1), lo cual sería mayor que total de consumo en Estados Unidos. En definitiva, las estimaciones sobre producción de los grandes laboratorios dejan entre un treinta por ciento y cero la cuota de mercado susceptible de ser copada por los productores de México.

El número de laboratorios expropiados, grandes y pequeños, puede proporcionar un apoyo acerca de la veracidad de estas estimaciones. Entre 1991 y 2000 se expropiaron casi catorce mil laboratorios de fabricación de esta sustancia en Estados Unidos (Drug Enforcement Administration 1993; Office of National Drug Control Policy 2002a; United States Senate 2000a:22). Mientras tanto, en el periodo comprendido entre 1995 y 2000, que es el periodo de producción más intensa de metanfetamina en México, el número de laboratorios descubiertos en este país fue de setenta y tres (Procuraduría General de la República 1999:158; Organización de los Estados Americanos 2001:45).

Entre 1995 y 2002, por cada laboratorio de metanfetamina desmantelado en México se expropiaron trescientos cuarenta en Estados Unidos. El diferencial de eficacia policial, mayor en Estados Unidos que en México, y la escala de los laboratorios a ambos lados de la frontera pueden explicar una parte de este diferencial entre laboratorios expropiados y penetración en el mercado (Pennell *et al.* 1999:4). Weaver (1998:31) estima que los laboratorios de las organizaciones mexicanas en México producen entre setenta y cinco y cien kilogramos por ciclo de producción, mientras que los laboratorios de Estados Unidos, más simples, apenas generan entre cinco y diez kilogramos para el mismo ciclo. Incluso aplicando esta razón, bastante exagerada según puede observarse de cualquier revisión cualitativa de los casos, al número de laboratorios desmantelados en 2000, resultaría que la producción mexicana de metanfetamina apenas llegaría al 1,7 por ciento de la producción conjunta de México y Estados Unidos.

Tabla 2.12. **Laboratorios de metanfetamina clausurados por las autoridades públicas en Estados Unidos y México, 1995-2002**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Estados Unidos	327	879	1.362	1.387	1.918	6.922	13.092	9.024
México	8	13	7	6	13	26	19	10
Ratio Estados Unidos / México	41	67	195	231	148	266	689	902

California es el gran productor de metanfetamina en Estados Unidos. Y existen algunas referencias anecdóticas sobre la cuota de mercado de la metanfetamina de ese estado en el mercado estadounidense. Paul Seave, fiscal federal en California, declaró que “se estima que bastante más de la mitad, quizás el setenta y cinco por ciento, de la metanfetamina utilizada en todo el país se fabrica en California” (United States House of Representatives 2000c:106). Barry Richard McCaffrey refrendó esta idea ante el Congreso estadounidense: “el sesenta por ciento de la metanfetamina en Estados Unidos con toda probabilidad se fabrica en el sur de California. Yo creo que tenemos que recordar que el problema del contrabando de drogas no es de México; nos incumbe a muchos de nosotros” (United States House of Representatives 2000a:49). La senadora estadounidense por California, Dianne Feinstein, declaró que su estado de origen “se identificó como el origen del 92,8 por ciento de toda la metanfetamina confiscada por todo el país entre 1993 hasta 1995” (United States Senate 2000a:3). De nuevo, la mejor

de las estimaciones deja en evidencia que, en el mejor de los casos, la cuota de mercado de la metanfetamina mexicana no llega a alcanzar un tercio del mercado total.

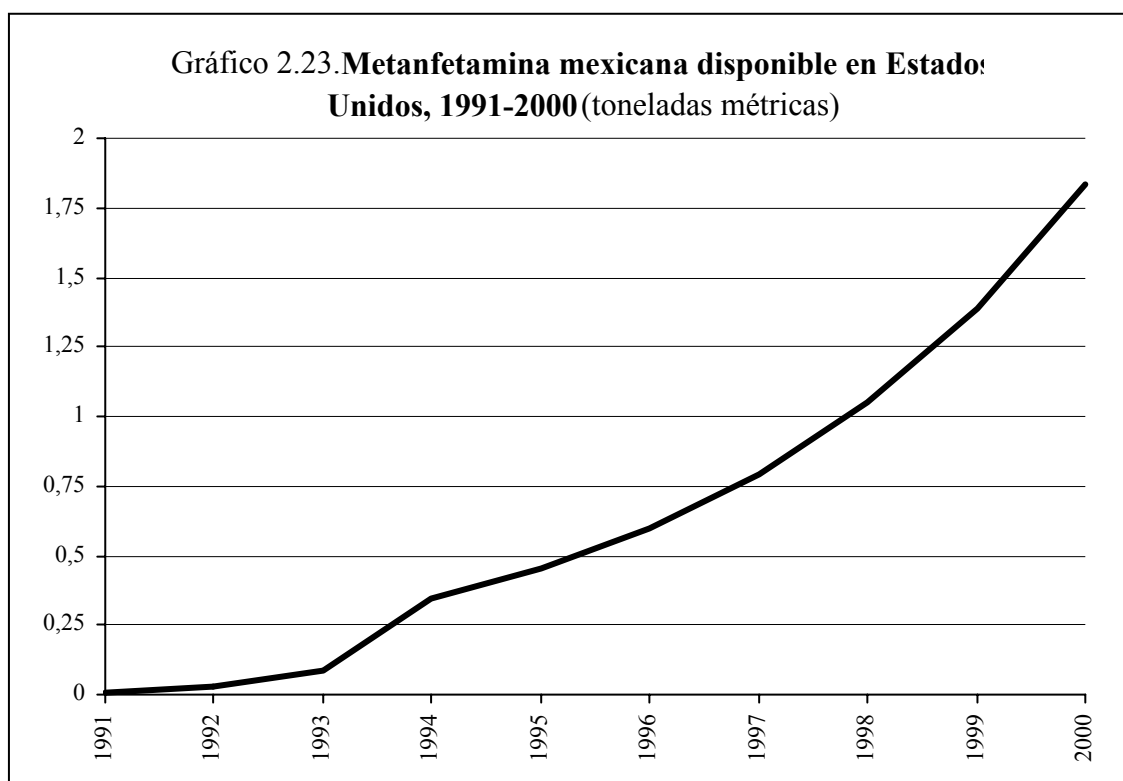
De la combinación de todos estos datos puntuales permite llegar a la idea general de que al menos el noventa por ciento de la metanfetamina que se consumió en Estados Unidos en 2000 se generó en el interior de ese país (Office of National Drug Control Policy 2002i), aunque los ciudadanos de origen mexicano pueden tener un papel más amplio en la fabricación y distribución en Estados Unidos. Desde el punto de vista económico, la razón de la preponderancia de la producción local no parece difícil de entender:

¿Por qué los empresarios mexicanos no producen la droga en México, donde es más seguro, y se arriesgan a ser detenidos en Estados Unidos, donde existe un conjunto más claro de restricciones legales contra dicha actividad? [... Los] responsables de la fabricación de metanfetamina mantienen sus lugares de producción, es decir, los laboratorios clandestinos de drogas, cercanos a los lugares donde puede comercializarse en Estados Unidos, estando más cerca del mercado. De esta manera, sólo hay que introducir en el país de contrabando las materias primas (los precursores), que conllevan una penalización mucho menos dura (United States Senate 2000a:40).

Dado que los costes de entrada al mercado de la producción de metanfetamina son muy bajos, montar un laboratorio es bastante sencillo, y las materias primas son de fácil adquisición en el mercado legal estadounidense, no existen incentivos para la producción exterior. Como resultado del sustento teórico y de los datos dispersos, se llega a la conclusión que a lo largo del periodo la producción local de metanfetamina ha alcanzado al menos el noventa por ciento de la disponibilidad de esta sustancia en Estados Unidos.

En concordancia con una tendencia de producción potencial que surte la inmensa mayoría del consumo interno, Estados Unidos son un exportador de esta sustancia. Aparte de abundantes referencias hemerográficas acerca del uso de metanfetamina importada desde Estados Unidos en las ciudades de la frontera norte de México, una encuesta entre más de doscientos vendedores de metanfetamina en Estados Unidos encontró que el cuatro por ciento de éstos declaraba a tener clientes en el extranjero, “la mayoría de los cuales estaban en México” (Pennell *et al.* 1999:32). Dentro de este conjunto de indicadores, la estimación de Office of National Drug Control Policy (2002i:74-102) construida a partir de la cantidad de efedrina desaparecida en América del Norte y de supuestos acerca del porcentaje de droga expropiada por las autoridades

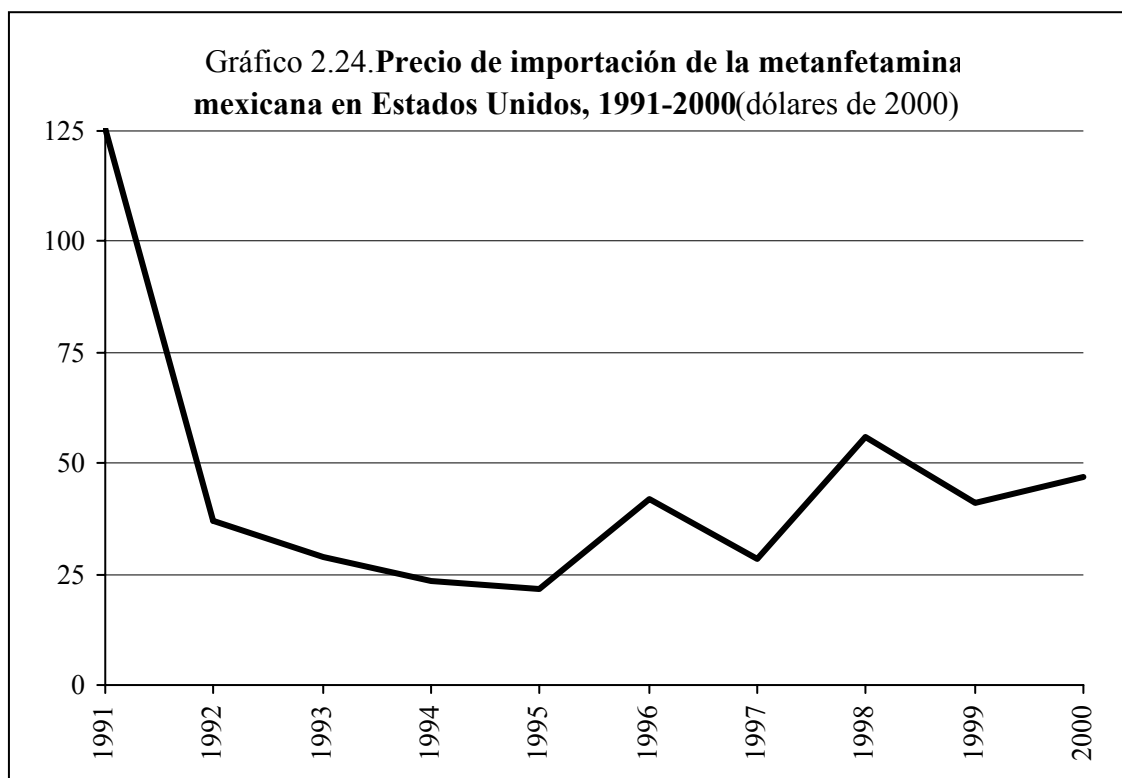
públicas de Estados Unidos resulta coherente. Según este ejercicio, México sería origen de entre el 8,6 y el 9,6 por ciento de la metanfetamina disponible en Estados Unidos.



Con la cifra intermedia de ese rango, el 9,1 por ciento, como tope máximo en las importaciones mexicanas de metanfetamina con respecto al total del mercado estadounidense, es necesario determinar la tendencia histórica acerca de la distribución de la producción de metanfetamina. Entre 1991 y 1993 puede afirmarse con propiedad que apenas existen exportaciones mexicanas de metanfetamina hacia Estados Unidos. Sólo cuatro gramos de esta sustancia se expropiaron en la frontera entre México y Estados Unidos en 1992. Un año después Drug Enforcement Administration (1993) no menciona las exportaciones de metanfetamina desde México en su informe anual. Las confiscaciones de metanfetamina aumentan de manera notable a partir de 1995 en lo que parece un periodo de creciente penetración de la producción mexicana en el mercado estadounidense (National Drug Intelligence Center 2001a:31). Por lo tanto, desde niveles por debajo del uno por ciento para años anteriores, para el periodo 1994-2000 se asume que existe un crecimiento constante de la cantidad absoluta de

metanfetamina exportada desde México hasta alcanzar ese máximo del nueve por ciento en el último año. En estas coordenadas, el nivel más alto de exportaciones mexicanas de metanfetamina se alcanzó en el trienio 1998-2000, durante el cual México exportó entre una y dos toneladas métricas de metanfetamina al mercado estadounidense. Cantidades muy inferiores se exportaron durante los años precedentes.

El precio de importación de metanfetamina mexicana hacia Estados Unidos se calcula con referencia exacta a los niveles de precios en la región del Pacífico (Office of National Drug Control Policy 2001b). La abrumadora mayoría de las exportaciones de metanfetamina hacia Estados Unidos tienen lugar a través de la frontera de California, tal y como reflejan las cifras de expropiaciones en ese entorno fronterizo. Y en lo que se refiere a posibles diferencias entre el precio en la zona anexa a la frontera y el resto de la circunscripción para la que se dispone del precio, su ponderación es máxima dado que la inmensa mayoría de las grandes capturas de metanfetamina se producen en las cercanías de la zona fronteriza, ya sean porque se introducen desde México, las menos, o porque se producen en el sur del estado de California, la mayoría. En esta área se encuentran la mayor parte de los grandes laboratorios locales.



En cuanto a la diferencia de precio entre la metanfetamina producida en California y en México, las distancias son sensibles ya que la metanfetamina local es más pura que la mexicana, lo cual tiende a transferirse al nivel de precios al que se venden ambas producciones. Sin embargo, y dado que el precio está en dólares por metanfetamina pura, se asume que los precios varían en la misma proporción que la calidad. La evolución del precio observado según estos parámetros refleja una fuerte correlación con la demanda de esta sustancia: a mayor consumo, precios más bajos (Rhodes *et al.* 2000). El precio de importación por gramo de metanfetamina pura alcanzó su nivel más alto en 1991, con más de cien dólares, para descender de manera abrupta hasta los veinticinco dólares en 1994 y recuperarse desde entonces hasta los cincuenta dólares por gramo que se registraron en los tres últimos años de la década.



Multiplicando la cantidad de metanfetamina pura importada desde México por el precio medio de importación se observa que el valor total de las exportaciones mexicanas nunca ha superado los cien millones de dólares, una cantidad muy inferior a la observada para las otras drogas exportadas desde México. En términos de Producto

Interior Bruto, la cantidad de metanfetamina exportada hacia Estados Unidos apenas llegaron a representar el 0,02 por ciento en el mejor año del periodo, que coincide con su conclusión. Su reducida importancia en el tamaño de la industria no es incompatible con el hecho de que las exportaciones de metanfetamina hayan registrado un extraordinario crecimiento a lo largo de los años noventa, una situación que no se reproduce en ninguna otra droga. Esta expansión de las exportaciones supuso multiplicar el valor de las mismas por cien en tan sólo diez años a partir de niveles casi irrisorios, menores al millón de dólares anuales, al principio de la década.

Tabla 2.13. Valor de las exportaciones mexicanas de metanfetamina, 1991-2000 (cuadro explicativo)

Año	Metanfetamina consumida en Estados Unidos	Capturas de metanfetamina en Estados Unidos	Metanfetamina disponible en Estados Unidos	Metanfetamina introducida por México	Metanfetamina introducida por México	Precio por gramo de metanfetamina en la frontera sudoeste	Valor total de las exportaciones mexicanas de metanfetamina	Precio por gramo de metanfetamina en la frontera sudoeste	Valor total de las exportaciones mexicanas de metanfetamina	Tipo de cambio medio dólar-peso	Valor total de las exportaciones mexicanas de metanfetamina	Producto Interior Bruto de México	Exportaciones de metanfetamina / Producto Interior Bruto
A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	
		A+B		CxD		ExF		ExH		IxJ		K/L	
tm	tm	tm	%	tm	US\$2000 por gramo	millones US\$2000	US\$ corriente por gramo	millones US\$ corriente		millones pesos corrientes	millones pesos corrientes	%	
1991	10	0,0	10	0	0,0	126	1,3	99	1,0	3,01	3,0	949.148	0,00
1992	14	0,0	14	0	0,0	37	1,1	30	0,9	3,09	2,7	1.125.334	0,00
1993	19	0,0	19	0	0,1	29	2,5	24	2,1	3,10	6,6	1.256.196	0,00
1994	34	0,1	34	1	0,3	24	8,0	20	6,9	3,40	23,5	1.420.159	0,00
1995	54	0,2	54	1	0,5	22	9,9	19	8,7	6,42	56,0	1.837.019	0,00
1996	54	0,1	54	1	0,6	42	25,2	38	22,9	7,60	174,3	2.503.814	0,01
1997	35	0,5	36	2	0,8	28	22,4	26	20,9	7,92	165,4	3.182.330	0,01
1998	27	0,6	28	4	1,0	56	58,8	53	55,7	9,14	508,5	3.791.193	0,01
1999	18	0,8	19	7	1,4	41	57,1	40	55,2	9,56	527,8	4.417.950	0,01
2000	20	0,5	20	9	1,8	47	86,3	47	86,3	9,49	818,8	5.087.665	0,02

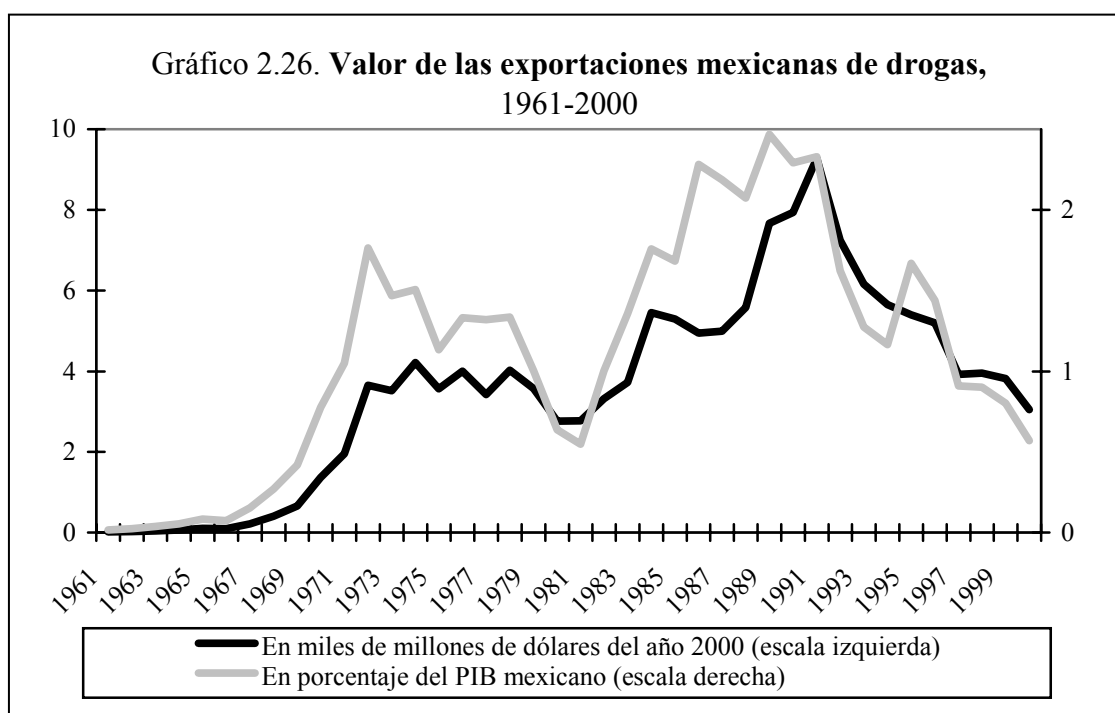
Exportaciones totales

Tras realizar una estimación basada en la demanda de drogas ilícitas se percibe que incluso en su punto álgido, a principios de los noventa, el valor conjunto de las exportaciones de cocaína, heroína, marihuana y metanfetamina desde México no ha sido una variable crucial de la economía. Las exportaciones de drogas siempre han estado por debajo de los diez mil millones de dólares. En términos relativos, nunca ha superado el 2,5 por ciento del Producto Interior Bruto legal. Y frente a la idea más o menos generalizada de un mercado siempre en permanente expansión dispuesto para surtir la insaciable demanda estadounidense, las exportaciones de drogas han transitado por dos etapas bien definidas. La primera, que va desde principios los años sesenta hasta 1991, registra un fuerte crecimiento del valor de las exportaciones de drogas en términos reales. En el último año de este periodo se alcanzan los valores máximos de exportaciones de todo el periodo estudiado. Las exportaciones de estas sustancias superaron los nueve mil millones de dólares en términos constantes del año 2000. En términos relativos, sin embargo, el año en el que las exportaciones de drogas representaron una fracción más amplia del Producto Interior Bruto no fue 1991 sino dos años antes, en 1989, con una aportación del 2,5 por ciento. El crecimiento medio del valor de las exportaciones mexicanas de drogas ilegales durante estos treinta años fue del veintiséis por ciento anual, lo que supone que en términos absolutos que las exportaciones se multiplicaron por setecientos en tan sólo treinta años. En 1961 las exportaciones de drogas ilegales apenas contribuían con trece millones de dólares.

El crecimiento durante este periodo de expansión de la industria mexicana de drogas no ha sido constante sino que ha pasado por etapas distintas. El periodo que se inicia en 1961 y concluye en 1974 puede denominarse como la etapa de brusco despegue de la exportación de drogas en México. El crecimiento medio anual de las exportaciones se situó por encima del cincuenta por ciento. Su valor total pasó de los trece millones a situarse por encima de los cuatro mil millones de dólares en términos constantes. Un segundo periodo, que abarca entre 1973 y 1982, es el periodo de asentamiento de la industria de las drogas. El nivel de las exportaciones, con oscilaciones, se mantuvo constante en el entorno de los tres mil o cuatro mil millones de dólares. A partir de ese último año hasta 1991, la potencia del crecimiento vuelve a recuperar gas, alcanzando

un ritmo de aumento anual superior al diez por ciento. A pesar de que el crecimiento es bastante menor que en el periodo de despegue, en estos diez años casi se triplican las exportaciones mexicanas de drogas. En valores absolutos, se pasa de los tres mil a los nueve mil millones de dólares.

La etapa final de la evolución de las exportaciones mexicanas de drogas va del año 1992 a 2000. En este periodo se produce un abrupto y fuerte declive de las exportaciones. En sólo nueve años se perdió más de dos tercios del valor total de las exportaciones, a un ritmo medio anual de disminución del doce por ciento. Al final del periodo, las exportaciones de drogas contribuían a la economía mexicana con tres mil millones de dólares o, lo que es lo mismo, el 0,6 por ciento del Producto Interior Bruto legal. En ese momento vuelven a recuperarse los valores propios de los años setenta, antes de la irrupción de la cocaína en escena.



Por comparar con otro ámbito de la ilegalidad, la industria de las drogas genera una cantidad superior de rentas que el robo. En 2000, con base a una encuesta de victimización, Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (2001) estimó que el valor de lo robado en México superaba los dos mil trescientos millones de dólares. No

obstante, la cifra total de la industria del robo habría que reducirla de manera ostensible porque el ingreso generado por la venta de productos robados es inferior al coste de adquisición que pagaron sus expropiados propietarios.

Más allá de la dinámica propia de la industria, es pertinente su comparación con la evolución económica de México. A grandes rasgos, la economía mexicana ha seguido ciclos sexenales, que era el tiempo que duraba cada sucesivo presidente en el poder antes de transferirle sus responsabilidades a un compañero de partido gracias al precepto constitucional de no reelección de los cargos públicos. Las políticas económicas de los presidentes fueron variables conforme a sus propios idearios políticos más allá de su pertenencia a un partido político común. Y entre los años setenta y noventa cada cambio de presidente concluyó con una devaluación del tipo de cambio y una crisis económica de grandes dimensiones. En este sentido, resulta pertinente dividir el segmento temporal estudiado de las exportaciones de drogas por presidentes mexicanos.

El análisis muestra datos relevantes. El periodo presidencial en el que las exportaciones mexicanas de drogas ilegales fueron más altas, en valores absolutos, se correspondió con la administración de Carlos Salinas de Gortari (1988-94). Siete mil trescientos millones de dólares ingresaron cada año al país como producto de las ventas de drogas durante sus seis años de presidencia. Sin embargo, la mayor contribución de las drogas a la economía mexicana se produjo durante la administración anterior de Miguel de la Madrid Hurtado (1982-88). Con una aportación media anual superior a los cinco mil millones de dólares, el valor medio de las exportaciones mexicanas de drogas representó el 1,9 por ciento del Producto Interior Bruto legal. Bajo el gobierno de Salinas de Gortari, estas exportaciones representaron una cifra bastante similar, aunque por debajo. En el siguiente periodo presidencial, el que correspondió a Ernesto Zedillo Ponce de León (1994-2000), el valor de las exportaciones mexicanas de drogas disminuyó a casi la mitad tanto en términos relativos como en valores absolutos: cuatro mil millones de dólares y el uno por ciento del Producto Interior Bruto. En los periodos presidenciales anteriores el valor de las exportaciones fue menor, y mucho más pequeño a medida que se retrotrae hacia los años sesenta. Sin embargo, en relación con las exportaciones legales, las cifras más altas, superiores al treinta por ciento, se alcanzaron durante la presidencia de Luis Echevarría Álvarez (1970-76).

Tabla 2.14. **Valor medio anual de las exportaciones mexicanas de drogas por periodo presidencial, 1961-2000**

Presidente	Periodo	Valor de las exportaciones mexicanas de drogas		
		Millones de dólares de 2000	Porcentaje del Producto Interior Bruto	Porcentaje de las exportaciones legales
Adolfo López Mateos	1958-64	33	0,03	0,6
Gustavo Díaz Ordaz	1964-70	472	0,30	6,9
Luis Echevarría Álvarez	1970-76	3.483	1,38	30,4
José López-Portillo y Pacheco	1976-82	3.310	0,97	12,3
Miguel de la Madrid Hurtado	1982-88	5.002	1,89	11,8
Carlos Salinas de Gortari	1988-94	7.325	1,86	13,1
Ernesto Zedillo Ponce de León	1994-2000	4.225	1,05	3,7

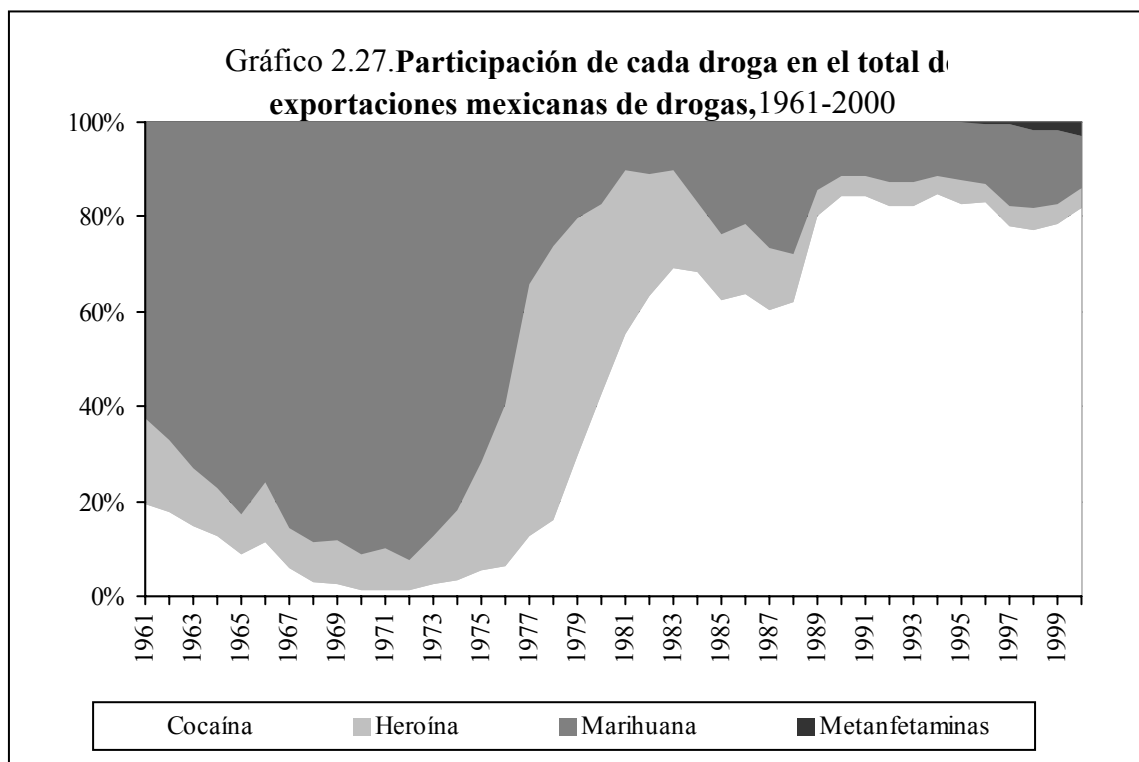
Como las tendencias generales, los productos de exportación dentro de la industria de las drogas han variado de manera ostensible a lo largo de las cuatro décadas estudiadas. La marihuana fue el producto más lucrativo de la industria entre 1961 y 1976. Los productores y exportadores mexicanos fueron capaces de aprovechar la tecnología tradicional para su cultivo y su ventaja situacional para satisfacer un creciente mercado de consumo en los Estados Unidos. En promedio, durante esos tres lustros tres cuartos de las exportaciones de drogas mexicanas correspondieron a ventas de marihuana. Durante un breve periodo, el que comprende el trienio 1977-79, la heroína adquirió un papel predominante, lo mismo que efímero, en la industria mexicana de las drogas. La disminución del cultivo de adormidera en Turquía y la concatenada expansión de una producción de heroína en México que sirve para compensar la demanda estadounidense hace recuperar a esta droga una preponderancia en la industria local que no se había visto desde la Segunda Guerra Mundial. Pero su dominio fue mucho más difuso en una industria que ya estaba mucho más diversificada con la llegada de cocaína en cantidades masivas. El cincuenta y cuatro por ciento de los ingresos por exportaciones de drogas en ese trienio correspondieron a la heroína.

A partir de 1980 y sin solución de continuidad, la cocaína ha sido el producto estrella de las exportaciones mexicanas de drogas ilegales hasta alcanzar un dominio abrumador en la industria. Durante los años noventa, la cocaína representó el ochenta y dos por ciento de las exportaciones totales de drogas ilegales. Mientras tanto, la marihuana se movió

entre el diez y el treinta por ciento de las ventas totales de drogas ilegales para ese mismo periodo. La heroína cayó en la más absoluta de las irrelevancias en lo que corresponde a su papel en la industria.

Tabla 2.15. **Valor total de las exportaciones mexicanas de drogas** (en dólares de 2000) **y participación de cada sustancia** (en porcentaje), 1961-2000

	TOTAL (millones de dólares)	Cocaína (%)	Heroína (%)	Marihuana (%)	Metanfetamina (%)
1961	13	19	18	62	0
1962	22	18	15	67	0
1963	36	15	12	73	0
1964	61	13	10	77	0
1965	103	9	8	83	0
1966	98	11	13	76	0
1967	214	6	8	86	0
1968	402	3	8	88	0
1969	656	2	10	88	0
1970	1.361	1	7	91	0
1971	1.951	1	9	90	0
1972	3.659	1	7	92	0
1973	3.510	3	10	87	0
1974	4.220	3	15	82	0
1975	3.559	6	23	72	0
1976	4.001	6	34	60	0
1977	3.419	13	53	34	0
1978	4.031	16	58	26	0
1979	3.573	30	50	20	0
1980	2.759	42	40	17	0
1981	2.764	55	35	10	0
1982	3.316	63	25	11	0
1983	3.724	69	21	10	0
1984	5.456	68	15	17	0
1985	5.294	63	14	24	0
1986	4.952	64	15	21	0
1987	4.998	60	13	27	0
1988	5.587	62	10	28	0
1989	7.669	80	6	14	0
1990	7.938	84	4	12	0
1991	9.276	84	4	11	0
1992	7.252	82	5	13	0
1993	6.160	82	5	13	0
1994	5.654	85	4	11	0
1995	5.398	83	5	12	0
1996	5.202	83	4	12	0
1997	3.925	78	4	17	1
1998	3.955	77	5	16	1
1999	3.822	79	4	16	1
2000	3.049	82	4	11	3



Los resultados obtenidos con la presente metodología son muy inferiores a los que se registran en la literatura académica y en los medios de comunicación para el mismo concepto de exportaciones mexicanas de drogas. En principio, esta distancia podría atribuirse a una metodología distinta, novedosa y, sobre todo, más depurada. Pero sería una comparación etérea porque no existe base para esa demostración. El setenta y tres por ciento de las ciento treinta y nueve estimaciones originales registradas en el periodo que va desde 1970 hasta 2000 y, por supuesto, de la totalidad de las más de trescientas repeticiones acrílicas no anexan la metodología utilizada para llegar a las conclusiones numéricas que aducen. Y ello a pesar de que se ha tomado una definición amplia de metodología que incluye a aquellas que no superan las dos líneas de explicación.

Los más adeptos a esta propagación de cifras que, sin ninguna base explícita ni implícita, pasan a la categoría de mitos son las agencias de seguridad pública. Sólo proporcionan metodología en un diecinueve por ciento de los casos. En niveles parecidos de esconder los orígenes de las estimaciones, y siempre por debajo de un cuarto de los casos, se sitúan los medios de comunicación y el resto de instancias del

poder ejecutivo no inmiscuidas de manera directa en la represión del comercio de drogas. Por su parte, las estimaciones realizadas desde la academia son las que con más frecuencia tienden a reflejar de manera explícita la metodología utilizada para llegar a sus conclusiones numéricas, lo cual las sujeta a la comparación y a la pertinente crítica. Casi la mitad de los trabajos académicos que presentan guarismos originales explican los recursos utilizados para llegar a las conclusiones, por muy diferentes que sean para un fenómeno en el que lo característico es que, por su naturaleza ilegal, es refractario a proporcionar estadísticas. Aunque la diferencia no es grande, las fuentes mexicanas son las que con mayor asiduidad recurren a hacer explícito el origen metodológico de las cifras presentadas, diez puntos por encima de sus homónimas de Estados Unidos. La frivolidad es mucho mayor entre los estadounidenses que entre los mexicanos para todas las categorías profesionales.

Tabla 2.16. Presentación explícita de la metodología que soportan las cifras de exportación de drogas desde México según organismo y nacionalidad (porcentaje sobre el total de estimaciones)

	México	Estados Unidos	Otro	Total
Academia	53% (N=19)	43% (N=14)	0% (N=5)	42%
Agencias de seguridad	20% (N=15)	19% (N=21)	0% (N=1)	19%
Instancias del ejecutivo diferentes de la seguridad	33% (N=3)	0% (N=1)	..	25%
Medios de comunicación	30% (N=10)	19% (N=37)	13% (N=8)	20%
Poder legislativo	..	50% (N=4)	0% (N=1)	40%
Total	36%	25%	7%	28%

El suministro explícito de la metodología no es una cuestión trivial. Quienes esconden el proceso para la cuantificación, ya sea por razones de espacio físico o porque el resultado ha sido el fruto de una inferencia estadística unilateral, vulgo invento, tienen mayores probabilidades de llegar a conclusiones desmesuradas en lo que respecta a la cuantificación de la industria de las drogas en México. Comparadas entre sí sin tener en cuenta las oscilaciones anuales, la media de los guarismos sin explicación metodológica

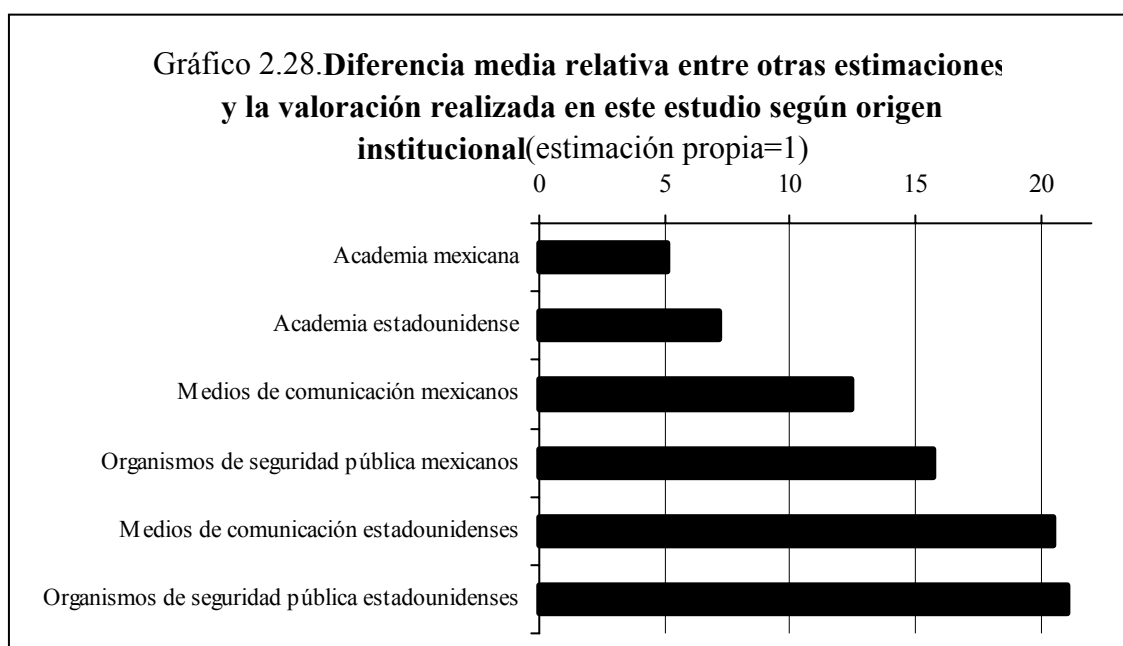
quintuplican la media de las cifras que sí se soportan sobre una metodología explícita, aunque sea mínima.

En conjunto, las estimaciones sin metodología explícita ofrecen valores 17,8 veces superiores a los que se presentan en este texto. Por contraste, la diferencia entre las cifras que muestran el proceso de estimación y el calculado en estas páginas es tan sólo de cinco veces a favor de los primeros. Este autocontrol que supone el poner de manifiesto los modelos matemáticos que dan sustento a las estimaciones es común a cualquier grupo social que las ha producido, ya sea la academia, las instancias de gobierno o los medios de comunicación. Por lo tanto, la presentación explícita de una metodología que soporte los guarismos que se presentan supone un freno a la construcción de exageraciones.

En el contexto de esta tendencia general, el origen burocrático de las estimaciones no es indiferente a sus resultados. Han sido las instituciones académicas, lo mismo las estadounidenses que las mexicanas y con escasas diferencias, las que han ofrecido estimaciones más ajustadas a los resultados que alcanza este estudio. En conjunto, el producto medio de estos ejercicios numéricos supera en seis veces las cifras aquí presentadas. No obstante, dos tercios de los estudios que presentan una metodología explícita se encuentran en el rango de $\pm 100\%$ con respecto a las cifras con las que se concluye el presente estudio. Las estimaciones realizadas por académicos mexicanos están más en consonancia con las aquí expuestas, aunque la diferencia no es sustancial.

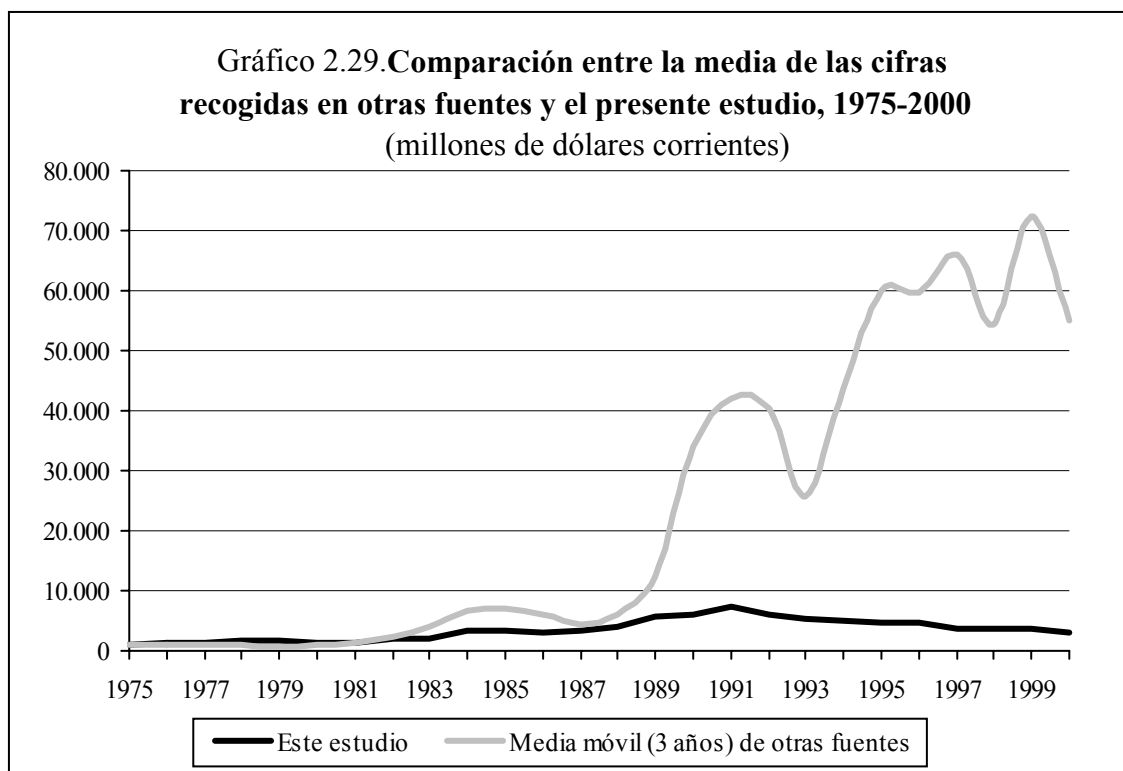
Los medios de comunicación, al unísono con los organismos de seguridad pública, son los más inclinados a la exageración a la hora de suministrar cuantificaciones de las exportaciones de drogas desde México. Los medios de comunicación presentan cifras que, en promedio, son diecisiete veces superiores a las conclusiones a las que se llegan en este estudio. Los organismos de seguridad, por su parte, superan este umbral hasta alcanzar cantidades 18,3 veces más altas que las presentadas en este trabajo. Existen notables diferencias según la nacionalidad del emisor en las estimaciones que se ofrecen tanto desde los medios de comunicación como desde los organismos de seguridad. Su perspectiva es distinta y explica esta heterogeneidad.

Los medios de comunicación tienen una visión comercial del fenómeno y la propensión a la amplificación del comercio de drogas está incardinada en el deseo de coincidir con los gustos populares por las grandes conspiraciones. Aunque estos delitos son independientes de la nacionalidad, los medios de comunicación mexicanos han tratado de seguir en parte la consigna y la presentación de su gobierno de que la extensión de la industria de las drogas es menor que lo que propugnan sus homólogos estadounidenses. En las mismas coordenadas, la postura de las instituciones mexicanas y estadounidenses con respecto a la exportación de drogas desde México y su cuantificación es opuesta. Mientras que los funcionarios mexicanos tienen un interés por reducir los valores del fenómeno al efecto de aparentar algún tipo de eficacia en su represión, los servidores públicos de Estados Unidos encuentran en la exageración de las cifras un método económico y rápido para exteriorizar el problema hacia terceros, en este caso México y sus habitantes. Muy preferible es esta estrategia cuando se combina con el ocultamiento del proceso para alcanzar las cifras presentadas, dado que la defensa se hace imposible en la práctica salvo en términos de credibilidad. Y la credibilidad y la confianza de la opinión pública en sus instituciones de seguridad han sido características de los cuales han estado carentes, por la reiteración en la utilización privada del puesto público, los organismos de seguridad pública en México.



El crecimiento a lo largo del tiempo de las distancias entre la cuantificación de las exportaciones de drogas presentadas en este estudio y el conjunto de estimaciones es muy aparente. Los dos primeros incidentes que hicieron aparecer de manera habitual a la industria de las drogas mexicana en los medios de comunicación no dieron lugar a elucubraciones numéricas. Y cuando lo hicieron procedían de instancias, como los órganos legislativos, con intereses burocráticos bastante separados del propio fenómeno. Estos acontecimientos fueron, por orden cronológico, la orden de la administración estadounidense de Richard Nixon de endurecer los controles en su frontera con México en 1969 como respuesta a la creciente actividad de la industria de las drogas y la correspondiente acusación de inactividad hacia el gobierno mexicano. En 1985 llegó el asesinato en la ciudad mexicana de Guadalajara del agente de Drug Enforcement Administration, Enrique Camarena Salazar, la indignación manifiesta del gobierno estadounidense y el correspondiente descubrimiento de redes comerciales entre empresarios de drogas y autoridades públicas en México. Ninguno de los dos incidentes diplomáticos graves provocó una avalancha de cifras en los medios de comunicación y en la literatura especializada. Y las que se produjeron estuvieron bastante cercanas a las que se concluyen en este estudio. En el caso del asesinato del funcionario estadounidense, la concentración del prisma de los medios de comunicación en la situación de la industria de las drogas en Colombia evitó la avalancha de noticias que se sazaban con este tipo de datos.

Este statu quo cambió de manera radical a principios de los años noventa, cuando era inminente la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, efectivo en 1994. A partir de entonces la prensa y, de manera subsidiaria, los trabajos académicos que otorgan confiabilidad a las noticias publicadas en los medios de comunicación de masas, disparan sus estimaciones. El primer punto álgido de la distancia entre el presente cálculo y los guarismos presentados en los medios de comunicación se alcanza en 1992, justo la fecha de las elecciones en Estados Unidos en las que el Tratado de Libre Comercio se posicionó en lo alto de la agenda electoral. En este contexto, la industria de las drogas en México y su exageración fueron instrumentales, señaladas como inconveniente presente y futuro, al bando opuesto a la entrada en vigor acuerdo comercial.



Una cierta atemperación en la propensión a la exageración numérica se observa hasta 1995, momento en el que una serie de acontecimientos relacionados con la industria de las drogas en México recargan las elucubraciones más disparatadas. Si esta oferta de material informativo se añade la necesidad de las agencias de seguridad tanto en México como en Estados Unidos para reclutar nuevos objetivos con los que justificar sus demandas presupuestarias, el resultado es un crecimiento exacerbado de la cuantificación de la industria de las drogas sin relación ninguna con la realidad. En esta tendencia, los lectores perpetuos del periódico estadounidense *New York Times* (30 de julio de 1995, 23 de febrero de 1997, 16 de febrero de 1999, 30 de enero y 20 de diciembre de 2004), por ejemplo, podrían haberse encontrado con una disyuntiva de continuo crecimiento de las exportaciones de drogas desde México para terminar en un final abrupto. Y en ningún caso una explicación intermedia para esos cambios tan drásticos. En 1995 la valoración de la industria mexicana de las drogas, según el periódico, ascendía a seis mil millones de dólares. Dos años después, el volumen de exportaciones casi se había duplicado hasta los diez millones de dólares. Un bienio más tarde se le añadían otros cinco mil millones. Se cierra el ciclo con un crecimiento exponencial para 2004, donde las exportaciones de drogas se habrían multiplicado por

cuarenta con respecto a la cifra inicial de nueve años antes para alcanzar casi la mitad del Producto Interior Bruto mexicano. No obstante, antes de que acabase ese año, las exportaciones mexicanas de drogas, en manos de otra pluma, se habrían reducido a la duodécima parte.

Exportaciones netas

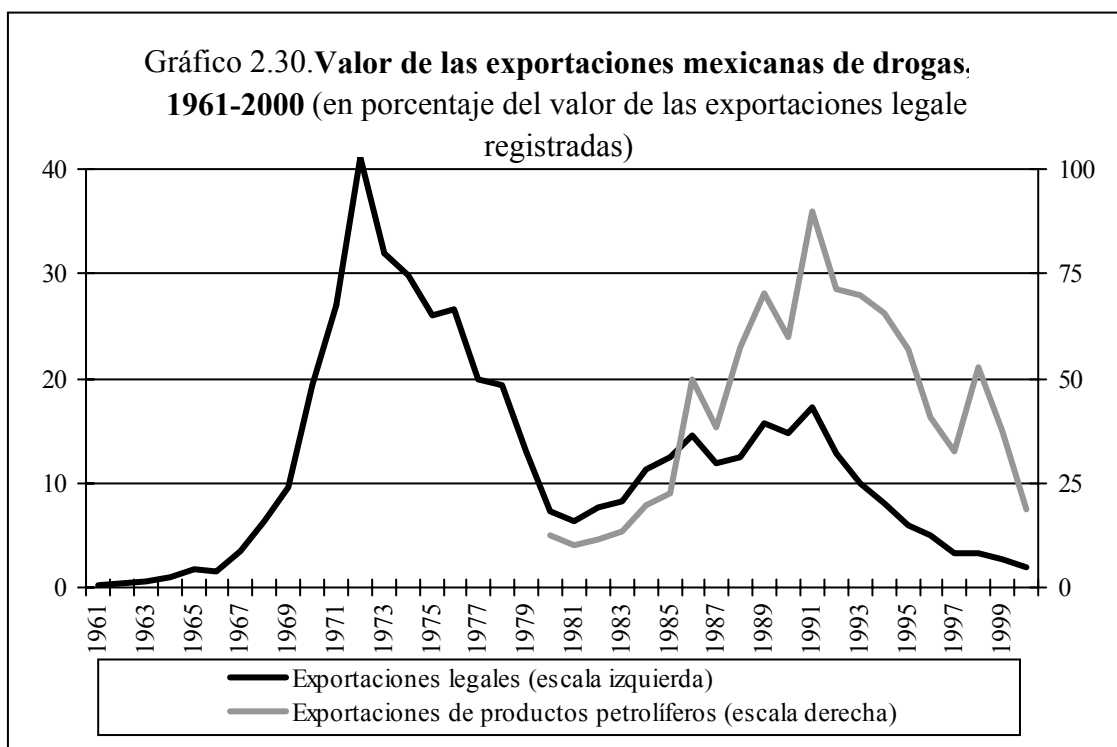
Las drogas ilegales, aparte de la incidencia que tengan sobre la economía mexicana, se han constituido durante la historia reciente como uno de los principales artículos mexicanos de exportación y, en consecuencia, han servido como fuente de divisas para la economía y para cuadrar la balanza comercial con el sector exterior. Pero su importancia sólo ha sido relevante en periodos específicos. La primera etapa en la que las exportaciones de drogas son un elemento fundamental del sector exterior mexicano fue entre 1971 y 1976. En ese intervalo, con las exportaciones mexicanas de marihuana y heroína en franco crecimiento, el valor de las exportaciones de drogas superó el veinte por ciento del valor de las exportaciones mexicanas registradas. El siguiente periodo de expansión de la exportación de drogas se encontró con una economía mexicana mucho más abierta y, en consecuencia, la contribución de las drogas al conjunto de las exportaciones fue mucho menor. Entre 1989 y 1991, las exportaciones de drogas se situaron por encima del quince por ciento de las exportaciones legales registradas.

En el resto del periodo analizado, la contribución de las drogas al sector exterior mexicano fue nimia. En la primera etapa porque las exportaciones de drogas eran raquíticas. Al final del periodo, la combinación de un descenso notable de las exportaciones de drogas ilegales junto a la creciente apertura comercial de México, en especial tras la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994, han reducido hasta casi la insignificancia la importancia de las drogas ilegales dentro del conjunto de productos exportados por México. En 2000 el valor de las exportaciones de drogas ilegales representaban menos del dos por ciento de las exportaciones legales.

El evidente declive de las exportaciones de drogas tras la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que liberalizaba buena parte del comercio

entre Estados Unidos y México, y que se ha hecho tan popular en el ámbito académico (Andreas 1995, 1998b, 2000a; Larue 2000; Nevaer 2004; Raustiala 1999), sobre todo entre los críticos al libre comercio, sólo puede explicarse por una completa ignorancia de que la industria de las drogas es una actividad regida por la demanda. Si la demanda disminuye, tanto en cantidad como en valor, por muchos acuerdos para liberalizar el comercio que se firmen y por muchas facilidades que esta circunstancia otorgue para esconder el contrabando ilegal entre un transporte transfronterizo cada vez más intenso, es imposible que crezcan las importaciones de drogas. Así es como ha ocurrido.

Sin embargo, buena parte de esas exportaciones legales que tanto se disparan durante las dos últimas décadas y que hacen disminuir la importancia de las drogas para el sector exterior mexicano son fruto de un peculiar intercambio comercial: el ensamblaje de productos manufacturados a bajo coste laboral en el que la totalidad de los componentes se importan. Es un comercio de ida y vuelta en el que Estados Unidos actúa como imán. Este elemento eleva de manera artificial la importancia cuantitativa del sector exterior mexicano.



Al compararse con el principal producto de exportación de México, el petróleo crudo y sus derivados, es posible apreciar de manera más precisa la importancia de las exportaciones de drogas, siempre teniendo en mente la volatilidad de los precios de este producto y su impacto sobre el valor de las exportaciones. Las exportaciones de drogas pasaron de representar poco más del diez por ciento de las exportaciones de petróleo en 1980 hasta igualarlas en el año cumbre de las exportaciones de drogas de 1991. Desde ese punto, la relación entre exportaciones de drogas y de productos petrolíferos ha cambiado a favor de estas últimas. En 2000 las exportaciones de drogas apenas representaban un quinto de las exportaciones de petróleo, una cantidad que, aunque reducida con respecto a años precedentes no puede considerarse como despreciable.

Los ingresos netos para México por las drogas ilegales estarían, en todo caso, por debajo de esta cifra dado que habría que descontar los pagos por las importaciones de cocaína, sobre todo a Colombia. En México no crece arbusto de coca, pese a que las condiciones climáticas en algunas zonas serían en principio favorables para su cultivo. La totalidad de las importaciones de cocaína tienen lugar ya con el producto terminado y preparado para el consumo, más allá de posibles adulteraciones posteriores. Para la estimación del valor de las exportaciones netas de droga se sigue la fórmula:

$$VEND_i = VED_i - [(CCE_i + CCD_i) \times (PCI_i + PF_i)], \text{ donde}$$

- $VEND_i$ es el valor total de las exportaciones netas de todas las drogas en el año i ;
- VED_i es el valor total de las exportaciones de todas las drogas en el año i ;
- CCE_i es el peso de la cocaína pura exportada en el año i ;
- CCE_i es el peso de la cocaína pura decomisada por las autoridades públicas en el año i ;
- PCI_i es el precio de importación de la unidad de cocaína en el año i ; y
- PCI_i es el precio del flete desde el punto de origen hasta México por unidad de cocaína en el año i .

En teoría, a la cantidad de cocaína exportada y expropiada debería añadirse el volumen de cocaína importada que se queda en México para el consumo interno. Sin embargo,

este último ejercicio es complejo dada la ausencia de datos. Una investigación a partir de las cifras de demanda disponibles estimó que entre 1991 y 2000 el consumo total de cocaína pura por parte de los residentes en México pasó de 1,5 toneladas en el primer año hasta más de seis toneladas métricas en 2000 (Resa 2002). Esas cifras apenas representan, en el punto culminante al final del periodo de cálculo, el cuatro por ciento del total de las exportaciones. Y para años anteriores, su importancia era mucho más marginal. Una encuesta realizada por el académico José Carranza y Acevedo entre siete mil ochocientos estudiantes de la ciudad de México en 1971 no descubrió ningún consumidor de cocaína, lo mismo que otro estudio bastante extenso entre alumnos de secundaria algunos años después (Belsasso y Rosenkranz 1972:205; Rodríguez 1974b). En los estudios del Centro de Estudios de Farmacodependencia (1974), la cocaína presentaba a principios de los años setenta prevalencias de vida, es decir, el porcentaje de personas que han consumido esta sustancia a lo largo de su vida, inferiores al 0,2 por ciento y su uso habitual no superaba el 0,1 por ciento de la población encuestada.

Sin considerar el mercado interno, por tanto, por su raquítica importancia y por las dificultades de acceso a fuentes, los empresarios mexicanos de las drogas deben realizar pagos por la cocaína exportada, además de la que pierden a manos de las expropiaciones del sector público. Son divisas propias de la industria que salen al exterior y que permiten el propio funcionamiento de la industria, en particular porque la cocaína supone su principal artículo de exportación. La cantidad de cocaína importada se remite a la suma de la que se exporta tal y como se ha calculado por el método de la demanda y el volumen decomisado por las autoridades públicas en territorio mexicano. Las expropiaciones de cocaína en México no superaron los trescientos kilogramos, en bruto, antes del 1982. A partir de ese momento se comenzó un periodo de meteórico ascenso en las expropiaciones de cocaína por parte de las autoridades públicas mexicanas hasta alcanzar su cota máxima en 1991, donde se llegaron a decomisar casi cincuenta toneladas métricas de cocaína.

Ese año da inicio a una gradual y no constante reducción de las expropiaciones de cocaína, que en 2000 alcanzaron la cifra más baja desde 1988: 18,3 toneladas métricas de cocaína (Bureau for International Narcotics and Law Enforcement Affairs 1997, 2001; Cárdenas de Ojeda *et al.* 1976; García 1985; González y Tienda 1989; Rodríguez

1974a; Ruiz 1994; Toro 1995). Aunque existen múltiples evidencias de cocaína que, después de ser expropiada, ha sido privatizada de nuevo a otros empresarios de droga para su posterior re-exportación y de amplias posibilidades de manipulación de estas cifras en su modo agregado, se considera a efectos del cálculo que estas series estadísticas son ciertas al ser las únicas disponibles y la imposibilidad de realizar una estimación acerca de estas expropiaciones temporales que vuelven al mercado para la re-exportación. Además, este desfase puede compensarse al no incluirse una estimación de pérdidas no intencionadas de cocaína a su paso por México.

Las cifras de expropiaciones proporcionadas por el gobierno mexicano hacen referencia a la cocaína en bruto. No hay datos oficiales acerca de la pureza de la cocaína confiscada. Según Office of National Drug Control Policy (2002a:11), la cocaína para exportación en Colombia en 2000 tenía una pureza media del 81,7 por ciento. Considerando que la inmensa mayoría de las capturas en México son de cocaína para la re-exportación hacia Estados Unidos y que los empresarios mexicanos de droga no suelen variar la pureza de la droga en México, se toma esa cifra como la pureza de la cocaína confiscada. Para construir la serie histórica se toma la evolución de la pureza de la cocaína vendida al por mayor en Estados Unidos, que registran un crecimiento de la pureza de esta droga a lo largo de los años ochenta y noventa. Los resultados apenas varían los que se consignan con la cocaína en bruto: un crecimiento de las confiscaciones hasta 1991, donde se alcanzó un máximo de cuarenta toneladas métricas de cocaína pura decomisada y, desde entonces, una gradual reducción. La suma de cocaína exportada y decomisada son los requerimientos de importación para el funcionamiento de la industria de las drogas en México. Las necesidades de cocaína importada fueron marginales en las primeras dos décadas del periodo de referencia y se aceleraron en los años ochenta hasta alcanzar el valor máximo de doscientas ochenta toneladas métricas de cocaína en 1991. Nueve años después, en 2000, los requerimientos de cocaína se habían reducido a la mitad, superando por lo bajo el umbral de las ciento cincuenta toneladas métricas de importaciones de cocaína en México, una cota que se había superado de manera ininterrumpida desde 1988.

Tabla 2.17. Expropiaciones, exportaciones e importaciones de cocaína en México, 1961-2000

	Expropiaciones		Exportaciones	Importaciones
	Impura (tm)	Pura (tm) (A)	Pura (tm) (B)	Pura (tm) (A+B)
1961	0,0	0,0	0,0	0,0
1962	0,0	0,0	0,1	0,1
1963	0,0	0,0	0,1	0,1
1964	0,0	0,0	0,2	0,2
1965	0,0	0,0	0,2	0,2
1966	0,0	0,0	0,2	0,2
1967	0,0	0,0	0,3	0,3
1968	0,0	0,0	0,3	0,3
1969	0,0	0,0	0,4	0,4
1970	0,0	0,0	0,5	0,5
1971	0,1	0,1	0,6	0,7
1972	0,1	0,1	0,9	0,9
1973	0,2	0,1	1,2	1,4
1974	0,1	0,1	1,9	1,9
1975	0,3	0,2	2,5	2,7
1976	0,2	0,2	3,7	3,8
1977	0,3	0,2	5,5	5,7
1978	0,2	0,2	8,5	8,6
1979	0,1	0,1	13,0	13,1
1980	0,0	0,0	19,2	19,3
1981	0,0	0,0	26,2	26,2
1982	0,8	0,5	33,4	33,9
1983	0,6	0,5	39,8	40,3
1984	0,5	0,4	57,1	57,5
1985	4,9	4,1	63,7	67,8
1986	6,7	5,9	81,6	87,5
1987	11,9	10,1	118,1	128,3
1988	16,6	14,6	154,3	168,9
1989	39,3	33,1	240,6	273,7
1990	49,9	39,2	227,6	266,8
1991	50,3	41,9	240,7	282,6
1992	38,8	32,5	223,1	255,6
1993	46,2	36,9	214,0	250,9
1994	22,1	17,9	210,7	228,5
1995	22,0	16,6	183,2	199,8
1996	23,6	18,7	192,4	211,0
1997	34,9	27,0	142,0	169,0
1998	22,6	17,3	151,1	168,4
1999	33,5	24,2	144,0	168,2
2000	18,3	15,0	124,8	139,8

Esta cantidad de cocaína importada se multiplica por el precio de importación para estimar la salida de divisas de México por pago de drogas. En 2000, según la información proporcionada por el gobierno colombiano, el precio medio de la cocaína

vendida al por mayor en Colombia, que puede asimilarse al precio de exportación, era de mil seiscientos dólares por kilogramo (United Nations Office on Drugs and Crime 2003b). No se especifica el grado de pureza. Bruen *et al.* (2002:E-3) asignan al mismo concepto un precio algo superior, dos mil dólares por kilogramo, tomando como base información de las agencias de seguridad pública de Estados Unidos. En paralelo, los medios de comunicación ofrecen un rango de precios para la cocaína de exportación en Colombia que se movería alrededor de la media expresada por ambas fuentes oficiales: desde los ochocientos dólares (*Baltimore Sun*, 24 de enero de 2000) hasta los tres mil dólares (*El Universal*, 8 de julio de 2001; Hardinghaus 1995) pasando por los mil dólares (*El Universal*, 5 de septiembre de 2000), los mil setecientos dólares (*Miami Herald*, 27 de agosto de 2000), los mil quinientos y los dos mil dólares (*El Universal*, 1 de abril de 2000; Figueroa 1996:27; Public Broadcasting System, 28 de agosto de 2000) y los dos mil quinientos dólares (*El Universal*, 7 de febrero de 2002; *Proceso*, 9 de junio de 2002). En todos casos los precios se refieren a kilogramos de cocaína impura y en precios corrientes.

Con base en las estadísticas del gobierno colombiano, United Nations Office on Drugs and Crime (2003b) proporciona una serie discontinua de datos acerca del precio y la pureza de la cocaína al por mayor en Colombia que se toma como equivalente del precio de exportación. Para los años en que exista dato del precio pero no de la pureza se asume que ésta ha evolucionado de manera constante entre los dos puntos más cercanos. Para los años en los que no exista el precio se aplica una fórmula de relación entre cocaína pura y coca base, tomando esta última como la media aritmética de los datos proporcionados por United Nations Office on Drug and Crime (2003b), la Policía Nacional de Colombia (citado en Rocha 2000), Rocha (2000), Steiner (1997a, 1998) y Sabogal (1998). La diferencia entre el precio de la cocaína pura y la coca base, que en una correlación lineal no muestra apenas variaciones en el tiempo, se ajusta conforme a la fórmula:

$$PCP_i = 2,047 \times PCB_i, \text{ donde:}$$

— PCP_i es el precio por gramo de la cocaína pura vendida al por mayor en Colombia en el año i ; y

— PCB_i es el precio por gramo de la coca base Colombia en el año i .

Tabla 2.18. Precio de exportación de la cocaína en Colombia, 1981-2000

Cocaína			Coca base					
UNODC (2003)		UNODC (2003)	Policía Nacional (citado en Rocha, 2000)	Rocha (2000)	Steiner (1997a, 1998)	Sabogal (1998)	TOTAL	
Dólares corrientes	Pureza	Dólares corrientes	Dólares corrientes	Dólares corrientes	Dólares corrientes	Dólares corrientes	Dólares constantes	
1981		12.846		6.800	11.238	20.200	49.515	
1982		9.363		6.800	8.190	20.190	40.670	
1983		1.268		2.500	1.238	17.160	19.609	
1984		546		3.400	4.857	13.950	19.295	
1985	5.600	98%	2.811		2.700	2.286	4.727	9.145
1986			2.008	1.087	2.440	1.810	4.160	7.399
1987			1.237	726	1.900	1.143	3.300	5.154
1988	4.800		836	533	1.210	762	2.670	7.600
1989	1.050	90%	680	471	800	667	2.090	1.620
1990	1.400		528	397	650	476	1.590	1.992
1991			553	432	510	571	1.570	1.882
1992	1.680	98%	527	430	570	571	1.320	2.104
1993	1.500		783	665	860	857	833	1.903
1994	1.600	90%	1.302	1.163	1.250	1.238	1.007	2.066
1995	2.076	99%	570	541		762	1.045	2.394
1996			800	800			650	1.685
1997	1.575	95%	790	1.109			780	1.779
1998			780	1.139			830	1.981
1999	1.800		950					1.958
2000	1.600		841					1.684

Las cifras obtenidas por este método son consistentes con los datos desestructurados proporcionados por otras fuentes (Adler 1993:190; Caulkins y Reuter 1998; Drug Enforcement Administration 1990; Shannon 1989:222; United States Department of Health 1997). Llevar la serie de precios de la sustancia importada más allá de 1981 es mucho más difícil. El primer motivo es que no existen datos específicos a este respecto. El segundo es que durante los años previos no se dio la existencia de un cuasi-monopolio de importación de droga desde Colombia hacia México. Cárdenas *et al.* (1976:235-52) y Procuraduría General de la República (1975:182-96) relatan una serie de casos de importación de cocaína en México en los que esta sustancia procede de

Chile, Costa Rica, Ecuador y Panamá, además de Colombia, que figura como un origen más, no como casi la única procedencia que sería después.

Al coste de la mercancía habrá que sumar el pago a los servicios de transporte para obtener el valor total de los pagos por concepto de cocaína importada en México. Bruen *et al.* (2002:E-3) estiman, con base en informaciones de Drug Enforcement Administration, que el coste del transporte entre México y Colombia era en 1999 de mil cuatrocientos dólares por kilogramo de cocaína. Otras fuentes abren el rango de precios para el mismo concepto a entre mil y dos mil dólares (*US News and World Report*, 26 de enero de 1996). En declaraciones judiciales, un piloto colombiano testificó que, tras tres años en el negocio de trasladar cocaína desde Colombia a México, en 1994 un importador mexicano de cocaína “le manifestó que deseaba traer un cargamento de cocaína, proponiéndole al declarante iniciara el flete por el cual les cobraría la cantidad de mil quinientos dólares americanos [el precio habitual] por cada kilogramo, a lo cual el [importador] manifestó que estaba muy alto el precio. [...] Ante esto, el declarante decidió que por cada kilogramo de cocaína pediría un flete de novecientos dólares americanos” (*Proceso*, 19 de junio de 1998).

Estos niveles de precios están en concordancia con los datos extraídos por Layne, Rhodes y Chester (2000), que, con base en datos de empresarios de drogas, estiman que el traslado entre Colombia y la frontera estadounidense supone entre el ocho y el catorce por ciento del precio de la cocaína en frontera. Steiner (1997a), por su parte, afirma que el coste del transporte entre Colombia y Estados Unidos fue entre 1981 y 1995 de tres mil dólares por kilogramo de cocaína y que ese precio permaneció estable en términos corrientes a lo largo de todo el periodo debido a que los avances tecnológicos fueron compensados por una creciente operatividad de los organismos de control de drogas tanto en Estados Unidos como en los países intermedios. En consecuencia, se asume el precio de mil cuatrocientos dólares para el transporte por kilogramo de cocaína impura como el apropiado.

Asumiendo también que el precio de mil cuatrocientos dólares ha permanecido constante en términos nominales a lo largo del periodo para el transporte de un kilogramo de cocaína impura desde Colombia a México, en términos reales el coste de trasladar cocaína desde México a Colombia se ha reducido a la mitad desde los casi tres

mil dólares por kilogramo de cocaína pura a principios de los años ochenta hasta los poco más de mil quinientos dólares en 2000. En total, los pagos totales por concepto de transporte de cocaína desde Colombia hasta México, una vez multiplicado por la cantidad importada, alcanzó su punto álgido a finales de los años ochenta y principios de los noventa, cuando superaron los quinientos millones de dólares de 2000. Desde ese momento se vislumbró una sustancial disminución del coste total del transporte como consecuencia de la reducción del coste real y como producto de la disminución del volumen de cocaína importada hasta alcanzar los poco menos de doscientos millones de dólares de factura anual, es decir, la mitad de los pagos desembolsados una década antes.

La suma del precio del transporte y de la mercancía y el subsiguiente producto de ambos conceptos por la cantidad de cocaína importada da como resultado el valor total de las importaciones mexicanas de cocaína. Salvo en el último lustro, en el que las importaciones registraron una fuerte disminución por el efecto conjunto de bajos precios de importación y decrecientes cantidades, entre 1991 y 2000 el valor de las importaciones de cocaína se mantuvo estable entre los mil y los mil quinientos millones de dólares, siempre en dólares de 2000. Un crecimiento de las importaciones de cocaína a lo largo de la primera década del periodo estudiado, que pasaron desde las veinticinco toneladas métricas en 1981 hasta las casi trescientas toneladas métricas en 1991, y un precio de importación que se redujo en casi el ochenta por ciento a lo largo del mismo periodo se traduce en que apenas varió el saldo de las salidas de capitales para el pago de este concepto. En la década siguiente el panorama cambió de manera sustancial. Mientras el precio de importación de la cocaína se mantuvo estable en el entorno de los dos mil dólares, lo que se redujo con gran intensidad fueron las necesidades de cocaína de la industria mexicana de las drogas como efecto de un declive en la demanda final. El resultado de ambos conceptos es una drástica disminución de las salidas de capitales para el pago de cocaína. El desembolso para la importación de cocaína en 2000 era un veinticinco por ciento de lo que se requirió para hacer frente a los mismos compromisos en 1988.

Tabla 2.19. Valor de las importaciones mexicanas de cocaína, 1981-2000

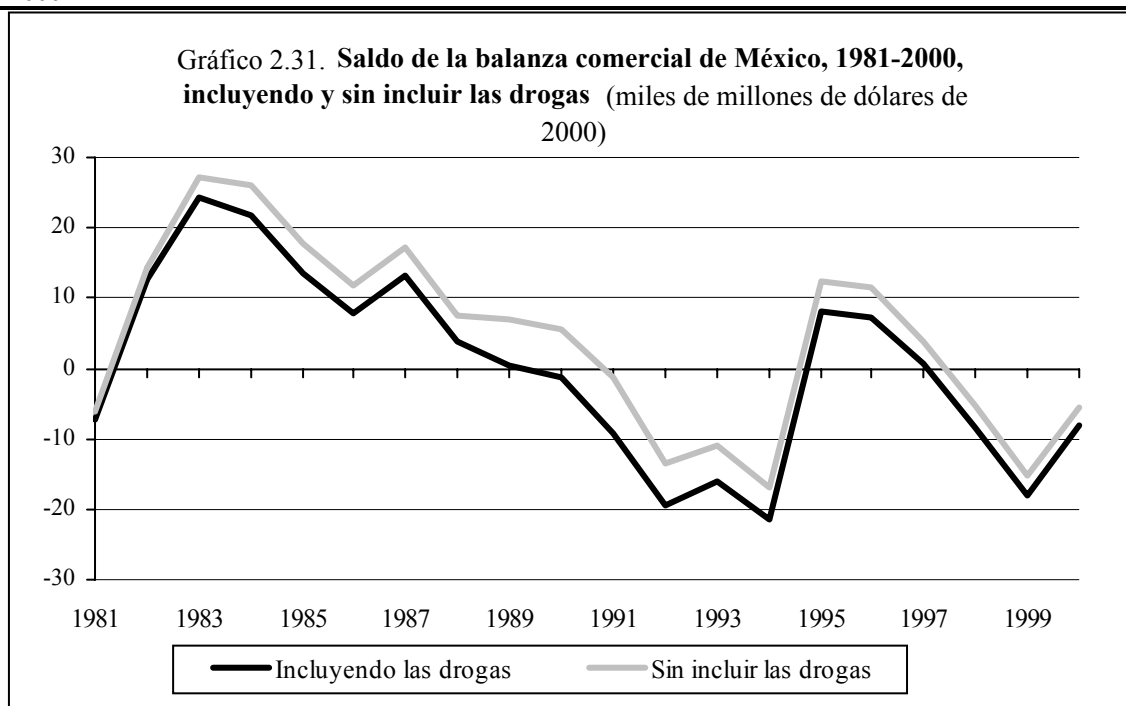
	Precio de la cocaína	Precio del transporte	Importaciones	Valor total de las importaciones
	Dólares de 2000 por kilogramo de cocaína pura	Dólares de 2000 por kilogramo de cocaína pura	Toneladas métricas de cocaína pura	Millones de dólares de 2000
	(tm)	(tm)	(tm)	(A+B)xC
	(A)	(B)	(C)	
1981	49.515	4.693	26,2	1.421,9
1982	40.670	4.296	33,7	1.515,0
1983	19.609	3.477	40,1	926,1
1984	19.295	3.288	57,5	1.298,2
1985	9.145	3.310	65,8	820,2
1986	7.399	3.049	87,5	914,2
1987	5.154	3.030	128,3	1.049,7
1988	7.600	2.831	168,9	1.761,5
1989	1.620	2.822	273,7	1.215,9
1990	1.992	2.861	266,8	1.295,1
1991	1.882	2.590	282,6	1.264,0
1992	2.104	2.507	255,6	1.178,5
1993	1.903	2.548	250,9	1.116,9
1994	2.066	2.459	228,5	1.033,9
1995	2.394	2.559	199,8	989,6
1996	1.685	2.374	211,0	856,6
1997	1.779	2.374	169,0	701,8
1998	1.981	2.362	168,4	731,5
1999	1.958	2.447	168,2	741,1
2000	1.684	1.709	139,8	474,4

Restando el valor de la cocaína importada, es decir, la mercancía a precio de importación más el coste de introducirla en México, se obtiene la balanza comercial por comercio de drogas ilegales para el periodo que va entre 1981 y 2000. Esta balanza comercial ha presentado un resultado positivo durante todos los años analizados. La evolución en el tiempo casi calca la estructura de las exportaciones, aunque de manera más afilada. De los mil trescientos millones de dólares de 2000 de saldo positivo que se registraron en la balanza comercial por drogas en 1981 se pasó a un diferencial superior a los ocho mil millones de dólares en 1991. Desde ese momento, los números negros de la balanza comercial por drogas se han ido reduciendo de manera gradual hasta retrotraerse a los dos mil quinientos millones de dólares. Visto en perspectiva, cuando se compara con las cifras de la balanza comercial por drogas con las exportaciones legales de México, la primera supone un aporte positivo para el sector exterior de la economía mexicana, pero su incidencia es de un tamaño reducido. Incluso cuando las

drogas sirven para compensar una balanza comercial y transforman un déficit en un superávit, un hecho que sólo se dio en 1990, la influencia de las drogas ha sido mínima.

Tabla 2.20. **Balanza comercial de las drogas de México, 1981-2000** (en millones de dólares de 2000)

	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1981	2.764	1.422	1.342
1982	3.316	1.515	1.801
1983	3.724	926	2.798
1984	5.456	1.298	4.158
1985	5.294	820	4.473
1986	4.952	914	4.038
1987	4.998	1.050	3.948
1988	5.587	1.761	3.825
1989	7.669	1.216	6.453
1990	7.938	1.295	6.643
1991	9.276	1.264	8.012
1992	7.252	1.179	6.074
1993	6.160	1.117	5.043
1994	5.654	1.034	4.620
1995	5.398	990	4.408
1996	5.202	857	4.346
1997	3.925	702	3.223
1998	3.955	732	3.224
1999	3.822	741	3.081
2000	3.049	474	2.574



Agregando las exportaciones netas de drogas al Producto Interior Bruto legal, lo cual se realiza mediante el supuesto de que entre 1961 y 1980 se mantiene el mismo margen de intermediación entre importaciones y exportaciones de cocaína de 1981 ante la complejidad de extender la serie por falta de datos, se vislumbra la influencia de la industria de las drogas sobre el conjunto de la economía. Lo único que puede establecerse es que su capacidad para movilizar recursos para la economía mexicana ha sido escasa. En el mejor de los años, los casos bastante excepcionales de 1972 y 1989, la industria de las drogas habría añadido, caso de computarse en las cuentas nacionales, 0,7 puntos porcentuales al crecimiento económico registrado. La mayor parte de los años su contribución ha sido aún más modesta. En quince de los cuarenta años analizados su influencia varió en menos de 0,1 puntos porcentuales el crecimiento económico de México. En veintitrés de los años su contribución fue menor de 0,2 puntos porcentuales. Sólo en dos años de cuarenta la industria de las drogas elevó el crecimiento económico de México por encima de cinco décimas porcentuales. Lo que es más prodigioso: en diecinueve de los cuarenta años el comercio de drogas no sólo no contribuye a apuntalar el crecimiento económico anual sino que reduce el guarismo. Es decir, la evolución de la industria de las drogas ha estado lejos de ser lineal a lo largo del tiempo en relación con el conjunto de la economía mexicana.

En términos generales, la contribución de la industria de las drogas es más amplia en los años en los que la moneda se devalúa, puesto que los ingresos de las exportaciones de drogas en dólares tienen la facultad para atemperar los periodos de crisis. En los años en los que el crecimiento de la economía mexicana ha mostrado valores negativos, cuatro a lo largo de las dos últimas décadas, la industria de las drogas moderó ese declive en 0,4 puntos porcentuales. El momento en el que la industria de las drogas contribuyó más a la economía mexicana fue la década de los ochenta, en el que su aportación positiva anual fue de 0,17 puntos porcentuales. Por el contrario, durante la década de los setenta y de los noventa, la contribución de las drogas mexicanas al crecimiento económico fue negativa. El declive de la industria de las drogas en ambos periodos retrajo, respectivamente, 0,07 y 0,16 puntos porcentuales de crecimiento económico anual.

Por presidentes, el periodo en el que la industria de las drogas contribuyó con más intensidad al crecimiento económico de México fue durante la administración de

Miguel de la Madrid Hurtado (1982-88). En ese lapso la industria de las drogas apuntaló el crecimiento económico con 0,15 puntos porcentuales de aportación anual. Por el contrario, a lo largo las tres administraciones que antecedieron y sucedieron a la de De la Madrid Hurtado durante los años ochenta y noventa la industria de las drogas retrajo recursos del crecimiento económico general: $-0,12$ puntos porcentuales durante el gobierno de José López-Portillo y Pacheco (1976-82) y $-0,08$ en las administraciones de Carlos Salinas de Gortari (1988-94) y de Ernesto Zedillo Ponce de León (1994-2000).

Tabla 2.21. Crecimiento económico registrado e incluyendo las drogas, 1961-2000

	Crecimiento económico		Contribución de las drogas al crecimiento	Crecimiento económico		Contribución de las drogas al crecimiento	
	Registrado	Con drogas		Registrado	Con drogas		
1961	4,3	4,3	+0,01	1981	8,8	8,6	-0,13
1962	4,5	4,5	+0,01	1982	-0,6	-0,3	+0,28
1963	7,5	7,6	+0,01	1983	-4,2	-3,7	+0,45
1964	11,0	11,0	+0,02	1984	3,6	3,9	+0,33
1965	6,1	6,2	+0,03	1985	2,6	2,7	+0,09
1966	6,1	6,1	-0,01	1986	-3,8	-3,3	+0,42
1967	5,9	5,9	+0,08	1987	1,9	1,7	-0,12
1968	9,4	9,6	+0,13	1988	1,2	0,9	-0,31
1969	3,4	3,6	+0,15	1989	4,2	4,9	+0,69
1970	6,5	6,9	+0,38	1990	5,1	4,9	-0,16
1971	3,8	4,0	+0,28	1991	4,2	4,3	+0,08
1972	8,2	9,0	+0,76	1992	3,6	3,0	-0,67
1973	7,9	7,5	-0,33	1993	2,0	1,6	-0,31
1974	5,8	5,8	+0,03	1994	4,4	4,3	-0,10
1975	5,7	5,3	-0,40	1995	-6,2	-5,8	+0,40
1976	4,4	4,6	+0,18	1996	5,2	5,0	-0,18
1977	3,4	3,3	-0,09	1997	6,8	6,3	-0,49
1978	9,0	8,9	-0,03	1998	5,0	5,0	-0,01
1979	9,7	9,3	-0,44	1999	3,6	3,5	-0,09
1980	9,2	8,9	-0,37	2000	6,6	6,4	-0,20

Este escaso peso económico de la industria de las drogas en el conjunto de la economía mexicana se contrapone a una idea bastante extendida sobre la capacidad para enjuagar la enorme deuda externa del país, ya sea en aportaciones solidarias del conjunto de la industria o a partir de donaciones procedentes de las fortunas de los empresarios de drogas más conocidos (Instituto Mexicano de Estudios de la Criminalidad Organizada 1998). Es un reflejo de ofertas poco creíbles que se hicieron en otros países latinoamericanos como Colombia o Bolivia desde instancias particulares de la industria.

En conjunción con esta noción nunca verificada con las matemáticas, existe la teoría de que el crecimiento de la industria de las drogas fue la reacción interna para hacer frente a una deuda externa cada vez más cuantiosa tanto en México como en otros países en vías de desarrollo (Naylor 1994). El politólogo radical Luis Javier Garrido Platas incluso elucubra una relación más directa entre ambas variables: las más altas instancias del estado mexicano determinaron, en reunión restringida celebrada en la residencia presidencial en 1984 con miembros destacados de la industria, que el modo más simple para pagar la deuda externa eran los ingresos que se obtendrían estimulando la industria de las drogas y se pusieron manos a la obra (*La Jornada*, 11 de junio de 1993; Rochlin 1997:108). Incluso el moderado experto en relaciones internacionales Jorge Germán Castañeda Gutman (1994:162-5; 1995:167-70) también sugirió que “no es inconcebible” un pacto entre la administración presidencial de Carlos Salinas de Gortari (1988-94) y los empresarios de drogas más importantes para liberar las presiones de la deuda externa mexicana a cambio de libertad de acción legal y que trajesen a México los dólares obtenidos por la exportación de drogas. El paso de Castañeda Gutman por el Ministerio de Relaciones Exteriores de México (2000-03) no atemperó su visión del pacto entre el gobierno mexicano y grupos de exportadores de drogas (*Reforma*, 19 de febrero de 2006).

La realidad se aleja bastante de lo que es una relación bastante oblicua dentro de un panorama macroeconómico que se mueve a golpes bastante anárquicos. Las oscilaciones de la deuda externa de México y de las exportaciones netas de drogas han seguido trayectorias bastante distintas a lo largo del tiempo. El crecimiento disparado de la deuda externa tuvo lugar sobre todo en los años setenta. Entre 1968 y 1983 se multiplicó por treinta. Desde entonces su aumento casi constante ha sido mucho más moderado. En los dieciocho años siguientes apenas se duplicó y, en gran medida, es la responsabilidad del pago de los intereses de la ingente deuda. En la industria de las drogas, por el contrario, el crecimiento de las exportaciones netas de drogas se dio en los años sesenta y luego en los ochenta, es decir, en las dos décadas donde la deuda externa sólo tuvo pequeñas oscilaciones. Lo más que puede decirse si se quiere observar una relación causal entre ambas variables, es que la segunda eclosión de la industria de las drogas sucede a la crisis de la deuda. En los años noventa, por el contrario, un

mantenimiento de los niveles de endeudamiento externo de México se corresponden con una notable reducción de las exportaciones netas de drogas.

En conjunto, la correlación lineal entre la variación interanual de la deuda externa total y su igual de las exportaciones netas de drogas es positiva, como no podía por menos a dos variables que han crecido de manera ostensible a lo largo de las últimas cuatro décadas. Sin embargo, su nivel de correlación es tan bajo como para considerarlo despreciable ($R^2 = 0,088$). La situación no mejora cuando se estima que el crecimiento de las exportaciones de drogas es una respuesta retrasada en el tiempo a la elevación de la deuda externa. Cuando se compara la variación de la deuda externa en el año i y la oscilación en las exportaciones de drogas en el año $i+1$, la correlación lineal es aún más insignificante ($R^2 = 0,034$).

Más allá de la correlación temporal, otra cuestión distinta es si la industria de las drogas en su conjunto o algún empresario del ramo en particular con la fortuna acumulada hubiese tenido la capacidad financiera suficiente para cubrir el agujero de la deuda externa. Como primera comparación, los ingresos de México por exportación neta de drogas en el periodo que va desde 1965 a 2000 fueron de ochenta y un mil millones de dólares a precios corrientes de cada uno de los años. La deuda externa en el último de esos años ascendía a los ciento cuarenta y ocho mil millones de dólares, casi el doble de los ingresos por drogas en los treinta años anteriores. Pero una semejanza más aguda se puede construir tomando en cuenta que todos los años desde 1965 hasta 2000, el conjunto de ingresos por exportación neta de drogas se dedicó al pago de la creciente deuda externa según la fórmula:

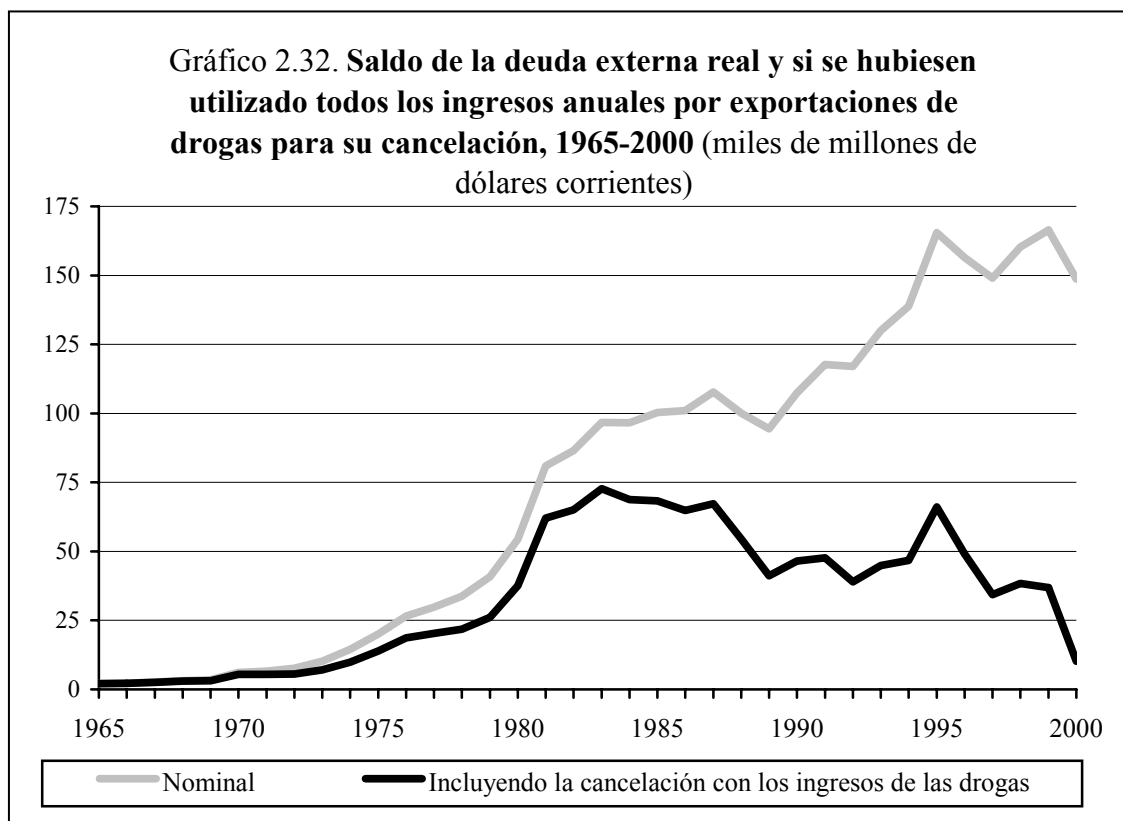
$$DEDD_{i+1} = DEDD_i \times \frac{100 + tii_{i+1}}{100} - IEND_{i+1} + (DE_{i+1} - DE_i) - \left(DE_i \times \frac{tii_{i+1}}{100} \right), \text{ donde}$$

- $DEDD_i$ es la deuda externa de México en millones de dólares corrientes en el año i si todos los ingresos netos por exportaciones de la industria de las drogas en los años anteriores hasta 1965 se hubiesen dedicado al pago de la deuda externa y tomando en cuenta que en ese primer año del cálculo $DEDD_{65} = DE_{65}$;

- DD_i es la deuda externa de México en millones de dólares corriente en el año i tal y como la contabiliza el Ministerio de Hacienda y Crédito Público, tanto para el sector público como para el privado;
- tii_i es el tipo de interés implícito de la deuda externa mexicana en el año i ; e
- $IEND_i$ son los ingresos en millones de dólares corrientes por exportaciones netas de drogas de México en el año i .

Después de realizar estos cálculos, el resultado es que treinta y cinco años de exportaciones de drogas en México, incluso dedicando sus ingresos de manera íntegra a este fin, hubiesen sido incapaces de acabar con la deuda externa de México. El endeudamiento internacional del sector privado y, sobre todo, público fue de carácter magnífico. Aunque esta aplicación unívoca de los ingresos de la industria de las drogas hubiese reducido de manera significativa la presión de la deuda externa e incluso casi hubiesen conseguido eliminarla en 2000. De la deuda externa real con que cuenta México de ciento cuarenta y ocho mil millones de dólares se habría pasado a una mínima parte: apenas diez mil millones de dólares. El pago anticipado de los intereses y el evitar el crecimiento desmesurado de un principal acelerado implican que el cuadro final sea incluso mejor a la aplicación finalista del conjunto de los ingresos por drogas al final del periodo.

Es decir, la deuda externa y la industria de las drogas en México han tenido comportamientos independientes en los que sólo puede vislumbrarse una coincidencia territorial. Que ambos suceden en México. Pero no fue el único país del mundo, y en concreto de América Latina, donde la deuda externa se elevó de manera drástica durante la misma época. Y en muchos de los afectados por esta crisis de la deuda, el resultado no fue un crecimiento de la industria de las drogas. De hecho, Colombia fue el país de entre las grandes economías del continente donde menos rotunda fue la crisis de la deuda y, sin embargo, sí que aglutinó en ella una fuerte industria de las drogas. Si la negación de la relación de la causalidad entre una y otra no fuese suficiente, ni el inverosímil escenario de la dedicación de todos los ingresos pasados de la industria de las drogas al pago de la deuda externa, al completo, sin descontar los beneficios y los salarios, no hubiese sido capaz de eliminar el colosal endeudamiento externo mexicano.



Margen de intermediación

Comparando los precios de exportación de la cocaína en Colombia con los precios de importación de la misma sustancia en la frontera sudoeste de Estados Unidos puede observarse que, en términos nominales, el margen de intermediación de los empresarios mexicanos ha permanecido más o menos estable en el entorno de los veinte mil dólares por kilogramo de cocaína pura entre 1981 y 2000. Durante la década de los años noventa, por cada dólar invertido en comprar cocaína en Colombia se han obtenido diez dólares con su venta en los Estados Unidos. En precios constantes, sin embargo, el margen de intermediación ha seguido un curso diferente. La relación entre precio de exportación y precio de importación se ha reducido de manera significativa a lo largo del periodo, pasando de los cuarenta y seis mil dólares en 1983 a los menos de la mitad entre 1993 y 2000. Por lo tanto, el rendimiento real de la inversión para los empresarios mexicanos de cocaína se ha reducido de manera sensible entre 1981 y 2000. Salvo que

esta reducción se haya visto acompañada por una notable racionalización de los costes fuera de la compra del producto que da inicio a la intermediación, el beneficio unitario por unidad en la intermediación de cocaína ha disminuido a la mitad a lo largo de las últimas dos décadas.

Tabla 2.22. Valor de la cocaína para exportación en Colombia y para la importación en la frontera sudoeste de Estados Unidos, 1981-2000 (por gramo de cocaína pura)

	Corriente			Constantes			Diferencia relativa (B-Ax100/B)
	Colombia (A)	Frontera (B)	Diferencia (B - A)	Colombia (A)	Frontera (B)	Diferencia (B - A)	
1981	26,1	30,8	4,7	49,5	58,4	8,9	84,8
1982	22,8	35,3	12,5	40,7	63,0	22,4	64,5
1983	11,3	37,5	26,1	19,6	64,8	45,2	30,3
1984	11,6	39,5	27,8	19,3	65,4	46,1	29,5
1985	5,7	32,5	26,8	9,1	52,0	42,8	17,6
1986	4,7	24,6	19,9	7,4	38,7	31,3	19,1
1987	3,4	16,9	13,5	5,2	25,6	20,4	20,2
1988	5,2	15,4	10,2	7,6	22,4	14,8	33,9
1989	1,2	18,4	17,2	1,6	25,5	23,9	6,4
1990	1,5	22,3	20,8	2,0	29,4	27,4	6,8
1991	1,5	25,7	24,2	1,9	32,5	30,6	5,8
1992	1,7	21,8	20,1	2,1	26,8	24,6	7,9
1993	1,6	19,9	18,3	1,9	23,7	21,8	8,0
1994	1,8	19,6	17,8	2,1	22,8	20,7	9,1
1995	2,1	21,6	19,5	2,4	24,4	22,0	9,8
1996	1,5	20,5	19,0	1,7	22,5	20,8	7,5
1997	1,7	20,1	18,5	1,8	21,6	19,8	8,2
1998	1,9	19,2	17,3	2,0	20,3	18,3	9,8
1999	1,9	20,1	18,3	2,0	20,8	18,9	9,4
2000	1,7	20,0	18,3	1,7	20,0	18,3	8,4

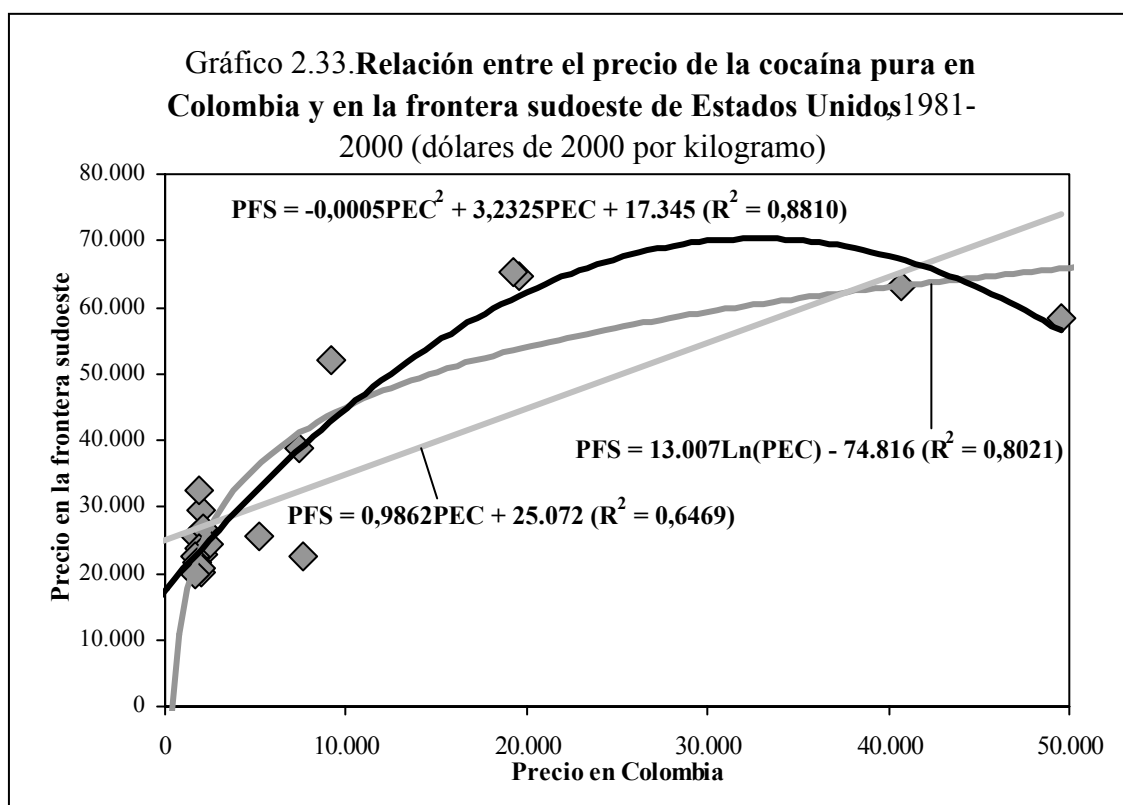
En términos generales, el precio de venta de la cocaína con respecto al coste del producto ha seguido la evolución contraria a la de la utilización de México como trampolín para introducir cocaína en Estados Unidos. En 1981, cuando menos del diez por ciento del total de la cocaína introducida en Estados Unidos transitaba por México, la razón entre el precio de venta en Estados Unidos y el precio de compra en Colombia se aproximaba al ochenta y cinco por ciento. Es decir, en ese año el margen de intermediación con cocaína era de tan sólo el quince por ciento. De manera vertiginosa

se redujo la relación entre precio de venta y precio de compra. Se alcanzó un mínimo en 1991 en el que el precio de compra en Colombia representaba un seis por ciento de los ingresos unitarios por la exportación de cocaína hacia Estados Unidos. Es ese momento en el que, por el auge del consumo en Estados Unidos, más cantidad de cocaína se exporta desde México. A partir de ese punto se observa el comportamiento inverso. Por una parte, se reduce el volumen de cocaína que se exporta hacia Estados Unidos y, por ende, que se compra en Colombia. Por otra, se observa una ligera recuperación en la relación entre precio de venta y precio de compra. No obstante, a lo largo de la década de los noventa nunca el precio de importación de la cocaína en México nunca superará el diez por ciento de los ingresos que se obtienen por la exportación de esa misma cocaína hacia Estados Unidos.

La relación entre precios de exportación e importación de cocaína muestra que los intermediarios mexicanos, a escala agregada, parecen aplicar una pauta específica a lo largo de los años. Ésta es el establecimiento de una cuota inmóvil, en dólares constantes, sobre el precio de compra que sirve de base para determinar el precio de venta en la frontera con Estados Unidos. Al realizar una correlación lineal entre los precios de la cocaína en Colombia y el precio de exportación hacia Estados Unidos, el resultado se acercaría a las tesis del modelo aditivo. Es decir, la variación en el precio de exportación en Colombia (*PEC*) provoca un movimiento en el precio de venta en la frontera sudoeste (*PFS*) de similar cuantía en términos absolutos según la fórmula $PFS = 0,9862 \times PEC + 25.072$. La diferencia entre ambos precios, según esta correlación, sería de veinticinco dólares por gramo de cocaína pura. No obstante, el grado de correlación entre ambas variables está lejos de ser perfecto: $R^2 = 0,647$.

Una correlación bastante mejor ($R^2 = 0,8021$) entre ambos niveles de precios lo proporciona una fórmula logarítmica: $PFS = 13.007 \ln PEC - 74.816$. Según esta última ecuación, los mayores márgenes de intermediación se situarían en el entorno de precios de trece mil dólares por kilogramo de cocaína pura en Colombia. Los beneficios de los intermediarios sólo se anularían, sin tener en cuenta otros costes adicionales, para precios en Colombia superiores a los setenta mil dólares. Pero el mejor ajuste entre ambos precios ($R^2 = 0,881$) se muestra para una regresión cuadrática siguiendo la

fórmula siguiente: $PFS = -0,0005PEC^2 + 3,2325PEC + 17.345$. Tomada de este modo, los márgenes más altos de intermediación que obtienen los empresarios mexicanos se generan a precios de adquisición de la cocaína de veintidós mil dólares. La anulación de los beneficios se produciría en niveles de precios de importación de cincuenta y dos mil dólares. En contraste, cualquier relación en dólares corrientes entre ambos niveles de precios muestra grados de correlación muy inferiores para cualquier tipo de ecuación.



Para las drogas vegetales es bastante más difícil realizar valoraciones al respecto del coste de la mercancía y, en consecuencia, del margen de intermediación. No existen series de datos homogéneas sobre los precios de venta por parte de los cultivadores. Pero de la evidencia anecdótica puede inferirse que para los distribuidores mayoristas el desembolso que pagan a los cultivadores por la mercancía es muy bajo en relación con los ingresos que por el mismo producto obtiene. En 1976 el agricultor y recolector “no recibe más de seis mil pesos por un kilogramo de opio [...]”. Esa misma cantidad se vende al procesador a más de trescientos mil pesos” (*Proceso*, 21 de octubre de 1976).

Asumiendo que se necesitan 9,5 kilogramos de opio para fabricar un kilogramo de heroína, y tomando en cuenta el precio de exportación de la heroína mexicana en ese año, casi un millón de pesos, el pago a los agricultores supone un 6,2 por ciento de los ingresos totales que produce la heroína en México.

En 1988, “una libra de marihuana [0,454 kilogramos] tiene un costo de 350.000 pesos en Aguililla [una población del estado de Michoacán, en el Pacífico... Es] pura ‘cola de borrego’ y ‘peo rollo’”, es decir, de alta calidad (*Proceso*, 25 de abril de 1988). Ése era el precio que se les pagaba a los pequeños agricultores, ya lo cultivasen de manera individual o colectiva. Asumiendo que las ‘colas de borrego’ de alta calidad se pagan hasta ocho veces más que la marihuana de menor calidad en el estrato de exportación, ese precio representaba el 3,3 por ciento de los ingresos que obtiene el intermediario. En 1971, Kamstra (1974:231) pagó a un cultivador quince pesos por planta de marihuana en un campo de dos mil plantas. Utilizando la equivalencia de Gettman y Armentano (1998) de que cada planta produce doscientos ochenta gramos de material utilizable, exportable, el agricultor recibió cincuenta y cuatro pesos por kilogramo de marihuana. A un precio de exportación ese año superior a los tres mil pesos, el agricultor recibía un 1,7 por ciento del total de los ingresos que se obtenían por su exportación.

El propio Kamstra (1974:326) proporciona el listado de precios más sistemático que relaciona lo pagado al cultivador y el precio en la frontera estadounidense entre 1955 y 1974 que coincide con la observación única de Zagaris y MacDonald (1992:171) para 1960. Su serie de datos se asemeja a una curva cóncava en la que el precio en el campo de cultivo representa, como máximo, el veinte por ciento del precio de exportación. Tal relación beneficiosa para los cultivadores se dio a mediados del periodo referenciado, en 1966. En el peor de los escenarios para los distribuidores, el intermediario quintuplica el precio que ha pagado por kilogramo de cocaína. Y a partir de ese umbral puede aumentar los precios con bastante liberalidad.

A diferencia de lo que ocurre con la cocaína, la relación entre precios de exportación de la marihuana (*PEM*) y los precios pagados a los cultivadores por la misma sustancia (*PCM*), se encuentra mucho más cerca del modelo multiplicativo que del modelo aditivo para la transmisión de precios en mercados agrícolas. Este mejor ajuste resulta cuando se introducen las cifras en dólares constantes ($PE = 6,25PC + 165,41$) y

también cuando se utilizan dólares corrientes ($PE = 7,23PC + 17,35$). En ambos casos, los niveles R^2 de significación son superiores a 0,8. Sin embargo, la relación entre ambas variables puede tener una forma más predecible en términos cualitativos. Un mercado mínimo, pero muy asentado, da lugar a bajos precios relativos para los cultivadores en relación con el precio total. A medida que se incorporan nuevos demandantes con motivo del crecimiento de la demanda en los años sesenta, los cultivadores tienen la capacidad de aumentar sus precios. Con este crecimiento de precios compensan los riesgos del tratamiento con nuevos demandantes. Una vez que las relaciones comerciales se van fortaleciendo se produce una reducción paulatina del precio pagado al cultivador con relación al precio de exportación. Es el resultado de la mayor capacidad para imponer precios por parte de los intermediarios, los monopolistas de información, ante la salida de compradores por la actividad policial.

Tabla 2.23. **Precio de la marihuana en el campo mexicano y en la frontera sudoeste de Estados Unidos, 1955-74 (dólares por kilogramo)**

	Precio en el campo		Precio en la frontera		Relación entre el precio en el campo y el precio en la frontera
	Dólares corrientes	Dólares de 2000	Dólares corrientes	Dólares de 2000	
1955	2	14	50	344	4,0
1960	5	29	50	292	10,0
1963	8	45	75	422	10,7
1965	10	55	100	547	10,0
1966	12	64	60	319	20,0
1967	15	77	150	773	10,0
1969	25	117	176	828	14,2
1970	35	155	221	979	15,9
1972	35	144	276	1135	12,7
1974	35	122	331	1155	10,6

Costes inducidos desde el sector público

Uno de los costes más visibles en que incurren las empresas de drogas, capaz por tanto de explicar las variaciones en los márgenes de intermediación, son las expropiaciones de producto a las que los someten las autoridades públicas. Las autoridades mexicanas parecen ser muy efectivas en este aspecto, al menos en términos absolutos. Entre 1993 y 2003 México figuró de manera ininterrumpida entre los diez países del mundo en los que más cocaína, marihuana y derivados de la anfetamina se expropiaron (United

Nations Office on Drugs and Crime 2005). Pasando por alto el flujo total de drogas y la veracidad de las cifras, implican altos grados de eficiencia en la tarea de represión de la industria de las drogas. El gobierno mexicano declara expropiar casi la tercera parte de la marihuana que se decomisan en todo el mundo. Una contribución menor a los esfuerzos internacionales se observa para las otras sustancias ilegales, ya que varía desde siete por ciento para la cocaína a menos del dos por ciento para la heroína y la metanfetamina.

La trasposición de estas cifras de expropiaciones a la estructura de costes de la industria de las drogas implica un problema de esencia: cuál es la valoración que se hace de los bienes decomisados. Existen dos extremos para realizar esta valoración, que corresponden con el coste de los factores y con el precio de venta o de mercado. Este último puede asimilarse al precio de exportación, que incorpora no sólo los costes en los que se ha incurrido para llevar a buen fin el proceso productivo sino las expectativas de beneficio sobre la mercancía poseída. En el extremo mínimo de valoración de las pérdidas está el precio de adquisición de la mercancía. Esta relación divisoria entre volumen expropiado e importado se conoce como tasa de intercepción. Es seguro que las pérdidas provocadas a la empresa propietaria de la mercancía de parte de la expropiación pública se situarán en algún punto intermedio entre ese umbral mínimo y máximo. Según en que punto del proceso productivo tenga efecto esa expropiación puede estar más cerca de uno o de otro. Distintos momentos en el transporte de la droga, por ejemplo el momento de introducción de la droga en México o el instante de exportación hacia Estados Unidos, pueden representar evaluaciones diferentes acerca de su coste. Pero no existen cifras desagregadas con respecto al momento en que se realizan los decomisos.

Tabla 2.24. Veinte primeros países por expropiaciones de cocaína y heroína, 1993-2003 (toneladas métricas de peso bruto)

Cocaína		Heroína	
1. Estados Unidos	1.347,2	1. China	74,6
2. Colombia	868,8	2. Pakistán	70,2
3. México	262,1	3. Turquía	41,9
4. España	185,0	4. Irán	34,1
5. Venezuela	138,0	5. Reino Unido	23,2
6. Perú	135,4	6. Estados Unidos	18,9
7. Países Bajos	116,9	7. Tayikistán	16,7
8. Bolivia	99,1	8. Italia	14,6
9. Brasil	80,9	9. India	11,9
10. Panamá	72,3	10. Alemania	9,5
11. Ecuador	62,1	11. Países Bajos	8,4
12. Guatemala	56,5	12. Tailandia	8,2
13. Reino Unido	53,9	13. Rusia	7,6
14. Francia	37,5	14. Bulgaria	7,1
15. Costa Rica	37,0	15. España	6,2
16. Italia	31,0	16. Francia	4,9
17. Argentina	27,0	17. Hungría	4,7
18. Canadá	26,5	18. Myanmar	4,3
19. Chile	25,8
20. Portugal	24,3	24. México	2,6
Total	3.937,6	Total	431,4
% México	6,7	% México	0,6
América	3.469,8	América	32,6
% México	7,6	% México	7,8
Marihuana		Anfetamina	
1. México	14.075	1. China	63,5
2. Estados Unidos	8.019	2. Tailandia	44,1
3. Sudáfrica	3.197	3. Estados Unidos	21,1
4. Nigeria	1.898	4. Reino Unido	18,7
5. Colombia	1.894	5. Taiwán	15,6
6. Tanzania	1.207	6. Países Bajos	11,8
7. India	1.004	7. Filipinas	10,0
8. Brasil	910	8. Japón	6,3
9. Países Bajos	884	9. Australia	5,8
10. Canadá	738	10. México	4,6
11. Paraguay	702	11. Alemania	2,8
12. Sri Lanka	591	12. Suecia	2,3
13. Jamaica	482	13. Francia	2,1
14. Kenia	445	14. Bulgaria	1,9
15. Malawi	437	15. Bélgica	1,9
16. Marruecos	419	16. Nigeria	1,2
17. Reino Unido	320	17. Noruega	1,2
18. Egipto	316	18. Polonia	0,9
19. Rusia	294	19. Finlandia	0,8
20. Senegal	244	20. Colombia	0,7
Total	43.267	Total	222,9
% México	32,5	% México	2,1
América	24.302	América	32,1
% México	49,7	% México	14,4

Según los datos oficiales, la cantidad de cocaína pura decomisada saltó de medirse en gramos a las toneladas. El punto culminante de las actividades públicas de expropiación se alcanzó en 1991, con casi cuarenta y dos toneladas de cocaína pura. La cantidad de marihuana decomisada creció de manera exponencial de las cinco toneladas métricas en 1961 hasta las más de mil quinientas toneladas métricas en 2000. No obstante, este volumen puede exagerar la cantidad de pérdidas para la industria de las drogas dado que las cifras agregadas incluyen partes, como los tallos o las raíces, que no pueden comercializarse. En el caso de los derivados del opio, para obtener una cifra homogénea de heroína pura, es necesario realizar una serie de inferencias. En primer lugar, los decomisos de opio se convierten en heroína a través de la fórmula de nueve kilogramos y medio de opio por cada kilogramo de heroína, que es lo que se necesita de la primera sustancia para fabricar la segunda (Ramos 1998). La tecnología o, con más propiedad, la ausencia de avances tecnológicos en el proceso de transformación del opio en heroína, no ha mejorado esta relación a lo largo del tiempo. En segundo lugar, los datos brutos de expropiaciones se transforman en heroína pura a partir de los datos del mercado estadounidense mediante una fórmula que captura una diferencial constante del veinticinco por ciento de calidad entre la heroína mexicana y el resto de la heroína disponible en Estados Unidos:

$$PMHM_i = \frac{PMH_i}{0,25 \times PHM_i + 1/0,75}, \text{ donde}$$

- $PMHM_i$ es la pureza media de la heroína mexicana en el año i ;
- PMH_i es la pureza media de la heroína vendida al por mayor en Estados Unidos en el año i ; y
- PHM_i es el porcentaje de heroína mexicana en el mercado estadounidense durante el año i .

A partir de esta inferencia, la pureza de la heroína mexicana para exportación ha estado siempre por debajo del cincuenta por ciento. Y en conjunto, la cantidad de heroína pura decomisada en México nunca ha superado los trescientos kilogramos. Sin embargo, y frente al crecimiento casi constante de las expropiaciones que se percibe con otras drogas, la etapa de mayores cotas de expropiación se dio en los años setenta. Desde

entonces, y con oscilaciones, se observan una notable reducción en las cantidades de heroína confiscadas por las autoridades públicas.

Medidos los costes para la industria de las drogas a precios de mercado, las expropiaciones de cocaína nunca superaron los cincuenta millones de dólares antes de 1983. Ocho años después la valoración de los decomisos se había multiplicado por cincuenta. A partir de ese punto máximo el coste por expropiaciones de cocaína disminuyó, pero permaneció siempre por encima de los trescientos millones de dólares. En el caso de la marihuana, el coste para la industria provocado por las confiscaciones de las autoridades públicas ha alcanzado dos cotas máximas: primero, a mediados de los años setenta y, después, a finales de los años noventa. En ambos puntos las pérdidas para la industria de las drogas rondaron los mil millones de dólares de 2000. La heroína muestra los niveles más bajos de costes provocados por la expropiación pública. Incluso en sus mejores años, en los años setenta, las pérdidas no superaron los cuarenta millones de dólares.

Con relación a los ingresos totales de la industria, los costes de expropiación están distribuidos de un modo poco uniforme. Para la cocaína y la heroína, estos costes, incluso al valor máximo del precio de mercado, representan muy inferiores a las que suponen para la marihuana. En los mejores años las pérdidas derivadas de la expropiación no alcanzaron siquiera el veinte por ciento de los ingresos de las respectivas ramas de la industria. Para la cocaína los años noventa han representado las mayores pérdidas por expropiaciones. En la heroína la etapa más nociva del sector público en términos de su relación con la función de ingresos se divide entre los años setenta y la década de los noventa. Caso distinto es el de la marihuana.

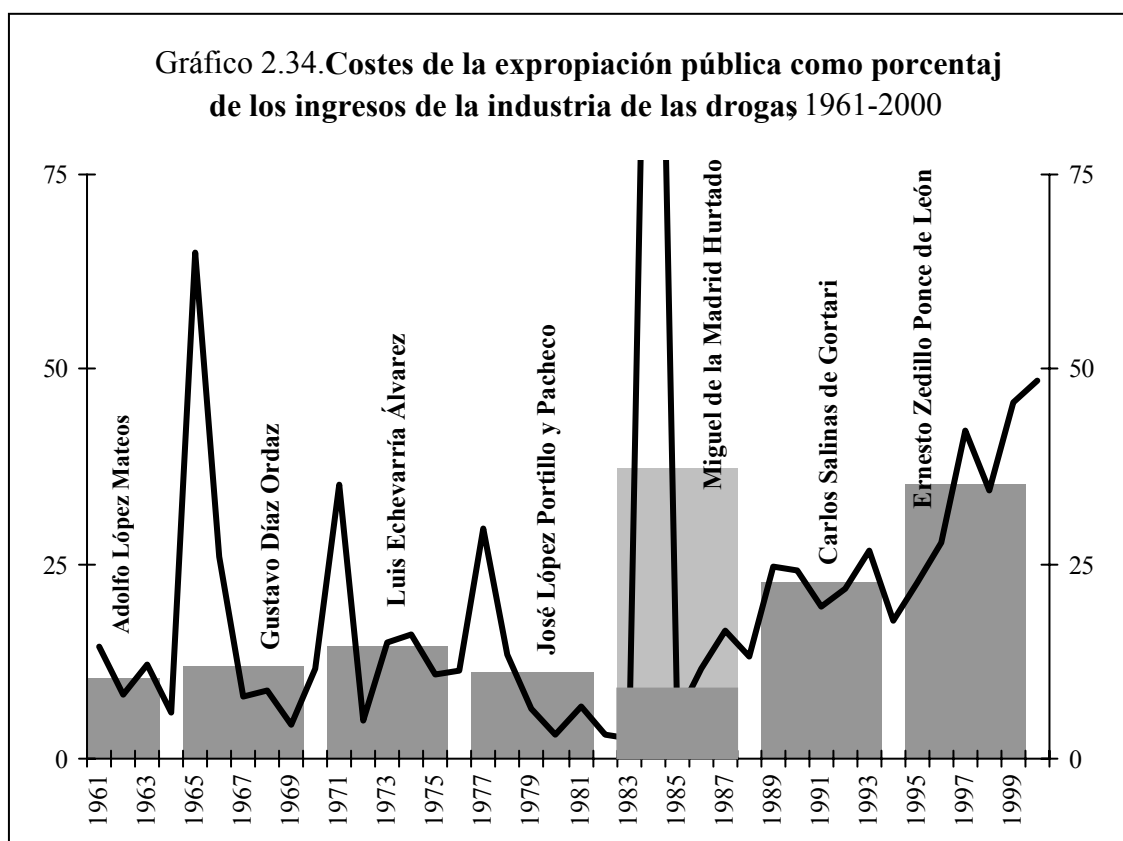
Mientras que en la heroína los costes infringidos a la industria a lo largo de todo el periodo fueron del 1,2 por ciento de los ingresos totales y para la cocaína se eleva hasta el once por ciento, en la marihuana la industria debe afrontar unos costes por expropiación equivalentes al sesenta y dos por ciento de los ingresos. Durante el último lustro, las pérdidas por confiscaciones valoradas a precio de mercado superaron a los ingresos totales de esta rama de la industria. En este punto es necesario introducir un dato cualitativo que puede explicar esta distancia expropiatoria entre la marihuana y las otras dos drogas que requieren un proceso química para la transformación del producto.

No existen controles externos para validar las cantidades de marihuana expropiadas por el sector público mexicano. La mayor parte de las mismas dicen hacerse en lugares inaccesibles, cuando están en proceso de secado, y se queman de manera inmediata. Las posibilidades para la manipulación de las cifras bajo estas circunstancias son enormes.

Tomando en cuenta esta circunstancia, que sin duda varía al alza el resultado final, los costes para la industria de las expropiaciones públicas han variado a lo largo del tiempo sin ninguna tendencia homogénea. Tres han sido los lustros de mayor incidencia de las expropiaciones sobre el sistema de costes de la industria: el primero entre 1961 y 1965, uno intermedio que va de 1981 a 1985 y el último entre 1996 y 2000. En estos tres subperiodos, las expropiaciones supusieron entre un treinta y cinco y un cuarenta y cinco por ciento de los ingresos totales de la industria de las drogas. Por el contrario, el periodo de menor influencia de los costes de expropiación se dio a finales de los años setenta. Insertando la variable cualitativa de las sucesivas presidencias en la consideración de que éstas pudieron variar la intensidad de la represión sobre la industria de las drogas, las administraciones más exitosas fueron las de Ernesto Zedillo Ponce de León (1994-2000) y de Miguel de la Madrid Hurtado (1982-88). En ambos gobiernos los costes de expropiación sobrepasaron el treinta y cinco por ciento de los ingresos totales de la industria de las drogas. En el diez por ciento de costes infringidos a la industria se situaron los gobiernos de Adolfo López Mateos (1961-64), Gustavo Díaz Ordaz (1964-70) y José López Portillo y Pacheco (1976-82).

Sin embargo, es necesario llamar la atención sobre un hecho significativo. En 1984, se produce el decomiso de más de ocho mil toneladas de marihuana en un rancho del estado nortero de Chihuahua. Ésas, al menos, son las cifras oficiales. La realidad es que nunca se comprobó la cantidad de marihuana que allí se almacenaba. Tan rápido como se proporcionaron las cifras a los medios de comunicación se quemó la droga. Las sospechas sobre exageración a beneficio de quienes realizaron la expropiación y de salida de mercancía anterior a la ignición han sido reiteradas. El investigador estadounidense Kenneth Carlson proporcionó desde la distancia la que parece la explicación más bondadosa sobre la fantasía de esas cifras: “Alguien llegó al campo, miró a su alrededor y dijo: ‘Debe haber como diez mil toneladas de marihuana por aquí’” (*Miami Herald*, 17 de junio de 1985). Y con tal precisión quedó almacenada para

los libros de historia. Pero es tal la influencia de este único decomiso en la valoración de cada periodo presidencial, que si se eliminan sus efectos, la administración de De la Madrid Hurtado hubiese sido la más ineficiente en términos de imponer costes elevados a la industria de las drogas. Las expropiaciones de drogas en ese periodo equivalían tan sólo al ocho por ciento de los ingresos totales de la industria.



Descontando este efecto, la actividad expropiatoria de la administración pública mexicana tiene una relación bastante evidencia con respecto al periodo presidencial. En promedio, el primer año de cada presidencia es el más fructífero en términos de infringir costes a la industria de las drogas. En el primer año de cada administración las pérdidas para la industria de las drogas por concepto de expropiaciones alcanzan el treinta por ciento de los ingresos totales. Ese porcentaje disminuye de manera drástica en el segundo año hasta el diecisiete por ciento. En los años subsiguientes hasta terminar cada sexenio se mueve en valores de entre el quince y el dieciocho por ciento.

Tabla 2.25. Expropiaciones de drogas y su incidencia sobre la estructura de costes de la industria a precios de mercado, 1961-2000

	Cocaína			Marihuana			Heroína					Total	
	Expropiaciones	Coste total	Coste relativo	Expropiaciones	Coste total	Coste relativo	Expropiaciones de opio	Expropiaciones de heroína	Expropiaciones totales	Coste total	Coste relativo	Coste total	Coste relativo
1961	0,0	0,1	3,4	5	1,7	22,2	0,0	0,0	0,0	0,0	1,7	1,9	12,8
1962	0,0	0,1	2,6	4	1,7	11,5	0,0	0,0	0,0	0,2	7,4	2,0	8,1
1963	0,0	0,1	2,6	10	4,2	16,0	0,0	0,0	0,0	0,7	14,8	5,0	12,9
1964	0,0	0,0	0,5	8	3,6	7,7	0,1	0,0	0,0	0,8	13,5	4,5	6,8
1965	0,0	0,3	3,8	121	66,4	77,9	0,0	0,0	0,0	2,0	23,3	68,8	74,8
1966	0,0	0,1	1,2	79	25,4	34,1	0,0	0,0	0,0	0,4	3,5	25,9	27,5
1967	0,0	0,0	0,2	33	16,9	9,2	0,0	0,0	0,0	0,2	1,3	17,1	9,0
1968	0,0	0,0	0,0	53	35,1	9,9	0,0	0,0	0,0	0,4	1,3	35,6	9,9
1969	0,0	0,0	0,0	34	27,8	4,8	0,0	0,0	0,0	0,8	1,3	28,6	4,8
1970	0,0	0,2	1,1	160	156,7	12,6	0,0	0,0	0,0	1,0	1,0	157,9	12,6
1971	0,1	4,0	14,4	650	681,3	38,8	0,0	0,0	0,0	1,4	0,9	686,8	37,4
1972	0,1	3,8	9,3	152	172,4	5,1	0,0	0,1	0,1	11,2	4,7	187,4	5,5
1973	0,1	8,8	9,9	505	517,6	16,9	0,1	0,1	0,1	10,7	3,0	537,0	15,9
1974	0,1	6,2	4,5	646	661,7	19,1	0,2	0,2	0,1	13,9	2,2	681,8	16,7
1975	0,2	14,5	7,4	371	366,5	14,4	1,0	0,4	0,2	36,9	4,6	417,9	10,5
1976	0,2	17,3	6,7	456	434,7	18,2	0,2	0,3	0,1	20,9	1,5	473,0	12,7
1977	0,2	14,7	3,4	1.082	995,4	85,6	0,2	0,3	0,1	24,6	1,4	1.034,8	27,1
1978	0,1	11,0	1,7	525	525,0	50,0	0,1	0,2	0,1	17,2	0,7	553,2	12,0
1979	0,1	5,3	0,5	190	227,5	31,2	0,1	0,1	0,0	10,0	0,6	242,8	5,8
1980	0,0	1,2	0,1	70	86,8	18,1	0,1	0,0	0,0	3,4	0,3	91,4	3,0

	Cocaína			Marihuana			Heroína					Total	
	Expropiaciones	Coste total	Coste relativo	Expropiaciones	Coste total	Coste relativo	Expropiaciones de opio	Expropiaciones de heroína	Expropiaciones totales	Coste total	Coste relativo	Coste total	Coste relativo
	tm puras	millones de dólares 2000	% ingresos totales	tm	millones de dólares 2000	% ingresos totales	tm impuras	tm impuras	tm puras	millones de dólares 2000	% ingresos totales	millones de dólares 2000	% ingresos totales
1981	0,0	1,9	0,1	157	184,3	66,5	0,1	0,0	0,0	3,1	0,3	189,2	6,7
1982	0,3	17,9	0,8	71	81,5	22,2	0,1	0,0	0,0	1,1	0,1	100,4	3,0
1983	0,3	17,8	0,7	68	73,3	19,3	0,1	0,0	0,0	1,1	0,1	92,2	2,4
1984	0,4	25,8	0,7	8.560	8.657,1	937,4	0,1	0,0	0,0	2,0	0,3	8.684,9	159,1
1985	2,1	110,1	3,3	173	182,0	14,5	0,1	0,0	0,0	0,7	0,1	292,7	5,5
1986	5,9	227,9	7,2	323	348,9	33,0	0,4	0,0	0,0	2,6	0,4	579,4	11,6
1987	10,1	259,2	8,6	400	560,0	42,1	0,2	0,0	0,0	2,7	0,4	821,9	16,4
1988	14,6	326,3	9,4	278	403,4	25,9	0,2	0,1	0,0	4,0	0,7	733,8	13,1
1989	33,1	843,8	13,8	753	1.048,7	95,3	0,6	0,2	0,1	10,2	2,3	1.902,7	24,7
1990	39,2	1.153,3	17,2	595	764,5	83,3	0,2	0,2	0,1	9,1	2,7	1.926,9	24,2
1991	41,9	1.362,8	17,4	255	440,7	41,5	0,1	0,1	0,1	6,9	1,8	1.810,4	19,4
1992	32,5	869,2	14,6	405	707,3	76,5	0,2	0,1	0,0	4,8	1,3	1.581,3	21,7
1993	36,9	874,1	17,3	495	772,3	97,9	0,1	0,1	0,0	2,6	0,9	1.649,0	26,7
1994	17,9	406,1	8,5	528	597,8	95,2	0,1	0,3	0,1	8,3	3,7	1.012,3	17,8
1995	16,6	405,4	9,1	780	806,9	123,5	0,2	0,2	0,1	5,9	2,3	1.218,1	22,5
1996	18,7	419,6	9,7	1.015	1.017,9	157,4	0,2	0,4	0,2	7,4	3,7	1.445,0	27,8
1997	27,0	581,9	19,0	1.038	1.066,4	158,1	0,3	0,1	0,1	2,9	1,8	1.651,3	42,2
1998	17,3	349,9	11,4	1.062	990,3	152,0	0,2	0,1	0,1	2,4	1,3	1.342,6	34,4
1999	24,2	504,0	16,8	1.459	1.214,2	202,4	0,8	0,3	0,1	5,8	3,5	1.724,0	45,6
2000	15,0	299,8	12,0	1.619	1.135,2	338,6	0,3	0,3	0,1	4,6	3,5	1.439,6	48,4

La valoración de las drogas expropiadas a precios de mercado exagera la eficacia de la actividad represiva del sector público porque no toma en cuenta que la mayor parte de esas drogas tienen un valor bastante menor. Y, en cualquier caso, si el objetivo explícito de este gasto es ejercer una influencia al alza sobre el precio de las drogas de modo que se reduzca su consumo, su efecto ha sido nulo. Entre 1975 y 2000, la elasticidad media tasa de intercepción-precio de la cocaína, entendido el primer concepto como el porcentaje de costes potenciales que les infringen las autoridades públicas a los exportadores de drogas, ha sido de negativa casi en la misma cantidad de años que positiva. Es decir, una mejora o un empeoramiento en la eficacia de la represión de la cocaína tienen un efecto aleatorio sobre el precio de la droga. De hecho, el periodo de mayor crecimiento de la tasa de intercepción, entre 1982 y 1989, se corresponde con las mayores bajadas del precio de la droga.

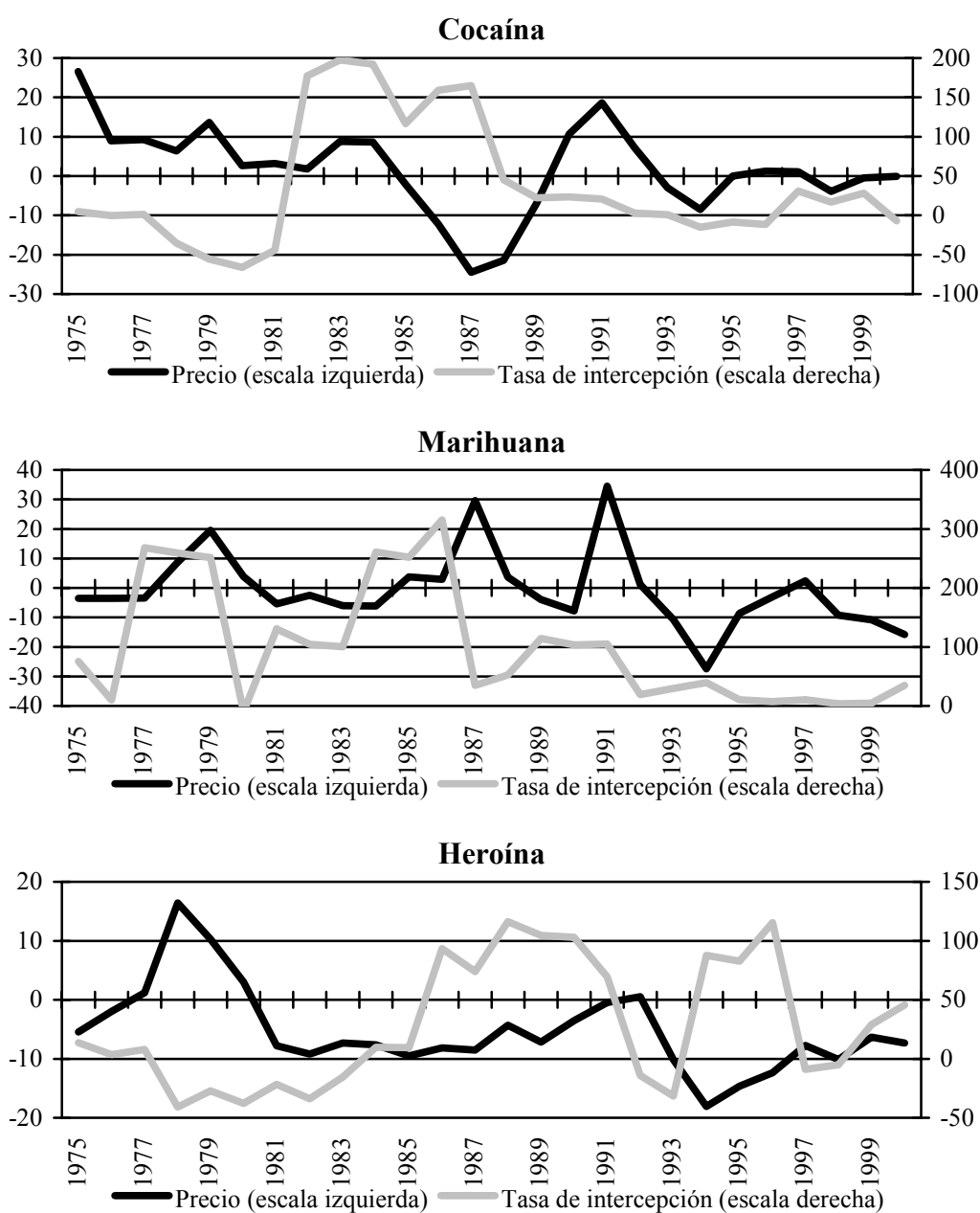
Tabla 2.26. **Reacción del precio de exportación de las drogas a la variación en las tasas de intercepción en México, 1975-2000**

	Elasticidad anual		Correlación lineal			
			Mismo año		Año siguiente	
	Positiva	Negativa	β	R^2	β	R^2
Cocaína	14	12	0,0006	0,0005	-0,0131	0,0212
Marihuana	10	16	-0,0081	0,0288	0,0073	0,0189
Heroína	9	17	-0,0261	0,1409	-0,0155	0,0504

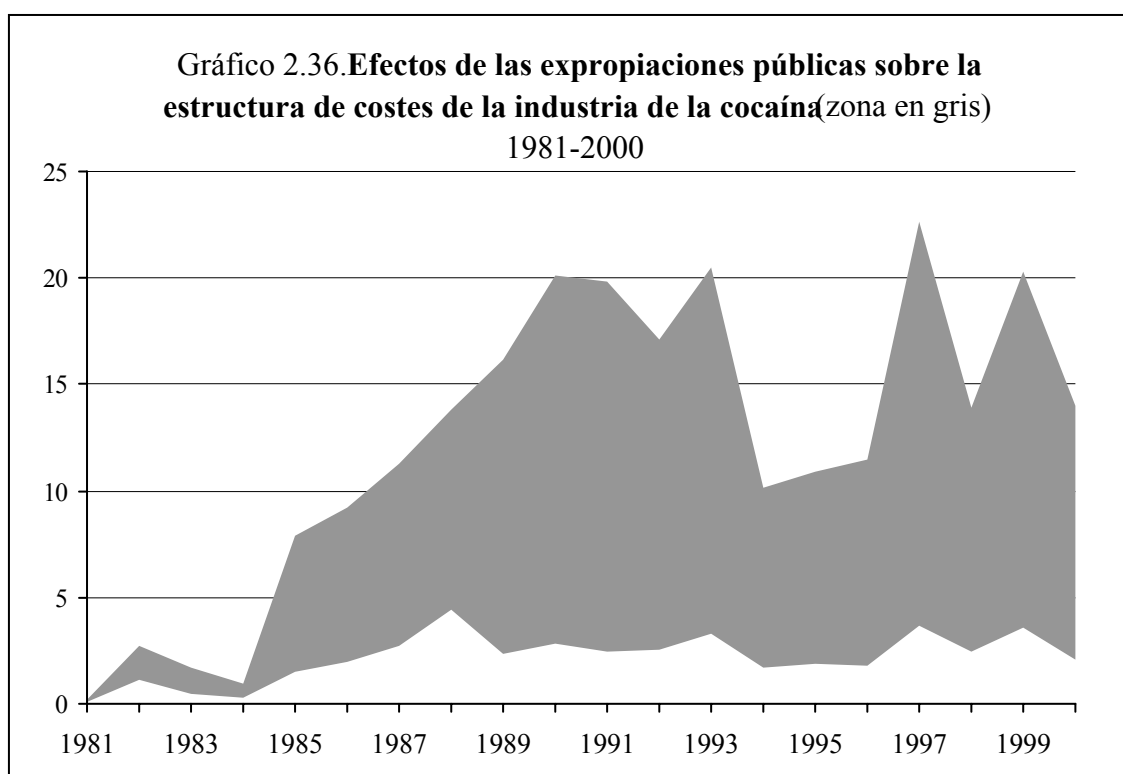
Cuando se correlacionan las tasas de variación de ambas variables, el precio de exportación y la ratio de intercepción, la resultante es una línea plana con una significación estadística nula ($R^2 = 0,0005$). La correlación entre tasa de intercepción en el año i y la variación del precio en el año $i+1$, para suponer que los efectos del cambio en la represión pública no son inmediatos, mejora algo los niveles de significación estadística, pero es a costa de empeorar la relación deseada. Un crecimiento del diez por ciento en la tasa de intercepción se corresponde con una reducción del 0,1 por ciento en el precio de exportación de la cocaína al año siguiente. Las mismas oscilaciones e incoherencias en la relación entre las series temporales de la tasa de intercepción y del precio de la droga para exportación se observan para la marihuana y la heroína. En concreto, para la heroína, que es la droga que muestra una

relación más estrecha entre la actividad expropiadora y los precios, aunque en niveles paupérrimos, la relación entre ambas variables es negativa. Cuando mejores son los resultados de la represión en términos estadísticos, menores son los precios de venta de la heroína.

Gráfico 2.35. Variación interanual de los precios de exportación de drogas y de las cantidades de droga expropiadas sobre el total de oferta, 1975-2000 (media móvil tres años)



Una segunda posibilidad para cuantificar las consecuencias de las políticas de decomisos sobre el precio de las drogas es valorar los efectos de las expropiaciones públicas a coste de los factores, en concreto por el precio de adquisición del producto expropiado. La única posibilidad para este cálculo la proporciona la cocaína porque no existen series de precios para la producción de marihuana y heroína. Estimando como coste de los factores el coste de la cocaína al momento de introducirse en México, es decir, la suma del coste de la mercancía en Colombia más el transporte desde ese país, el efecto de las expropiaciones públicas sobre la estructura de costes de la industria es bastante más modesto. Si a precios de mercado, los costes producidos por la expropiación superaron en algunos años los mil millones de dólares de 2000, a coste de los factores su eficacia nunca se situó por encima de los doscientos millones de dólares en el periodo que abarca entre 1981 y 2000. En conjunto los costes infringidos por el sector público por esta vía para ese lapso de veinte años fueron el 2,3 por ciento de los ingresos de la industria de la cocaína.



Sumando esta valoración a la hecha a precios de mercado, la resultante es que los efectos de la expropiación sobre la estructura de costes de la industria de la cocaína se han mantenido en una banda que va entre el cinco y el veinte por ciento del total de ingresos en el periodo de 1981 a 2000. De esta circunstancia se deriva que las políticas de expropiación tienen un efecto limitado sobre la estructura de costes de las empresas dedicadas a la importación y exportación de drogas. Su incidencia sobre el precio es muy marginal en tanto en cuanto apenas varía la estructura de costes de la propia empresa que se podría trasladar al precio.

En coherencia con esta escasa influencia en la estructura de costes, no es posible observar ningún efecto de la actividad predatoria del sector público sobre los precios de exportación de la cocaína. Realizando una regresión lineal entre el margen de intermediación por kilogramo de cocaína pura en México y los costes por kilogramo derivados de la expropiación, los efectos son nulos. Y esto es así para cualquiera de los cálculos, ya se aplique el precio a coste de factores, el precio de mercados o al punto intermedio entre ambos puntos, ya sea interpretando que existe un efecto inmediato o que las consecuencias de la actividad predatoria se transfieren al año siguiente. Apenas existe correlación entre ambas variables. En algunos ejercicios, una potencia expropiatoria mayor eleva el margen de intermediación y en otros lo reduce. Pero en todos los casos, la significación estadística es muy baja.

Tabla 2.27. Regresiones lineales entre el margen de intermediación por kilogramo de cocaína exportada (MI) y el coste de expropiación en México por kilogramo de cocaína exportada (CE), 1981-2000

Valoración:		CE _{cf}		CE _{pm}		CE _{medio}	
Efecto temporal:		Inmediato	Dilatado	Inmediato	Dilatado	Inmediato	Dilatado
R		0,068	0,230	0,027	0,358	0,140	0,353
R²		0,005	0,053	0,001	0,128	0,000	0,125
k	Coef. no estandarizado	β 23.655	28.051	21.585	28.783	21.794	29.203
	Error típico	5.969	5.577	4.746	4.162	5.066	4.460
	t	3,963	5,030	4,548	6,915	4,302	6,547
	Significación	0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
MI	Coef. no estandarizado	β -2,694	-8,419	0,180	-2,143	0,167	-3,761
	Error típico	9,385	8,636	1,559	1,354	2,776	2,419
	Coeficiente estandarizado	-0,068	-0,230	0,027	-0,358	0,014	-0,353
	t	-0,287	-0,975	0,115	-1,582	0,060	-1,555
	Significación	0,777	0,343	0,909	0,132	0,953	0,138

Si acaso, y realizando una hipótesis sobre bases no cuantificables, al incidir más de manera más intensa sobre unas empresas que sobre otras, la actividad de las autoridades públicas se traduce en transformaciones en el tejido industrial. Las diferencias de represión entre empresas de drogas conllevan la desaparición de unas empresas, sometidas a efectos propios de la bancarrota, y la aparición de otras nuevas que tienden a ocupar el espacio que dejan libre las empresas que abandonan el mercado. Por tanto, al afectar con más intensidad a unos empresarios que a otros, el efecto de la expropiación matiza la composición del tejido industrial. Pero lo que en ningún caso consigue la actividad predatoria es variar los precios de exportación de las drogas, que es el objetivo explícito sobre el que se asienta esta política pública.

Otro coste de la actividad del sector público sobre la industria de las drogas son las tareas de erradicación de cultivos ilegales que ejerce el sector público. El estado mexicano declaró haber suprimido en 2000 trescientos treinta millones de metros cuadrados de cultivos de marihuana y ciento cincuenta millones de metros cuadrados de terreno plantado con amapola, sustancia de la que se extraen el opio y la heroína. Estos niveles de destrucción de cultivos ilegales implican un extraordinario crecimiento de la actividad pública en este plano con respecto a periodos anteriores. En 1947, el primer año para el que existen datos sistemáticos acerca de los resultados de las campañas de erradicación de cultivos ilegales, la superficie sobre la que se ejercieron tales faenas fueron trescientos veinte mil metros cuadrados. Era el 0,1 por ciento de lo que se alcanzó en 2000. De todo el periodo fue 1955 el año en el que las tareas de erradicación de cultivos fueron más suaves. Desde ese momento existe un crecimiento casi constante de los recursos públicos dedicados a este rubro y también de su eficacia.

Para comparar estos datos de erradicación, en metros cuadrados o hectáreas, con las cifras referentes a la circulación y la exportación de producto, en toneladas métricas, es requisito indispensable contar con estimaciones acerca del rendimiento de los cultivos. Y para realizar esta conversión puede recurrirse a evaluaciones muy divergentes. La estimación de la productividad de la heroína tiene dos componentes. El primero es la producción de opio que puede obtenerse de una superficie cultivada con adormidera. El segundo es la tasa de conversión de opio en el producto final, heroína. Childress (1994a:59) asocia una producción de 1,45 kilogramos de heroína por hectárea cultivada

con amapola. El Ministerio de la Defensa Nacional de México reduce esta estimación a un kilogramo por hectárea. El rendimiento de la misma superficie en términos de opio, un producto menos refinado, varía según las fuentes entre ocho y trece kilogramos. Combinando las cifras de transformación de opio en heroína ofrecidas por Ramos (1998), de entre nueve y diez kilogramos de la primera sustancia por cada kilogramo de la segunda, con los datos de producción de opio por hectárea, puede llegarse a cifras de entre 0,85 y 1,63 kilogramos de heroína por hectárea cultivada con adormidera.

Una diversidad mucho más abrupta en las estimaciones puede observarse para el caso de la productividad de la tierra cultivada con marihuana. Perramond (2004:212), a partir de sus notas de campo de antropólogo seis piezas en una zona montañosa del norte de México, concluye bajo la advertencia final de que “era muy bajo”, que el rendimiento medio por hectárea es de 6,8 kilogramos. Según sus cifras, en un terreno de catorce mil metros cuadrados sólo se cosechaban 9,5 kilogramos de marihuana. Childress (1994b:33) sitúa el rendimiento por hectárea de marihuana cultivada en México en cuatrocientos treinta y cuatro kilogramos. El Ministerio de la Defensa Nacional mexicano utiliza el rango de una tonelada por cada hectárea erradicada para consolidar sus estadísticas de erradicación. Para realizar una estimación mixta de la productividad de la tierra en el caso de la marihuana es posible insertar un paso intermedio: el número de plantas que crecen en una determinada superficie y la cantidad de producto útil de cada planta. También existen estimaciones muy amplias para ambos conceptos.

El rendimiento por planta lo sitúa el organismo público estadounidense de represión de drogas Drug Enforcement Administration en cuatrocientos cincuenta gramos. Un estudio de la Universidad de Misisipí reduce este rendimiento por planta a cuatrocientos doce gramos. La organización no gubernamental estadounidense que solicita la despenalización del consumo de marihuana, National Organization for the Reform of Marijuana Laws, sitúa la productividad por planta en doscientos ochenta y cuatro gramos de producto útil. El organismo oficial estadounidense United States Sentencing Commission aún reduce más esta estimación hasta los cien gramos de producto por planta (Gettman y Armentano 1998). En cuanto a la cantidad de plantas de marihuana que surgen en una determinada área, la cuantificación de cien comunicados de organismos públicos a lo largo de México en 2002 da como resultado una media de 8,8

plantas por metro cuadrado. A partir de estas cifras puede determinarse que el rendimiento por hectárea cultivada con marihuana varía desde los ciento veinte kilogramos hasta los cuarenta mil kilogramos.

Tabla 2.28. Estimaciones de rendimiento de marihuana y heroína por hectárea

Marihuana			
Plantas por hectárea	Kilogramos por planta	Kilogramos por hectárea	Fuente
..	..	7	Perramond (2004:212).
..	..	120	<i>Proceso</i> (4 de julio de 1988).
..	..	434	Childress (1994b:33).
..	..	800	Organización Estados Americanos (2005:9)
..	..	1.000	Ministerio de Defensa mexicano.
10.000	0,1000	1.000	U.S. Sentencing Commission.
10.000	0,2835	2.835	NORML.
10.000	0,4120	4.120	Universidad de Misipipi.
10.000	0,4540	4.450	Drug Enforcement Administration.
90.000	0,1000	9.000	U.S. Sentencing Commission.
90.000	0,2835	25.515	NORML.
10.000	0,4120	37.080	Universidad de Misipipi.
90.000	0,4540	40.860	Drug Enforcement Administration.
Heroína			
Kilogramos de opio por hectárea	Relación entre opio y heroína	Kilogramos de heroína por hectárea	Fuente
8,0	9,5	0,85	<i>Milenio Diario</i> (28 de diciembre de 2002).
8,0	8,0	1,00	Organización Estados Americanos (2005)
8,0	8,0	1,00	Ministerio de Defensa mexicano.
10,0	10,0	1,00	<i>El Universal</i> (15 agosto de 1998).
11,0	10,0	1,10	Central Intelligence Agency (2002).
10,9	9,5	1,15	Ministerio de Defensa mexicano.
10,9	7,5	1,45	Childress (1994a:59-63).
13,0	8,0	1,63	<i>Milenio Diario</i> (28 de diciembre de 2002).

Ante la flagrante disparidad de estimaciones se considera como más razonables, tanto por metodología como la evidencia anecdótica disponible, las cifras de rendimiento por hectárea de Childress (1994a, 1994b). Se asume que la productividad de la tierra ha permanecido constante a lo largo del tiempo. Existen muy pocas evidencias en contrario sobre factores de capital o trabajo, cualquiera que sea su origen, que hayan permitido aumentar ese rendimiento, si acaso en contrario. En 1947 se reseñaba que una hectárea sembrada de adormidera producir sesenta kilogramos de opio (Procuraduría General de la República 1947:112) y veinte años después se consignaba que se necesitaban cien kilogramos de opio para conseguir un kilogramo de heroína (Santana 1971:24).

Tomando esta referencia, se llega a la conclusión de que, de ser ciertas las cifras proporcionadas por las autoridades mexicanas, éstas consiguen erradicar la mayor parte de los cultivos de droga. En 2000 para producir la cantidad de droga exportada y expropiada antes de llegar a su lugar de destino se hubiesen necesitado siete mil cuatrocientas hectáreas de cultivos exitosos: cuatro mil ochocientas para la marihuana y el resto para adormidera. Así contabilizados, los cultivos de drogas cubrían el 0,03 por ciento de la superficie total de México y el 0,12 del área cultivada. Las autoridades mexicanas afirman erradicar cuarenta y ocho mil hectáreas de cultivos ilegales, es decir, seis veces más que la producción real. De cada siete hectáreas de cultivos ilícitos, por tanto, las autoridades consiguen expropiar sobre el terreno seis, dejando una sola para la posterior comercialización. Esa relación entre producción real y producción destruida es similar para la marihuana y para la adormidera.

En términos históricos, la eficacia de las autoridades públicas mexicanas ha variado en muy escasa medida. En los años sesenta, el porcentaje de erradicación sobre el total de cultivos ya alcanzó el sesenta por ciento, una ratio que descendió durante la década siguiente al cincuenta y cinco por ciento. Desde esa década de depresión erradicadora, el porcentaje de expropiación sobre el terreno se elevó al setenta y tres por ciento en los años ochenta y al ochenta y cinco por ciento en los años noventa. Frente a lo que ocurría con las expropiaciones de droga, las tareas de erradicación no toman con la llegada de un nuevo presidente un ímpetu renovado que se va perdiendo a lo largo de su mandato. Las destrucciones de cultivos comienzan eliminando el sesenta y tres por ciento de la producción total, en promedio, y van ascendiendo de manera gradual hasta alcanzar en los dos últimos años cada mandato el setenta por ciento.

Con esos porcentajes de pérdidas infringidos a los cultivadores, sería previsible que fuesen muy pocos los agricultores que se animasen por la senda de producir drogas ilegales. Sin embargo, la realidad de las cifras de erradicación puede ponerse en entredicho con propiedad debido a varias razones. En primer lugar, los burócratas mexicanos tienen motivos interesados para exagerar estas cifras tanto en el ámbito interno como en el internacional. “Durante los últimos veinticinco años, los países cultivadores de drogas han recibido ayudas externas para colaboración en la erradicación de las plantaciones. Es por ello que muchos políticos locales creen que para

el que una solicitud de ayuda externa tenga éxito está relacionado de manera directa con el tamaño de la industrial ilegal” (Thoumi 2003:146). México tiene variable adicional en este juego. El agarrar a quien es el principal solicitante de estas estadísticas, el gobierno estadounidense, tiene numerosas contrapartidas en otros vectores de la política bilateral, que las administraciones mexicanas valoran como de la máxima importancia.

Tabla 2.29. Cultivos exitosos y erradicados en México, 1961-2000 (hectáreas)

	Marihuana			Adormidera		Total	
	Cultivos exitosos hectáreas	Cultivos erradicados hectáreas	Erradicado sobre total de cultivos %	Cultivos exitosos Hectáreas	Cultivos erradicados hectáreas	Erradicado sobre total de cultivos %	Erradicado sobre total de cultivos %
1961	67	6	8	12	13	53	19
1962	100	4	4	17	389	96	77
1963	167	30	15	24	324	93	65
1964	242	3	1	32	298	90	52
1965	640	32	5	46	118	72	18
1966	722	3	0	54	841	94	52
1967	897	909	50	74	2.060	97	75
1968	1.373	954	41	134	3.731	97	76
1969	1.689	207	11	244	1.767	88	51
1970	3.298	1.128	25	385	1.847	83	45
1971	5.366	2.251	30	626	5.134	89	55
1972	7.221	2.493	26	909	2.769	75	39
1973	8.074	5.742	42	1.308	7.285	85	58
1974	9.282	2.614	22	2.325	4.698	67	39
1975	6.827	7.795	53	3.654	10.076	73	63
1976	6.830	5.578	45	5.300	11.979	69	59
1977	5.419	7.674	59	6.635	18.296	73	68
1978	3.638	3.020	45	6.505	6.692	51	49
1979	1.848	1.285	41	5.292	1.319	20	27
1980	1.054	1.377	57	3.842	2.681	41	45
1981	907	2.499	73	3.406	3.761	52	59
1982	903	1.794	67	3.336	1.897	36	47
1983	970	7.063	88	3.325	6.923	68	77
1984	4.086	11.853	74	3.614	6.990	66	71
1985	3.159	7.051	69	3.903	12.011	75	73
1986	3.007	12.201	80	4.180	10.979	72	76
1987	3.118	13.368	81	3.842	9.217	71	76
1988	3.121	9.023	74	3.497	9.927	74	74
1989	3.561	10.186	74	3.137	7.006	69	72
1990	3.023	8.778	74	2.275	8.660	79	77
1991	2.009	12.702	86	2.501	9.342	79	83
1992	2.156	16.802	89	2.557	1.122	31	79
1993	2.311	16.645	88	2.917	13.015	82	85
1994	2.500	14.227	85	2.690	11.036	80	83
1995	3.260	21.573	87	3.098	15.389	83	85
1996	3.833	22.961	86	2.990	14.671	83	85
1997	3.914	23.576	86	2.454	17.732	88	87
1998	4.066	23.928	85	3.002	17.449	85	85
1999	5.034	33.583	87	2.961	15.469	84	86
2000	4.843	33.000	87	2.532	15.300	86	87

También existen incentivos internos para la manipulación de las estadísticas. Dentro del aparato burocrático mexicano, el sistema de ascensos en los organismos dedicados a la erradicación de cultivos, que son los militares y la Fiscalía General de la República, toma en cuenta la eficacia probada en anteriores destinos o cargos. Si los números, en este caso de erradicación de cultivos, son un patrón en apariencia objetivo para la valoración que hagan los superiores, existen amplios incentivos para que los burócratas en todas las escalas los manipulen a su favor en la perspectiva de una mejora de su propia carrera burocrática. Sin una entidad independiente que tenga la posibilidad física y legal de ejercer el control sobre estas cifras, las posibilidades para la manipulación, y para que éstas pasen inadvertidas a ojos del público desconocedor, son amplísimas. Es por ello que “las declaraciones de erradicación de la Fiscalía General de la República podrían estar infladas” (Perramond 2004:210) y que “los funcionarios de la embajada estadounidense [en la ciudad de México] son siempre escépticos de las cifras de superficie erradicada que declara el Ministerio de la Defensa Nacional” (Reuter y Ronfeldt 1992:21).

Junto a estos incentivos para elevar las cifras de erradicación, existen muy pocos mecanismos externos para verificar la validez de dichas estadísticas. Y los que pueden utilizarse sugieren mayores dudas al respecto de su veracidad. Desde principios de los años ochenta hasta 2000, el Ministerio de la Defensa Nacional ha declarado de manera casi continuada por boca de los sucesivos titulares del ramo dedicar treinta mil efectivos a la represión de la producción y el comercio de drogas. La primera duda es que la eficacia de estos soldados se habría multiplicado por diez, sin que cambiasen las circunstancias de cultivo, entre 1982 y 2000. El segundo problema de ajuste entre diversas variables es que asumiendo que los treinta mil efectivos se dedicasen a actividades de erradicación de cultivos y que trabajasen todos los días del año, la erradicación diaria por soldado en 2000 sería de cuarenta y cuatro metros cuadrados. La cifra entra dentro de lo posible sólo si estas actividades se realizan en entornos muy favorables, nunca, como declara el ejército mexicano, cuando estas actividades se realizan en zonas de difícil acceso a las que a menudo cuesta semanas llegar.

Más específico en cuanto a la contabilidad de efectivos en las tareas de erradicación y en su eficacia, y con menos tendencia a la exageración al gusto de los superiores jerárquicos, aunque para un periodo de tiempo mucho más limitado, fue Manuel Fernando Badillo Trueba, subjefe operativo de estado mayor del Ministerio de la Defensa Nacional, en una comisión parlamentaria:

[En el Ministerio de la Defensa Nacional] Se realizan operaciones de alcance nacional, regional y especial, programadas para efectuarse durante la temporada de mayor producción de enervantes, de acuerdo al ciclo vegetativo de estos [*sic*]. En las operaciones nacionales actúan hasta quince mil elementos por periodos de cuarenta y cinco días en promedio y en las regionales ocho mil elementos y se prolongan por periodos de ochenta y cuatro días. Las operaciones especiales acorde a la problemática que se presente en áreas específicas, el periodo y efecto son variables. En el área de la F.T. [Fuerza de Tarea] “Marte”, actúan ininterrumpidamente dos mil elementos en una superficie de veintitrés mil seiscientos nueve kilómetros cuadrados. A todos se les proporciona apoyo aéreo y de servicios técnicos. [...] Durante los primeros siete meses del presente año [1995] se mantuvo un promedio diario de siete mil quinientos ochenta y tres elementos militares desplegados en operaciones contra [la producción y distribución de drogas... En ese mismo periodo, los resultados fueron:].

Destrucción	Plantíos	Hectáreas
Marihuana	99.612	7.810,788
Amapola	119.212	9.450,426
Fumigación	Plantíos	Hectáreas
Marihuana	15.385	1.178,4066
Amapola	11.252	995.8452 (Trueba 1995:209-10).

Tomando las cifras de Badillo Trueba como ciertas, los poco más de siete mil quinientos efectivos militares dedicados a la eliminación de cultivos hubiese sido muy eficaz. Cada elemento hubiese erradicado, en promedio, veinticuatro mil trescientos metros cuadrados a lo largo del periodo de siete meses, ciento quince metros cuadrados diarios. Si no se incluyen los datos de fumigación, que se asume que debe ser más eficiente en términos de personal y día, la cifra de erradicación manual de cultivos por día de trabajo desciende hasta los ciento dos metros cuadrados de cultivos diarios. En cualquiera de los casos, el resultado es extraordinario teniendo en cuenta que actúan sobre cultivos tan alejados de los cuarteles y del mundo de las comunicaciones rápidas que hay que enviar los suministros por vía aérea, tan difíciles para llegar hasta ellos. Un último motivo para el recelo y la desconfianza con respecto a estas cifras de eliminación de cultivos es contemplar la evolución histórica de las cifras de erradicación de cultivo de drogas. La desagregación por periodos de gobierno muestra cómo cada presidente trata de presentar año tras año mayores cotas de erradicación que el anterior,

lo cual es bastante incoherente con las necesidades de demanda existentes en cada momento.

Otro coste que imputar a la industria de las drogas procedente de las actividades de los funcionarios públicos son los cobros por la venta de servicios de protección privada. Sin embargo, es difícil estimar estos pagos con algún grado de verosimilitud pese a que existen múltiples cifras. Primero, existen pagos fijos por compra de protección en un territorio específico que no se pueden extrapolar en relación ni a los costes ni a los ingresos de una operación porque se desconoce la cantidad de mercancía sobre la que se otorga protección privada. Se puede pagar un millón de dólares anuales por protección de la Fiscalía General de la República de México en la ciudad fronteriza de Tijuana (*Proceso*, 9 de diciembre de 2001), como también una cuota mensual de doscientos mil dólares a la delegación de esa misma institución en el estado sureño de Oaxaca (*El Universal*, 7 de abril de 2000) o un millón de dólares anuales por la protección militar completa en el estado fronterizo de Chihuahua (*Proceso*, 5 de marzo de 2000). Además, la protección a las operaciones de drogas por su extrema movilidad suele implicar el pago a una miríada de autoridades para cada paso específico de los que sólo algunos de sus componentes se conocen.

Es una operación compleja sacar una media de los pagos por protección porque varían con inusitada frecuencia. Se pueden pagar dos millones de dólares a agentes de la Fiscalía General de la República de México por descender una avioneta con ochocientos kilogramos de cocaína en el estado caribeño de Veracruz (*Milenio Semanal*, 14 de julio de 2002) o un millón de dólares para la misma operación en el mismo estado con una cantidad indeterminada de cocaína (*Proceso*, 19 de diciembre de 1999). El coste del mismo servicio en el estado caribeño de Campeche entre los militares es mucho más económico: cien mil dólares por avión que aterriza con protección (*Proceso Sur*, 9 de junio de 2001). Un inspector de United States Customs, la agencia aduanera estadounidense, puede cobrar desde mil dólares por kilogramo de cocaína (*Miami Herald*, 9 de mayo de 1999) hasta sesenta dólares (Associated Press, 21 de agosto de 1999) por el mismo ejercicio de hacer la vista gorda ante el paso de drogas por el control fronterizo.

Por último, existen multitud de pequeños gastos relacionados con las empresas de drogas y los servicios proporcionados por empleados públicos que no se pueden cuantificar de manera homogénea: tres mil dólares por acceder a información clasificada en la Fiscalía General de la República de México (*Miami Herald*, 22 de octubre de 2002) o veintidós mil dólares para el mismo concepto en Drug Enforcement Administration (*Los Angeles Times*, 19 de diciembre de 2002). Se puede pagar doscientos mil dólares por un oportuno aviso contra una redada (*Milenio Semanal*, 16 de diciembre de 2002), cien mil dólares por inhibir la actuación de la policía estatal en un caso de asesinato (*Zeta*, 8 de agosto de 1997) o diez mil dólares por permitir la fuga de un detenido en un tiroteo (*La Jornada*, 14 de mayo de 1997).

Dentro de esta tremenda heterogeneidad, las dos modalidades más frecuentes que dan lugar a pago de los empresarios de drogas a las autoridades públicas son la protección y la extorsión. Dos ejemplos, muy alejados en el tiempo, verificarán la diferencia en lo que afecta a costes y servicios proporcionados. En 1984, un cineasta y exportador de drogas colombiano declaró ante la justicia que había llegado a un acuerdo con policías mexicanos para introducir cocaína en México y exportarla a través de Tijuana. Su enlace en México era el jefe de la oficina de Interpol en México, Jorge Miguel Aldana Ibarra. El colombiano había contactado con Aldana Ibarra por mediación de otro cineasta, David Reynoso Martínez, hijo de un histórico de la cinematografía mexicana y dirigente del Partido Revolucionario Institucional. El jefe policial puso al cineasta en contacto con el entonces comandante de la Policía Judicial Federal en Tijuana. Ambos viajaron a la ciudad fronteriza para cerrar los términos del acuerdo. Allí se acordó el precio a pagar por la protección en el trayecto de la droga por México: dos mil dólares por kilogramo de cocaína. Además, el comandante de Tijuana les presentó a los recién llegados a dos compradores de cocaína locales, con los que cerró un acuerdo de venta a diecinueve mil dólares el kilogramo. De los dos mil dólares a pagar a la policía, la mitad iba para Aldana Ibarra y la otra mitad para los agentes de la Policía Judicial Federal en Tijuana.

Casi treinta años después, en 2003, varios agentes de la Fiscalía Especializada para la Atención a Delitos contra la Salud en la ciudad de Tijuana detuvieron a unos transportistas de marihuana. Les decomisaron 4,8 toneladas de marihuana. A la carga y

a sus dos propietarios los llevaron a la sede del organismo en Tijuana. Solicitaron a sus familiares seis millones de dólares por su rescate. En última instancia rebajaron a dos millones de dólares sus pretensiones. La diferencia de servicio da origen a una gran distancia en términos del precio cobrado. Aldana Ibarra y sus socios en la Policía Judicial Federal solicitaban un pago por sus servicios de protección privada del 11,7 por ciento del precio final del producto. Frente a esto, y recurriendo al precio medio de exportación a Estados Unidos de la marihuana, los policías federales en Tijuana gravaban la marihuana con un impuesto confiscatorio del sesenta por ciento del precio final. Esas cifras, y otras obtenidas por el mismo procedimiento, podrían proporcionar los límites inferior y superior de los pagos a autoridades públicas por servicios ilegales. Pero realizar algún tipo de inferencia acerca de la cantidad de droga que se ve sometida a gravamen es una estimación que sólo puede quedar en el ámbito de la más absoluta arbitrariedad.

Si bien los efectos de la expropiación sobre los precios de las drogas son nulos, al menos en lo que respecta a la cocaína, las actividades que conducen a esas expropiaciones no son gratuitas para el sector público. Es posible valorar la eficacia del gasto público a través de la desagregación de gasto que realiza la Fiscalía General de la República de México, encargada por ley de dirigir las tareas de represión de la industria de las drogas, entre el gasto dedicado a la represión de la producción y el comercio de drogas y el resto de programas a los que atiende (Gobierno de México 2000; González 1996). El Ministerio de la Defensa Nacional no publica series estadísticas sobre la parte de su generoso presupuesto dedicado en específico a la represión de las drogas, aunque en última instancia llegó a estimar que alcanzaba el veinticinco por ciento de su presupuesto en 1999 (*La Jornada*, 30 de agosto de 1999), aunque dos años más tarde la cifra se reducía la dieciséis por ciento (*La Jornada*, 6 de mayo de 2001). Valorando a precios de exportación las expropiaciones de drogas realizadas por la Fiscalía General de la República y, a falta de datos desagregados, en tiempos anteriores a 1988 el total de drogas decomisadas, lo cual es coherente con la secuencia histórica de participación militar en la represión de la industria de las drogas, cada dólar en droga decomisado por entre 1977 y 2000 costó al erario mexicano seis centavos. Puesto en relación inversa, cada dólar invertido en la represión del comercio de drogas durante ese periodo consiguió recaudar el equivalente en drogas de 15,7 dólares.

Tabla 2.30. Coste para el erario público de la expropiación de drogas de la Fiscalía General de la República de México, 1977-2000

	Decomisos (toneladas métricas puras)			Coste de los decomisos para los empresarios (a precios de exportación, millones de dólares de 2000)			Total	Presupuesto de la Fiscalía General de la República dedicado a la represión del comercio de drogas		Coste infringido por cada dólar invertido
	Cocaína	Marihuana	Heroína	Cocaína	Marihuana	Heroína		millones de pesos corrientes	millones de dólares de 2000	
1977	0,2	1.081,7	0,1	15	995	25	1.035	0,2	26,5	39,0
1978	0,1	525,0	0,1	11	525	17	553	0,2	27,0	20,5
1979	0,1	190,3	0,0	5	227	10	243	0,3	31,5	7,7
1980	0,0	69,9	0,0	1	86	3	91	0,4	36,3	2,5
1981	0,0	156,9	0,0	2	184	3	189	0,5	41,1	4,6
1982	0,3	71,2	0,0	18	82	1	100	0,9	29,0	3,5
1983	0,3	68,1	0,0	18	73	1	92	1,5	21,8	4,2
1984	0,4	8.560,0	0,0	26	8.657	2	8.685	2,5	24,8	350,7
1985	2,1	173,4	0,0	110	182	1	293	4,7	29,0	10,1
1986	5,9	323,0	0,0	228	349	3	579	9,8	25,1	23,1
1987	10,1	400,0	0,0	259	560	3	822	23,9	26,5	31,0
1988	14,6	278,0	0,0	326	403	4	734	48,5	31,4	23,4
1989	29,2	484,6	0,1	744	675	12	1.431	101,3	57,3	25,0
1990	37,4	435,1	0,1	1.099	559	9	1.668	248,9	116,7	14,3
1991	40,2	149,2	0,1	1.307	258	7	1.572	234,7	98,5	16,0
1992	30,0	265,9	0,1	748	465	5	1.218	236,2	93,8	13,0
1993	21,3	359,1	0,1	504	560	3	1.068	309,2	118,9	9,0
1994	12,8	397,2	0,1	290	450	10	750	371,8	127,1	5,9
1995	11,5	507,5	0,1	281	525	6	812	280,1	49,5	16,4
1996	13,2	587,4	0,2	297	589	9	895	349,8	50,5	17,7
1997	17,9	598,3	0,1	385	615	3	1.003	747,0	101,2	9,9
1998	7,7	534,1	0,1	156	498	3	657	1.341,8	155,2	4,2
1999	4,7	721,5	0,1	97	600	6	704	1.350,9	146,1	4,8
2000	9,7	340,4	0,1	193	239	6	438	1.602,6	168,9	2,6

Sin embargo, esta eficacia de la represión ha sufrido enormes variaciones a lo largo del periodo de estudio. De fuertes rendimientos en las tareas de expropiación a finales de los años setenta, superiores a los veinte dólares en drogas por cada dólar invertido, se pasó a niveles por debajo de los cinco dólares en el primero lustro de los ochenta. El anómalo año de 1984 marca la recuperación de los altos rendimientos de la expropiación de drogas, que sufrirán una caída paulatina con la excepción de los

renovados ímpetus del trienio 1995-97. Cada dólar invertido en represión de drogas suponía un coste expropiatorio para la industria de treinta y un dólares en 1987. En 2000 la misma razón se había reducido a poco más de dos dólares. Es decir, a medida que se van dedicando mayores recursos a las tareas de la represión de drogas en la Fiscalía General de la República, y este rubro del presupuesto se ha sextuplicado en dólares reales entre 1987 y 2000, el rendimiento marginal de cada nueva unidad presupuestaria ha disminuido.

La regresión entre gasto de la Fiscalía General de la República dedicado a la represión de drogas (GP) y sus resultados en forma de costes infligidos a la industria de las drogas (CD), ambos conceptos medidos en millones de dólares y eliminando el anómalo año de 1984, sigue, en su mejor ajuste y con una significación limitada en términos estadísticos ($R^2 = 0,5$), una fórmula cuadrática: $CD = -0,17GP^2 + 33,05GP - 350$. Siguiendo su senda, a partir de determinado nivel presupuestario no es ya que existan rendimientos marginales decrecientes para nuevas unidades de gasto público sino que se satura la capacidad represiva y comienza a decaer. A partir de cien millones de dólares dedicados a la represión de las drogas en la Fiscalía General de la República, cada nueva unidad presupuestaria implica una reducción de la eficacia total. Esta relación sería la derivada o la explicación de por qué los mayores niveles de gasto público en la represión del comercio de drogas, que tuvieron lugar durante los últimos años del periodo, dieron como producto las cotas más bajas de eficacia global.

Podría ocurrir que el volumen de drogas expropiadas fuese en exclusiva el producto de una distribución equitativa de recursos en términos de peso para todas las drogas con independencia del precio de cada una. Sin embargo, la mejor regresión posible, la cuadrática, entre el gasto en represión de drogas de la Fiscalía General de la República y los kilogramos de droga expropiados resulta ser bastante menos relevante, e incluso insignificante en términos estadísticos tanto para la ecuación lineal como para la cuadrática ($R^2 = 0,06$), que la que compara dicho gasto con los costes totales infringidos a la industria a precios de exportación. Por otra parte, la curva a que da lugar esta correlación es mucho más plana. Casi para cualquier nivel de gasto, la recolección de drogas rondaría las quinientas toneladas métricas.

La introducción de una variable de aprendizaje que capture la idea de que las autoridades van adquiriendo mayor conocimiento de la industria y, por tanto, les resulta más barato realizar las expropiaciones aún empeora la relación de gastos marginales con respecto a su eficacia. Considerando que el capital humano de la Fiscalía General de la República crece a un ritmo anual del diez por ciento, el ajuste lineal de los costes muestra una correlación con una superior significación estadística ($R^2 = 0,76$). Existe una relación positiva tanto del gasto público como del capital humano de los funcionarios sobre la eficacia expropiatorio. Sin embargo, la significación del flujo de drogas como variable explicativa de las drogas confiscadas es nula.

Tabla 2.31. **Regresión lineal para explicar los costes de la expropiación de la Fiscalía General de la República, 1977-2000**

	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
	β	Error típico	B		
(Constante)	-344,8	157,4	..	-2,190	0,041
Gasto público (millones de dólares de 2000)	0,7	2,1	0,069	0,320	0,753
Aprendizaje	19,4	40,3	0,101	0,481	0,636
Flujo de drogas (millones de dólares de 2000)	0,2	0,0	0,826	6,971	0,000

No obstante, es posible asumir que no sólo el gasto público influye en la eficacia. También el flujo total de drogas es importante a la hora de definir los efectos totales. Si existe mayor disponibilidad de drogas las tareas de expropiación son más económicas en términos de unidad decomisada. Por pura aleatoriedad será más sencillo expropiar drogas. Insertando las tres variables en el modelo, el flujo de drogas en millones de dólares, el gasto público y el aprendizaje, la regresión lineal muestra mejores grados de correlación ($R^2 = 0,837$). El flujo de drogas tiene una relación positiva con los resultados expropiatorios. El aprendizaje de los funcionarios públicos, por el contrario, es contraproducente con respecto a la eficacia de la Fiscalía General de la República. Y el nivel de financiación de la institución tiene una relación neutra con respecto a su producción en términos de expropiación de drogas.

Costes y beneficios: estudio de casos

Kamstra (1974) explica en retrospectiva una operación de exportación de marihuana desde México a Estados Unidos en su totalidad desde la perspectiva personal y con todo detalle, una circunstancia que casi nunca ocurre en la industria, en especial para operaciones complejas. El negocio, tampoco de una envergadura considerable, lo realizó entre el año 1967 y 1968 en compañía de un socio ocasional. Para iniciar la aventura ambos contaban con cinco mil dólares proporcionados por la revista estadounidense *Life* al objeto de escribir un reportaje sobre la producción de marihuana en México. Con posterioridad, cuando tuvieron necesidad de financiación adicional, Kamstra contactó con unos músicos anónimos de San Francisco, California, que le prestaron otros cinco mil dólares a cambio de la devolución del doble del empréstito una vez concluyese la operación con la llegada de la droga a Estados Unidos y el derecho de compra sobre un tercio de la mercancía adquirida a precios de mercado al por mayor. En última instancia el crédito se devolvió sólo en especie: 39,6 kilogramos de marihuana. Valorando la mercancía al precio que utilizó Kamstra para dar salida a su parte, el coste de la amortización del préstamo ascendió a doce mil doscientos cuarenta dólares, ochenta veces la cantidad prestada. El tipo de interés mensual del préstamo fue del 34,8 por ciento por cada uno de los tres meses que duró la amortización.

El desembolso para la adquisición de la mercancía siguió un proceso laborioso. Después de una negociación con los cultivadores que comenzó con la demanda de veinticinco pesos por planta de marihuana con independencia de su peso, el precio acordado fue de quince pesos por cada planta. Dado que la compra se produjo cuando la marihuana aún se encontraba plantada en el campo, los compradores realizaron una estimación de que en el campo existían unas dos mil plantas. Esta estimación resultó en un desembolso total de treinta mil pesos o, lo que es lo mismo para el tipo de cambio de entonces, de dos mil quinientos dólares. Tuvieron que pagar un tercio de ese coste por adelantado antes de recibir la mercancía en un lugar donde el transporte era más sencillo que en aquel donde estaban plantadas.

El primer gasto de una aventura que comenzó el quince de septiembre no fue la compra de la mercancía, lo cual inserta un grado de incertidumbre mayor sobre la conclusión efectiva de la operación, sino el transporte. Para el traslado a México contaban con una

caravana de un amigo que se la prestó de manera gratuita. Los gastos se iniciaron cuando le coloraron neumáticos nuevos y con la puesta a punto. Sin embargo, esta reparación no puede contabilizarse como gasto ya que la pagaron a costa de unas tarjetas de crédito falsificadas. La amortización de la caravana es más difícil de calcular. En 1967 el precio de las caravanas nuevas oscilaba entre dos mil cuatrocientos y seis mil dólares. Tomando el precio medio de ese rango y un periodo de amortización de cinco años, el gasto de la amortización del automóvil para los seis meses que duró el viaje fue de cuatrocientos veinte dólares. Los gastos anexos al transporte de los dos socios en dietas, hoteles y comidas, junto a la gasolina, las valora Kamstra al final del viaje en mil ochocientos dólares.

El alquiler del avión que les permitió adentrarse y salir de la zona montañosa en dos ocasiones les costó doscientos cincuenta dólares, aunque este precio estaba bastante por debajo del precio de mercado, ya que fue realizado a “precio de amigo”, de un amigo local de Kamstra. El guía que les acompañó en el traslado en el avión y les condujo desde el lugar donde aterrizaron hasta los cultivos de marihuana les cobró doscientos cincuenta dólares. En el primero de los dos viajes que realizaron para internarse en las montañas alquilaron tres mulas a un coste de cincuenta pesos, cuatro dólares, cada una. Además, contrataron a un chico para ayudarse por una cantidad que no se especifica. Estuvieron en las montañas cerca de tres semanas, lo cual haría un gasto total de cerca de doscientos veinticinco dólares entre costes laborales y la renta de los medios de transporte. Después de cerrar el trato para adquirir la marihuana en las montañas, uno de los compradores volvió a San Francisco para ultimar los detalles del transporte y de la venta de la droga en Estados Unidos. El coste del billete de avión, ida y vuelta, fue de doscientos cincuenta dólares.

El segundo viaje, que se realizó con el único objetivo de vigilar la salida de la mercancía, duró tan sólo seis días. Entonces iban acompañados de otra persona, cuyo salario elevó el gasto hasta los doscientos ochenta dólares. El transporte de la marihuana desde la profundidad de las montañas resultó una tarea mucho más ardua en términos de organización. Cada transportista cobraba sesenta pesos al día, los guardias de seguridad que protegían la caravana cobraban setenta y cinco pesos diarios y el alquiler de cada burro se cobraba a cincuenta pesos diarios. Llevar la carga hacia el punto más cercano

en el que se pudiesen utilizar medios mecánicos costó diez días. Kamstra evalúa el coste total de esta operación para sacar la marihuana de las montañas en tracción animal en mil dólares. Otros mil dólares se desembolsaron en el pago a unos estadounidenses que, con sus propios medios, acercaron la mercancía desde las estribaciones de las montañas hasta Acapulco, puerto turístico del Océano Pacífico.

El transporte en barco desde Acapulco hasta San Francisco, California, lo devengaron Kamstra y su socio en especie al finalizar la operación. Un tercio de la marihuana que llegó a Estados Unidos se entregó al propietario del barco y dos tripulantes que le acompañaron con la droga durante el trayecto. Como a los músicos, además de su tercio, les entregaron dos kilogramos de marihuana de manera gratuita. Multiplicando un tercio de las mil setecientas libras de marihuana que alcanzaron la costa en San Francisco por el valor de mercado de ciento cuarenta dólares por libra, más los dos kilogramos gratuitos, el pago total a los contrabandistas fue de ochenta mil dólares.

Entre los gastos varios que conllevó la operación estuvo el pago a un intermediario de drogas de Mazatlán, en el estado noroccidental de Sinaloa, que los ayuda a conectarse con productores en el estado de Guerrero, más al sur. Por este servicio le pagaron doscientos cincuenta dólares. Con el dinero recaudado para financiar la operación, lo primero que hizo Kamstra fue comprar documentos falsificados, incluyendo un certificado de nacimiento y un permiso de conducir, con los que evadir la libertad condicional a la que estaba sometido. Doscientos dólares fue el precio que pagó por esa documentación. En paralelo, los dos componentes del grupo pagaron los gastos del fotógrafo profesional que les acompañó en parte del viaje como parte del reportaje a los que les obligaba el adelanto pagado por la revista *Life*. Kamstra estima los gastos generados por el fotógrafo, lo que incluye el coste de su billete de avión desde San Francisco ida y vuelta, en quinientos dólares.

Asumiendo que el capital neto aportado por la revista *Life*, cinco mil dólares durante tres meses menos los quinientos cincuenta dólares que costó el transporte y las dietas del fotógrafo, hubiese tenido que amortizarse al mismo precio que el préstamo posterior de los músicos, el total de gastos generados por el conjunto de la operación de importación de droga hacia Estados Unidos fue de ciento diez mil dólares. De esa cantidad, el mayor porcentaje estuvo relacionado con el transporte de la mercancía, que

supuso casi tres cuartas partes del total de gastos. El 97,5 por ciento de los gastos de transporte estuvo relacionado con el contrabando de la droga desde México a Estados Unidos. El resto se destinó al transporte en el interior de México. El segundo capítulo más gravoso de la operación fueron los gastos financieros: los gastos correspondientes a los pagos por intereses, los explícitos e implícitos, supusieron casi un quinto de los gastos totales.

Tabla 2.32. **Listado de gastos e ingresos incluidos en la operación de Kamstra** (en dólares)

Concepto	Ingresos	Gastos
CAPÍTULO FINANCIERO		
Capital inicial (abonado por la revista <i>Life</i>)	5.000	
Capital añadido a mitad de la operación (aportado por los músicos)	5.000	
Restitución del principal y de los intereses del préstamo de cinco mil dólares (pagado en especie, valorado a precio de mercado)		12.225
CAPÍTULO DE GASTOS E INGRESOS CORRIENTES		
Compra de mercadería (marihuana)		2.500
Servicios laborales:		
Contratación de guía para adentrarse en las montañas		250
Contratación del conductor del primer conductor de burros		250
Fotógrafo para el artículo periodístico		500
Falsificador de documentos		200
Pago al intermediario de Mazatlán y gastos de representación varios (regalos)		450
Servicios de transporte:		
Amortización del automóvil utilizado para el viaje		420
Alquiler del avión para adentrarse en las montañas		250
Alquiler de tres burros (cuatro dólares diarios por tres semanas)		250
Alquiler de cuatro burros (cuatro dólares diarios por dos semanas)		225
Dietas de dos personas		1.800
Servicio de transporte para sacar la marihuana de la montaña		1.000
Servicio de transporte desde las montañas a Acapulco		1.000
Billete de avión Acapulco-San Francisco (ida y vuelta)		250
Contrabando en barco desde Acapulco a San Francisco (valoración a precio de mercado)		80.000
Venta de mercadería (mil setecientas libras de marihuana a ciento cuarenta dólares la libra)	238.000	
Beneficio	146.430	

El coste de la mercancía intercambiada apenas representó un 2,1 por ciento de los gastos totales de la operación. Su precio unitario fue el 1,2 por ciento del precio de venta en Estados Unidos. Cuando se compara con los beneficios finales, la inversión de diez mil dólares generó beneficios casi diez veces mayores. La operación dejó unos beneficios

para los dos empresarios protagonistas de la operación que superaron a los gastos realizados, incluyendo aquellos que se pagaron en especie a precio de mercado. Los gastos que se quedaron en México del total de la operación, correspondientes al coste de la mercancía, una parte del transporte, los gastos de intermediación y mil doscientos dólares para reparar el barco en un puerto mexicano que no están incluidos entre los gastos de la empresa sino que corresponden al servicio de transporte contratado, fueron de apenas ocho mil dólares, es decir, un 6,7 por ciento de los gastos totales y un cuatro por ciento de los ingresos producto de la venta de la marihuana en Estados Unidos. Es decir, más del noventa y cinco por ciento de la renta generada en la operación no salió de Estados Unidos.

Los beneficios totales de la empresa, compuesta por sólo dos personas, fueron de ciento cuarenta y seis mil dólares. Esta cifra representa un ingreso neto de doce mil doscientos dólares para cada uno de los dos socios por cada uno de los seis meses de trabajo, setenta y tres mil dólares per capita por el conjunto de la operación. En el periodo en el que se realizó la operación, entre septiembre de 1967 y marzo de 1968 el salario medio en el sector no agrícola fue de dos mil seiscientos ochenta dólares, correspondiente a cerca de treinta y ocho horas semanales de trabajo, la media de la época, y un salario medio por hora trabajada que creció desde los 2,7 dólares en septiembre hasta los 2,79 en marzo (United States Department of Labor 2000). El resultado es que el ingreso de los dos empresarios superó en veintisiete veces lo que cobró el asalariado medio del sector no agrícola en Estados Unidos.

En cuanto a la utilización del capital, y a pesar de los altos intereses que les cobraron, es difícil percibir una utilización alternativa más lucrativa. Los dos empresarios obtuvieron un rendimiento neto por los diez mil dólares invertidos, cinco mil durante los primeros tres meses y diez mil durante los tres meses finales, de ciento cuarenta y ocho mil dólares. En ese mismo periodo, entre el nueve de septiembre de 1967, fecha aproximada en la que reciben la primera cantidad de la revista *Life*, y el quince de marzo de 1968, cuando devuelven el préstamo con intereses a los músicos, el índice compuesto de la Bolsa de Valores de Nueva York aumentó desde los 41,20 puntos hasta 48,90 puntos. El doce de diciembre de 1967, cuando reciben el dinero de los músicos, el mismo índice se situaba en 44,93 puntos (New York Stock Exchange 2000). Es decir, los cinco mil

dólares invertidos durante los seis meses les habrían reportado de haberlos invertido en la bolsa de valores, suponiendo que su rendimiento hubiese sido la ganancia media, un ingreso de novecientos treinta y cinco dólares. Los cuatro mil quinientos dólares adicionales invertidos durante los tres últimos meses les habrían reportado, con la misma medida, cuatrocientos dólares. En total, la inversión en el mercado de valores de la misma cantidad les habría reportado, sin incluir los costes de transacción, mil trescientos treinta dólares de la época. Esa cantidad es ciento diez veces menor de lo que les redituó la inversión en drogas.

Tabla 2.33. Rendimiento de utilizaciones alternativas de nueve mil quinientos dólares de capital y la fuerza de trabajo de dos personas durante seis meses en el periodo comprendido entre septiembre de 1967 y marzo de 1968

Concepto	Rendimiento (en dólares)
Operación de drogas. Total	146.430
Salario medio de dos personas durante seis meses	5.360
Rendimiento medio de la inversión en la Bolsa de Nueva York	1.330
Rendimiento de la deuda pública estadounidense	235

Si los dos empresarios hubiesen invertido en deuda pública estadounidense, su situación financiera no habría mejorado. Hubiesen podido comprar cinco mil dólares de deuda a seis meses al 4,95 por ciento de interés anual el quince de septiembre de 1967 y cuatro mil quinientos dólares más de deuda a tres meses el quince de diciembre de 1967 al 4,94 por ciento (Federal Reserve 2002). El resultado neto de ambas operaciones hubiese sido un rendimiento neto de ciento ochenta dólares, ciento veinticinco dólares por la primera operación y cincuenta y cinco por la segunda. La diferencia con los más de ciento cuarenta mil dólares obtenidos en la operación de drogas es abismal.

Adler (1993:29-48) refiere un resumen de una operación típica de importación de marihuana desde México hacia Estados Unidos por vía aérea a partir de su propia experiencia de interacción con los importadores de drogas en el sur de California. Según Adler, la operación normal incluía la importación de una tonelada métrica de marihuana, que se vendía a su entrada en Estados Unidos a ciento cuarenta dólares por kilogramo. Los ingresos finales de cada operación así planificada eran de ciento cuarenta mil dólares. Frente a lo que ocurría en el caso anterior, donde los costes de

transporte eran los cruciales al total de la organización, en la presente operación el principal coste es el de la mercancía, que cuesta entre sesenta y setenta dólares por kilogramo, es decir, la mitad de lo que cuesta en Estados Unidos. Al precio referido, la adquisición de la mercadería supone más de la mitad de los gastos totales.

Se advierte que ese precio es el coste de la marihuana puesto al pie del avión en una pista clandestina en un punto próximo a la frontera entre México y Estados Unidos, pero que su precio se reduce a la mitad si se adquiere en ciudades próximas a las zonas de producción. El diferencial en el precio de venta entre ambos puntos tiene su propia explicación en términos de riesgos: “muchos contrabandistas piensan que ese recargo en el transporte está bien pagado porque significa que sus aviones no tienen que repostar o enfrentarse a los riesgos adicionales de una dificultad mecánica o el arresto” (Adler 1993:38). Los costes relacionados del transporte, incluyendo el almacenamiento, constituyen la otra parte de los gastos totales. En total suman treinta y siete mil dólares, lo que constituye algo más de un tercio de los gastos totales.

Tabla 2.34. **Listado de gastos incluidos en la operación de exportación de una tonelada de marihuana por vía aérea**

Concepto	Cantidad (en dólares)
Coste de la mercancía	65.000
Alquiler del avión	1.000
Pago al piloto del avión	10.000
Alquiler de dos furgonetas	1.000
Cuatro conductores	12.000
Costes de almacenaje	3.000
Gastos varios del transporte	10.000
Gastos totales	102.000
Ingresos totales	140.000
Beneficio total	38.000

Los beneficios obtenidos por la venta de la marihuana implican un beneficio total de la operación para los contrabandistas de treinta y ocho mil dólares sobre una inversión de ciento dos mil dólares. La duración de la operación es bastante inferior a de Kamstra dado que no existe la necesidad de construir redes de transporte nuevas y de conocer al vendedor de la mercadería. Al no durar más de un mes, este tipo de operaciones implican una muy alta rentabilidad en comparación con otras fuentes alternativas de

inversión, treinta veces más de lo pagado al trabajador medio en los Estados Unidos y una cantidad diez veces superior a los rendimientos medios que se hubieran obtenido incluso en el menos rentable de los meses si se hubiese invertido el mismo dinero en el mercado de valores de Nueva York.

Comparaciones internacionales

La comparación con otros países y regiones acerca de la participación de la industria de las drogas ilegales en la economía es un ejercicio complejo. En la mayor parte de las ocasiones los conceptos que se han utilizado para la cuantificación no son similares a los desarrollados en este ensayo. En el caso del Caribe como región política, lo que incluye a todas las islas de las Antillas, además de Belice y las Guayanas, la oficina en esa región de United Nations Office on Drugs and Crime (2003a) llevó a cabo un estudio similar a éste en cuanto al objeto de cuantificación aunque limitado al periodo que va entre 1981 y 2000. La región del Caribe presenta, en lo que respecta a su participación en la distribución internacional, notables similitudes con México. Está especializada en la re-exportación de cocaína hacia Estados Unidos, al igual que México durante la mayor parte del periodo. Además, es lugar donde anida una potente, aunque declinante, industria de producción de la marihuana. Tanto en México como en el Caribe existe una distribución territorial de la industria parecida. Mientras el comercio de cocaína está repartido a lo largo de todo el territorio, la producción de marihuana se encuentra restringida a un conjunto pequeño de estados. Junto a estas similitudes, existen dos diferencias entre ambas regiones. Primero, México no exporta cocaína a Europa en las cantidades en que lo hacen los países de la región del Caribe. Éstos, en lo que constituye la segunda diferencia, no son la base una industria productora de heroína como la de México, aunque una parte mínima de la producción colombiana de heroína pase por los países del Caribe para el consumo local, en especial en Puerto Rico, o para la posterior re-exportación hacia Estados Unidos.

Según las cifras que proporciona United Nations Office on Drugs and Crime (2003a), el valor total de las exportaciones de drogas en el Caribe registró a lo largo de las dos últimas dos décadas un comportamiento que sigue casi la senda opuesta al verificado por México. A lo largo de los años ochenta, mientras México veía crecer de manera exponencial el valor de sus exportaciones de drogas, en el Caribe se reducían en más de

un ochenta por ciento: desde los veinte mil millones de dólares en 1983 hasta los poco menos de cinco mil millones a lo largo de los años noventa. Las primeras exportaciones masivas de cocaína desde Colombia hasta Estados Unidos que transitaban por la región del Caribe coincidieron con un periodo de altos precios de exportación. La presión de las fuerzas de seguridad en la zona del mar Caribe alrededor de la península de Florida obligó a los exportadores de cocaína a utilizar rutas a través de México. Este cambio de estrategia empresarial consolidó a México a lo largo de los años ochenta como el primer exportador de cocaína hacia Estados Unidos, sustituyendo la anterior hegemonía caribeña. En sentido inverso, la reducción del valor de las exportaciones en México durante los años noventa coincidió con un ligero repunte de éstas en el Caribe.



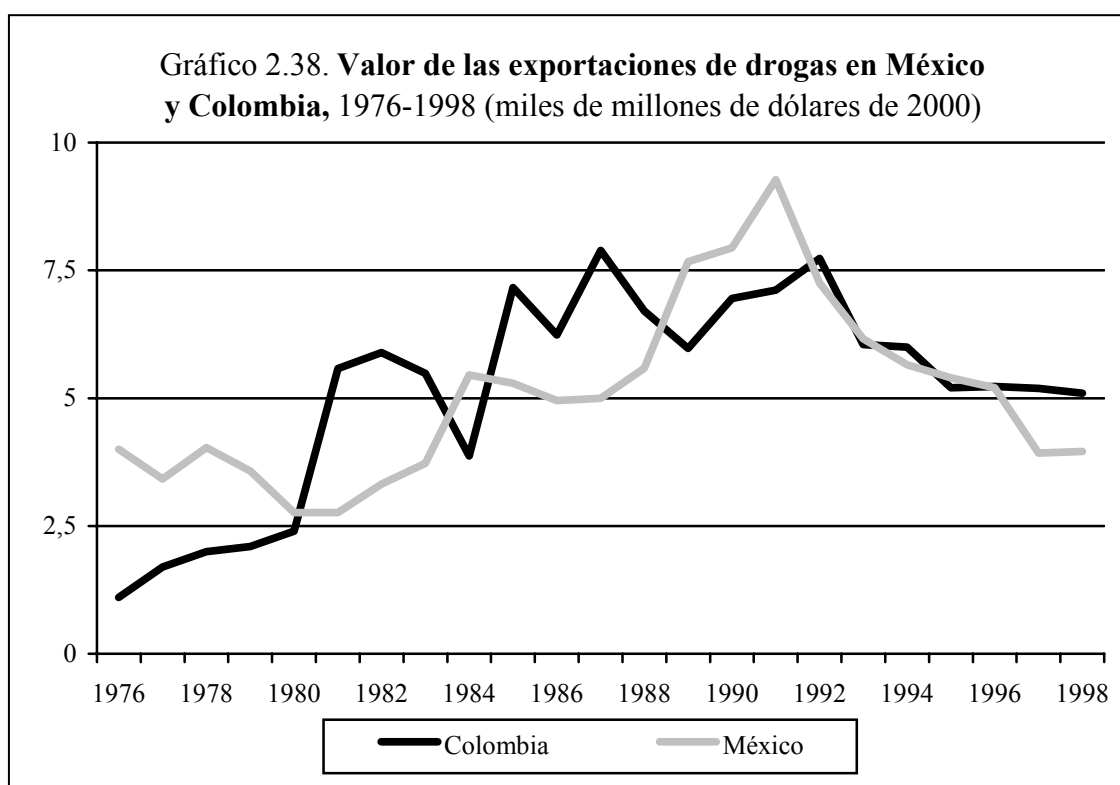
Esta evolución suplementaria se corresponde con la ubicación de México y el Caribe en el transporte de cocaína hacia el mercado consumidor en Estados Unidos. O la cocaína pasa por una o pasa por la otra. La cocaína que no se exporta a través de México se traslada hacia el Caribe y viceversa. No obstante, esta complementariedad la ha matizado la evolución en el mercado de destino. El gran mercado de los años ochenta ha

dado pasado a una demanda de un tamaño mucho más moderado. En el caso de la región del Caribe, además, los años ochenta y noventa han sido testigos de una diversificación de las exportaciones de drogas ilegales que no ha ocurrido en México, donde las exportaciones de cocaína hacia Estados Unidos no sólo no han reducido su papel preponderante sino que lo han incrementado.

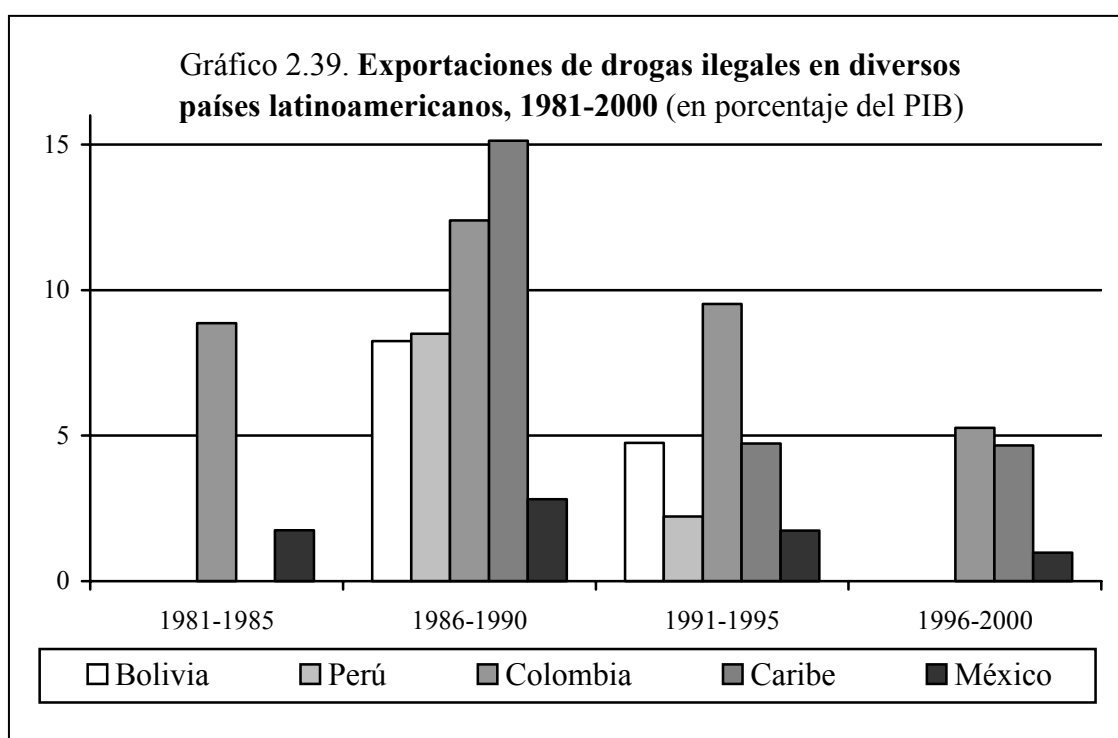
Rocha (2000) realiza un ejercicio de estimación de las exportaciones de drogas para Colombia que, además, amplía su enfoque para calcular los pagos realizados a los cultivadores y a otros agentes especializados de la industria. Su valoración se extrae de estimaciones de los datos de producción de drogas en Sudamérica y de la demanda en varios mercados, abarcando el periodo que va desde 1981 hasta 1998. Para los tres años anteriores se unirá su serie de exportaciones con los datos que proporciona Kalmanovitz (1990). Éste utiliza un modelo menos depurado pero coincidente en los resultados finales.

Al contrario de las similitudes que se observan en el Caribe, Colombia ha tenido unos patrones de especialización en la producción de drogas suplementarios con los México. Colombia es el proveedor del que ha sido a lo largo de los años ochenta y noventa el principal producto de venta de la industria de las drogas: la cocaína. Los empresarios colombianos de drogas, a diferencia de los mexicanos, han tenido una capacidad para casi monopolizar la oferta de cocaína desde los países productores en la región andina. A su labor de producción y, sobre todo, intermediación en la rama de la cocaína, Colombia une el cultivo de la marihuana y la heroína. En el caso de estas dos drogas vegetales, con mercados de tamaños mucho más reducidos, la posición de la industria colombiana ha sido complementaria a la de México. El desprecio por la marihuana mexicana en el comercio estadounidense a finales de los años setenta lo suplió, en parte, una emergente producción colombiana. Por el mismo motivo, una depuración de los gustos de los nuevos consumidores de heroína llevó al mercado estadounidense de los años noventa a dejar de lado la heroína mexicana y orientarse hacia la preferencia por la heroína colombiana, de mayor pureza, que ganó amplias cuotas de mercado hasta convertirse en la mayoritaria.

Pese a estas características específicas, la industria de las drogas en México y Colombia han seguido una evolución cuantitativa casi paralela durante los años ochenta y noventa. En Colombia la industria siguió una senda alcista desde mediados de los años setenta hasta finales de los ochenta. A partir de 1987 entra en un declive bastante atemperado. México afronta el inicio del periodo con un declive de sus dos principales productos de exportación hasta entonces, los de producción local, la heroína y la marihuana. Sin embargo, la llegada de la cocaína en cantidades masivas a su repertorio consigue una recuperación de la industria que dura hasta finales de los años noventa. Durante esta década los exportadores tanto colombianos como mexicanos se ven sometidos al mismo tipo de presiones bajistas: la reducción del consumo en América del Norte y una evolución similar pero más moderada de su precio. En esas circunstancias, la industria de las drogas de ambos países enfrenta un deterioro común.



La caída de la industria, no obstante, ha sido mucho más intensa en México que en Colombia. El control de la oferta de la cocaína producida en Sudamérica por parte de empresarios colombianos explica que la evolución del valor de la industria haya sido más compacta a lo largo de los años ochenta y noventa: entre cuatro mil y ocho mil millones de dólares. Por el contrario, en el caso mexicano, la dependencia de esa oferta externa de cocaína para la conformación de sus exportaciones, de modo que al final del periodo se constituye en casi la única mercancía de su repertorio, ha hecho a su industria mucho más dependiente de las decisiones de actores extranjeros acerca de las rutas a utilizar y empresas a que surtir.



Cuando estas cifras se ponen en perspectiva con el tamaño de la economía legal (Álvarez 1995; Rocha 2000; United Nations Office on Drugs and Crime 2003a), la contribución de las drogas ilegales a la economía mexicana ha sido la menor de entre los países americanos que tienen una participación significativa en el comercio internacional de drogas. Tanto en los países que son sobre todo productores de derivados de la hoja de coca, los casos de Perú y Bolivia, como países con una estructura exportadora más diversificada, como Colombia y la región del Caribe, la

aportación de las drogas ilegales a sus respectivas economías ha sido bastante mayor. En Colombia y el Caribe, que han sido las regiones que con más intensidad han comprobado el potencial del comercio de drogas para la economía, a finales de los años ochenta las exportaciones de estas sustancias representaban más del diez por ciento de su Producto Interior Bruto respectivo. En México, en ese mismo periodo, apenas llegaba al tres por ciento en un momento en el que alcanzaba sus mayores cotas de contribución a la economía local. En los países productores andinas, la contribución a la economía ha sido bastante menor a la de Colombia y el Caribe, pero aún con todo mayor que la contribución en la economía mexicana. La economía mexicana es mucho mayor que la del resto de participantes de la exportación de drogas.

- Capítulo 3 -

La organización de la producción de drogas vegetales en México

En México existen dos plantas cuyo cultivo lo prohíbe la legislación y que se producen en grandes cantidades: la amapola o adormidera (*papaver somniferum*), origen del opio y de sus derivados más refinados, como la morfina o la heroína, y la marihuana (*cannabis sativa*). Aparte, se cultivan otras mercancías agrícolas también ilegales y también con capacidad para alterar la mente humana. Tal es el caso de los hongos alucinógenos. Pero por su escasa demanda, además de lo voluble y lo disperso en lo territorio de la misma, su mercado es tan reducido que las redes de distribución y comercialización apenas superan las redes sociales de carácter familiar o local. En cierta medida, los hongos alucinógenos tienden a repetir el tipo de producción y distribución desestructurada que caracterizaba a la marihuana a principios del siglo XX, entonces reprobada por la sociedad aunque no declarada como ilícita en los textos legales (Benítez 1981).

Un caso excepcional es el peyote (*lophophora williamsii*), un cactus que contiene un alcaloide alucinógeno llamado mescalina, cuya producción y consumo se remonta a épocas precolombinas. Su utilización es legal en ceremonias rituales de la Iglesia Nativo-Americana de Estados Unidos, una rama del cristianismo con menos de un siglo de vida, tamizada con contenidos nativistas y que une a entre doscientos y cuatrocientos mil fieles, según diferentes estimaciones. El peyote es parte de la comunión que practican sus creyentes (LaBarre 1989; Slotkin 1956; Smith y Snake 1996). Esta circunstancia ha creado una demanda sostenida en Estados Unidos que con frecuencia supera la oferta local, restringida a cinco productores con licencia oficial. Cuando, como ocurrió a finales de los años noventa, la demanda estadounidense supera con creces la asfixiada oferta local, se recurre a la limitada producción ilegal en México (Brecher *et al.* 1972; *Corpus Christi Caller-Times*, 23 de enero de 2000; Morgan 1983; *The Economist*, 3 de abril de 1999). Pero incluso este consumo legal y limitado, aunado a la

mínima expresión de la vertiente legal y lúdica y de la ilegal en México, tampoco ha sido capaz de generar un sistema de producción industrial en la ribera meridional de la frontera entre Estados Unidos y México (Benzi 1972; Collings 1973, 1974; Kimber y McDonald 2004).

Costes de producción

Tanto la marihuana como la adormidera son plantas con características similares en cuanto a su relación con los costes de producción. Ambos productos arraigan en casi cualquier tipo de suelo y apenas necesitan irrigación para sobrevivir, mucho menos fertilizantes. Los dos son muy resistentes a las inclemencias del tiempo y a las plagas. Prueba de su buena adaptabilidad a casi cualquier circunstancia climatológica y orográfica es el hecho de que ambas tienen una historia bastante reciente en territorio mexicano. Desde su introducción a la llegada de los europeos, las dos especies botánicas declaradas ilegales han sido plantas silvestres que podían encontrarse por todo México, antes y después de su prohibición. “Cuando visité Quintana Roo [estado de la costa caribeña, al norte de Belice] a finales de los años cincuenta, la marihuana crecía salvaje por todas partes. En una ocasión me detuve en un asentamiento maya junto a la costa y una de las exquisiteces que me ofrecieron fue marihuana. Pero no para colocarme sino como remedio indio contra la fatiga” (Kamstra 1974:205).

La excelencia de la tierra, la luminosidad, el riego y los cuidados aplicados a los cultivos son factores casi neutros para la productividad de ambas plantas. Una mayor cantidad y calidad de cualquiera de los elementos mencionados tiene la capacidad de elevar, aunque no de manera exponencial, el rendimiento por área de cultivo. En el caso del riego existe una amplia diversidad de opciones disponibles para los potenciales horticultores:

En regiones montañosas, generalmente, los plantíos se ubican en las cañadas y en las riveras de los pequeños arroyos o escurrimientos[e]n donde es posible contar con agua suficiente para el riego directo o realizarlo mediante la ayuda de motobombas y mangueras. En caso de no ser posible el riego directo, los cultivos se ubican en terrenos donde, por su ubicación, sea factible regarlos por gravitación mediante aguas, que bien pueden ser manantiales, o mediante represas y pozos construidos para tal efecto. En las zonas bajas donde el terreno es surcado por innumerables escurrimientos, arroyos y ríos, la existencia de los cultivos ilícitos se hace presente en las riveras de los mismos o cercanos a ellos. Sin embargo, dadas las condiciones climático-orográficas que prevalecen en la mayor parte del

territorio [mexicano], gran cantidad de los cultivos de marihuana se localizan en las lomas, las laderas y en pequeños salientes o terrazas del terreno, en donde no existen escurrimientos[, p]or lo que estos terrenos son cultivados tan sólo en temporada de lluvias [de mayo a octubre], convirtiéndose en cultivos de temporal (Cerrillo 1998:72).

Pero una relación directa entre inversión y productividad de la tierra sólo se aplica, y con restricciones, a la variable cuantitativa. El elemento que determina casi en exclusiva la calidad del producto es la genética. Sólo las semillas más calificadas reproducen plantas de alta calidad, entendida ésta como una mayor capacidad para provocar los efectos de alteración de la mente humana, que es la característica por las que se las demanda.

El único valor agregado de calidad que se inserta en el proceso de cultivo se produce en el momento de la recolección y después de ésta. En el caso de la marihuana, que va al consumidor sin ninguna modificación, la recolección debe producirse en el momento apropiado en el que las plantas acumulan mayor cantidad de sustancia psicoactiva. En paralelo es requisito indispensable adelantar la erradicación de las plantas macho de la parcela de cultivo al fin de evitar la polinización de las plantas hembras. Es en el momento previo a esta eventualidad es cuando se alcanzan los mayores niveles de sustancia psicoactiva y, caso de producirse la polinización, la calidad del producto se deteriora de manera drástica. Después de la recolección, las mejoras de calidad pasan por una correcta limpia de la mercancía recogida, eliminando las partes inútiles de la planta, tales como los tallos o las raíces, y distribuyendo las hojas conforme a su calidad. El proceso de secado hasta hacerla consumible es breve y, tras éste, la mercancía se degrada con rapidez, eliminándose los componentes psicoactivos. En el caso de los derivados de la adormidera, el opio se produce rasgando los bulbos de la amapola y dejándolos que sequen conforme a un proceso natural. La conversión del opio en otros derivados, sobre todo en heroína, requiere de un proceso químico cuya tecnología es conocida de manera generalizada y que requiere escasa infraestructura física e inversión inicial.

Para ambas plantas, las demandas de mano de obra son limitadas, concentradas en un periodo muy breve de tiempo, el que se corresponde con la recolección: apenas unos días al cabo del año. El resto del proceso de cultivo apenas requiere la intervención humana. Pero la marihuana ni tan siquiera requiere una inversión inicial en capital humano para llevar a buen puerto una cosecha. Esparcir las semillas, conocer la

diferencia entre plantas machos y hembras y la sencilla técnica del cortado en la parte baja son conocimientos muy generalistas. En el caso de la amapola se requiere algún tipo de cualificación para conseguir la pasta que se convertirá en heroína: la técnica del rasgado de los bulbos. Unas horas de formación son suficientes para adquirir esta destreza. En un escenario más laborioso posible,

Una vez que ha pasado la temporada de lluvias (para evitar que el exceso de humedad haga proliferar una plaga que es común en la amapola), empieza el “jale” [trabajo...]. La “roza” [siembra], que así es llamada la labor, se empieza por adecuar la tierra, en una extensión que pocas ocasiones sobrepasa la hectárea. La limpian de maleza, la barbechan, la “desmoronan” para que la humedad sea pareja [equitativa]. Trasplantan en ellas las mejores matitas seleccionadas de los almácigos. [...] En un metro cuadrado se siembran diez plantas [...]. De dos y medio a tres meses después, empiezan a florecer. [...] El bulbo de la planta, una vez que ha florecido, se raya con ciertos requerimientos, como el de que sea a ciertas horas del día, con instrumentos confeccionados ex profeso, con profundidad adecuada y con una determinada dirección. Si no se cumplen las especificaciones, la planta no proporciona la goma y el bulbo se seca. [El proceso de rayado puede realizarse en un periodo de entre veinte y treinta días, desde de lo cual la planta muere (Cerrillo 1998:76).] Al día siguiente o a los dos después del rayado, es recogida la goma que, gota a gota, escurrió por el rayado. Estas gotas, ya secas, se van “amasando” hasta formar pequeñas bolas, que son de color negro. Las bolitas, a su vez, son vaciadas en moldes más grandes para formar barras (Lizárraga 2003:15).

Las cualidades de ambas plantas son instrumentales en las necesidades de inversión de capital físico para iniciarse en el cultivo de drogas. Casi cualquier suelo, incluidos los más áridos, y los de cualquier propiedad, es apto para la siembra. Frente a estas necesidades muy poco especializadas de tierra, existen en México grandes extensiones que cumplen con estas características, muchas de ellas en estado de infrautilización con los cultivos legales o baldíos. El otro elemento necesario de inversión inicial para sacar adelante la producción es el coste de las semillas. Pero su precio es muy bajo y la adquisición puede ser gratuita si se seleccionan entre las plantas que crecen salvajes. En la zona montañosa del sudoeste de Chihuahua, el arquetipo de cultivador de droga

Suele pedir a parientes, amigos o vecinos un poco de semilla de marihuana o amapola. Luego se dirige con su familia a zonas de barranca o llanura inaccesibles para escoger lugares adecuados y establecer sus sembradíos. Tala una parte del bosque, prepara la tierra y siembra en pequeños lugares. Se regresan al pueblo o rancharía [poblado] y paulatinamente realizan recorridos para cultivar y cuidar la droga hasta que se levanta la cosecha. En la mayoría de las ocasiones los novatos son asesorados y auxiliados por sus vecinos o familiares, quienes conocen desde hace décadas los cuidados que requieren las plantas (Alvarado 2002:105).

El único elemento de discriminación en este proceso productivo es la elección de la tierra. Por lo general se planta en zonas alejadas de las zonas habitadas, que suelen corresponderse con terrenos de propiedad pública o de propiedad difusa. “La ubicación

de las áreas de cultivo respecto de los centros de población rurales varían considerablemente: [...] van desde uno a cinco kilómetros y hasta diez o más en línea recta. Si se toma en cuenta que estas distancias aproximadas han sido calculadas sobre una carta topográfica, tenemos que tales distancias se multiplican fácilmente, convirtiéndose en el terreno a través de brechas, atajos, ascensos y descensos, rodeando cerros y lomas, en trayectos entre los tres y los treinta kilómetros aproximadamente del poblado más próximo hasta el área de cultivo. Aunque lo más representativo son trayectos entre tres y siete kilómetros en promedio” (Cerrillo 1998:72). De ese modo se evita que terceros expropiadores tengan la capacidad de descubrir el nexo de unión entre cultivo y cultivador. Caso de no inclinarse por esta opción, los riesgos de expropiación o extorsión son máximos, como demostraron nueve agricultores mancomunados de marihuana, presa fácil de cualquier depredador:

El doce de octubre de 1970, elementos del Ejército mexicano con residencia en Chilpancingo, [en el estado sureño de] Guerrero, localizaron un plantío de mariguana en Huehuetecancingo, municipio de Xochihuehuetlán, Guerrero, con una extensión de diez mil metros cuadrados. Agentes de la Policía Judicial Federal lograron la detención de Amalia y Gloria Juárez Torres, Benicio Ángel Sánchez, Miguel y Leovigildo Salinas Flores, Zaferino Juárez Leal, Gildardo Cortés Muñoz y Donaciando García Ibarra, quienes aparecen como propietarios de los terrenos en donde se encontraba sembrada la mariguana (Procuraduría General de la República 1971:119).

El cultivo en terrenos sobre los que no se tiene títulos de propiedad respaldados por un tercero más poderoso cuenta dos anversos. El primero es que los cultivos son susceptibles de robo al no estar vigilados. Además, no se puede reclamar el producto como derivada de la propiedad de la tierra sobre la que crecen. El segundo elemento de fricción es la competencia por el derecho de posesión de un determinado terreno. En esta búsqueda del terreno apropiado, “en ocasiones llegan hasta los lugares más encumbrados, donde todo el terreno es tierra de nadie. Aunque algunas veces un agricultor llega al nicho de otro y se produce una pequeña discusión” (Porter 1993:68-9). Pero la diferencia entre oferta disponible de tierra gratuita con características generalistas, dado que no influyen sobre el producto ni en calidad ni en cantidad, y su demanda es tan grande que esta competencia ni supera el carácter de anécdota ni da lugar a un mercado que discrimine en función de precios.

Dentro de los escasos costes físicos necesarios para llevar a buen puerto la explotación agrícola pueden incluirse algunos aperos de labranza, tales como un machete para cortar

las planta de marihuana o el cuchillo que se utiliza para rayar los bulbos de marihuana. Ninguno supone un coste prohibitivo incluso para las rentas más bajas. Y en la mayor parte de los casos es dar una utilización alternativa a un capital físico que ya existía con anterioridad como derivado de la ocupación agrícola previa. El lugar de almacenaje una vez recogida la cosecha es por lo general la casa del recolector o algún lugar público de difícil acceso como cuevas o casas abandonadas. Para la primera opción sólo existiría el coste de oportunidad con respecto a los limitados usos alternativos del mismo espacio. Y si se utilizan lugares públicos su coste es cero. Como resume Humphrey (2004:7),

Los insumos necesarios para el cultivo de la amapola [...] son mínimos. Después de dos décadas de producir un volumen importante de amapola en la región, las semillas son abundantes y fáciles de conseguir y aparte de éstas, todo lo que se requiere es un azadón, fertilizante (si se puede pagar; de lo contrario, la amapola de todos modos crecerá sin él) y un cuchillo para recolectar la goma. Todo está dentro de los medios de los campesinos del Sur incluso más severamente constreñidos en sus ingresos. [...] El riego es poco usual. [...] La cosecha tarda aproximadamente de siete a diez días e implica hacer cortes con un cuchillo en el costado del bulbo en la mañana para dejar que salga la goma de opio y se endurezca ahí, para luego quitarlo raspando al atardecer.

En Baborigame, un poblado con alta densidad de cultivo de adormidera en la zona montañosa del estado fronterizo de Chihuahua, el único factor productivo añadido a un coste cierto es el factor trabajo: las tareas de siembra y recogida de la goma de opio. Éstas actividades implican el traslado del cultivador desde su domicilio hasta el lugar de la plantación, un trayecto que dura entre dos y tres horas y que se suele hacer a pie. Tomando otros usos alternativos del factor trabajo, tales como contratarse en los cercanos aserraderos a cincuenta pesos diarios, y asumiendo que el tiempo exigido entre la siembra y su recolección dura diez semanas al año, el coste de oportunidad de dedicarse el tiempo al cultivo de la amapola sería de quinientos pesos, apenas sesenta dólares de 2000, para una producción “normal” de trescientos gramos de goma de opio (*La Jornada*, 24 de septiembre de 1998). Por lo tanto, los costes del cultivo imputables en un gramo de heroína, convertida sobre la base de un factor de 9,5 kilogramos de opio por cada kilogramo de heroína producido, serían de dieciséis pesos: 1,8 dólares de 2000. En comparación, ese mismo año el precio de exportación a Estados Unidos de un gramo de heroína era de cuarenta y tres dólares.

En 1988, en el municipio de Ascensión, en el estado fronterizo de Chihuahua “fue descubierto el plantío más grande de marihuana encontrado en el país durante la última década. En sesenta y cinco de las cien hectáreas del lugar, iban a ser recolectadas

aproximadamente nueve toneladas de droga.” El propietario del terreno, José Ramírez Montaña, declaró “que le rentaba [el rancho] a Manuel Luján González en veinte millones de pesos mensuales [...] Trabajaban alrededor de cincuenta personas. Se aseguraron [expropiaron] diversos insumos agrícolas, como abonos y fertilizantes, y un tractor” (*Proceso*, 4 de julio de 1988). El coste de la producción de la marihuana reseñada se divide en los siguientes apartados: ciento veinte millones de pesos para el alquiler de la tierra durante seis meses, que es lo que dura una cosecha incluyendo los periodos de barbecho; cuarenta y cinco millones de pesos dedicados al pago del personal a razón de cinco mil pesos al día para las cincuenta personas; y cien millones de gastos en abonos, fertilizantes y maquinaria. El gasto total de sacar adelante una cosecha, por tanto, era de doscientos sesenta y cinco millones de pesos. Tomando como referencia las nueve toneladas de marihuana que estaban listas para la recolección, el coste medio de esta producción, sin estimar el coste de oportunidad, fue de treinta y nueve mil trescientos pesos por kilogramo de marihuana o veinticinco dólares en precios de 2000. En 1988, el precio de exportación de la marihuana mexicana era de mil cuatrocientos cincuenta dólares, veinte veces superior al coste de producción.

Pero el cociente entre ingresos finales y gastos corrientes puede ser aún mayor. Ford (2004:173-92) demuestra en la práctica cómo a un par de hombres no muy dotados para el arte de la agricultura, con apenas comida y viviendo en un cobertizo les lleva tres meses sacar adelante un cultivo de siete mil metros cuadrados de marihuana en un terreno de propiedad pública en medio del desierto del estado fronterizo de Chihuahua. Si no hubiese sido por diversos incidentes que quebraron la cosecha en su último periodo, los dos agricultores novatos esperaban ganar quinientos mil dólares si la vendían en México y hasta dos millones si la trasladaban hasta Estados Unidos.

En la categoría de riesgos, que pueden convertirse en costes aunque no se acumulen al balance contable hasta que no se producen, se sitúa en un lugar relevante la represión ejercida contra los cultivos de drogas vegetales de parte de las autoridades públicas. Esta contingencia acumula un coste implícito para los cultivadores, pero no tanto para la industria de las drogas en su conjunto. Según un agricultor del estado de Michoacán, junto al Océano Pacífico: “la siembra debe estar bien lejos del pueblo porque es peligroso si los guachos [soldados] la encuentran. ¿Que si arrancan la flor de amapola?

No, hombre, nomás [nada más] nos espantan para quedarse la cosecha, venden la goma y yo pierdo tres meses de trabajo” (*La Jornada*, 23 de marzo de 1997). Cualquiera que sea el resultado final de la expropiación, si el robo o la destrucción de la producción, la actividad represiva del sector público supone una pérdida para el agricultor.

Pero la actividad del sector público no sólo resulta en los riesgos inherentes a la reducción de los potenciales ingresos a cero gracias a la erradicación de los cultivos privados. También está el peligro de ser expropiado de los bienes de capital asociados a esta producción y el riesgo añadido de ser encarcelado por esta actividad, con los costes consiguientes: los propios de una estancia en prisión. El sostenimiento con fondos públicos del sistema carcelario no implica que se eliminen por completo los gastos de supervivencia. De hecho, en las prisiones mexicanas, la mayor parte de los bienes que se consumen en la prisión, incluida la comida, vienen acompañados de un precio para el uso (Americas Watch 1992; Azaola y Yacamán 1996). Junto a estos gastos extraordinarios, acompañados por los que implican las visitas de los familiares, están los costes de oportunidad de no poder aportar mano de obra y capital humano para los cultivos legales durante el número de años que dure la condena.

Frente a esta estructura de riesgos, la estrategia más utilizada para minimizar hasta donde sea posible las consecuencias de la actividad predatoria del sector público tiene coste cero. Una parte sustancial de las tierras utilizadas para el cultivo son de propiedad pública o, al menos, de difusa propiedad. Esta maniobra, aparte del ahorro propio de la nula inversión en el factor tierra, permite a los cultivadores reducir los riesgos adyacentes a cualquier cultivo ilegal. Aunque las autoridades públicas puedan destruir las plantaciones, los cultivadores tienen escasas probabilidades de que se les castigue puesto que se desdibuja el nexo de unión entre las plantas y su propietario. Además, los pequeños productores a menudo cultivan sus plantas ilegales entre cultivos legales para minimizar el riesgo de detección por parte de las autoridades públicas. En los municipios del sudoeste del estado fronterizo de Chihuahua, los cultivadores de drogas no siembran

en terrenos de cultivo o cerca de los poblados, ya que la droga seguramente acarreará la llegada de militares y agentes federales o estatales, quienes posiblemente les someterán a interrogatorios, les llevarán a la cárcel o padecerán con el propósito de inhibirlos en esta actividad. [...] Además de poner en peligro la libertad e integridad de los vecinos, también existe un alto riesgo de perder la producción de maíz y frijol [alubias] a causa de las

equivocaciones de pilotos que tripulan helicópteros de la [Fiscalía General de la República], porque la experiencia de los lugareños demuestra que en no pocas ocasiones los pilotos confunden sembradíos de granos u hortalizas con los de marihuana o amapola. [...] Los productores de droga prefieren caminar varios días y sembrar en zonas marginadas de su municipio, en donde no existen vecinos cercanos que les puedan reclamar una eventual captura a manos de los militares, ni personas extrañas que intenten robar sus plantíos, “poner dedo” (denunciar esta actividad a las autoridades) o destruir la siembra con el sólo propósito de causarles daño (Alvarado 2002:104).

Los agentes del sector público no son los únicos que practican la rapiña con los cultivos de drogas. También gustan los actores privados de ejercer este tipo de actividades, en este caso con el fin último del robo. La inflación de predadores es el resultado de una carencia de garantías sobre la propiedad de los cultivos, derivada natural de la situación de ilegalidad en las que las ha situado la legislación. Según el comandante de la Policía Judicial Federal en Nayarit, un estado bañado por el Océano Pacífico, “lo que existe es una abierta piratería entre los campesinos que cultivan la mariguana. Es decir, se roban unos a otros. Lo peligroso es que quienes contratan las siembras de la yerba [marihuana] les proporcionan armas poderosas” (*Proceso*, 19 de noviembre de 1984). La estrategia más frecuente frente a estos ladrones privados no es muy gravosa: la vigilancia física y directa de los campos por parte del propietario o de algún asalariado contratado al efecto. Como producto de la sobreoferta de mano de obra rural, los salarios agrícolas en México son muy bajos, ya sea en comparación con los estándares internacionales o con los propios del sector industrial. Otra alternativa para el mismo fin es la constitución de una cooperativa de trabajo voluntario en la que la carga laboral se reparte conforme a la cantidad plantada por cada miembro. “En ocasiones un grupo de campesinos se asociaba para cuidar un conjunto de terrenos, turnándose en el trabajo” (Kamstra 1974:206-7).

Con a estos bajos costes de entrada, los incentivos que tienen los potenciales productores para iniciarse en el cultivo de drogas vegetales son máximos. Los consumidores están dispuestos a pagar un alto precio para satisfacer su demanda. Cualquier uso alternativo de la tierra y de los recursos necesarios para llevar a cabo la producción, sobre todo de mano de obra, genera menos beneficios que su utilización para la elaboración de drogas. Y esta enorme diferencia entre los costes de producción y el precio de venta a la exportación, que va desde el uno al cinco por ciento se ha mantenido estable a lo largo del tiempo. En los años cuarenta, un grupo de cultivadores de adormidera del estado de Sinaloa, junto al océano Pacífico, declaraban “que ganaban

más dinero con el cultivo de adormidera que con cualquier otro producto y trabajando menos” (Astorga 2003:232).

Tres décadas después, un agricultor de mediano tamaño del estado de Guerrero, junto al Océano Pacífico, relataba el diferencial de rentabilidad entre la marihuana y cualquier alternativa legal. “El maguey [un cactus utilizado, entre otros fines, para la fabricación de pulque, un aguardiente mexicano] es un buen cultivo. Por cada peso que invierto, el año siguiente consigo siete pesos... Por accidente me encontré con la mota [marihuana]. Por cada peso que invierto, al año siguiente tengo quinientos pesos” (Kamstra 1974:136). La situación se mantenía sin alteración en los años noventa. “Un agricultor de Navolato[, municipio del estado de Sinaloa junto al Océano Pacífico...] reveló que una reciente siembra de mariguana en una parcela de diez hectáreas le redituó doscientos cincuenta mil nuevos pesos [cien mil dólares de 2000...] En la zona serrana [del mismo estado], sembrar maíz en esa misma superficie redituaría, según la SARH [Ministerio de Agricultura y Recursos Hídricos], dos mil ochocientos pesos” (*Proceso*, 31 de mayo de 1993).

El diferencial de beneficios se extiende por todo el país: “Comparando el precio que se le paga al campesino [cuatrocientos pesos por kilogramo; sesenta dólares de 2000], la marihuana es dieciséis veces mejor negocio que la vainilla, el producto más caro, o cincuenta veces mejor que la almendra, el segundo mejor pagado. Con relación al maíz, la yerba [marihuana] se paga cerca de trescientas veces mejor” (*Reforma*, 9 de septiembre de 1996). En palabras del antropólogo Perramond (2004:211), que estudió a los pueblos del sudeste del estado fronterizo de Sonora, “las razones para el cultivo de drogas ilegales en las Sierras Madres [*sic*] son económicas. Un kilogramo de marihuana, por ejemplo, vale doscientos ochenta dólares (en 2002). Esa cifra es cien o doscientas veces mayor que lo que se ofrece por la cosecha de maíz o de trigo en la región”.

Distribución de la oferta

Bajo estos parámetros de costes muy reducidos de entrada y mantenimiento, de grandes cantidades de recursos físicos y humanos infrautilizados, de tierras sin cultivar, de

campesinos sin trabajo y de agricultores con bajos ingresos, por una parte, y de altos ingresos generados por la venta de drogas, por la otra, la resultante y previsible oferta de cultivadores de marihuana y adormidera debería ser infinita. La realidad está lejos de ser así. El número de productores, en comparación con el de agricultores, es muy bajo. Incluso en las cifras más exageradas, proporcionadas por la Fiscalía General de la República de México, existirían en 1993 entre ciento treinta mil y ciento cuarenta mil “jornaleros y campesinos” dedicados al cultivo de marihuana y adormidera (Sáenz 2005:192; *La Jornada*, 5 de abril de 1996; *El Universal*, 9 de diciembre de 1996). Otras estimaciones más elevadas de cultivadores de drogas son aún más especulativas e ignoran referirse al modo en que han realizado esa contabilidad, con lo que lo mejor explicación es que son pura invención (Serrano y Toro 2002:162; Toro 1995:53).

El nivel de empleo proporcionado por la Fiscalía General de la República de México no representa más allá del 0,4 por ciento de la población ocupada. Pero de la exageración alcista de estas cifras da fe el hecho de que en el municipio de Guadalupe y Calvo, en el sudoeste del estado fronterizo de Chihuahua, la Fiscalía General del Estado contabiliza veinte mil personas productores de drogas. De ser ciertos estos datos, esa cantidad de cultivadores representaría el 275,7 por ciento de la población activa en el pueblo (Alvarado 2002:79). En los municipios de San Cristóbal de la Barranca, San Sebastián del Oeste y San Martín de Bolaños, todos en el estado central de Jalisco, las estimaciones de cultivadores de drogas de la Fiscalía General de la República supondrían el sesenta por ciento de la población activa (Escobar 1999:29). No se observan avalanchas masivas de agricultores depauperados de otras zonas ni de desempleados urbanos hacia el lugar para ocupar las vacantes disponibles en la industria de las drogas sino más bien al contrario. Pese a la inflación de cultivos ilegales, aparejada a una fuerte rentabilidad, se mantiene la tradicional migración del campo a la ciudad en busca de mejores oportunidades de empleo (Cajas 1992; Sariego 2002).

Otra circunstancia que contradice la idea de una oferta ilimitada de cultivadores es la concentración territorial de este tipo de productores. Según las engordadas cifras de la Fiscalía General de la República, en cuatro estados los cultivadores representarían entre el dos y el cuatro por ciento de la población ocupada. En el resto de México su presencia es menos que testimonial. En este contexto, la división territorial de los

cultivos no parece obedecer a factores aleatorios. Frente a costes, riesgos y oportunidades repartidos de manera equitativa por todos los territorios, el cultivo de drogas está bien delimitado en un área estrecha de cultivos. Existen, por tanto, otros factores, aparte de los costes y los beneficios, que hacen la criba entre los cultivadores potenciales, deseosos de entrar en un lucrativo mercado, y quienes se adentran en la producción.

El primero de los factores que inducen a algunos agricultores al cultivo de drogas ilegales y no a otros es la existencia de rentas alternativas a su alcance. Aunque conlleva una exuberancia imaginativa concentrarse en su influencia, la pobreza ha sido reseñada con reiteración como una causa que induce a los campesinos al cultivo de la droga. “Los agricultores de México “sólo producen amapola y marihuana para exportar porque no tienen ninguna otra buena alternativa para sobrevivir” (Humphrey 2004:2). En 1977 Oscar Flores Sánchez, fiscal general de la República (1976-82), declaró que “la mayoría de los pobres hombres que cultivan la marihuana y la amapola [lo hacen] por miseria” (*Proceso*, 27 de enero de 1979). Según un estudio de doscientos sesenta y cinco sentenciados por cultivo de drogas entre 1989 y 1994 realizado por la Fiscalía General de la República de México, en quintas partes de los casos revisados los sentenciados declararon cultivar drogas por necesidad económica. La mayoría de la muestra tenía un ingreso medio inferior a los veinte pesos diarios, cuatro dólares de 2000, “inestable e insuficiente para cubrir sus necesidades primordiales” (*La Jornada*, 5 de abril de 2000; Tello 1995).

Marín (2002) reseña cómo la reducción de las ayudas públicas a la producción agrícola y del monto total de los programas de resguardo de las rentas agrícolas, junto a la decreciente financiación al desarrollo rural de los años ochenta y noventa del siglo XX, afectaron de manera más directa a los pequeños y medianos propietarios de tierras, lo cual hizo más atractivo el cultivo de drogas para estos agricultores. En palabras de uno de los cultivadores citados, “no existe apoyo gubernamental en financiamiento ni en ningún otro aspecto, pero la tierra es nuestra y no pensamos abandonarla [...] por lo que nos pusimos al servicio de los compradores de drogas”. En una decisión entre múltiples alternativas de cultivos legales e ilegales, los ingresos esperados en la producción legal pueden fortalecer o inhibir la decisión de producir marihuana o adormidera. Sin

embargo, no puede afirmarse que las masas campesinas empobrecidas de México se hayan orientado de manera unívoca y superlativa al cultivo de drogas. Más que una transferencia masiva hacia los cultivos ilegales, la falta de oportunidades legales en el campo ha inducido a una fuerte emigración hacia las ciudades.

El segundo elemento que delimita la cantidad de productores es la moral. Existe una notable cantidad de individuos que, aún contando con los escasos recursos necesarios para internarse al mercado y para los que con criterios de racionalidad económica sería una oportunidad para mejorar su nivel de vida, ni siquiera contemplan esa posibilidad por ser cultivos que cuentan con la desaprobación social. La prohibición ha ido acompañada de un discurso de demonización social de las drogas promovido desde las instancias públicas que, entre muchas otras actividades, incluyó en sus primeras épocas el lanzamiento aéreo de octavillas moralistas sobre las zonas donde se situaban los cultivos (Procuraduría General de la República 1949:25, 67). Estas peroratas han calado en multitud de individuos, en especial entre las clases más desfavorecidas, lo cual incluye a un buen número de trabajadores de las zonas rurales. En algunas comunidades campesinas, a la represión oficial se le suman comportamientos comunitarios que castigan la producción de drogas ilegales, elevando así el coste personal o familiar de su cultivo (Wagner *et al.* 2002). El trabajo etnográfico de Neurath (2002:129-30) en la minúscula comunidad de Santa Catarina Cuexcomatitán, en el estado central de Jalisco, revela la potencia de estos castigos sociales para inhibir la producción de cultivos ilícitos por encima de su racionalidad económica:

Los únicos cultivos generadores de ingresos monetarios que se practican en la sierra son la marihuana y la amapola. Sin embargo, en el territorio de Santa Catarina la siembra de estos productos agrícolas está prohibida por parte de las autoridades tradicionales. Esta prohibición, a diferencia de la federal o estatal, sí se respeta.

Aparte de estos constreñimientos exógenos que tienen una influencia marginal sobre la composición del tejido productivo, el elemento determinante de la constitución de la oferta es la información: el conocimiento de demandantes que adquieran la producción. Nadie asume el riesgo de iniciarse en un cultivo ilegal sin la convicción de que va a tener al menos alguna posibilidad de vender la producción. Pese a que el número de consumidores finales es alto, varios millones de usuarios en Estados Unidos y centenares de miles en México, el acceso de los productores a los consumidores es muy limitado. No existen vías directas que permitan al productor contactarse con unos

consumidores separados por varios cientos e incluso miles de kilómetros de distancia. La frontera constituye un obstáculo mayúsculo cuando se carecen de recursos monetarios y existen incontables dificultades burocráticas para cruzar la frontera. No existe un lugar físico en el que se pongan en contacto ofertantes y demandantes. Hacer publicidad de la propia producción de manera indiscriminada es asumir el riesgo de que esa información caiga en las manos no deseadas y sobrevenga la expropiación y otras consecuencias más insidiosas en el tiempo. Aunque no deja de ser una estrategia de los participantes actuales por tratar de hacer creer a cualquier potencial competidor que los riesgos son máximos, existe algo de realidad en las dificultades a las que se enfrenta quien desea extraer los beneficios de conectar oferta y demanda:

Cuando la industria de la marihuana adquirió un tamaño importante no era aconsejable para un gringo [estadounidense], o cualquier ser humano de cualquier condición no nativo del lugar, adentrarse en las colinas que rodeaban Puerto Vallarta [un enclave turístico junto al Océano Pacífico]. Los agricultores tenían dificultades para imaginarse que hacía un extraño por allí si es que no era un chivato o un ladrón. Y además había que cuidarse de los banditos [*sic*], sobre todo si eras estadounidense. “Los estadounidenses”, contaba Ramón [un nativo], “algunas veces llegan a la ciudad y piden a cualquiera que les lleve a las montañas para comprar algo. Les llevan por aquí y por allá, hasta que están allí arriba, con todo el dinero, lejos de todo, y todo lo que tienen alrededor son los banditos [*sic*]. O le compran algo a un agricultor y les pone piedras en la mercancía. No se enteran hasta que no han bajado. Y ya es demasiado tarde. El año pasado un italiano que compraba marihuana llegó con mucho dinero y le guiaron hasta un campo. Allí mismo lo enterraron y se llevaron su dinero. Su madre vino a buscarle, pero le costó mucho tiempo. Tuvo que identificarlo un dentista” (Porter 1993:69).

En este contexto de enormes obstáculos para enlazar oferta y demanda aparecen unos acumuladores de información sobre demandantes y ofertan que explotan ese nicho de mercado a su propio beneficio. Son los intermediarios. “Los productores mexicanos, sobre todo los campesinos que por lo general cultivan marihuana, tienen poco que ver con la distribución y la venta del producto. Esta parte del negocio la manejan los intermediarios, que se especializan en crear la organización necesaria y realizar los acuerdos para vender la mercancía a los contrabandistas. Un intermediario por lo común maneja un valle o una colina completa de cultivadores” (Adler 1993:30). Son los intermediarios quienes estimulan, según sus propias preferencias y limitaciones, dónde y cómo se produce dentro de las ilimitadas alternativas.

Externalización o internalización

El monopolio del acceso a los demandantes que ostentan los intermediarios les otorga un amplio margen de maniobra para organizar la producción. Como primera opción, pueden integrar de manera vertical las etapas de producción e intermediación en una sola empresa, ya sea ésta una iniciativa individual o en colaboración con otros intermediarios. En 1984 la policía mexicana expropió el rancho ‘El Búfalo’ en el municipio de Jiménez, en pleno desierto del estado fronterizo de Chihuahua. En tierras de propiedad federal, varios intermediarios públicos y privados habían establecido un centro de cultivo y, sobre todo, de procesamiento de marihuana a gran escala. En el momento de la expropiación, y sobre un terreno de cien hectáreas de extensión, se descubrieron casi dos mil quinientos kilogramos de marihuana en los campos que se cultivaban “a base de un sistema de riego por aspersión. Construyeron pequeñas presas o perforaron pozos, que contaban con un sistema de bombeo automático y una red de distribución que llegaba a los terrenos [...] Introdujeron maquinaria agrícola, supervisaban los plantíos en helicóptero” (*Proceso*, 19 de noviembre de 1984). Se calculó el coste del ingenio, quizás de manera exagerada, en treinta y tres millones de dólares de 2000 (Shannon 1988:218).

Experiencias más tempranas de integración vertical pueden encontrarse desde los cincuenta. En ese entonces el general mexicano Jesús González González, junto con otros tres empresarios, era propietario de mil hectáreas de zona montañosa a caballo entre el municipio de Arteaga, en el estado fronterizo de Coahuila, y el de Galeana, en el vecino de Nuevo León. Dedicaba ese terreno al cultivo de marihuana, con una producción anual que se estimaba entonces en cuatro mil toneladas. Un pariente cercano del general hacía las veces de intermediario (Astorga 1996:101). Veinte años antes la Policía Judicial Federal anunció la destrucción de una plantación de cuatro mil hectáreas de adormidera en un terreno anexo al rancho en Soyopa del diputado del Congreso de Sonora, estado fronterizo con Estados Unidos, Francisco Landavazo Encinas. Eran los peones del político, quien también pasaba por un reputado intermediario de opio, quienes cuidaban y recolectaban la plantación. Landavazo Encinas compatibilizaba su cargo con la intermediación con opio y la jefatura de la Policía de Prevención Social del estado, desde donde lanzaba ocasionales operaciones contra los productores e intermediarios de drogas. (Astorga 1996:81, 2003:123-4).

La integración de producción e intermediación presenta varias ventajas. Permite ajustar las expectativas de ventas a la producción real de manera diáfana, asegurando en cada momento un nivel óptimo de cultivos. Caso de contar con la protección necesaria y el deseo de asumir grandes riesgos sobre los factores productivos, faculta la inserción de economías de escala. Los grandes terrenos tienen la posibilidad de reducir los costes unitarios de producción a través de la inversión en mecanización. En 1989 fue descubierto en Mapamí, en el estado septentrional de Durango, un terreno con quince hectáreas cultivadas de marihuana, que estaban “próximas al corte, y otras cincuenta estaban listas para ser sembradas. Los [cultivadores de drogas] contaban con un extenso sistema de riego de dos pozos, tractores, fertilizantes y la asistencia permanente de ingenieros agrónomos, quienes habían desarrollado una semilla mejorada que produce matas más bajas con alto contenido de alcaloides [sic] y que están listas para ser cortadas apenas setenta días después de la siembra” (*Proceso*, 22 de mayo de 1989). La introducción de mayores dosis de capital físico en el proceso productivo, propia de la integración vertical, permite aumentar el beneficio unitario de la producción de drogas.

En el debe de esta tabla de pros y contras, existen componentes que ponen en tela de juego este modelo de integración y de la subsiguiente construcción de grandes unidades de producción. En principio, la racionalidad económica desincentiva una incorporación vertical de ese estilo por varios motivos. En el mercado de las drogas vegetales, como casi en cualquier mercado agrícola, el valor agregado se encuentra en la acumulación exclusiva de información relevante con la que poner en conexión oferta y demanda. El margen de intermediación en este tramo es bastante superior al del exclusivo cultivo.

En 1975 el precio de la onza de marihuana en las montañas del estado sureño de Guerrero era de 1,65 dólares, un quince por ciento del precio medio de exportación en ese mismo año de trescientos quince dólares por kilogramo. Este alto porcentaje de pago a los agricultores se explica en función de que la calidad del producto era bastante superior a la media mexicana (*Washington Post*, 13 de julio de 1976). Porque un año antes, un grupo de exportadores de marihuana de la ciudad fronteriza de Matamoros reseñaron que compraban el producto a doscientos cincuenta pesos el kilogramo, setenta dólares de 2000, por kilogramo en los estados productores de Guerrero y Michoacán y la revendían en Texas a cien dólares, trescientos cincuenta dólares de 2000. La razón

entre el precio de venta y de compra es de cinco a uno a favor del primero (Procuraduría General de la República 1975:183-4). A finales de los años setenta, Price (1973:100-2) informa que, en promedio, la tonelada de marihuana se cotizaba a tres quinientos mil dólares en el campo, mientras que su precio de exportación hacia Estados Unidos se multiplicaba por nueve hasta los treinta mil dólares.

Con una oferta casi ilimitada de potenciales productores, con respecto a los cuales puede funcionar en régimen de monopsonio, las oportunidades del intermediario para fijar precios y cuotas de producción al objeto de mantener sus beneficios altos son enormes. Por lo tanto, de la escasa importancia cuantitativa de la producción en la estructura de costes que asume el intermediario, junto a la posibilidad del recurso a la fijación casi unilateral del precio entre una multitud de ofertantes, se derivan fuertes incentivos a la externalización. Con más propiedad, estos elementos se constituyen en un obstáculo de gran tamaño para apostar por la integración vertical.

La estructura de costes de la producción tampoco mejora las perspectivas de una internalización de cultivos e intermediación. El principal desembolso de una unidad productiva dedicada al cultivo de drogas, costes de protección aparte, son los costes laborales. La existencia de múltiples productores permite un ajuste de precios monopsonista de modo que los riesgos individuales asumidos por cada cultivador no se trasladen a costes. Esta posibilidad se aleja cuando coinciden productor e intermediario, una circunstancia que une costes y precios en una relación directa. Aparte de reducir la capacidad negociadora, el aumento del tamaño de la empresa derivado de una integración vertical incrementa los costes laborales. Los jornaleros agrícolas perciben salarios más altos cuando dedican su fuerza de trabajo a cultivos ilegales.

La empresa de Pedro Díaz Parada, que se dedicó durante décadas al cultivo y la intermediación de drogas ilegales en el estado de Oaxaca, en el Pacífico, afrontó este tipo de costes. En los años sesenta por contratarse en sus campos de marihuana pagaba salarios que “eran veinte veces superiores al salario mínimo entonces vigente”. Ya en los años noventa a los jornaleros emplearse en sus fincas “les redituá[ba] pingües beneficios” en relación con las oportunidades salariales existentes en otras tareas agrícolas legales (*Bajo Palabra*, septiembre de 2001; *El Universal*, 29 de mayo de 2000). David Werner, estadounidense cooperante en la zona serrana del estado

noroccidental de Sinaloa, describe que los campesinos iban a trabajar a los campos de adormidera por el triple del salario mínimo (*Newsletter from the Sierra Madre*, octubre de 1987). Cerrillo (1998:95) consigna que en las zonas de producción en 1993 “la población que no cuenta con tierra propia, lo mejor que se les llega a pagar [en el trabajo como peones agrícolas] es quince pesos diarios [seis dólares de 2000... Por el contrario,] se les pagaba un salario de ciento cincuenta pesos diarios [sesenta dólares de 2000] a los hombres y de cien [cuarenta dólares de 2000] a niños y mujeres por laborar en los campos de amapola y marihuana”. En los años ochenta, algunos empresarios agrícolas ilegales del estado llegaban a contratar jornaleros en las ciudades. A éstos los transportaban

en avionetas a los altos de la sierra. Los jóvenes desempleados reciben una paga diaria de cuatro mil a cinco mil pesos [cuarenta a cincuenta dólares de 2000], más su respectiva dotación de drogas, y se internan en las montañas para uno o dos meses [...] Los campesinos pobres ven mucho más atractivo subir a la sierra [...] que trabajar como jornaleros en las cosechas de hortalizas, en donde les pagan seiscientos sesenta pesos diarios [seis dólares de 2000] (*Proceso*, 12 de noviembre de 1984).

Existen excepciones a esta mejora salarial del trabajo en las plantaciones de drogas ilegales con respecto a cualquier alternativa en el entorno circundante. No siempre ocurre así porque, en cualquier caso, la oferta de mano de obra agrícola supera con mucho a la oferta existente en las zonas rurales. A finales de los años noventa, en la zona montañosa del sudoeste del estado fronterizo de Chihuahua, “empleados de la industria maderera ganan de diez a veinte pesos al día [de uno a dos dólares de 2000... Los] Trabajadores de las plantaciones de droga ganan aún menos” (*El Financiero*, 12 de mayo de 1997).

Pero la mano de obra internalizada no sólo es un coste añadido cuando se tiene la oportunidad de conseguir factor trabajo a bajo coste en empresas de menor dimensión, externalizadas y que son incapaces de cartelizar su oferta. De manera simultánea, la contratación de personal se constituye en un riesgo para la supervivencia de la empresa de drogas, de la cual la intermediación es el principal componente de valor añadido. En el desarrollo de su trabajo esos asalariados adquieren información relevante sobre actividades ilegales de la empresa. Caso de incumplir una cláusula de confidencialidad que sólo puede mantenerse de manera informal manipulando la imagen de la amenaza, esos trabajadores presentes o pasados pueden vender o donar la información a otros actores que pueden poner en riesgo el conjunto de la empresa, no sólo la rama dedicada

al cultivo. Si, como alternativa, se desea minimizar los riesgos de dispersión de información al tiempo que se mantienen bajos los salarios, los costes de control se disparan. En el rancho El Búfalo, donde campesinos que trabajaban cobraban a razón de dos mil quinientos pesos diarios, dieciséis dólares de 2000, pese a la promesa con la que acudieron de que les pagarían más del doble (Pérez 1985:24). Esa cantidad era “una minuta exigua” para Méndez (1985:31) y una “paga excelente” para Salas y Vilchis (1985:92). En cualquiera de las opciones, los trabajadores debían afrontar unas condiciones de trabajo atroces para evitar las fugas de información.

Cientos de vigilantes armados [...] vigilaban a diez mil ochocientos campesinos y jóvenes desempleados [u ocho mil según Agustín (1998:72), o diez mil (García 1997:102) o doce mil (*El Financiero*, 3 de agosto de 1997) o quince mil según Escobar (1999:62), o treinta y siete mil según Ruiz (1985:139) y Salas y Vilchis (1985:92)] traídos de [los estados de] Oaxaca, Guerrero, Chiapas y Sonora, pero principalmente Sinaloa[, todos en la costa del Océano Pacífico...] Los desertores eran asesinados con ráfagas de metralletas [...] No podían salir de los enormes dormitorios [...] Una diversión de los [cuidadores]: paseaban a una mujer desnuda, que los incitaba a distancia. Los trabajadores se masturbaban masivamente. Por las noches [se producían] los castigos, que por lo regular consistían en meter en tambos [bidones] de agua helada a los que protestaban o se negaban a trabajar (*Proceso*, 19 de noviembre de 1984).

Cuando un grupo de campesinos se reveló contra las condiciones de trabajo del rancho El Búfalo, varios de ellos, incluidos dos menores, fueron “sacrificados para escarmiento” por las fuerzas paramilitares que vigilaban la finca (Pérez 1985:28). Y los costes de mantenimiento de la seguridad no son los únicos que se elevan con este tipo de producción intensiva, internalizada y estabulizada. También es necesario contemplar los salarios en especie a los que remite esta forma de producción. “Jesús Gil Peralta, policía, se encargó de construir tres galerones para darles cobijo [a los trabajadores]. A Francisco Rodríguez Ochoa, otro hombre de la DFS [Dirección Federal Seguridad], le encomendaron alimentarlos. Todos los días sacrificaba vacas” (Blanco 2003:20). La posibilidad de transferir estos costes asociados a la contratación de mano de obra hacia trabajadores autónomos se erige como un incentivo adicional para optar por la externalización.

Pero las restricciones a la información circulante en el mercado actúan en un segundo sentido que también favorece la elección de la producción externalizada. Los intermediarios funcionan con un conjunto muy limitado de clientes: en ocasiones uno solo y en circunstancias muy excepcionales con un ramillete de ellos. Rafael Caro Quintero, quien participaba como accionista en el rancho El Búfalo, declaró ante las

autoridades judiciales que a lo largo de una carrera de diez años en la intermediación de drogas sólo tuvo dos clientes: “Eran Jaime Méndez, que vive en Estados Unidos, y un estadounidense de nombre Henry. Ambos se mataron en una avioneta en la sierra [del estado] de Chihuahua dos semanas después de que se descubrió” el rancho (Pérez 1985:112). La desaparición de alguno de los clientes, ya sea por voluntad propia o ajena, lo mismo que la llegada de un nuevo comprador, implican una variación notable de sus necesidades de producto. Y no sólo el número de empresas varía a lo largo del tiempo conforme a factores exógenos. También cambia año con año la cantidad demandada por un determinado proveedor y el momento concreto en que se produce el pedido.

Los intermediarios, por tanto, se ven sometidos a altos grados de volatilidad en su demanda. Frente a estas necesidades de flexibilidad productiva, tanto la marihuana como la amapola son productos perecederos cuya calidad declina de manera exponencial a medida que se aumentan los tiempos de almacenaje. El acopio de mercancía no está exento de costes y riesgos, sobre todo en forma de expropiación. Por la vía de externalizar la producción en terceros se consigue un modelo de producción just-in-time. Sólo se compra aquello que se tiene la completa seguridad de que se va a vender. Los costes y riesgos de almacenaje de los stocks de producto, incluyendo la posibilidad de no darles salida en largo tiempo, se trasladan a los cultivadores. Por último, la externalización de la producción redistribuye hacia los cultivadores los riesgos asociados a la que es, junto con el almacenamiento, la parte más vulnerables del proceso productivo. El propio cultivo, por el carácter inmóvil, visible y perdurable en el tiempo, es el momento en el que los predadores tienen más amplias posibilidades de actuación. Por lo tanto, externalizar la producción a terceros no sólo permite una reducción de costes sino que reduce de manera sustancial los riesgos a los que se enfrenta el intermediario.

Con todos estos beneficios, son los riesgos de expropiación el incentivo más grande para la externalización. El intermediario puede utilizar diversos mecanismos para la compra de protección contra la expropiación. Puede acogerse a la utilización de la violencia para hacer frente a terceros privados o a los pagos directos para inhibir la actuación de agentes públicos, por poner sólo dos ejemplos. Pero, si la amenaza de la

violencia es capaz de inhibir casi por completo los riesgos procedentes de los predadores privados, la actividad de los funcionarios públicos es mucho más diversificada y volátil como para que funcionen los mismos mecanismos de apaciguamiento. Por una parte, es imposible en la práctica comprar protección sobre todas las empresas de protección, ya sea la naturaleza del servicio público o privado, susceptibles de destruir la producción. Por otra, la rotación de las autoridades se traduce en una inseguridad al respecto de la prolongación en el tiempo de la compra de protección. Un cambio de las autoridades públicas puede dejar un terreno que contaba con protección al desigño de una nueva negociación en la que la nueva empresa de protección tiene posibilidades, por el recurso ilimitado a la expropiación, de imponer precios de extorsión.

La externalización hacia pequeños productores beneficia al tiempo los intereses de las empresas de protección y los de los intermediarios de drogas y clientes. La existencia de una profusión de campesinos que cultivan drogas permite a las empresas de protección que funcionan desde el sector público una justificación estadística para las actividades represivas que les están encomendadas y a las cuales deben su puesto público y las prerrogativas que le van anexas. Si el cultivo de drogas se diese de manera exclusiva en unas pocas grandes fincas, serían enormes las dificultades para alcanzar esta eficiencia estadística que forma parte de sus estrategias para mantener el cargo público. Por el contrario, la detención de miles de campesinos sin acceso a una protección duradera implica el cumplimiento de sus objetivos burocráticos. Según la descripción de un médico estadounidense en la zona montañosa del municipio de San Ignacio, en el estado noroccidental de Sinaloa,

Los soldados primero prometen que darán protección a los cultivadores. Cuando muchos campesinos pobres han vendido el grano almacenado para adelantar los pagos a los soldados y se han pasado meses cuidando sus campos de opio [*sic*], llegan los soldados, respondiendo a órdenes superiores para la represión, y destruyen las pequeñas plantaciones. [...] Los grandes empresarios y cultivadores por lo general son inmunes a esta represión. [...] Incluso en los años de mayor permisividad se queman o se fumigan unos cuantos campos, aunque sean de alubias o de verduras, y se arresta a algunas personas para dar la apariencia de que el programa [de erradicación de cultivos] sigue funcionando (*Newsletter from the Sierra Madre*, octubre de 1987).

En ocasiones, las tareas represivas contra los campesinos se combinan con los ajustes a la demanda, que se realiza por la vía de la eliminación de algunos productores. Al tiempo, se mantiene intacto el funcionamiento de la industria ya que se pone a salvo a

los intermediarios con cobertura de protección. Según un estudio sobre las actas judiciales de casi quinientos sentenciados en la cárcel federal de Puente Grande, en el estado central de Jalisco, a los campesinos detenidos por cultivar marihuana ni tan siquiera se les inquiriere por el comprador o el contratista con el cual estaban conectados (*Público*, 16 de julio de 1998).

En este contexto de fuertes incentivos a la externalización, la decisión empresarial del intermediario sobre este particular dependerá de la perspectiva que tenga acerca de dos elementos: la volatilidad de la demanda y, en especial, los niveles esperados de protección privada comprada en el sector público. La construcción del rancho El Búfalo a principios de los años ochenta es el vivo ejemplo. Los empresarios privados gozaban de amplia cobertura de protección y una demanda creciente. Por si ambos elementos no diesen puerta a las economías de escala propias de la internalización, algunos empresarios de protección pública se incorporaron como socios a la iniciativa, dotando al complejo de un nivel superior de viabilidad en el medio plazo.

Otros casos más reducidos en el tamaño de la inversión pero que combinan intermediación y cultivos también muestran altos grados de protección. Según un informe de inteligencia militar mexicana, el alcalde de la población de Ameca, en el estado central de Jalisco, a mediados de los años noventa, tenía en terrenos de su propiedad “cuarenta plantíos [de drogas], con sistemas de riego”. El alcalde “mantenía estrecha relación con el Comte. [Comandante] del Regimiento [establecido en la localidad], Cor. [Coronel Orlando] Carrillo [Olea]” (*Proceso*, 27 de julio de 1997). En 1985 el Ejército detuvo a Francisco Estrada Soto, quien era propietario de una pieza de ciento cincuenta hectáreas en las que cultivaba marihuana de alta calidad. Su socio en la producción e intermediario era el director de un grupo especial de la Policial Judicial del estado de Durango, Gregorio Fuentes (*Proceso*, 1 de julio de 1985). En una escala mucho más micro, algunos policías de la ciudad de México cultivaban marihuana dentro de las instalaciones de un acuartelamiento de barrio (*La Jornada*, 1 de junio de 1998).

Relaciones entre intermediarios y cultivadores

Fuera de estas contadas excepciones, la mayor parte de los intermediarios de drogas vegetales han optado por una externalización de los cultivos hacia empresas de menor tamaño. Es una respuesta flexible a una demanda y una protección que, por la naturaleza ilegal de las drogas, son volátiles. Y lo han hecho así incluso contando con grandes superficies de su propiedad susceptibles de ser enajenadas para esta actividad. Una parte importante de los intermediarios de drogas ha combinado su actividad ilegal con la propiedad de extensas fincas rústicas. Nunca éstas han sido utilizadas para el cultivo de drogas ilegales y han preferido dejarse baldías o dedicarlas a otros cultivos ilegales que internalizarlas como parte común de la empresa. En su lugar han preferido contactar con un pequeño grupo de agricultores con respecto a los cuales se han comportado como el único comprador por la falta de información adicional de parte de los productores. Tal y como cuenta un pequeño agricultor de marihuana en el municipio de Nocupétaro, en el estado de Michoacán, bañado por el Océano Pacífico,

los que sembramos por este lado solamente le vendemos a un tipo [procedente del estado noroccidental] de Sinaloa. Ni su nombre sabemos. Pero él llega y platica [conversa] con nosotros y nos encarga que media tonelada, que una y así, y luego nos paga a razón de cien o ciento cincuenta pesos por kilogramo [entre once y dieciséis dólares de 2000...] Solamente tratamos con el vale [tipo] ese, el de Sinaloa. Cuando le entregamos la hierba [marihuana] lo normal que es que se la llevemos a un lugar, cerca de la carretera, y ahí la recibe y nos paga. La meten en unos tortones [camiones], de esos de veinte o treinta toneladas, que veces traen aguacates, y entre las cajas, salteados, meten los paquetes (*El Financiero*, 30 de octubre de 1999)

Kamstra (1974:101) relata para los años sesenta lo que sería una constante a lo largo de los tiempos venideros: “En estos primeros tiempos, los intermediarios que fueron lo suficiente perspicaces para reconocer lo que estaba pasando fueron a las montañas y hablaron con los cultivadores, contratando agricultores que nunca antes habían plantado marihuana para que la cultivasen de manera organizada. Muchos de estos primeros empresarios de la marihuana terminaron controlando las mejores áreas de producción de marihuana en México”. Así ocurrió en muchos otros lugares a lo largo del tiempo. El intermediario de marihuana Filiberto Lupercio López, quien había sido alcalde por el partido oficial del pueblo de San Juanito de Escobedo (1971-73), en el estado central de Jalisco, “y sus hijos controlan la siembra desde el municipio de Antonio Escobedo [nombre antiguo de la población] hasta Mascota, Jalisco” (*La Jornada*, 29 de junio de 1996; *Reforma*, 6 de agosto de 1996). Medio siglo antes, Alberto Castillo, quien

también fue alcalde de Suaqui Grande, en el estado fronterizo de Sonora, era el intermediario que controlaba a los productores locales de opio y quien se encargaba de negociar los pagos conjuntos por protección ante las autoridades estatales y federales (Astorga 2003:115). No es necesario combinar actividad pública y privada para ser un intermediario exitoso de drogas vegetales, pero ambos elementos tienen algunas externalidades positivas.

Existen múltiples evidencias de cómo los intermediarios han estimulado su propia oferta entre pequeños propietarios agrícolas o campesinos en los términos más favorables para los inductores. En primera persona, el emisario de un intermediario de marihuana contó el modelo que siguió este proceso para introducir el cultivo de marihuana en un poblado de la sierra del estado noroccidental de Sinaloa en los años setenta: “Después de dejar el rancho nos adentramos de verdad en las montañas, donde la tierra no pertenece a nadie que no pueda defenderla. [...] Era una tarea ardua, peligrosa. Era muy difícil convencer a los campesinos de que no plantasen lo que habían estado cultivando durante siglos en estas montañas. No podían entender por qué alguien quería plantar algo que ni se come ni se echa a los animales para que se lo coman. [...] Poco después todo el mundo en los alrededores de ese pequeño pueblo estaba trabajando para nosotros” (Strong 1990:62). Un parlamentario autonómico del oficialista Partido Revolucionario Institucional, describió el modo en que los intermediarios indujeron la producción en la zona central del estado sureño de Oaxaca en los años setenta: “llegan y ofrecen a los campesinos seis mil pesos [quinientos dólares de 2000] o más por hectárea para que cultiven marihuana. Cuando la cosechan, les dan otra cantidad similar para que preparen más hectáreas” (*Proceso*, 27 de julio de 1981).

Es éste un comportamiento que se repite de manera casi universal a lo largo y ancho de la geografía mexicana. En esos términos se expresaba un habitante de una zona productora cercana a la costa del Pacífico en el estado de Michoacán: “Aquí no se conocía la marihuana. Pero empezaron a llegar unos gringos [estadounidenses], repartieron semilla y fertilizantes” y se inició el cultivo (*Proceso*, 25 de abril de 1988). En Santa Teresa, un pueblo del interior del estado de Nayarit, también junto al Océano Pacífico, en los años ochenta fueron “los profesores bilingües con contactos con empresas de drogas en Acaponeta[, un pueblo cercano] y [en el estado de] Sinaloa los

que promovieron este tipo de cultivos [marihuana y opio] entre los agricultores jóvenes” (Coyle 2001:211-2).

En los años cuarenta en el estado fronterizo de Sonora “los compradores del opio crudo procedentes de Obregón llegaban cada año la semilla a Suaqui Grande, después regresaban, pasada la cosecha para comprar el opio” (Astorga 2003:114-5). En el municipio de Altononga, en la zona interior del estado de Veracruz, en el Caribe, en los años ochenta el intermediario Jaime Neri Atanasio “consiguió tener cientos de aliados en las congregaciones [pueblecitos] donde [...] familias empobrecidas aceptaban sembrar sus tierras con semillas de enervantes, ante la precaria situación económica y la escasa comercialización y valor del café que sembraban” (*Diario de Xalapa*, 6 de diciembre de 2003).

El argumento de los intermediarios para convencer a los cultivadores, por encima de cualquier otro, es el ventajoso precio pagado en comparación con otros productos agrícolas. Por si el precio no tuviese suficiente peso para atraer la atención de la concurrencia, se ponen en práctica una serie de coberturas adyacentes que tratan de minimizar algunas de las razonables preocupaciones iniciales de los campesinos. “Ante los campesinos pobres, los [intermediarios] exponen todas las bondades del negocio de la marihuana: crédito fácil, escaso riesgo de que se pierda la cosecha, dada su enorme resistencia a las inclemencias del tiempo y a las plagas y, sobre todo, mercado asegurado. Ellos sólo tienen que preocuparse de la siembra y de la cosecha” (Correa 1994:236). Las reservas de los campesinos derivan de una serie de características del mercado y del producto: la evaporación de la demanda, la naturaleza ilegal del producto y las posibilidades de financiación de los niveles mínimos de capital para afrontar el cambio de cultivo en un mercado que tiene cerrados los cauces tradicionales para la obtención de capital.

Para afrontar el cambio de cultivo, con sus correspondientes necesidades de capital, “el intermediario ofrece servicios especiales a los cultivadores, suministrándoles el equipo para cosechar, para empaquetar y para secar la marihuana” (Adler 1993:30). En términos más micro, Kamstra (1974:207) explica cómo en los años setenta los intermediarios financiaron en algunas comunidades de Sinaloa un sistema de riego para conectar el torrente más cercano a sus campos mediante una tubería de plástico, una

inversión que estaba fuera del alcance de los campesinos por sí solos. La situación ha continuado hasta la actualidad. Según Marín (2002), los intermediarios de las drogas “subsidian la infraestructura de riego, se encargan de la cosecha y la distribución y apoyan a la gente que es detenida por los guachos [soldados] manteniendo a la familia y pagando abogados”. En ocasiones, la financiación que realiza el intermediario se extiende más allá de la inversión inicial y se extiende a hacia áreas que podrían asimilarse a pagos en especie. Esta estrategia tiene la virtud de fidelizar al comprador con sus vendedores. Javier Torres Félix era “el benefactor de esos dos pueblos [El Limoncito y El Cajoncito, en el estado de Sinaloa]. El que si un plebe [paisano] estaba enfermo, él sacaba fajos de billetes para que lo llevaran a un médico de Culiacán. El riquillo. [...] El que reclutaba a los habitantes de El Limoncito, El Cajoncito, Palmarito y Santa Ana para el cultivo de marihuana” (*Milenio Semanal*, 25 de febrero de 2001). El mismo tipo de iniciación exógena con incentivos diversos a partir de un individuo que contacta la producción con la demanda final lo relata el antropólogo Steinberg (2004:170) para el caso de las zonas del interior del vecino país de Belice durante los años ochenta:

Este esplendor económico lo inició y organizó sobre todo un no-maya que vivía en el pueblo kekchí de San Pedro Colombia. Este individuo, aunque un extranjero cultural, había vivido en el pueblo durante muchos años y lo conocían bien los campesinos locales. [...] Les suministró el instrumental necesario, incluyendo semillas y fertilizantes, y un mercado garantizado para su cosecha. Este único individuo coordinaba toda la economía de la marihuana en los pueblos mayas alrededor de San Pedro Colombia.

Un motivo de recelo inicial por parte de los campesinos son los riesgos que van anexos a iniciarse en un cultivo ilegal. Para minimizar los riesgos de expropiación privada les suministran poder de fuego que pueda desanimar a posibles depredadores. Un documento de los nueve obispos católicos de la región del Pacífico Sur, que abarca los estados de Oaxaca y Chiapas, de 1983 refería que “hay una red perfectamente organizada para proporcionar la semilla, el crédito, los fertilizantes y demás insumos; para supervisar técnicamente el tiempo de siembras, de barbecho y de cosechas, e inclusive para atacar posibles plagas; para recoger el producto, empacarlo y almacenarlo. [...] Les proporcionan *armas*, créditos y sobre todo un mercado asegurado” (*Proceso*, 9 de abril de 1984, cursivas añadidas). Junto al equipamiento, los intermediarios pueden ofrecer formación a sus cultivadores en técnicas de protección. “Contratan a ex militares y ex policías especializados en técnicas paramilitares, que

entrenan a gente de las comunidades en estrategia, camuflaje y uso de armas” (*El Universal*, 4 de septiembre de 2001). Pero este suministro de armas no suele ser un donativo de parte de los intermediarios. Se las venden a los cultivadores, que en cualquier caso están ávidos de instrumentos de defensa. En las más de las oportunidades suele ser a cambio de un precio bastante más alto que el de compra en las zonas fronterizas.

Esta estrategia, que en el corto plazo es acertada, puede ser contraproducente para la posición competitiva del intermediario, la punta de mira de esas armas entregadas a los campesinos pueden alejarse de su objetivo inicial hasta alcanzar al intermediario. En el mejor de los casos el resultado puede ser contraproducente para el intermediario y sus intereses en mantener la paz social. Porque las armas no sólo sirven para defenderse frente a los predadores sino que se utilizan, sobre todo, para dirimir conflictos privados fuera de ámbito de las drogas. En palabras de un intermediario en el estado noroccidental de Sinaloa, los cultivadores “comenzaron a pedirnos armas y munición, y eso nos creó muchos problemas. [...] Los hombres del pueblo se quedaban bebiendo y acudían al almacén, que servía como cantina, y gritaban y disparaban al aire” (Strong 1990:63). Es por ello que los intermediarios tienden a acumular siempre un mayor poder de fuego que la suma de los campesinos y a aplicar medidas tendentes a favorecer la paz social.

Para hacer frente a la expropiación del sector público y las posibles represalias contra los campesinos, el armamento es una condición insuficiente. El intermediario tiene amplias garantías de fracaso si inicia una carrera armamentística frente a los agentes del sector público con acceso directo al presupuesto y a las subvenciones públicas. Por otra parte, un conflicto entre cultivadores y empresas de protección tiende a insertar amplios niveles de represalias violentas de parte del sector público, lo cual va en contra de los intereses de estabilidad del intermediario. Así, la consigna de los empresarios hacia los cultivadores “para el caso de que alguien se interne en un plantío ilegal o en un depósito de drogas: ‘Si es civil, dale. Si es policía o militar, trata de que no te descubra; si no puedes evadirlo, tira para ahuyentarlo’” (*El Universal*, 4 de septiembre de 2001). Esta máxima ya le había internalizado un pequeño productor de marihuana del estado septentrional de Durango ya en los años ochenta:

En una ocasión le inquirí a Daniel [el agricultor] sobre qué hacían si aparecía la poli. “Les disparamos”, me contestó. “¿Y si llegan los soldados?”, le pregunté. “Depende de cuantos vengan. Si son pocos los matamos. Si son muchos corremos y nos escondemos”. [...] “¿No podéis comprarlos?” “No, nosotros no. Se dice que otros pueden y lo hacen. Pero nosotros somos pobres. No podemos hacerlo” (Ford 2004:115).

Una alternativa menos arriesgada para los intereses del intermediario que entregar armas de manera ilimitada es ampliarles al menos parte de la cobertura de protección que han adquirido entre las autoridades públicas. La incorporación efectiva de este aspecto al acuerdo dependerá de varias variables: la percepción del intermediario sobre la eficacia de las actividades erradicadoras de las autoridades públicas y el diferencial entre producción potencial y su demanda efectiva. Si el intermediario percibe menor potencialidad para la erradicación a las autoridades públicas preferirá ahorrarse ese coste dado que apenas afecta su función de oferta. De la misma manera, si la oferta potencial supera con amplitud la demanda tampoco tendrá incentivos para ampliar la cobertura del seguro. A fin de cuentas, incluso grandes niveles de erradicación no variarían sus posibilidades de acceso al producto dentro de sus expectativas de demanda.

Conforme a estas valoraciones, el resultado más frecuente es que no exista una referencia explícita a la ampliación de la cobertura de protección privada hacia los cultivadores. Pero tampoco es inusual que el intermediario trate de garantizar la producción de sus suministradores. Según una funcionaria judicial que participaba en las campañas de fumigación aérea a mediados de los años noventa en un estado del norte de México eran bastante selectivas y se concentraba en los campos independientes que no estaban asociados a un intermediario que realizaba pagos por protección.

Mientras volábamos por la zona [asignada para la fumigación], pude ver que en algunos campos había una especie de banderas que ondeaban en unos postes altos. Le pregunté al piloto que qué eran y me dijo que no sabía. Le pedí que aterrizase y, aunque de mala gana, lo hizo. Me dirigí hacia esos campos y comencé a arrancar las banderas. Le dije al piloto y a otro agente [que nos acompañaba] que no me movería si no me decían que significaban aquellas banderas. El piloto se puso muy alterado y pensé que me iba a abandonar allí mismo. Me explicó que esas banderas estaban allí para indicar que se habían pagado los sobornos de modo que esos campos no fuesen fumigados (Gómez 1998:325).

En la primera década del siglo XXI, el sistema continuaba en el estado de Sinaloa con pequeñas transformaciones: “plantíos que están protegidos por la [Fiscalía General de la República], producto de un arreglo entre los [intermediarios] y los agentes federales, y que tienen una marca: un círculo encerrando una equis como la señal que se utiliza para

el aterrizaje de helicópteros” (*Noroeste*, 30 de julio de 2001). Al año siguiente, tras la destitución de todo un batallón del Ejército por protección a cultivos de marihuana en el mismo estado, un militar perteneciente a ese cuerpo declaró que “tenían instrucciones de no tocar ni reportar a los helicópteros de la [Fiscalía General de la República] los sembradíos que presentaran banderas blancas y rojas, porque eso significaba que [...] ya se habían puesto a mano en lo alto” (*Proceso*, 20 de octubre de 2002).

En todo el sistema de negociación entre intermediarios y cultivadores se enfrentan a un dilema, más agudo en el caso de los productores: la incapacidad para verificar las cualidades de los actores y las cláusulas de las propuestas y del posterior acuerdo. En este contexto de carencias graves de información, los incentivos para que los intermediarios introduzcan entre sus estrategias de persuasión lo que se constituyen en premisas gratuitas y falsas son muy altos. A principios de los años noventa, José Luis Arévalo animó la producción de marihuana en una zona de montaña del estado fronterizo de Chihuahua. Según declaró después un cercano colaborador en un juicio, les dijo a los cultivadores que subcontrató que contaba con la protección del gobierno mexicano, cosa que no era cierta (*Arizona Daily Star*, 10 de diciembre de 2001).

Este tipo de falsificación interesada se repite a lo largo y ancho del territorio mexicano. En el municipio de Jesús Carranza, en el estado caribeño de Veracruz, el habitante de una pequeña comunidad agrícola relató que en los años ochenta “llegaba un extranjero a quien le decíamos El Gringo [El Estadounidense], que nos otorgaba crédito y maquinaria. Un día nos dijo: ‘productores y gobierno queremos que la gente pobre se ayude con este producto [la marihuana]. Todos ustedes contarán con la protección necesaria’” (*Proceso*, 4 de febrero de 1985). En la época de la Segunda Guerra Mundial, un grupo de agricultores del estado de Sinaloa, sorprendidos por su detención, declararon “tener permiso [oficial] para el cultivo de adormidera [...] las autoridades municipales [que actuaban como intermediarias] habían impulsado a los cultivadores diciéndoles que tenían el apoyo de las autoridades federales de alto rango” (Astorga 2003:232-41).

Los cultivadores pueden permanecer ignorantes sobre algunas de las cláusulas a las que se han convertido, sobre todo en lo que se refiere a la naturaleza de la protección. Pero, en la mayor parte de los casos, los pequeños agricultores reciben gustosos esta oferta

para cultivar drogas aún con los riesgos que puede llevar inherentes. La promesa de un alto precio de compra es más que suficiente. En palabras de un labriego de Tzitzio, en el estado de Michoacán, junto al Océano Pacífico, “cuando una persona [un intermediario] da a un campesino la semilla de mariguana para que siembre, la ilusión del campesino es grande, porque va a tener un dinerito de más para vivir” (*El Universal*, 3 de septiembre de 2001). Las únicas respuestas negativas corresponden a aquellos miembros de las comunidades campesinas que enfrentan barreras morales individuales.

Los micro y pequeños productores de estupefacientes, en calidad de inversionistas, por lo general no obligan a trabajar a sus vecinos en los sembradíos de droga. [...] Cada cual decide si se dedica a esta actividad. [...] Normalmente no existe presión alguna sobre individuos que se rehúsan a sembrar droga. [...] Se les amaga con violencia en caso de que algún [contrario] ose siquiera tocar alguno de los plantíos ajenos, aunque éste se establezca dentro de su misma comunidad. [...] Cada campesino tiene la facultad de convertirse en microempresario o trabajador (Alvarado 2002:104,106).

El porcentaje de respuestas negativas a la oferta varía conforme a territorios y es difícil de prever de antemano para el intermediario. El miembro de una cooperativa agrícola en Aguililla, en el estado de Michoacán, en el Pacífico, declaró que “conservadoramente podría decir que el noventa y nueve por ciento de sus habitantes son drogueros [...] Yo soy el malo del pueblo por no sembrar marihuana. Hasta los fundadores del ejido [cooperativa agrícola] me propusieron el cultivo” (*Proceso*, 25 de abril de 1988). En otras zonas de cultivo la situación está más dividida. En la comunidad de Sola de Vega, en el estado sureño de Oaxaca, “rodeada de intransitables montañas, una parte de sus habitantes han hecho de la siembra del enervante su única forma de sustento. Otra más rechaza el cultivo ilícito” (*La Crónica de Hoy*, 24 de agosto de 2002).

El único compromiso que adquieren en un principio los cultivadores es vender la producción al intermediario que induce esa producción. En palabras de un campesino de campesino de La Ticla, en el estado de Michoacán, junto al Océano Pacífico, “a quienes aceptaban [cultivar marihuana], los sinaloenses les entregaban armas y plantas de luz. Les traían cantidad de dinero, semilla, fertilizante y comida, con una condición: ‘El día que coseches, vendes toda la producción conmigo’. Cada [vez] que llegaba el sinaloense al pueblo, se oía: ‘¡Ya llegó el efectivo!’ ¡Era el que traía el billete!” (*El Universal*, 3 de septiembre de 2001). Esta obligación tampoco representa un gran coste para los cultivadores. Aunque quisiesen romper esta cláusula, tampoco tendrían posibilidad de encontrar otro intermediario que les compre su cosecha.

Los conflictos entre quienes cultivan drogas y quienes rehúsan realizar estas prácticas dentro de la misma zona territorial son infrecuentes. Mientras no haya interferencias entre ambos grupos, que además tampoco se constituyen en conglomerados sociales ni económicos monolíticos y separados, la convivencia no se ve alterada. En contadísimas ocasiones, las necesidades de tierra para cultivar las plantas psicoactivas devienen en una situación beligerante. En Nuevo Santiago Tutla, en el estado sureño de Oaxaca, “ciento diez comuneros mixes son propietarios de veinticinco mil quinientas hectáreas. Han tenido que abandonarlas porque han sido amenazados y desplazados” por los cultivadores de marihuana.

El motivo económico es condición suficiente para provocar un conflicto. Pero la condición necesaria para introducir la violencia como forma de resolución de la controversia es que el grupo beligerante tenga la capacidad para movilizar recursos violentos y de protección privada, ya sean propios o ajenos, superiores al contrario. En el caso de Nuevo Santiago Tutla, uno de los afectados por el despojo relató: “Nos hemos quejado con el gobierno y ante la Fiscalía General de la República, pero no nos hacen caso. Hemos pedido la intervención del ejército y tampoco ha resultado” (*Proceso*, 27 de julio de 1981). Unos meses después de la queja, tres de los denunciados fueron asesinados por los cultivadores de marihuana. En el poblado de Coloradas de la Virgen, en el estado fronterizo de Chihuahua, casi quinientas familias se vieron obligadas a abandonar sus tierras ante la presión de los intermediarios y sus cultivadores asociados, según el Consejo Asesor de la Sierra Madre (*El Universal*, 28 de enero de 1997).

Ajustes entre oferta y demanda

Este sistema externalizado de producción permite a los intermediarios ajustes fáciles e inmediatos a su propia demanda. Aunque es infrecuente, los acuerdos pueden incorporar cuotas de producción que se acomoden a las necesidades específicas de producto del intermediario. En el pueblo de Jaltepec de Candayau, estado de Oaxaca, los intermediarios requirieron a los campesinos locales alcanzar la cuota de cien hectáreas de marihuana (*Proceso*, 27 de julio de 1981). Como regla más o menos general, son los

propios cultivadores quienes se encargan de cumplir con las exigencias conforme a arreglos internos y sus expectativas de producción. “Los pequeños cultivadores particulares [que] no pueden ofrecer la cantidad de marihuana que un empresario en concreto necesita [...] se agrupan, ya sea en un acuerdo contractual previo o en una cooperativa de ayuda mutua, para conseguir la cantidad necesaria en una zona en concreto” (Kamstra 1974:67). Descontando las probabilidades de erradicación y posibles efectos de las inconveniencias meteorológicas, al multiplicar las expectativas unitarias de producción por el número de productores que se avienen por adelantado a cultivar marihuana, el intermediario tiene todas las posibilidades de ajustar la oferta a sus expectativas máximas de demanda. Un exceso de producción tiene un resultado nulo sobre su empresa, dado que son los cultivadores los que absorben esos stocks y sus costes de almacenaje.

En el medio plazo, y no mucho después de la introducción del cultivo en un área específica, lo atractivo de los precios relativos pagados en una primera instancia a los cultivadores llevan de manera casi universal a un exceso de oferta. Ante la perspectiva de un cultivo que deja mejores réditos son los propios agricultores los que incrementan su producción como medio de incrementar sus beneficios totales. En los años veinte, un pequeño productor del estado de Sonora, “quien tenía un terreno experimental de apenas seis pies cuadrados [*sic*: 0,6 metros cuadrados], anticipó que si tenía éxito cultivaría un terreno más grande” con adormidera (Astorga 2003:93). Pero los cultivadores no sólo incrementan su producción propia sobre la base de dedicar mayor número de elementos familiares, incluyendo los niños, y más cantidad de tierras de propiedad difusa al cultivo de drogas. Su propio ejemplo alienta un crecimiento de la producción de manera directa o por imitación. Junto con la entrega de la semilla que permite la producción y el aliento derivado de los jugosos beneficios esperados, los agricultores se convierten en los mejores agentes comerciales de los intermediarios.

Después de la primera cosecha, y con el dinero obtenido supuestamente con mucha facilidad, los campesinos se convierten en los principales promotores de la siembra de marihuana y amapola. Rápidamente convencen a sus familiares y vecinos y, así, al paso de dos o tres ciclos de producción, comunidades enteras se ven involucradas en el negocio (Correa 1994:234).

La publicidad informal es el mejor medio de difusión del cultivo de drogas. A la vista del progreso económico que experimentan los cultivadores en el corto plazo, otros

campesinos a los que la oferta no atrajo en un principio por los altos riesgos que percibían o que no tuvieron la información necesaria en el primer momento se inician en su cultivo. Weisman (1996:182) señala, siguiendo la narración de los nativos del suroeste del estado fronterizo de Chihuahua, que “el año pasado [1992] los tarahumaras de Pino Gordo encontraron la primera parcela de marihuana. La primavera siguiente ya había nueve terrenos y para el otoño ya había diecisiete” parcelas plantadas con marihuana.

La carencia de capital inicial para la producción se solventa por los mismos medios informales. La semilla “me la dio un [colega] tarahumara. Me dijo que la sembrara, que valía la pena. [...] La gente platica [comenta] que con eso se hace dinero fácil”, expresó un agricultor de la zona serrana del estado fronterizo de Chihuahua (*El Universal*, 10 de septiembre de 2000). En palabras de un defensor de los derechos humanos en el estado de Guerrero, en la costa del Pacífico, “la semilla [de amapola] la trajeron personas que viven acá al norte de la región. La empezaron a vender secretamente. Después se hizo tan popular que cualquiera le regalaba la semilla al vecino quien fuera” (*Milenio Semanal*, 29 de junio de 2003). Con base en estos métodos de difusión se genera una expansión de la oferta a la que se enfrenta un productor determinado o un conjunto de ellos. En 2000, el aumento de la demanda provocó en el estado noroccidental de Sinaloa el surgimiento de plantaciones en marihuana en las zonas bajas, que hasta ese momento se habían mantenido casi al margen de este cultivo (*El Universal*, 17 de febrero de 2000).

Si, pese a todos los augurios de que se produzca un crecimiento natural de la producción estimulada por canales informales, los mecanismos de transmisión de información son incapaces de incitar niveles de producción que satisfagan la demanda total de un intermediario, o las condiciones del territorio de primera extracción se vuelven más dificultosas por el crecimiento de las actividades predatorias, el intermediario tiene una salida barata. Ésta es el estímulo de la producción en otro lugar alternativo. Extiende así el rango territorial de sus cultivadores asociados. El crecimiento de la demanda de marihuana en los años setenta, por ejemplo, provocó la expansión de su cultivo desde la zona norte de la Sierra Madre Oriental hacia el sur a través del mismo sistema según el cual los intermediarios generan sus propios suministradores.

En contextos normales de exceso de oferta, las transacciones reales adquieren la forma de subasta pública. En la zona montañosa del sudoeste del estado fronterizo de Chihuahua, “los productores de droga esperan que los compradores se internen en la sierra para venderles directamente la cosecha encostalada,” en sacos (Alvarado 2002:127). “En junio, julio, agosto, [en] estos tres meses, llegan a los pueblos los chumateros [intermediarios de opio]. Llegan preguntando que quién tiene. [...] Los primeros llegaron ofreciendo seis pesos el gramo. Luego subió, de siete a nueve pesos. Diez a lo más” (*La Jornada*, 24 de septiembre de 1998). Los que venden primero obtienen los precios más bajos y la seguridad del ingreso. Los que esperan para vender se confortan con la obtención de precios más altos, pero afrontan el riesgo de que los intermediarios desaparezcan al no tener nuevos pedidos. La actitud ante la subasta está regida por la información disponible para los cultivadores, que suele ser bastante. “La mayoría de los vecinos sabe de las existencias de cada uno de sus vecinos y sus stocks disponibles” (Alvarado 2002:127).

No son pocos los cultivadores que no pueden vender su cosecha por la suma de dos circunstancias: no encontrar intermediario después de sucesivas subastas, o de ninguna subasta si se da el caso asiduo de que no aparezca ningún intermediario, y de una mala planificación estratégica de su actitud negociadora. Una primera opción ante la falta absoluta de rendimiento del cultivo es vender a crédito la producción a los intermediarios en la esperanza de que puedan sacar algún rendimiento futuro. Según un párroco de Guadalupe y Calvo, en la sierra de Chihuahua, “a veces ni siquiera les pagan, o les pagan con un balazo si se atreven a insistir con el intermediario que les paguen” (*La Jornada*, 24 de septiembre de 1998).

Ante la disyuntiva de la depreciación rápida del producto, unos pocos van a zonas más pobladas tratando de buscar un comprador entre los intermediarios allí existentes. Los niveles de circulación de información en las ciudades son más amplios. También entraña riesgos. Primero, las probabilidades de malbaratar el producto son amplísimas. En las regiones montañosas de Michoacán, en paralelo al Océano Pacífico, durante los años ochenta “y hasta hace pocos años los agricultores vendían el kilogramo de marihuana en tres mil pesos. Este mercado, sin embargo, fue desplomándose [...] Hoy, en playas como Maruata los niños ofrecen al turismo yerba a trescientos pesos el

kilogramo” (*El Universal*, 3 de septiembre de 2001). Pero mejor es algún ingreso que ninguno. Sobre todo, la difusión más o menos masiva de información acerca de la disponibilidad de droga para la venta entraña el riesgo de atraer a expropiadores y extorsionadores. Topar con estos agentes económicos implica para el cultivador incurrir en mayores gastos mientras los ingresos se mantienen en cero.

Si ninguna de las opciones sale adelante, la cosecha pasa a engrosar el capítulo de pérdidas del agricultor. Su almacenamiento para futuras subastas es una alternativa fuera de la realidad. Tanto la marihuana como la adormidera son productos perecederos que aguantan mal el paso del tiempo. Además, su almacenaje es, pequeños costes directos aparte, una gran fuente de riesgos. Para liberarse de los riesgos, los cultivadores fracasados destruyen su producción diluyendo en los ríos u otros cauces fluviales el opio obtenido y lo vierten en cualquier lugar con cuidado de no contaminar aguas que sirvan para el consumo humano. La marihuana, más voluminosa, termina perdiéndose en los secaderos y en los almacenes de baja estopa en la que los acumulan los cultivadores después de la siega. En última instancia, acaban engrosando las estadísticas de drogas expropiadas por parte de las autoridades públicas. Entre octubre y diciembre de 2001, el Ministerio de la Defensa Nacional declaró haber decomisado doscientas veinte mil toneladas métricas de marihuana. El 74,3 por ciento ni siquiera había salido de las zonas de producción. Fue expropiado en almacenes y secaderos.

Este mecanismo de subasta y destrucción de las cosechas no contratadas produce dos efectos muy visibles. Por una parte, el riesgo manifiesto de quedarse sin demanda, ya sea por desaparición del intermediario o por depresión de su demanda, induce a que el cultivo de drogas no monopolice los esfuerzos de los cultivadores. En palabras de un pequeño cultivador de marihuana de San Mateo Yucutindoo, en el estado sureño de Oaxaca:

- ¿Y a quien le vendes?
- Pues esperamos que alguien llegue por ellas.
- ¿Cada cuándo llegan a comprarte la marihuana?
- No sé, a veces llegan y entonces ahí tenemos una esperanza de obtener otros ingresos
(*La Crónica de Hoy*, 25 de agosto de 2002).

Para el caso de que nunca aparezcan los intermediarios, o que se dé la eventualidad de que acudan con antelación los expropiadores, es una alternativa racional diversificar las fuentes de renta. En esta disyuntiva, los cultivadores combinan su actividad ilegal con la

siembra y recolección de otros cultivos de primera necesidad propios de una economía de autosuficiencia o destinados a los mercados locales. Kamstra (1974:224) observa que “el agricultor trabaja en sus cultivos de subsistencia[, entre los que se citan el maíz, los frijoles o los melones] por la mañana y a la tarde se dedica a cuidar las plantas de marihuana”. Lo mismo ocurre en el municipio de Turitzio, en el estado Michoacán, junto al Océano Pacífico, donde los cooperativistas agrícolas tiene la “posibilidad de sembrar a medias en ranchos más aislados durante una temporada. La poca cantidad de trabajo que requiere el cultivo, ya que se siembra entre el monte y sólo se cosecha lo que ha crecido algunos meses después, permite incluso seguir cultivando su parcela en el ejido [cooperativa] sin que nadie sospeche” (Léonard y Medina 1988:88). En no pocos casos, se produce un efecto de complemento entre producción legal e ilegal, tal y como encuentra Coyle (2001:3) en la apartada comunidad campesina de Santa Teresa, en el estado de Nayarit, también junto al Pacífico:

La marihuana y la adormidera [...] se complementan a la perfección con los productos tradicionales que se cultivan en la región. La marihuana es parecida al maíz y las alubias en que crece en los recesos de la temporada de luevas y la adormidera puede cultivarse durante la parte más fría y seca del año cuando los campesinos tienen tiempo para dedicarlo a los cultivos secundarios.

En la misma opción de compartir actividades legales e ilegales, McDonald (2005) muestra cómo en una pequeña población del estado de Michoacán, en la costa del Océano Pacífico, la llegada del cultivo masivo de marihuana no se tradujo en la concentración de todos los recursos físicos y humanos en el nuevo producto. “En el día a día, la gente [del pueblo] continúa con sus negocios. Y sus negocios son los productos frescos del campo, ya sea como agricultor, procesador, mano de obra contratada, veterinario, vendedor de animales o agente inmobiliario”. Y ello a pesar de los decrecientes rendimientos monetarios de los productos legales del sector primario en los que convive la producción de marihuana.

El segundo efecto, más importante, es que la falta de demanda induce a los productores a disminuir la producción o, en última instancia, a abandonarla por completo. Así se reduce el exceso de capacidad productiva en el medio plazo. Un habitante de Tumbiscatío, en el estado de Michoacán, en el Pacífico, a finales de la década de los noventa comentaba: el cultivo de marihuana “se terminó casi por completo. En los ranchos de los alrededores todavía se produce yerba [marihuana], pero ya no vale. Antes

había campos con tres mil matas, ahorita los hay con doscientas máximo” (*El Universal*, 3 de septiembre de 2001). Steinberg (2004:174-7) relata el caso del cultivo de marihuana en las zonas del interior de Belice. Allí, a finales de los años ochenta, “quienes adquirirían el producto se vieron envueltos en problemas legales y el organizador responsable de la compra en las cosechas en los pueblos se vio obligado a abandonar San Pedro Colombia y a buscar un empleo más legítimo.” Dado que no apareció ningún comprador sustituto, allí se acabó la producción de marihuana en esas zonas.

El mecanismo de la subasta permite a los intermediarios variar el precio entre una temporada y otra, ajustando la velocidad de sus compras a la de su propia cartera de pedidos. Dada la condición de monopsonista, la determinación del precio será la más beneficiosa para el intermediario sujeto a dos restricciones: sus necesidades inmediatas de producto y la percepción acerca de la relación entre su demanda y el conjunto de producción disponible. En el caso de desconocerse esta última variable, el recurso último es la oferta del mismo precio de años anteriores. Pero es una de las actividades propias de la intermediación el conocer de antemano las circunstancias de la oferta. Una pertinaz sequía en 2000 en el estado noroccidental de Sinaloa que afectó el rendimiento de los cultivadores de marihuana elevó el precio pagado de setecientos a dos mil pesos por tonelada de setenta y cinco a doscientos diez dólares (*El Universal*, 17 de febrero de 2000). Pero las circunstancias normales suelen ser las contrarias. La percepción por parte del intermediario de un exceso de producción o la simple reducción de sus necesidades se traslada a una disminución del precio ofrecido. “En el decenio de los ochenta, muchos le entraron [al cultivo de marihuana en el municipio de Tomatlán, Jalisco] e hicieron su ‘vaquita’ para comprar ganado,” luego se retiraron a las actividades lícitas porque el precio ofrecido, más reducido, no les convenía (*Público*, 16 de junio de 1998).

El hecho de que los intermediarios tengan zonas de producción asociadas en las que surten y ajustan su demanda no implica que ejerzan un monopolio violento sobre esas áreas de modo que ningún otro intermediario pueda acceder a ese mercado en concreto. En el corto plazo, el exceso ordinario de producción en la mayoría de las áreas de cultivo permite la entrada de nuevos intermediarios o de intermediarios ya establecidos

que no alcanzan a cubrir su demanda en otras áreas. No existen represalias de parte del primer intermediario. De hecho, es un beneficio. Ford (2004:143-46) relata cómo contactó con un agricultor del estado de Durango para comprar varios centenares de kilogramos de marihuana. “No tenía suficiente para cubrir nuestras necesidades”, pero les presentó a otros pequeños productores de la zona, “algunos con unos pocos kilogramos y otros con más, hasta que juntamos todo para el cargamento”. Al comprar parte de los excedentes da nuevas esperanzas a los cultivadores, lo cual permite mantener altos los estímulos a la producción y el favorable exceso de producción. De ese modo se mantienen los precios bajos de manera ilimitada.

Además, que en el pasado más o menos remoto un intermediario fuese el que primero estimuló el cultivo de drogas en ciertas áreas no implica que su actividad, ni la de sus asalariados o socios, se prolongue en el tiempo de manera ilimitada. La jubilación forzosa que provocan los arrestos y la volatilidad propia de una demanda volátil con fuertes fallas informativas se trasladan a la vertiente territorial por la vía de los intermediarios. La desaparición del primer intermediario genera una carencia de demanda que sólo puede paliarse si aparecen otros nuevos. En el caso nada extraño de que el intermediario habitual no aparezca en sucesivas cosechas, los agricultores abandonan la producción. Así ocurrió tras el asesinato en 1991 del intermediario Manuel Salido Unzueta y la subsiguiente desaparición del cultivo en algunas zonas del estado de Michoacán, junto al Océano Pacífico, por falta de comprador (*El Financiero*, 13 de septiembre de 1998). La producción se ajusta a las demandas que van llegando en lo que puede considerarse como un mercado libre con varios oferentes. Pueden convivir así en el mismo territorio varios compradores sin vínculos orgánicos entre sí y sin interés por monopolizar la demanda en una zona en concreto. Cada uno fija sus precios de manera autónoma y es decisión del cultivador escoger unos precios u otros dependiendo de sus expectativas de precios máximos.

La concurrencia de varios intermediarios en zonas maduras de producción tampoco implica una competencia por la vía de los precios. Los recién llegados tienen pocos incentivos para mejorar la oferta de precios existentes y comenzar una competencia por esa vía. Tenderán a reflejar los mismos precios de adquisición pagados con anterioridad. Sólo en momentos de aguda escasez se produce este tipo de competencia. Es el temor a

esta posible rivalidad en estos infrecuentes momentos de carencia lo que induce a los intermediarios a elevar los precios de compra. Pero también existen estrategias de los cultivadores que inhiben la competencia por la vía de los precios. Los productores tratan de maximizar su función de beneficios en el medio y largo plazos. A partir de esa preferencia, la fidelidad a un comprador determinado, que es difícil de sustituir en la práctica, facilita una relación bilateral entre los campesinos y un determinado intermediario en un contexto de multiplicidad de compradores. Este vínculo racional no es susceptible de romperse por la vía de una oferta tentadora de otros compradores, que no se desconoce si se mantendrán en el mercado por mucho tiempo. En definitiva, el cultivador de drogas “posee una cierta fidelidad con quien” le compra su mercancía (Alvarado 2002:129).

Los precios y las cantidades son sólo una parte de los mecanismos de ajuste entre oferta y demanda final. También los gustos de los consumidores varían y los productores produciendo renovadas segmentaciones de la demanda. Los cultivadores se aclimatan a las características cambiantes de la demanda. Entre la Segunda Guerra Mundial y los años sesenta, el cannabis producido en México era de mejor calidad que el cultivado en Estados Unidos (Anslinger y Tompkins 1953; Astorga 1996; Goode 1970), aunque peor que las variedades asiáticas con las que convivían en el mercado estadounidense (Bloomquist 1968:102). Era el resultado de la utilización de semillas cualificadas (Turner *et al.* 1982), producto de una mejor selección a través de décadas de especialización de la producción. Desde principios del siglo XX en México se ofrecían diferentes calidades al mercado (Gómez 1920).

En los años sesenta la explosión de la demanda de marihuana en Estados Unidos, la mayoría poco educada en sus gustos, fue cubierta por intermediarios cuyo beneficio se ajustaba en términos de cantidades casi en exclusiva. “La calidad no importaba a principios de los sesenta, la gente compraba todo lo que llegaba... Cualquier marihuana que llegaba a Estados Unidos se la engullían con desesperación. La calidad ni se tenía en cuenta. El único criterio era la disponibilidad” (Kamstra 1974:41,209). Los intermediarios y, de manera subsidiaria, los cultivadores mexicanos, tenían estímulos para aumentar la capacidad instalada, pero no contaban con incentivos de precios para mejorar el proceso productivo prestando atención a la calidad. En ese tiempo,

Muchos de los campesinos en las montañas eran poco cuidadosos en el cultivo de la marihuana. Lanzaban las semillas al terreno y se olvidaban de ellas, salvo un mínimo desbrozado, hasta que estaban preparadas para cosecharse [...] En la recolección se cortaba toda la planta. Cuando se había secado la planta durante un tiempo, y muchas veces sin que se hubiese secado por entero, todas las hojas, los tallos y las flores se empaquetaban juntas (Kramstra 1974:204-8).

Los intermediarios tampoco se tomaban su tiempo en separar la marihuana de diversas procedencias en función de la calidad para poner en práctica políticas de discriminación de precios. En ese contexto, la compra a un mismo intermediario era una ruleta rusa en cuanto a los resultados esperados en términos de calidad. Nunca podía determinarse por adelantado pero tampoco debía el comprador esperar que se elevase por encima de un umbral bastante bajo. La calidad de la marihuana mexicana en los años sesenta se desplomó de tal manera que los importadores del sur de California apenas cataban el producto del que obtenían pingües beneficios para su consumo personal, “prefiriendo las variedades más potentes que crecían en América Central y Hawaii” (Adler 1993:6).

A finales de los años setenta la demanda maduró y comenzó la preocupación por la calidad que se había mantenido al margen durante los primeros años de la expansión exportadora. “Con la popularización de la marihuana y el crecimiento de la sofisticación de parte de muchos fumadores, comenzó una demanda de mayor calidad, sobre todo entre los jóvenes profesionales y los rockeros que ganaban dinero”. Los intermediarios se encargaron de transmitir los nuevos gustos de los consumidores a los productores.

Muchos intermediarios comenzaron a suministrar, junto a las herramientas y el equipo, semillas potentes, seguramente el factor más importante para producir una marihuana de calidad. Además, les recalcaron a los cultivadores que se necesitaban mayores cuidados para producir marihuana de mayor calidad, y que la mejora de la calidad conllevaría más dinero. [...] El resultado fue que] cuando salían las plantas, se cuidaban con gran meticulosidad [...] Las protegían de los conejos, los venados y otros predadores [...] Los campesinos se preocupaban de que la marihuana recibiese suficiente agua, pero no demasiada, porque pudre las raíces [...] Ahora [en los años setenta] los campesinos son más cuidadosos, sobre todo por la presión de contrabandistas e intermediarios, y la planta se separa en diferentes partes antes de empaquetarse. Primero se cortan las *colas* y se secan aparte. [...] Después de cortar las *colas* se deja que la planta crezca otras dos semanas antes de cosecharla. Cuando por fin se corta la planta, la mitad inferior se separa de la mitad superior. Se considera que la parte alta de la planta es marihuana de calidad y la parte baja suministra marihuana comercial que, aunque no es de la calidad de las *colas* ni de la parte alta, sirve para colocarse (Kamstra 1974:208-9).

Porter (1993:67-8,78), también desde una perspectiva interior del negocio, cuenta la misma historia en lo referente a los cambios de actitud de los cultivadores con respecto a su producción pero atribuye su resultado a un proceso paralelo. No sólo se trató de un proceso de maduración de la demanda sino al resultado de una mayor competencia en el

mercado y a los incentivos que provocaba una discriminación de precios por parte de los intermediarios. Aparte de la formación directa, la utilización de incentivos de precio fue el mecanismo utilizado para generar este cambio de actitud hacia la calidad entre los cultivadores.

El negocio de la marihuana cambió de manera radical cuando la marihuana comenzó a llegar de otros países además de México. El crecimiento de la oferta generó más competencia entre distribuidores. La calidad comenzó a ser importante. La gente adquirió experiencia y el mercado cambió desde una situación en la que el vendedor lo controlaba todo a otra en la que el comprador era el rey. [...] Al principio los cultivadores de marihuana, sin apenas nada de la competencia que luego vendría de Jamaica, Colombia y algunas partes de Asia, realizaban su trabajo de un modo bastante simple para los estándares actuales, dejando que las plantas crecieran por sí solas. [...] Sin embargo, de manera gradual avanzó la cultura de la marihuana. [...] El intermediario] Ramón vio que era parte de su trabajo concienciar a los trabajadores de que había que proteger a las plantas hembras [de la polinización, que disminuye la calidad de una manera brutal]. Si lo hacéis así, les decía a los agricultores, podréis vender vuestra mercancía por más dinero. “Si sois buenos agricultores, saldréis todas las mañanas y os cargaréis todas las putas plantas machos que veáis en el campo. [...] Esos hijos de puta salen de estranjis y se esconden. Parece que saben que los estáis vigilando. Así que en cuanto veáis un brote, sacáis a ese hijo de puta de la pieza y lo metéis en una bolsa de plástico para que no vuelva a salir y tendréis muchos más. Tenéis que estar muy encima para conseguir buena marihuana.” [...] Por la marihuana de calidad especial Ramón les pagaba a los agricultores cien pesos [cuarenta dólares de 2000] por kilogramo.

Era el triple de lo que pagaba por la marihuana de menor calidad y, cuando la cosecha superaba su propia demanda, discriminaba en razón de cantidades, dejando sin comprar la marihuana que no alcanzaba los estándares requeridos. Este desprecio del mercado en forma de intermediario por la marihuana comercial era un incentivo adicional para que los agricultores abandonasen la producción de las versiones de menor calidad. En la formación del tejido productivo no fueron ajenos los intermediarios. Uno de ellos, del interior del estado noroccidental de Sinaloa declaró, que en esta búsqueda de la calidad, “nosotros llegamos a traer unos hippies estadounidenses para mostrarles [a los agricultores] cómo cultivar las plantas, cómo cuidar la sinsemilla”, una variedad de más calidad de la marihuana convencional (Strong 1990:62). En esos tiempos, la producción mexicana de marihuana mostró su efectividad a la hora de adaptarse a los cambiantes gustos de la demanda.

La versión opuesta de este salto de calidad se daría pocos años después. Y también el ajuste por categorías de producto se produciría a gran velocidad. A finales de los sesenta, el gobierno de México compraba al Reino Unido herbicida paraquat que después utilizaba para fumigar los cultivos de marihuana desde helicópteros que le

había vendidos Estados Unidos. National Institute on Drug Abuse, un organismo semi-público, se apresuró a publicar un informe afirmando que una quinta parte de las importaciones anuales de marihuana mexicana en esos momentos estaban contaminadas por paraquat (Cañedo 1978; Hawk 1978; Turner *et al.* 1978a, 1978b). Según las versiones más alarmistas, la presencia del paraquat en algunas muestras era cuarenta y cuatro mil veces mayor al nivel máximo de seguridad (Baum 1996:107; Landrigan *et al.* 1983). El entonces secretario de Salud de Estados Unidos, Joseph Califano, afirmó que un fumador habitual de esta marihuana se exponía a daños irreversibles en el pulmón. Keith Stroup, director de la organización no gubernamental defensora de la despenalización del consumo de marihuana, National Organization for the Reform of Marijuana Laws, llegó a declarar ante una comisión del Congreso estadounidense que la fumigación con marihuana era “nada menos que genocidio cultural” contra los consumidores de marihuana. Según su declaración,

Nos tememos que bastantes de los quince millones de fumadores habituales de marihuana que se estima existen en Estados Unidos podrían fumar suficiente marihuana contaminada en un corto espacio de tiempo como para desarrollar fibrosis pulmonar, una reducción irreversible de su capacidad para absorber oxígeno (United States House of Representatives 1978b:39-50).

National Organization for the Reform of Marijuana Laws fue más allá y demandó al gobierno de Estados Unidos para que abandonase el apoyo financiero y operativo a la fumigación en México. Sin embargo, la administración estadounidense de James Earl Carter (1976-80) declinó presionar a su homólogo mexicano y se continuó con el programa de fumigación con paraquat (Anderson 1981; Smith 1978). El resultado de la fumigación y el conocimiento público de sus efectos entre los consumidores se tradujo en el desplome de la demanda de marihuana mexicana. Pocos usuarios querían verse sometidos a los efectos adversos del paraquat que pregonaba sin tregua National Organization for the Reform of Marijuana Laws como medio de mantenerse en el candelero ante su declinante afiliación. “Puesto que la marihuana importada se había vuelto sospechosa, millones de estadounidenses pasaron a buscar alternativas más seguras” (Poole 1998:98). A los ojos del consumidor medio estadounidense, la marihuana mexicana, y sobre todo la de alta calidad, que se podía identificar por su color, ya no era atractiva por los efectos adversos que podía tener sobre su salud.

La respuesta de los cultivadores mexicanos ante esta pérdida del prestigio de marca fue desdeñar la calidad. Pocos consumidores estadounidenses estaban dispuestos a demandar marihuana mexicana, mucho menos a retribuir ese esfuerzo en pos de la calidad. Sólo los consumidores con menor poder adquisitivo, impedidos por razones de renta para cambiarse a otras opciones más caras, mantuvieron su demanda ignorando la los riesgos para su salud. Este tipo de consumidores no tenía posibilidades de pagar altos precios. El cambio de la demanda no sólo se trasladó a la oferta en términos de cantidades, lo que provocó una depresión en la producción local. También se igualaron los niveles de calidad. De esta forma, la marihuana procedente de México encontró su propio nicho de mercado en Estados Unidos que se ha mantenido casi sin variaciones hasta la actualidad: la marihuana de bajo precio, con poco cuidado por la calidad, incapaz de competir en los mercados estadounidenses de alto precio con el cannabis local y con el procedente de Colombia y Canadá.

Fueron los resultados paradójicos de una política pública emprendida con fines muy distintos. Es seguro que cuando Alejandro Gertz Manero, responsable de la fumigación con paraquat en México declaró que “estamos utilizando herbicidas y que para mediados de año habremos acabado por completo con el cultivo de drogas” (*Excélsior*, 8 de enero de 1976) no estaba pensando en que casi lo conseguirían, no por la destrucción del mercado, sino por la vía más indirecta de deteriorar la imagen del producto en el principal mercado de destino.

Distribución territorial del cultivo

Este esquema básico de organización flexible de la producción de drogas en México, con compradores escasos y múltiples vendedores, se ha mantenido estable en líneas generales desde los años sesenta hasta el siglo XXI. Permite a todos los agentes ajustarse con cierta rapidez a los cambios de la demanda final de la cual son dependientes. Otorga la máxima flexibilidad que permiten los productos agrícolas, donde existe una diferencia temporal entre inversión inicial y rendimiento, siembra y cosecha. Su comportamiento no se diferencia mucho del que se observa en otros

mercados agrícolas. Más inexplicable es el hecho de que las zonas de cultivo apenas se hayan movido desde la Segunda Guerra Mundial.

Tabla 3.1. **Distribución de la erradicación de drogas por estados, 1990-2003**

	Marihuana		Amapola		Hectáreas por cada mil habitantes	Hectáreas por cada mil hectáreas de superficie
	Hectáreas	Porcentaje acumulado	Hectáreas	Porcentaje acumulado		
<i>Guerrero</i>	39.310	12,2	108.157	51,9	47,88	23,18
<i>Sinaloa</i>	73.290	35,0	25.347	64,1	38,88	17,20
<i>Chihuahua</i>	54.897	52,1	29.379	78,2	27,61	3,41
<i>Durango</i>	39.693	64,5	30.530	92,9	48,48	5,69
<i>Michoacán</i>	51.318	80,4	1.079	93,4	13,15	8,93
<i>Jalisco</i>	25.857	88,5	403	93,6	4,15	3,34
<i>Oaxaca</i>	14.186	92,9	8.201	97,5	6,51	2,40
<i>Nayarit</i>	8.797	95,6	3.914	99,4	13,81	4,56
<i>Sonora</i>	7.186	97,9	245	99,5	3,35	0,41
<i>Zacatecas</i>	2.030	98,5	157	99,6	1,62	0,29
<i>Veracruz</i>	977	98,8	217	99,7	0,17	0,17
<i>México</i>	1.108	99,1	86	99,8	0,09	0,53
<i>Colima</i>	763	99,4	8	99,8	1,42	1,37
<i>Chiapas</i>	461	99,5	62	99,8	0,13	0,07
<i>Puebla</i>	153	99,6	344	100,0	0,10	0,15
<i>Baja California</i>	481	99,7	4	100,0	0,19	0,07
<i>Guanajuato</i>	181	99,8	1	100,0	0,04	0,06
<i>Morelos</i>	126	99,8	29	100,0	0,10	0,32
<i>Coahuila</i>	110	99,8	15	100,0	0,05	0,01
<i>Campeche</i>	76	99,9	4	100,0	0,12	0,01
<i>Querétaro</i>	74	99,9	0	100,0	0,05	0,06
<i>Baja California Sur</i>	73	99,9	1	100,0	0,17	0,01
<i>Aguascalientes</i>	69	99,9	2	100,0	0,08	0,13
<i>San Luis Potosí</i>	49	99,9	8	100,0	0,02	0,01
<i>Nuevo León</i>	47	100,0	9	100,0	0,01	0,01
<i>Tamaulipas</i>	45	100,0	3	100,0	0,02	0,01
<i>Tabasco</i>	42	100,0	2	100,0	0,02	0,02
<i>Quintana Roo</i>	23	100,0	0	100,0	0,03	0,01
<i>Hidalgo</i>	6	100,0	1	100,0	0,00	0,00
<i>Yucatán</i>	5	100,0	0	100,0	0,00	0,00
<i>Distrito Federal</i>	2	100,0	1	100,0	0,00	0,02
<i>Tlaxcala</i>	1	100,0	2	100,0	0,00	0,01
Total	321.438	100,0	208.211	100,0	5,43	2,70

Las montañas que se extienden en paralelo a la costa del Pacífico desde los estados fronterizos de Sonora y Chihuahua hasta Chiapas en el límite con Guatemala, y con particular intensidad en el estado de Sinaloa, han sido los territorios donde se ha

cultivado la abrumadora mayoría de la adormidera y la marihuana mexicanas (Barona 1964:1; *Proceso*, 7 de agosto de 1978). Entre 1989 y 1993, en los once estados que cubre ese territorio montañoso de la Sierra Madre Oriental y del Sur, que incluye a los estados de Durango, Nayarit, Jalisco, Colima, Michoacán, Guerrero y Oaxaca, además de los mencionados, se erradicaron el noventa y siete por ciento de las hectáreas de marihuana destruidas en México y el 99,6 por ciento de la amapola (Ruiz 1994:144-51; Gobierno de México 1995:12-14). Porcentajes igual de elevados en cuanto a la acumulación de la erradicación se mantuvieron en los años siguientes (*La Jornada*, 5 de abril de 1996; *El Universal*, 9 de diciembre de 1996). En 2000 esos mismos estados comprendían más del noventa y siete por ciento de las hectáreas de amapola y marihuana erradicadas en todo México (Procuraduría General de la República 2002:38).

Pero dentro de cada estado, las zonas productoras están a su vez restringidas a territorios muy concretos que no han cambiado a lo largo del tiempo. En el estado noroccidental de Sinaloa, nueve de sus dieciocho municipios concentraron en el segundo lustro de los años noventa el noventa y ocho por ciento del total de la superficie en la que se erradicaron cultivos de drogas en ese estado (Procuraduría General de la República 2002:38). Entre 1992 y 1994, en ciento ocho de los dos mil cuatrocientos un municipios existentes en México se erradicó el 88,4 por ciento de la superficie cultivada con drogas en todo México (Gobierno de México 1995:12). Es decir, el 4,5 por ciento de los municipios mexicanos acumularon casi el noventa por ciento del total de la producción de drogas vegetales, si es que existe una relación entre niveles de erradicación y cultivos totales. Procuraduría General de la República (2002) identifica en un mapa los “municipios de concentración de la producción de enervantes”, casi iguales a los reseñados cinco años antes, aunque no los enumera.

Cuatro municipios acumulan, con el 1,3 por ciento del territorio y el 0,9 por ciento de la población total de México, representan un cuarto de la superficie erradicada con marihuana. Los veintiún municipios que concentran el cincuenta por ciento del rédito erradicador en marihuana suponen el cuatro por ciento de la superficie del país y aglutinan a menos del dos por ciento de la población. Abarca los estados de Chihuahua, Sinaloa y Durango en el norte del país y de Michoacán y Guerrero en el sur. Los cien municipios, sobre un total de dos mil cuatrocientos, donde se expropiaron mayores

cantidades de marihuana recaudan el ochenta y seis por ciento del total en todo México. Aparte de la marihuana, este conjunto bastante heterogéneo de ayuntamientos, algunos de ellos con amplios niveles de urbanización, acumulan el catorce por ciento de la superficie total del país y en ellos viven el siete por ciento de la población. Por el contrario, en un tercio de los municipios mexicanos las autoridades públicas no arrancaron ni un solo metro cuadrado plantado con marihuana (Procuraduría General de la República 2004).

Tabla 3.2. Los cien municipios con mayores niveles de erradicación de marihuana, 1994-2003

Puesto	Municipio	Estado	Superficie		Población		Erradicación	
			Total (km ²)	Porcentaje Acumulado	Total (miles)	Porcentaje Acumulado	Total (ha)	Porcentaje Acumulado
1.	Guadalupe y Calvo	Chihuahua	9.049	0,5	48	0,0	23.615	8,9
2.	Badiraguato	Sinaloa	4.747	0,7	38	0,1	22.794	17,4
3.	Tamazula	Durango	5.777	1,0	27	0,1	12.956	22,3
4.	Culiacán	Sinaloa	6.261	1,3	75	0,9	6.300	24,6
5.	Técpán de Galeana	Guerrero	2.782	1,5	60	0,9	5.700	26,8
6.	San Ignacio	Sinaloa	5.138	1,7	27	1,0	5.619	28,9
7.	Coalcomán	Michoacán	2.796	1,9	22	1,0	5.416	30,9
8.	Sinaloa de Leyva	Sinaloa	6.313	2,2	85	1,1	5.295	32,9
9.	Cosalá	Sinaloa	2.222	2,3	17	1,1	4.411	34,6
10.	Morelos	Chihuahua	2.783	2,4	9	1,1	4.388	36,2
11.	Mazatlán	Sinaloa	2.480	2,6	381	1,5	4.300	37,8
12.	Petatlán	Guerrero	1.987	2,7	46	1,5	3.975	39,3
13.	Topia	Durango	1.666	2,8	9	1,6	3.699	40,7
14.	San Miguel Totolapan	Guerrero	2.474	2,9	29	1,6	3.554	42,0
15.	Concordia	Sinaloa	2.148	3,0	28	1,6	3.403	43,3
16.	Mocorito	Sinaloa	2.797	3,1	50	1,7	3.264	44,5
17.	Pueblo Nuevo	Durango	6.952	3,5	45	1,7	3.162	45,7
18.	Batópolis	Chihuahua	2.241	3,6	12	1,7	3.111	46,9
19.	Choix	Sinaloa	3.211	3,8	29	1,8	3.085	48,0
20.	Apatzingán	Michoacán	1.629	3,9	118	1,9	3.075	49,2
21.	Tumbiscatío	Michoacán	2.070	4,0	10	1,9	3.073	50,4
22.	Heliodoro Castillo	Guerrero	1.645	4,0	35	1,9	2.908	51,4
23.	Aguililla	Michoacán	1.433	4,1	20	1,9	2.827	52,5
24.	Tacámbaro	Michoacán	787	4,2	59	2,0	2.790	53,5
25.	La Yesca	Nayarit	4.397	4,4	13	2,0	2.559	54,5
26.	Tepehuanes	Durango	6.215	4,7	13	2,0	2.553	55,5
27.	Santiago Papasquiaro	Durango	6.293	5,0	44	2,1	2.500	56,4
28.	Tequila	Jalisco	1.696	5,1	36	2,1	2.443	57,3
29.	Canelas	Durango	897	5,1	4	2,1	2.381	58,2

Puesto	Municipio	Estado	Superficie		Población		Erradicación	
			Total (km ²)	Porcentaje Acumulado	Total (miles)	Porcentaje Acumulado	Total (ha)	Porcentaje Acumulado
30.	Álamos	Sonora	6.436	5,5	25	2,1	2.364	59,1
31.	San Dimas	Durango	5.502	5,8	22	2,2	2.345	60,0
32.	Arteaga	Michoacán	3.447	5,9	23	2,2	2.284	60,8
33.	Acapulco	Guerrero	1.708	6,0	722	2,9	2.227	61,7
34.	Guachochi	Chihuahua	6.919	6,4	41	3,0	2.178	62,5
35.	Coyuca	Guerrero	3.411	6,5	46	3,0	1.962	63,2
36.	Turicato	Michoacán	1.537	6,6	36	3,1	1.895	63,9
37.	Ahumada	Chihuahua	16.898	7,5	12	3,1	1.771	64,6
38.	Aguila	Michoacán	2.321	7,6	22	3,1	1.705	65,2
39.	Pihuamo	Jalisco	868	7,7	14	3,1	1.651	65,9
40.	Chínipas	Chihuahua	1.836	7,7	7	3,1	1.508	66,4
41.	Ajuchitlán	Guerrero	1.930	7,8	41	3,2	1.468	67,0
42.	Huétamo	Michoacán	2.066	7,9	45	3,2	1.408	67,5
43.	Tzitzio	Michoacán	935	8,0	11	3,2	1.395	68,0
44.	Urique	Chihuahua	3.262	8,2	18	3,2	1.387	68,6
45.	Coahuayutla	Guerrero	2.486	8,3	15	3,2	1.360	69,1
46.	Ahome	Sinaloa	4.007	8,5	359	3,6	1.344	69,6
47.	Tecalitlán	Jalisco	1.312	8,6	18	3,6	1.330	70,1
48.	Madero	Michoacán	1.019	8,6	17	3,6	1.324	70,6
49.	Zirándaro	Guerrero	2.171	8,7	24	3,7	1.323	71,1
50.	Jilotlán	Jalisco	1.467	8,8	10	3,7	1.318	71,6
51.	Chilpancingo	Guerrero	2.187	8,9	193	3,9	1.290	72,0
52.	Oaxaca	Oaxaca	96	8,9	256	4,1	1.245	72,5
53.	Uruachi	Chihuahua	2.644	9,0	8	4,2	1.218	73,0
54.	Lázaro Cárdenas	Michoacán	1.175	9,1	171	4,3	1.199	73,4
55.	Moris	Chihuahua	1.814	9,2	5	4,3	1.195	73,9
56.	Rosario	Sinaloa	2.632	9,3	48	4,4	1.179	74,3
57.	Abejones	Oaxaca	128	9,3	1	4,4	1.154	74,7
58.	Atoyac de Álvarez	Guerrero	1.452	9,4	62	4,4	1.077	75,1
59.	Guanaceví	Durango	5.463	9,7	11	4,5	1.052	75,5
60.	Hostotipaquillo	Jalisco	762	9,7	9	4,5	1.004	75,9
61.	Otáez	Durango	1.704	9,8	5	4,5	999	76,3
62.	Acuitzio	Michoacán	180	9,8	10	4,5	972	76,7
63.	Tiquicheo	Michoacán	1.411	9,9	17	4,5	899	77,0
64.	Morelia	Michoacán	1.194	10,0	620	5,1	896	77,3
65.	La Huacana	Michoacán	1.936	10,1	34	5,2	867	77,7
66.	Coyuca	Guerrero	1.836	10,2	69	5,2	856	78,0
67.	Zihuatanejo	Guerrero	1.463	10,2	96	5,3	806	78,3
68.	Magdalena	Jalisco	286	10,2	18	5,4	795	78,6
69.	La Unión	Guerrero	1.837	10,3	28	5,4	769	78,9
70.	Talpa	Jalisco	1.980	10,4	14	5,4	764	79,1
71.	Tepalcatepec	Michoacán	773	10,5	24	5,4	762	79,4
72.	Santa María del Oro	Jalisco	774	10,5	3	5,4	728	79,7
73.	Tomatlán	Jalisco	3.012	10,7	34	5,5	722	80,0
74.	Elota	Sinaloa	1.647	10,8	49	5,5	718	80,2

Puesto	Municipio	Estado	Superficie		Población		Erradicación	
			Total (km ²)	Porcentaje Acumulado	Total (miles)	Porcentaje Acumulado	Total (ha)	Porcentaje Acumulado
75.	Tuzantla	Michoacán	1.023	10,8	18	5,5	717	80,5
76.	Carácuaro	Michoacán	984	10,9	10	5,5	717	80,8
77.	Acatic	Jalisco	341	10,9	19	5,6	702	81,0
78.	Durango	Durango	9.257	11,3	491	6,1	691	81,3
79.	Compostela	Nayarit	1.881	11,4	66	6,1	682	81,6
80.	Guazapares	Chihuahua	1.954	11,5	8	6,1	670	81,8
81.	San Pedro Quiatoni	Oaxaca	581	11,6	10	6,2	642	82,1
82.	Madera	Chihuahua	8.751	12,0	34	6,2	638	82,3
83.	Churumuco	Michoacán	1.122	12,1	15	6,2	622	82,5
84.	San Martín de Bolaños	Jalisco	692	12,1	4	6,2	614	82,8
85.	San Cristóbal de la Barranca	Jalisco	517	12,1	4	6,2	607	83,0
86.	Mezquital	Durango	8.375	12,6	28	6,2	596	83,2
87.	Nocupétaro	Michoacán	543	12,6	9	6,2	561	83,4
88.	Huajicori	Nayarit	2.226	12,7	10	6,3	507	83,6
89.	Ahuacuotzingo	Guerrero	875	12,8	19	6,3	506	83,8
90.	San Sebastián del Oeste	Jalisco	1.109	12,8	7	6,3	500	84,0
91.	Apaxtla	Guerrero	623	12,8	13	6,3	497	84,2
92.	Uruapan	Michoacán	949	12,9	266	6,6	472	84,4
93.	Sahuaripa	Sonora	5.043	13,1	6	6,6	457	84,5
94.	Villa Sola de Vega	Oaxaca	990	13,2	13	6,6	457	84,7
95.	Tamazula de Gordiano	Jalisco	1.367	13,3	41	6,6	448	84,9
96.	El Fuerte	Sinaloa	4.188	13,5	90	6,7	434	85,0
97.	Ocampo	Chihuahua	1.814	13,6	7	6,7	423	85,2
98.	Guachinango	Jalisco	836	13,6	5	6,7	420	85,3
99.	Chinicuila	Michoacán	1.014	13,7	7	6,7	419	85,5
100.	Cotija	Michoacán	508	13,7	21	6,8	415	85,7
..	TOTAL	..	1.959.751	100%	97.483	100%	266.515	100%

Una concentración aún mayor puede percibirse en la distribución territorial de la erradicación de adormidera. Nueve municipios, con menos del 1,6 por ciento de la superficie y de la población, acumulan más del cincuenta por ciento de la superficie erradicada de amapola. En este caso, el estado sureño de Guerrero acumula la mayor parte de los puestos de privilegio en la lista de erradicación. Los cien municipios donde el arranque de esta planta ilegal es más exitoso acumulan el noventa y seis por ciento del rédito erradicador de las autoridades públicas mexicanas. A cambio suponen una porción reducida del país. Representan el 11,3 por ciento de la superficie mexicana y el seis por ciento de su población.

Tabla 3.3. Los cien municipios con mayores niveles de erradicación de adormidera, 1994-2003

Puesto	Municipio	Estado	Superficie		Población		Erradicación	
			Total (km ²)	Porcentaje Acumulado	Total (miles)	Porcentaje Acumulado	Total (ha)	Porcentaje Acumulado
1.	Guadalupe y Calvo	Chihuahua	9.049	0,5	48	0,0	16.118	9,7
2.	San Miguel Totolapan	Guerrero	2.474	0,6	29	0,1	13.358	17,8
3.	Heliodoro Castillo	Guerrero	1.645	0,7	36	0,1	11.686	24,8
4.	Badiraguato	Sinaloa	4.747	0,9	38	0,2	9.829	30,7
5.	Tamazula	Durango	5.777	1,2	27	0,2	8.721	36,0
6.	Acapulco	Guerrero	1.708	1,3	722	0,9	8.692	41,2
7.	Chilpancingo	Guerrero	2.187	1,4	193	1,1	5.360	44,4
8.	Técpan de Galeana	Guerrero	2.782	1,5	60	1,2	5.315	47,6
9.	Atlixac	Guerrero	574	1,6	21	1,2	5.023	50,7
10.	Coyuca de Catalán	Guerrero	3.411	1,8	46	1,3	4.877	53,6
11.	Atoyac de Álvarez	Guerrero	1.452	1,8	62	1,3	4.724	56,5
12.	Chilapa	Guerrero	887	1,9	103	1,4	3.993	58,9
13.	Ajuchitlán	Guerrero	1.930	2,0	41	1,5	3.742	61,1
14.	Topia	Durango	1.666	2,1	9	1,5	3.475	63,2
15.	Canelas	Durango	897	2,1	4	1,5	3.282	65,2
16.	Leonardo Bravo	Guerrero	716	2,1	23	1,5	2.645	66,8
17.	Zapotitlán Tablas	Guerrero	256	2,2	10	1,5	2.620	68,4
18.	Del Nayar	Nayarit	5076	2,4	27	1,5	2.503	69,9
19.	Petatlán	Guerrero	1.987	2,5	46	1,6	2.147	71,2
20.	Sinaloa de Leyva	Sinaloa	6.313	2,8	85	1,7	2.109	72,4
21.	Metlatónoc	Guerrero	1152	2,9	30	1,7	1.946	73,6
22.	Santiago Papasquiaro	Durango	6.293	3,2	44	1,7	1.863	74,7
23.	Coyuca de Benítez	Guerrero	1.836	3,3	69	1,8	1.773	75,8
24.	Acatepec	Guerrero	611	3,3	25	1,8	1.608	76,8
25.	Quechultenango	Guerrero	835	3,4	33	1,9	1.521	77,7
26.	Copanoyac	Guerrero	309	3,4	16	1,9	1.255	78,4
27.	Morelos	Chihuahua	2.783	3,5	9	1,9	1.188	79,2
28.	Tepehuanes	Durango	6.215	3,9	13	1,9	1.117	79,8
29.	Ahumada	Chihuahua	16.898	4,7	12	1,9	1.073	80,5
30.	Mocorito	Sinaloa	2.797	4,9	50	2,0	972	81,1
31.	Otáez	Durango	1.704	4,9	5	2,0	953	81,6
32.	San Ignacio	Sinaloa	5.138	5,2	27	2,0	863	82,2
33.	Tlacoapa	Guerrero	276	5,2	9	2,0	787	82,6
34.	Zihuatanejo	Guerrero	1.463	5,3	96	2,1	778	83,1
35.	Ahuacuotzingo	Guerrero	875	5,3	19	2,1	775	83,6
36.	Malinaltepec	Guerrero	765	5,4	35	2,2	765	84,0
37.	Zirándaro	Guerrero	2.171	5,5	24	2,2	758	84,5
38.	Ahome	Sinaloa	4.007	5,7	359	2,6	732	84,9
39.	Eduardo Neri	Guerrero	1266	5,8	40	2,6	700	85,3
40.	Mezquital	Durango	8.375	6,2	28	2,6	690	85,8
41.	Tlapa	Guerrero	609	6,2	57	2,7	686	86,2

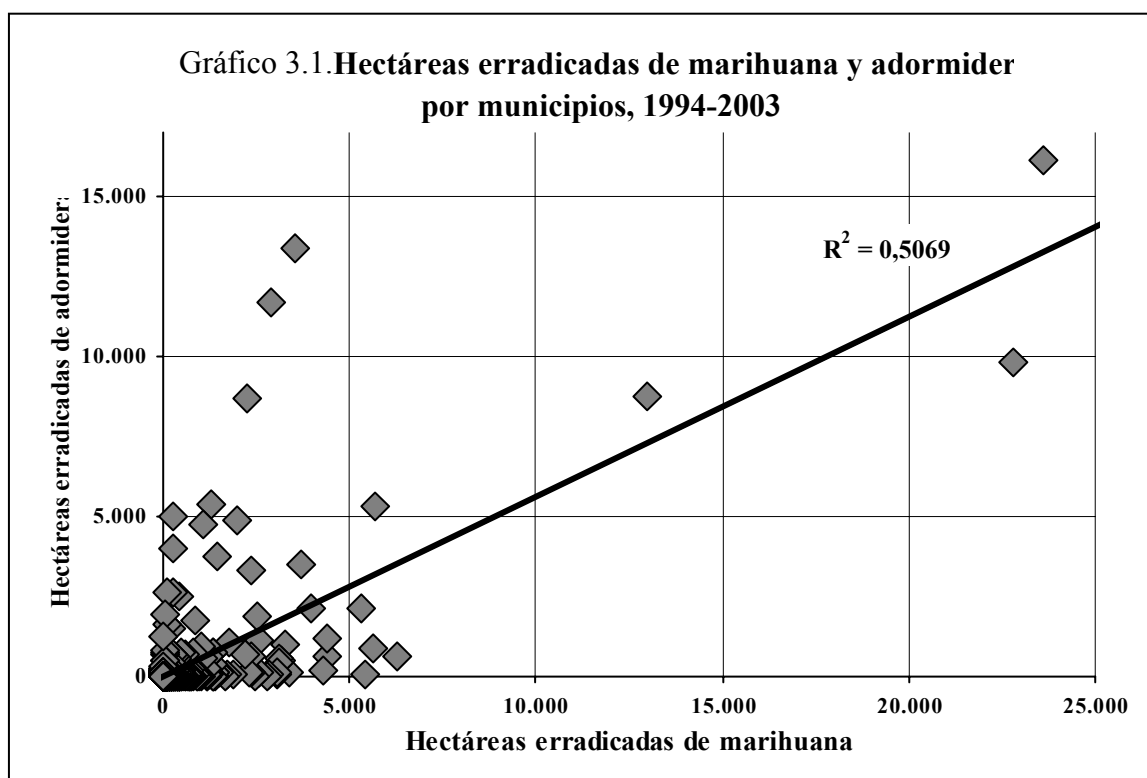
Puesto	Municipio	Estado	Superficie		Población		Erradicación	
			Total (km ²)	Porcentaje Acumulado	Total (miles)	Porcentaje Acumulado	Total (ha)	Porcentaje Acumulado
42.	Guachochi	Chihuahua	6.919	6,6	41	2,7	675	86,6
43.	Oaxaca	Oaxaca	96	6,6	256	3,0	648	87,0
44.	Culiacán	Sinaloa	6.261	6,9	746	3,8	644	87,4
45.	San Dimas	Durango	5.502	7,2	22	3,8	614	87,7
46.	Cosalá	Sinaloa	2.222	7,3	17	3,8	611	88,1
47.	Mochitlán	Guerrero	518	7,3	10	3,8	611	88,5
48.	Guanaceví	Durango	5.463	7,6	11	3,8	560	88,8
49.	Batópilas	Chihuahua	2.241	7,7	13	3,8	552	89,1
50.	San Carlos Yautepec	Oaxaca	2280	7,8	11	3,9	534	89,5
51.	Pueblo Nuevo	Durango	6.952	8,2	45	3,9	508	89,8
52.	Alcozauca de Guerrero	Guerrero	465	8,2	16	3,9	503	90,1
53.	Coicoyán de las Flores	Oaxaca	138	8,2	6	3,9	476	90,4
54.	Acaponeta	Nayarit	1451	8,3	37	4,0	468	90,6
55.	Olinalá	Guerrero	702	8,3	23	4,0	434	90,9
56.	Choix	Sinaloa	3.211	8,5	29	4,0	415	91,1
57.	Coahuayutla	Guerrero	2.486	8,6	15	4,0	381	91,4
58.	Atlamajalcingo	Guerrero	94	8,6	5	4,0	300	91,6
59.	Ayutla de los Libres	Guerrero	1047	8,7	55	4,1	298	91,7
60.	Copalillo	Guerrero	725	8,7	13	4,1	292	91,9
61.	Matías Romero	Oaxaca	1347	8,8	41	4,1	284	92,1
62.	Santa Catalina Quierí	Oaxaca	74	8,8	1	4,1	275	92,2
63.	Abejones	Oaxaca	128	8,8	2	4,1	265	92,4
64.	San Martín Peras	Oaxaca	248	8,8	9	4,2	262	92,6
65.	La Unión	Guerrero	1.837	8,9	28	4,2	253	92,7
66.	Xalpatláhuac	Guerrero	231	8,9	12	4,2	239	92,9
67.	San Pablo Villa de Mitla	Oaxaca	243	8,9	10	4,2	227	93,0
68.	Canatlán	Durango	3498	9,1	31	4,2	206	93,1
69.	Juan R. Escudero	Guerrero	406	9,1	22	4,3	200	93,2
70.	Tecoanapa	Guerrero	691	9,2	43	4,3	196	93,4
71.	Mazatlán	Sinaloa	2.480	9,3	381	4,7	193	93,5
72.	Tlacoachistlahuaca	Guerrero	862	9,3	16	4,7	187	93,6
73.	Durango	Durango	9.257	9,8	491	5,2	174	93,7
74.	Huajicorí	Nayarit	2.226	9,9	10	5,2	167	93,8
75.	Tepecoacuilco	Guerrero	840	10,0	31	5,3	162	93,9
76.	Sebastián Tecomaxtlahuaca	Oaxaca	234	10,0	9	5,3	160	94,0
77.	Acatlán	Puebla	627	10,0	35	5,3	157	94,1
78.	Huamuxtitlán	Guerrero	280	10,0	14	5,3	157	94,2
79.	Urique	Chihuahua	3.262	10,2	18	5,3	156	94,3
80.	San Miguel el Grande	Oaxaca	102	10,2	4	5,3	155	94,4
81.	Zapotitlán Lagunas	Oaxaca	259	10,2	3	5,3	151	94,5
82.	Concordia	Sinaloa	2.148	10,3	28	5,4	148	94,5
83.	Elota	Sinaloa	1.647	10,4	49	5,4	141	94,6
84.	Valparaíso	Zacatecas	5.710	10,7	35	5,5	140	94,7
85.	Xochistlahuaca	Guerrero	466	10,7	23	5,5	131	94,8
86.	Tulcingo	Puebla	275	10,7	11	5,5	130	94,9

Puesto	Municipio	Estado	Superficie		Población		Erradicación	
			Total (km ²)	Porcentaje Acumulado	Total (miles)	Porcentaje Acumulado	Total (ha)	Porcentaje Acumulado
87.	Xochihuehuetlán	Guerrero	276	10,7	8	5,5	129	95,0
88.	Huétamo	Michoacán	2.066	10,8	45	5,5	128	95,0
89.	San Juan Ozolotepec	Oaxaca	276	10,9	3	5,6	128	95,1
90.	Zitlala	Guerrero	303	10,9	17	5,6	125	95,2
91.	Santa Cruz de Bravo	Oaxaca	17	10,9	0	5,6	122	95,3
92.	Silacayoápam	Oaxaca	442	10,9	8	5,6	122	95,3
93.	Guazapares	Chihuahua	1.954	11,0	8	5,6	121	95,4
94.	Santiago Ayuquililla	Oaxaca	100	11,0	2	5,6	119	95,5
95.	Apaxtla	Guerrero	623	11,0	13	5,6	116	95,5
96.	Santiago Juxtlahuaca	Oaxaca	772	11,1	28	5,6	116	95,6
97.	Mezquitic	Jalisco	3.374	11,2	15	5,6	116	95,7
98.	San Pedro Mixtepec 26	Oaxaca	163	11,2	1	5,6	112	95,8
99.	Santa Catarina Quióquitani	Oaxaca	36	11,2	0	5,6	110	95,8
100.	Tlaxiataquilla de Maldonado	Guerrero	113	11,3	7	5,7	109	95,9
..	TOTAL	..	1.959.751	100%	97.483	100%	165.972	100%

El territorio de cultivo de ambas drogas se mezcla en el espacio. En los cinco primeros lugares de las clasificaciones territoriales según el nivel de erradicación tanto en el apartado de marihuana como en el de amapola se repiten tres municipios. Éstos, aunque pertenecen cada uno a un estado distinto, comparten límites territoriales. Son Guadalupe y Calvo en Chihuahua, Badiraguato en Sinaloa y Tamazula en Durango. Por sí solos acumulan el 21,7 por ciento del área erradicada para pese a aglutinar tan sólo el uno por ciento de la superficie total de México y el 0,1 por ciento de su población. Cuarenta y ocho municipios aparecen por igual en los primeros cien puestos por superficie en la que se reprimió el cultivo de drogas tanto en el capítulo dedicado a la marihuana como en su homónimo sobre adormidera. Por contraste, en un tercio de los municipios mexicanos no se ha erradicado ni un metro cuadrado ni de amapola ni de marihuana. La correlación lineal entre la represión de los cultivos de ambas plantas muestra amplios grados de convergencia ($R^2 = 0,51$), lo que refuerza la idea de que ambos cultivos más bien tienden a ser complementarios que suplementarios en el ámbito espacial.

La pervivencia en el tiempo de la localización agro-industrial de las drogas en México, que además se superpone en el espacio, aparece como una evolución contraintuitiva. Tanto la adormidera como la marihuana arraigan en cualquier clima y superficie con

escasos diferenciales de productividad. Conforme a esta circunstancia podría esperarse un reparto más equitativo de la producción a lo largo de todo el territorio mexicano. Y así ocurre en la realidad, pero en un ámbito espacial restringido. Los cultivos tanto de marihuana como de adormidera se extienden por territorios semidesérticos y también en zonas de selva baja, en climas tropicales y esteparios, en suelos calizos, volcánicos o sedimentarios, pero siempre dentro de unos límites territoriales que se han mantenido durante décadas (Cerrillo 1998:72-6).



Caso de que los costes de transporte fuesen un elemento fundamental de la estructura de precios, podría esperarse que las zonas de cultivo se adosasen a la zona fronteriza con Estados Unidos, que es donde se encuentra el grueso de la demanda. Ninguna zona presenta ventajas comparativas de partida en cuanto al coste de los factores productivos, en especial la tierra y la mano de obra. Ambas son bastante baratas en todo México, donde hay multitud de tierras infrautilizadas y el subempleo en las zonas rurales es notable. Es este subempleo rural lo que ha nutrido la masiva emigración hacia las ciudades y hacia México desde principios de siglo XX. Las circunstancias de las que

habla Luphsa (1981:97) como generadoras del cultivo de drogas en la Sierra Madre del norte de México, que “a mediados de los años setenta un campesino ganaba cerca de cuatrocientos dólares [ochocientos dólares de 2000] al año por su trabajo tradicional [y] cultivando adormidera puede aumentar su renta hasta los dos mil o cuatro mil dólares al año”, son aplicables a todas las zonas rurales de México. De hecho, si las fuentes alternativas de renta tuviesen alguna influencia sobre los costes y la distribución territorial, la producción en algunas zonas cultivadoras del norte de México sería antieconómica. Allí los salarios en el sector legal de la agricultura son más altos que la media del país.

Tabla 3.4. **Características socio-económicas de los estados con cultivos de drogas ilegales**

	Estados productores	Estados no productores excluyendo el Distrito Federal
Población menor de quince años	35,1%	33,7%
Población que vive en aglomeraciones menores de quinientos habitantes	14,0%	11,0%
Población que vive en viviendas con tejados de materiales diferentes de la teja o el cemento	30,5%	34,7%
Viviendas habitadas con suelo diferente a la tierra	81,5%	83,9%
Viviendas habitadas con baño exclusivo	84,1%	83,2%
Viviendas habitadas con agua corriente	81,3%	81,2%
Viviendas habitadas con drenaje	73,7%	74,6%
Viviendas habitadas con acceso a energía eléctrica	93,1%	92,4%
Población con cobertura sanitaria permanente	40,3%	40,3%
Analfabetos mayores de quince años	10,8%	9,7%
Población con estudios secundarios concluidos o superior	23,8%	25,0%
Población que vive en el extranjero	0,6%	0,3%
Población que habla una lengua indígena	8,0%	7,3%
Creyentes católicos	90,2%	86,6%
Ateos y agnósticos	3,1%	3,8%
Hogares dirigidos por una mujer	21,4%	19,5%
Tasa de ocupación (ocupados entre población de quince a sesenta y cuatro años)	58,0%	57,6%
Ocupados en el sector primario	20,1%	16,6%
Ocupados en el sector público	3,8%	3,9%
Empresarios y autónomos sobre el total de ocupados	26,1%	23,9%
Jornaleros y peones sobre el total de ocupados	9,6%	8,4%
Ingresos per capita (en salarios mínimos mensuales)	0,85	0,86
Ingresos totales por ocupado (en salarios mínimos mensuales)	2,67	2,69
Ingresos por hora trabajada (en salarios mínimos mensuales)	0,063	0,062
Jornada laboral media por semana	41,6 horas	42,7 horas

Cualquier combinación de características socio-económicas de los estados donde se concentra el cultivo de drogas no presenta disonancias con los patrones generales de México. La estructura demográfica por edades y niveles educativos es similar para los estados no productores y para los productores. Estos últimos tienen una pequeña tendencia hacia una mayor dispersión poblacional, lo cual es lógico en entornos rurales. Cualquiera de los indicadores asimilables a la pobreza en los estados productores permanece en el entorno de la media mexicana. El mercado de trabajo sólo se diferencia en una mayor participación del empleo primario en cualquiera de sus formas. Y tanto los ingresos de los trabajadores como la extensión de la jornada laboral son casi idénticos para estados con altos niveles de producción como para aquellos en los que no existe el cultivo de drogas vegetales.

En el caso de los municipios, la situación del mercado laboral en lugares con alta concentración de cultivos de drogas se encuentra algo por debajo de la que se observa en el resto de términos municipales. Tanto la tasa de ocupación como los ingresos por hora trabajada son menores. Sin embargo, toda la diferencia se enjuaga cuando se excluye a la ciudad de México del cálculo. Los municipios cultivadores aparecen entonces como unos privilegiados en cuanto a sus mercados de trabajo, tanto en términos de la probabilidad de tener un empleo como de los rendimientos que se obtienen del trabajo. La diferencia a favor de los municipios cultivados es más abrupta, dentro de la escasa distancia que los separa, cuando se comparan con el resto de municipios con los que comparten el mismo territorio estatal pero donde no se da el cultivo de drogas con excepción de la capital.

Tabla 3.5. **Características del mercado de trabajo en los municipios con cultivos de drogas ilegales**

	Tasa de ocupación (15-64 años)	Ingresos por hora trabajada (en salarios mínimos)
Municipios sin cultivos de drogas	58,2	0,0638
Municipios con alta concentración de cultivos de drogas	56,1	0,0630
Municipios no cultivadores en estados donde se da el cultivo de drogas	58,1	0,0628
Municipios sin cultivos de drogas (excluyendo la ciudad de México)	57,7	0,0618
Municipios no cultivadores en estados cultivadores (sin la capital estatal)	57,1	0,0577

La respuesta a este aparente enigma de racionalidad económica se encuentra en dos actividades complementarias. Por una parte, la clusterización de los intermediarios en algunas zonas concretas ha inhibido la deslocalización productiva. En un entorno en que la información circula de manera restringida, su movilidad territorial es débil. Los intermediarios tienden a concentrarse en espacios reducidos como estrategia de protección y también porque la diseminación de información se realiza a través de medios informales. La desaparición de un intermediario es sustituida por otro que se encuentra en su entorno y que tiene acceso al conocimiento de productores y de clientes. Los nuevos demandantes tratan de minimizar sus costes de búsqueda de un intermediario minimizando el rango territorial de búsqueda, lo cual a su vez estimula esta concentración. Todos los estadounidenses que han tratado de iniciarse en el contrabando de drogas han ido directos a las zonas de producción, cosa razonable puesto que existe la fama de que allí se encuentran con más facilidad los contactos necesarios (Kramstra 1974; Porter 1993). En combinación con este hecho, la concentración de agentes represivos en estas zonas ha facilitado las tareas de protección a los intermediarios y, de manera subsidiaria, a los cultivadores.

Frente a lo que ocurre en otros países latinoamericanos, el estado mexicano ha tenido un control sobresaliente sobre todo su territorio. Esta circunstancia cierra los espacios para la aparición de espacios, grupos o territorios donde asociaciones de cultivadores puedan construir servicios de protección privados con capacidad para competir con las autoridades públicas. En teoría, este amplio y uniforme dominio territorial del estado mexicano sobre su territorio igualaría los costes y los riesgos de la represión entre todas las zonas potenciales para el cultivo. Sin embargo, la distribución de los efectivos dedicados a la erradicación de cultivos y represión de cultivadores ha estado lejos de ser equitativa a lo largo de los últimos cincuenta años. Casi todas las zonas donde se cultivan drogas ya fueron identificadas como tales desde la Segunda Guerra Mundial.

Las zonas productoras de drogas han sido desde etapas tempranas el destino de programas de erradicación específicos. Apenas concluida la segunda guerra mundial, “el [fiscal] general [de la República], por acuerdo del señor presidente de la República, ordenó que fuera destacada una expedición a los estados de Sinaloa, Sonora y Durango,

respecto de los cuales existen informes en el sentido de que, en diversos municipios de los mismos, se cultiva intensamente amapola” (Procuraduría General de la República 1947:83). Esta actividad se reitera cuatro años después en la consideración de que “durante el año 1950 esta práctica ilícita para obtener opio se ha circunscrito exclusivamente a los estados de Sinaloa, Durango y Chihuahua.” Para su represión en dichos estados se destacaron agentes “debidamente adiestrados con anterioridad” de la Policía Judicial Federal, en concreto ocho, lo cual representaba casi el cinco por ciento de la fuerza de trabajo del organismo, que “fueron acompañados por trescientos hombres del ejército”. Para tal fin iban provistos “de medios modernos para estaciones de radio, aviones, etcétera, para su comunicación y equipo personal (Procuraduría General de la República 1949:40, 1951:249).

Tabla 3.6. **Primeros datos territorializados de erradicación de adormidera, campaña del 1 de diciembre de 1948 al 15 de marzo de 1949** (Procuraduría General de la República 1949:28-9)

Estado	Plantaciones erradicadas	Metros cuadrados erradicados
Sinaloa	581	2.002.926
Durango	62	126.162
Chihuahua	8	54.550
“Puntos casi inaccesibles de Sinaloa y Durango”	287	787.187
Resto del país	0	0
<i>Total</i>	938	2.970.825

Las fuentes del ejército corroboran, con su represión concentrada en esos tres estados, la idea de un problema circunscrito en lo territorial. La primera mención en la Revista oficial de la institución a la represión de la producción de drogas, bajo el epígrafe “cooperación social del ejército”, hace referencia a un operativo erradicador de tres semanas en el estado norteño de Durango sin mayores precisiones (*Revista del Ejército y Fuerza Aérea Mexicanos*, mayo de 1946). Después, las tres primeras memorias anuales del ministerio de la Defensa Nacional donde se hace referencia a las campañas para erradicar cultivos de drogas calcan su contenido en cuanto a su alcance geográfico:

El Ejército Mexicano ha continuado cooperando con las autoridades civiles, con toda eficacia, en la Campaña contra la producción y el comercio de enervantes, habiéndose llevado a cabo [...] una intensa campaña en el N [norte], NE [nordeste] y E [este] del

estado de Sinaloa [...], teniendo como base de operaciones la plaza de Badiraguato, Sinaloa. [...] Con base en Guadalupe y Calvo, Chihuahua, [...] estuvieron] los que operaron en los estados de Chihuahua y Durango, destruyendo otros sembradíos de amapolas. [...] La campaña se desarrolló en lo más intrincado de la sierra de Sinaloa, Durango y Chihuahua (Secretaría de la Defensa Nacional 1949:91-3).

Se reemprendió la campaña contra los plántíos de enervantes en los estados de Durango, Chihuahua y Sinaloa [...] cumpliendo a satisfacción las comisiones asignadas (Secretaría de la Defensa Nacional 1950:116).

El veinticuatro de octubre de 1950 fué [*sic*] reemprendida la campaña contra los enervantes en la región que comprende los estados de Chihuahua, Durango y Sinaloa. [...] En el desempeño de esta misión, las tropas se portaron dignamente, poniendo de manifiesto un vivo interés patriótico en el desarrollo de esta campaña (Secretaría de la Defensa Nacional 1951:133-4).

En 1960, el Ministerio de la Defensa Nacional erradicaba cultivos de drogas a los estados de Baja California, Durango, Guanajuato, Jalisco, Morelos, Sinaloa y Sonora, con especial incidencia en estos dos últimos (Toro 1995:13). En los años setenta, y aunque “oficialmente no se menciona la cifra [...] se calcula que [el] cincuenta por ciento de la tropa está concentrada en Guerrero, Oaxaca, Jalisco y Sinaloa” (*Proceso*, 13 de enero de 1977). En 2000 el presidente de la Comisión de Defensa Nacional del Senado mexicano, el general retirado Álvaro Vallarta Ceceña, declaró que “la mayor parte de los soldados mexicanos se concentran en siete estados del país, detectados como los ‘focos rojos’ de [la producción de drogas]: Sinaloa, Durango, Nayarit, Chihuahua, Guerrero, Michoacán y Oaxaca” (*El Universal*, 3 de marzo de 2000). Excluyendo el Distrito Federal y zonas adyacentes, que acumulan la mayor parte de los cuadros de gobierno militar, las regiones en las que el cultivo de drogas es más intenso mantienen una sobrepoblación de efectivos militares de casi el cincuenta por ciento con respecto al resto del territorio: 20,5 kilómetros cuadrados por soldado en las segundas frente a 28,7 en las primeras (*Reforma*, 24 de noviembre de 2002; Sierra 2003b:322-3).

En estas circunstancias, y cualquiera que sea su verosimilitud estadística o dialéctica, la concentración de operaciones y personal en las zonas de cultivo haría la distribución de cultivos disfuncional. Los cultivadores en las zonas en las que la represión ha sido más ligera deberían haber mostrado una ventaja comparativa, no sólo por rendimiento de la producción sino, sobre todo, en cuanto a la fiabilidad de sus rendimientos. La evidencia de que son los intermediarios los que inducen la producción debería haber ahuyentado a éstos de las zonas de mayor represión para guiarlos hasta otras donde los cultivadores estuviesen sometidos a niveles más ligeros de expropiación. Pero, frente a cualquier previsión en este sentido, y a la evidencia de países como Colombia, donde las zonas de

cultivo de drogas han mostrado una fuerte movilidad territorial a lo largo del tiempo (Castañeda, Castro y Medina 2001), nada de esto ha ocurrido en México, donde las áreas de concentración de cultivos han permanecido estables desde la Segunda Guerra Mundial.

En concurrencia, y sin ninguna relación causal, los estados que han monopolizado el cultivo de drogas en México a lo largo de este tiempo ha sido también destino u origen preferente de movimientos de oposición al gobierno de partido único, en particular de organizaciones insurgentes. Los estados de la zona norte, Sinaloa, Chihuahua y Jalisco, han proporcionado buena parte de los cuadros y miembros de las organizaciones de guerrilla urbana que actuaron en los años sesenta y setenta (Sierra 2003b:31-112). Una década después, los movimientos pacíficos de oposición, de centro derecha, adquirieron una intensidad especial en Chihuahua y Sinaloa. En los estados cultivadores del Pacífico Sur, sobre todo en Guerrero y Oaxaca, los grupos guerrilleros rurales han sido una realidad casi ininterrumpida desde los años setenta (López 1974). En ambos casos, la administración central asignó notables cantidades de recursos materiales y humanos a estas regiones frente al páramo de zonas en las que las actividades opositoras, ya fuese pacíficas o violentas, con estrategias guerrilleras o terroristas, no eran tan acentuadas.

Al asignar mayor cantidad de personal y recursos a estas regiones, ya fuese para la represión política o para el control de la producción de drogas, el estado mexicano estaba creando de manera no intencionada unas condiciones propicias para la aparición de empresas dedicadas a la venta de servicios de protección privada desde instancias públicas. Por una parte, y por simple cuestión de aleatoriedad, esa distribución sesgada de las fuerzas de represión aumentaba las probabilidades de aparición de empresas de protección entre los funcionarios públicos, ya fuesen éstos militares o civiles. Pero, sobre todo, el presupuesto del gobierno central, con esta estrategia de diferenciales de presencia, estaba subvencionando de manera directa las empresas de protección de estas zonas al otorgarles mayores recursos humanos y materiales. Durante los años noventa en el poblado de Baborigame, en la zona montaña occidental del estado fronterizo de Chihuahua, la relación entre soldados y campesinos era de cinco a uno, lo cual no impedía ni producción de amapola ni la de marihuana (*La Jornada*, 23 de septiembre de 1998). En otro de los municipios con más altos niveles de cultivo de marihuana,

Badiraguato, en el estado noroccidental de Sinaloa, para treinta y ocho mil habitantes existían cincuenta y cinco agentes municipales de seguridad pública, sin contar con una partida de policías estatales y un regimiento del ejército. El setenta por ciento de los empleados municipales son policías (*La Crónica de Hoy*, 22 de octubre de 2002). Con mano de obra proporcionada y pagada con fondos públicos, los empresarios públicos de protección no necesitaban contratar a más personal para ejercer las tareas propias de la empresa, que son intensivas en factor trabajo.

Gracias a estas subvenciones de explotación, los empresarios de protección aumentan su eficacia, una situación ventajosa frente a otras zonas potenciales de producción. Según un informe de 1985 de la Comisión de Derechos Humanos de Sinaloa, las campañas para erradicar los cultivos de drogas ilegales eran una “pantalla” para custodiar con mayor libertad las hectáreas sembradas de amapola. “Eso se vio a finales del año pasado con los sembradíos de droga localizados en la zona de El Dorado, en el poblado de Quila, en las tierras de riego del Valle de Culiacán. El ejército no dejaba entrar a nadie, y cuando se hizo la denuncia, cortaron la mayor parte de la hierba y dejaron cualquier cosa, para el mismo ejército la destruyera” (*Proceso*, 24 de febrero de 1986). En Aguililla, en el estado occidental de Michoacán, “el pacto de tolerancia [con los miembros de la Policía Judicial Federal] se establece al cincuenta por ciento. La mitad de la ganancia es para los productores, esto es, campesinos y distribuidores, y la otra para los [policías], quienes garantizan la seguridad de los primeros” (*Proceso*, 21 de mayo de 1990). Raúl Valenzuela Lugo (1979:16), un abogado de Badiraguato, un municipio productor de opio en el estado noroccidental de Sinaloa, mantiene que los jefes de las primeras campañas de erradicación de cultivos “fomentaron tales actividades fijando un tributo a los campesinos, primero en especie, según la importación de la comunidad, y en los años subsecuentes en efectivo”, lo cual difundió el cultivo de adormidera (Astorga 1995a:61; Olea 1988:83).

En Guerrero el inicio del cultivo masivo de marihuana y adormidera coincide en el tiempo con la llegada de tropas del ejército para sofocar los movimientos guerrilleros. Según Abel Barrera Hernández, director del Centro de Derechos Humanos Tlachinollan, antes de la llegada masiva de los militares, “la cuestión de la droga en la Costa Grande ya se daba, pero de manera aislada. La entrada de [la producción de drogas] a la región

coincide con la entrada del ejército. Estamos hablando de la guerra sucia de los años setenta. El ejército creó una estructura antiguerrillera, abrió brechas y se construyeron carreteras. En el tren de la lucha contrainsurgente venía también el vagón de este negocio turbio” (*Milenio Semanal*, 29 de junio de 2003).

Esta unión de represión política y cultivo de drogas en el mismo ámbito geográfico es el segundo valor añadido que tienen las prácticas de protección en estas zonas frente a otras con menos actividad política. Además de mayores recursos humanos y materiales de las empresas de protección, que se veían incrementados por frecuentes actos de rapiña entre la población gracias a la impunidad con que tuvo lugar la represión, los empresarios públicos de protección contaban con recursos de negociación que presentar antes las autoridades encargadas de mantenerlos en sus puestos públicos. Estas oportunidades no estaban disponibles para las empresas de protección de otros territorios. Su eficacia en mantener el control social, el objetivo que interesaba de verdad a sus superiores, era recompensada con altos grados de impunidad para ejercer actividades de protección privada.

No es sólo que los funcionarios públicos especializados en la represión de drogas pudiesen aplicarse a las tareas de protección privada con mayor intensidad e impunidad, otorgando una estabilidad de medio plazo al sistema de cultivos. Los mismos empresarios de protección privada que actúan desde el sector público en ocasiones actúan como intermediarios de drogas favoreciendo la coincidencia territorial entre intensidad represiva oficial y cultivo de drogas. Un cultivador del estado de Sinaloa refiere que a lo largo del tiempo han sido “los mismos militares han propuesto a los campesinos que siembren [drogas]: el cincuenta por ciento para ellos y la otra mitad para los cultivadores” (Astorga 1995a:62). En los años setenta, la iglesia católica denunció que algunos de los intermediarios que fomentaban el cultivo de drogas procedían de las filas de las fuerzas armadas (Correa 1994:233). Los subsidios públicos y el hecho de que no necesitasen comprar protección, puesto que se la proporcionaban de manera autónoma, los colocaba en una situación muy competitiva como intermediarios frente a otros en estados diferentes. Según un militar de bajo rango al que le fue otorgado el estatus de testigo protegido en el año 2000,

en 1975 aviones del Ejército Mexicano utilizados para combatir grupos “guerrilleros y subversivos” en Guerrero fueron destinados por órdenes del ahora general Humberto [sic: Francisco] Quirós Hermosillo [sentenciado por proteger a empresarios de drogas en 2002] para transportar marihuana del aeropuerto militar de Pie de la Cuesta a Laredo, Texas. El hecho fue del conocimiento del entonces secretario de la Defensa Nacional, general Félix Galván López, quien dio carpetazo al asunto para no afectar a Quirós Hermosillo, quien además de formar parte de la Dirección Federal de Seguridad [el organismo encargado de la represión política] era comandante en jefe de operaciones en la lucha contra el crimen organizado (es decir, contra la guerrilla y grupos subversivos) y tenía su base en Acapulco, de la cual dependía directamente la Base Aérea Militar de Pie de la Cuesta. [...] Cuando [el avión militar] realizaba el viaje de regreso [...] traía aparatos electrónicos, cartuchos y armas de fuego (*La Jornada*, 12 de agosto de 2002).

Más allá de la implicación directa, la relación entre intermediarios privados de drogas y empresarios de protección privada insertos en el sector público tiene una funcionalidad en un contexto de control social que favorece la fluidez del sistema y que no existe en zonas con una mayor estabilidad política. Los intermediarios, cuyo papel tiende a asemejarse al de un cacique local del cual dependen una parte importante de los ingresos de los campesinos, disponen de gran cantidad de información acerca de lo que ocurre en las zonas en las que están sus cultivadores asociados, en buena medida porque los propios productores se encargan de hacérsela llegar (Rivelois 1999:132-42). En 1984 “veintiocho pueblos mixes [en el sur de México] enviaron un documento al Presidente de la República, en el que denunciaban al cacique Mauro Rodríguez Cruz, líder de la Central Campesina Independiente [sindicato oficialista] y exdiputado” autonómico, hijo del anterior cacique, de ser un intermediario en las zonas de Zacatepec, Choapam y los Bajos Mixes en el estado de Oaxaca (*Proceso*, 10 de diciembre de 1984). Entre esa información que poseen los intermediarios de drogas está también la referida a los movimientos insurgentes, que, generada a muy bajos o nulos costes, es muy atractiva para las empresas de protección privada y susceptible de ser intercambiada por ese servicio tan preciado por los intermediarios. A los empresarios de protección privada les resulta muy conveniente esta información porque apoya la permanencia y el ascenso en el puesto público, con la cascada de ingresos que ello implica.

Un prominente intermediario en el estado sureño de Guerrero, Rogaciano Alva Álvarez, “bien conocido por sus prácticas caciquiles”, fue líder de la asociación ganadera estatal y alcalde de su pueblo por el partido oficial entre 1993 y 1996 (*Milenio Diario*, 7 de enero de 2001). En sus tareas represivas la colaboración entre Alva Álvarez y el ejército son continuas: “El 19 de febrero de 2000 un grupo de militares del XL Batallón de

Infantería con sede en la cercana ciudad de Altamirano tomó por asalto la comunidad de El Nogal, municipio de Petatlán. En la refriega murió Salvador Cortés González, quien un año antes había matado en una emboscada a un hermano del cacique, Alberto Alva.” Y su cooperación se extiende más allá del control social: “con frecuencia las camionetas de droga [de Alva Álvarez] eran escoltadas por unidades del ejército” (*La Jornada*, 11 de noviembre de 2001; Tlachinollan 2000). En el mismo estado de Oaxaca, otro intermediario, Bernardino Bautista Valle, asociado de Alva Álvarez, en palabras de su sobrino, quien combina su parentesco con su actividad como líder opositor local, “presume que los guachos (soldados) lo protegen. [...] A mí, desde los paros [huelgas] de madera en 1998 me echó a los oficiales encima. Primero me acusaron de comercio de drogas y ahora de portación de armas” (*La Jornada*, 11 de noviembre de 2001; *Sierra*, julio de 2000).

Artemio Fontes Lugo, un intermediario con los cultivadores de drogas en la sierra del sudoeste del estado fronterizo de Chihuahua, es el encargado de reprimir cualquier conato de contestación social en su zona de influencia (*El Universal*, 28 de enero de 1997; Weisman 1996). “Los Fontes Lugo levantaron su fortaleza en medio de esta serranía del municipio de Guadalupe y Calvo desde hace más de tres décadas, cuando los cadáveres de los viejos líderes rarámuris comenzaron a aparecer por los caminos, barrancos y en los pequeños poblados. [...] Se opusieron a la siembra de marihuana y amapola” (*Proceso*, 2 de febrero de 2003). En este papel, los cultivadores y, sobre todo, los intermediarios contribuyen y cooperan a lo que constituye el objetivo fundamental para la supervivencia de las empresas de protección privada, el mantenimiento del sistema político frente a movimientos opositores. La implosión del sistema político pondría en peligro su fuente de rentas. Se permite así la pervivencia de una relación de naturaleza económica en el que los intermediarios de drogas combinan este papel con el de formar parte, de manera interesada y no retribuida en efectivo, del aparato de represión política del estado.

Estos beneficios mutuos que obtienen intermediarios y empresas de protección, información y control social a cambio de protección, explica la longevidad de los intermediarios de estas zonas en comparación con los intermediarios de otras zonas de México y también con otros segmentos de la cadena exportadora de las drogas. Permite

la supervivencia de los intermediarios más allá de las rotaciones continuadas de funcionarios públicos. Estos intermediarios tienen un valor intrínseco que no puede ofrecer otros competidores en otros lugares de México. Aparte de los beneficios pecuniarios de la protección privada, le ofrecen información susceptible de ser utilizada en la represión social y en ocasiones son partícipes directos de la misma. La colaboración con estos intermediarios genera externalidades positivas para la actividad de las empresas de protección en forma de contribución a su posición competitiva a los ojos de sus superiores. La eficacia en la lucha antiguerrillera, contra movimientos de oposición o a la manera estadística contra los cultivos ilegales se ha visto por lo general acompañada de ascensos en la jerarquía de las instancias de seguridad pública y, en consecuencia, una mejora de sus posibilidades de ingresos en el mercado de la protección.

Esta longevidad no implica que en ocasiones puedan entrar en conflicto los intereses de intermediarios y funcionarios públicos concretos que no conformen una empresa de protección privada o que con frecuencia los sometan a extorsiones. Artemio Fontes Lugo perduró desde los años setenta como intermediario de los productores de amapola del municipio de Guadalupe y Calvo, en la zona serrana del estado fronterizo de Chihuahua. En 1979 Fontes Lugo, junto a su hermano Alejandro, antiguo comandante de la policía estatal, fueron detenidos por fuerzas militares. Su libertad les costó doscientos mil dólares de 2000 (*Proceso*, 14 de abril de 1979; Weisman 1996). En 1994 una partida de militares tuvo un enfrentamiento con un grupo de pistoleros dirigidos por otro hermano, Ángel Fontes Lugo.

Pedro Díaz Parada ha sido un activo intermediario de marihuana en la región de Santa María Zoquitlán, en el estado de Oaxaca, en el Pacífico Sur, desde principios de los años setenta hasta la primera década del siglo XXI (*Proceso*, 17 de marzo de 1980, 10 de diciembre de 1984 y 14 de julio de 1986; Salas y Vilchis 1985:100; *Sur Proceso*, 14 de abril de 2001). Ha ejercido un control estricto sobre los habitantes de su zona de influencia, en cuyos alrededores han existido movimientos de oposición muy conflictivos. Entre ambas fechas, dos empresas de protección muy celosas consiguieron encarcelarlo, en 1985 y 1996, mismas que consiguió fugarse. Otras tantas veces se emitieron múltiples órdenes de arresto en su contra que las autoridades públicas

utilizaron para extorsionarle. El control que las empresas de protección han ejercido sobre Díaz Parada es tan cercano y tan intenso que durante años un primo hermano suyo fue el director de la policía judicial del estado y para llegar a Santa María Zoquitlán. “Hay que pasar dos retenes militares y una Base de Operación Mixta, cuyos ciento cincuenta elementos [...] realizan rondines día y noche en busca de armas [por la presencia guerrillera en la zona] y droga” (*El Universal*, 29 de mayo de 2000).

La distribución espacial de la producción

Las sinergias y funcionalidad entre empresas de protección y represión explican la más longeva pervivencia de las zonas de cultivo de drogas en regiones con fuerte presencia policial y militar desde la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo, esta circunstancia es incapaz de interpretar otras dos características de la distribución territorial del cultivo de drogas en México. Primero, no explica la imbricación previa del cultivo de drogas en el estado noroccidental de Sinaloa, en donde desde los años veinte se habla ya de grandes áreas cultivadas con opio en un momento en el que el diferencial de actividad estatal represiva era cercano a cero o incluso negativo (Astorga 1995a:69). Tampoco explica la perseverancia de este estado como principal centro de comercialización de drogas vegetales desde los años cuarenta. Segundo, dado que la protección tenía precios iguales en el interior de cada estado, la concentración de los cultivos en las zonas rurales sería antieconómica. Los cultivos en áreas adyacentes a las ciudades, o a la costa, reducirían los costes de transporte al situarlos cercanos a las redes principales de comunicación y hacer más fácil el control por parte de las autoridades y los intermediarios que, por lo general, viven en esas ciudades.

Hasta los años cuarenta, el cultivo de adormidera estaba repartido de manera bastante homogénea en las áreas próximas a la frontera con Estados Unidos (Astorga 2000a, 2003). Dado que era un producto casi de exportación y que el destino de la mayor parte de los cultivos era el consumo en el país del norte, esta distribución entra dentro de la lógica económica. Las zonas adyacentes a la frontera reducen los costes de transporte y son más permeables a superar las rígidas barreras a la circulación de información en el mercado. A la ciudad de Juárez, junto a la frontera estadounidense, la señala en 1937 el

entonces ministro de Salubridad Pública, como “el centro más peligroso donde trabajan” los exportadores de drogas (Astorga 1996:39). En esos momentos, el marginal mercado interno lo satisface la amapola cultivada en los alrededores de las ciudades donde hay colonias de inmigración chinas. Son éstos, junto con personajes de vida bohemia de la clase alta, los principales y casi únicos demandantes de opio en México para fines recreativos.

La marihuana, por su parte, era una industria de tamaño menor circunscrita en su circulación a pequeños mercados locales. La producción para la exportación era mínima, entre otras cosas porque el consumo en Estados Unidos es testimonial. En 1925, y a pesar de la prohibición, la marihuana continuaba creciendo salvaje y en pequeñas piezas de cultivo por todo México. En 1937, una autodenominada Liga Femenil contra la Toxicomanía pedía al presidente mexicano que “se destruyan los plantíos de mariguana en [los estados de] Puebla, San Luis Potosí, Oaxaca, Guerrero y Querétaro”. También se consignan erradicaciones de plantaciones de marihuana en los estados centrales de Tlaxcala y Puebla (Astorga 1996:45,48). Los bajos niveles de demanda interna impedían la formación de economías de escala y en esas instancias su cultivo se reparte a lo largo y ancho del país, sobre todo en zonas cercanas a los centros de consumo urbanos.

Este panorama cambia de manera radical en los años cuarenta. El cierre de la ruta comercial entre la producción de opio en el sudeste asiático y los mercados de consumo en Estados Unidos con motivo de la conflagración bélica mundial indujo la producción de adormidera en México como sustitutivo cercano. Ya para entonces el estado noroccidental de Sinaloa había adquirido una preeminencia notable en el cultivo y la exportación de drogas ilegales. El periódico *El Universal*, de la ciudad de México, en 1947, presenta a Sinaloa como “el centro más descarado de comercio de drogas heroicas [*sic*], al extremo de que las operaciones de compra-venta de opio, tanto cocinado como cristalizado, se realizan casi abiertamente” (citado en Astorga 1996:76). De su experiencia personal en el contrabando de marihuana durante los años sesenta, Kramstra (1974:66) llega a la conclusión de que “Culiacán [la capital de Sinaloa] ha sido el centro de la industria de la marihuana mexicana durante años”.

Diversas teorías han aflorado para tratar explicar la distintiva implantación del cultivo y la intermediación de drogas en Sinaloa. La primera tesis es que una notable colonia de inmigrantes chinos, algunos de los cuales llevaron consigo su costumbre de fumar opio, fueron los iniciadores de la producción y comercio de drogas a gran escala. En verdad, los chinos aparecieron en Sinaloa entre las últimas décadas del siglo XIX, primero por la postura oficial del gobierno mexicano de aceptar extranjeros para que colaborasen en el incipiente capitalismo local y luego al calor del Tratado de Amistad, Comercio y Navegación firmado entre los gobiernos de la China imperial y de México en 1899 que permitía la libre residencia y tránsito de ciudadanos de un país en el otro, hasta que el gobierno federal prohibió la inmigración china por decreto en 1921 (Valdés 1981). La inmigración china la contemplaba el empresariado local con simpatía porque se apreciaba de ellos su sumisión. “Motores de sangre” se les denominaba a los chinos al tiempo que se alababa su resistencia natural al trabajo pesado en climas tropicales (González 1960:59).

La mayoría de los chinos que llegaron a Sinaloa procedía de estados más al norte, sobre todo los fronterizos de Baja California y Sonora, y, en última instancia, de Estados Unidos, donde se había aprobado en 1882 la ley de exclusión china que ilegalizaba la entrada de inmigrantes chinos, y de China. Su destino primero fue el trabajo en las minas locales, donde fueron el sustituto a bajo coste de los obreros locales. Junto a su baja cualificación para el mercado de trabajo legal, los chinos “trajeron la semilla de la amapola, la sembraron en sus huertos y el producto lo destinaron para su uso personal” (Sinagawa 1986:23). Héctor Rolando Olea Castaños (1988:74-9), recreando la historia de Badiraguato, un municipio del estado con solera en la producción de adormidera, visualiza la organización del cultivo de drogas en esos primeros tiempos:

Una de las plantas introducidas a Sinaloa por los colonos chinos, a fines del siglo pasado, fue la amapola [... Grupos criminales chinos] dedicaron a sus miembros al comercio de drogas estupefacientes. En esa época no había juez que se atreviera a condenar a un oriental ni inspector de sanidad capaz de ordenar la clausura de los fumaderos de opio y la destrucción de enormes plantíos de amapola y adormidera que crecían, a la vista de todo el público, en las huertas aledañas a la ciudad de Culiacán y en el pueblo de Jesús María.

El papel de los inmigrantes chinos en la creación de la industria de drogas en Sinaloa no es desdeñable. Suministraron la tecnología y el capital humano para la transformación de la adormidera en opio. “Ciertos chinos asesoraron a campesinos sinaloenses pobres para la explotación de la amapola a gran nivel” (Sinagawa 1986:23). Raúl Valenzuela

Lugo (1979:16), un abogado del municipio de Badiraguato, mantiene que “por datos precisos y fidedignos, se enseñó el procesamiento del opio a un chino que radicaba en Jesús María [poblado del municipio de Culiacán], el cual se trasladó a Santiago de los Caballeros [ya en Badiraguato] para transmitir a varias personas la técnica del procesamiento aprendida por él. Muy pronto aparecieron sembradíos de adormidera en todo el municipio” (Astorga 1995a:61; Olea 1988:82-3).

Pero esta transmisión de conocimientos, condición necesaria para la aparición de la industria, está lejos de convertir a los chinos en los protagonistas de la transformación de una actividad cuasi-doméstica, en la que se cultivaba “en pequeña escala y sólo para su uso personal”, limitada a satisfacer la demanda entre sus connacionales, en una potente industria de exportación. Su implicación en las tareas de intermediación y exportación incluso en periodos tempranos es mínima (Astorga 1996, 2003). En los años veinte, los chinos ya representaban una minoría entre los detenidos por contrabando de opio en el estado fronterizo de Baja California (Gómez 2002; Recio 2002:38). Y, en cualquier caso, el producto que manejaban no era surtido por el entonces escaso cultivo local sino desde la industria manufacturera europea que lo producía de manera más o menos legal.

Existen varias razones para la limitada participación de los chinos en el desarrollo de la industria. En primer lugar, los inmigrantes chinos carecían de la mano de obra para organizar la exportación de opio desde Sinaloa. En el mejor de los recuentos, nunca superaron los mil novecientos en el conjunto del estado (Dennis 1979; Flores 1919:14-9; Vidales 1994) hasta que se revocó el convenio que les permitía el libre establecimiento en México en 1921. Antes y después de ese episodio legal, la vida de los inmigrantes chinos en México había estado salpicada de amenazas de deportaciones, en pocas ocasiones realizadas por el alto coste, los episodios de violencia contra la comunidad y de una migración voluntaria ante el empeoramiento del clima económico (González 1997). Por si la escasez y la hostilidad fueran elementos menores, se distribuyeron de una manera inapropiada para el control del comercio de amapola. En la primera década del siglo XX, entre el cuarenta y el cuarenta y cinco por ciento radicaba en las dos principales ciudades de Sinaloa, la capital Culiacán y el puerto de Mazatlán,

lo cual les dificultaba el contacto con los cultivadores en las áreas agrícolas, mucho menos su control (Flores 1919; Vidales 1994).

En segundo lugar, y pese a que muchos chinos tuvieron un relativo éxito en los negocios en el norte de México (Duncan 1994; Hu-DeHart 1980, 1989, 2002; Velázquez 2001a), en Sinaloa la inmensa mayoría no eran potentados con capacidad para financiar las tareas de exportación, que requieren abundante capital físico para el transporte. El censo de 1919 reseña que dos terceras partes de los chinos en Sinaloa se dedicaban al comercio (Flores 1919:19; Vidales 1994:187). Otro veinte por ciento eran, en casi igual proporción, agricultores o jornaleros. No obstante, los datos referidos al comercio deben tomarse con la cautela de que comerciante era la profesión preferida a efectos censales de aquellos que no tenían ninguna profesión fija porque sus actividades eran diversas o temporales. Aunque los chinos amalgamaban el veinte por ciento de al actividad comercial en el estado, su dedicación primordial era el intercambio local de productos finales, poco lucrativo y de escasa relevancia frente al empuje de la agricultura exportadora (Vidales 1994:189). El capital medio de las empresas comerciantes chinas era un tercio de la del conjunto (Hu-DeHart 2002:23). Astorga (1995a:59-60) cita como oficios habituales de la inmigración china en Sinaloa a zapateros, cocineros, camiseros o lavanderos, mientras que Sinagawa (1986:23) consigna que los chinos se dedicaron “al comercio de abarrotes [ultramarcos], al cultivo de hortalizas, a la explotación de hoteles de mala traza y restaurantes que enseñaron los secretos de la comida china”. El comercio de exportación, el que podía soportar un nuevo producto entre su gama de intercambios, a decir de un cronista de los tiempos, “ha estado dominado, y lo está todavía, por las casas alemanas, españolas y francesas establecidas en [el puerto] de Mazatlán [...] las de Melchers y Wohler Bartning, las de Echeguren, Somellera, Elorza Lejarza y Antonio de la Peña y la de Charpentier Reynaud” (Flores 1919:20-1).

Por último, desde muy temprano entre muchos mexicanos arraigó con fuerza un sentimiento contrario a la inmigración china. La Revolución Mexicana hizo patente este rechazo entre los sinaloenses, donde las tropas “se ensañaban con los de origen asiático por considerarlos inferiores” (Vidales 1994:188) hasta el punto que en 1918 “los sublevados ‘saquearon’ los principales comercios [de la capital Culiacán]: La Florida,

La Esperanza y Almacenes León” (Olea 1988:78). Esta animadversión, aunque puede superarse a través de los beneficios que implica entrar en una relación comercial, impone un obstáculo notable para la creación de redes de confianza y comercialización con los campesinos mexicanos, de una parte, y con los importadores estadounidenses, de otra. La misma animosidad de los nativos obligaba a los chinos, incluso a aquellos que habían acumulado un cierto capital, a una estrategia muy defensiva y conservadora en sus comportamientos sociales y económicos. Pese a que tenían a su alcance la explotación de las redes de chinos en México y Estados Unidos al objeto de poner en circulación su mercancía y un acceso directo a una parte notable de la demanda de opiáceos, que eran sus compatriotas locales a ambos lados de la frontera, temían represalias de no comportarse conforme a los altos estándares que se les exigían desde la sociedad mexicana. Así, la producción, el consumo y el comercio de drogas era uno de los comportamientos que con más frecuencia se utilizaban para lacerar a los chinos. Así pues, la inmensa mayoría abandonó estas prácticas bien temprano a favor de lo que percibían como una inserción menos problemática en la sociedad circundante (Cumberland 1960; Espinoza 1931, 1932; Gómez 1992; González 1997; Jacques 1974; Trueba 1989).

En consecuencia, la presencia de inmigrantes chinos en Sinaloa puede explicar la existencia de los primeros conatos de industria, pero nunca su liderazgo en esta rama de actividad. Colonias chinas, que además gustaban de fumar opio, es decir, tenían el conocimiento de la tecnología para hacer funcionar la industria, se establecieron en muchos otros lugares de México, desde el estado de Tamaulipas, en la frontera con Estados Unidos, hasta la zona costera del estado de Chiapas, en el sur del país (Cardiel 1997; Ham 1997; Velásquez 2001a, 2001b). En ninguno de estos casos se dio la paralela aparición de una industria ligada al cultivo de drogas como ocurrió en Sinaloa. Por lo tanto, sin ser desdeñable la aportación de los chinos al surgimiento de la industria de las drogas en Sinaloa, su papel no pasó de esa aportación de un conocimiento tecnológico que, por otra parte, ya entonces era bastante universal.

Tabla 3.7. Distribución de los inmigrantes chinos en México por estados, 1895-1926

	1895		1900		1910		1921		1926	
	Población china total	Porcentaje de la población del territorio	Población china total	Porcentaje de la población del territorio	Población china total	Porcentaje de la población del territorio	Población china total	Porcentaje de la población del territorio	Población china total	Porcentaje de la población del territorio
Aguascalientes	102	0,10	21	0,02	20	0,02	22	0,02	31	0,03
Baja California	80	0,19	188	0,39	851	1,63	2.873	12,21	5.889	7,50
Baja California Sur	(Datos incluidos en Baja California)						175	0,45		
Campeche	6	0,01	5	0,01	70	0,08	64	0,08	108	0,13
Coahuila	63	0,03	202	0,07	759	0,21	506	0,13	707	0,17
Colima	0	0,00	5	0,01	80	0,10	32	0,03	43	0,06
Chiapas	14	0,00	16	0,00	478	0,11	606	0,14	1.261	0,26
Chihuahua	70	0,03	330	0,10	1.325	0,33	504	0,13	1.037	0,23
Distrito Federal	43	0,01	116	0,02	1.482	0,21	664	0,07	1.062	0,10
Durango	26	0,01	148	0,04	242	0,05	46	0,01	197	0,05
Guanajuato	2	0,00	11	0,00	102	0,01	17	0,00	37	0,00
Guerrero	0	0,00	3	0,00	27	0,00	3	0,00	7	0,00
Hidalgo	0	0,00	0	0,00	38	0,01	46	0,01	98	0,02
Jalisco	0	0,00	20	0,00	70	0,01	55	0,00	3.192	0,26
México	3	0,00	15	0,00	58	0,01	25	0,00	78	0,01
Michoacán	0	0,00	0	0,00	26	0,00	5	0,00	8	0,00
Morelos	0	0,00	5	0,00	18	0,01	3	0,00	9	0,01
Nayarit	1	0,00	29	0,02	173	0,10	160	0,10	164	0,10
Nuevo León	39	0,01	90	0,03	221	0,06	89	0,03	216	0,06
Oaxaca	14	0,00	81	0,01	262	0,03	160	0,02	254	0,02
Puebla	7	0,00	11	0,00	31	0,00	17	0,00	22	0,00
Querétaro	0	0,00	1	0,00	5	0,00	1	0,00	1	0,00
Quintana Roo	(Datos incluidos en Yucatán)				3	0,03	3	0,03	2	0,02
San Luis Potosí	11	0,00	32	0,01	109	0,02	105	0,02	288	0,06
Sinaloa	190	0,07	234	0,08	667	0,21	1.034	0,30	2.019	0,54
Sonora	332	0,17	889	0,40	4.486	1,69	3.781	1,37	3.758	1,26
Tabasco	4	0,00	2	0,00	36	0,02	48	0,02	67	0,03
Tamaulipas	8	0,00	38	0,02	213	0,09	2.005	0,70	2.916	0,92
Tlaxcala	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Veracruz	13	0,00	116	0,01	434	0,04	922	0,08	1.908	0,15
Yucatán	19	0,01	153	0,05	875	0,26	827	0,23	1.726	0,46
Zacatecas	4	0,00	19	0,00	41	0,01	17	0,00	113	0,03
Total	1.051	0,01	2.780	0,02	13.202	0,09	14.815	0,10	24.218	0,16

Tabla 3.7. Distribución de los inmigrantes chinos en México por estados, 1930-1970 (continuación)

	1930		1940		1950		1960		1970	
	Población china total	Porcentaje de la población del territorio	Población china total	Porcentaje de la población del territorio	Población china total	Porcentaje de la población del territorio	Población china total	Porcentaje de la población del territorio	Población china total	Porcentaje de la población del territorio
Aguascalientes	6	0,00	9	0,01	4	0,00	0	0,00	4	0,00
Baja California	3.089	6,39	618	0,78	1.206	0,53	910	0,17	362	0,04
Baja California Sur	139	0,30	36	0,07	28	0,05	15	0,02	6	0,00
Campeche	83	0,10	25	0,03	33	0,03	27	0,02	10	0,00
Coahuila	564	0,13	256	0,05	317	0,04	264	0,03	65	0,01
Colima	20	0,03	19	0,02	24	0,02	30	0,02	11	0,00
Chiapas	715	0,13	311	0,05	372	0,04	386	0,03	128	0,01
Chihuahua	884	0,18	520	0,08	526	0,06	373	0,03	100	0,01
Distrito Federal	772	0,06	623	0,04	1.014	0,03	853	0,02	447	0,01
Durango	189	0,05	83	0,02	90	0,01	49	0,01	13	0,00
Guanajuato	32	0,00	10	0,00	26	0,00	20	0,00	5	0,00
Guerrero	14	0,00	8	0,00	27	0,00	20	0,00	4	0,00
Hidalgo	46	0,01	45	0,01	48	0,01	49	0,00	8	0,00
Jalisco	91	0,01	60	0,00	92	0,01	80	0,00	50	0,00
México	24	0,00	11	0,00	18	0,00	23	0,00	27	0,00
Michoacán	19	0,00	13	0,00	19	0,00	14	0,00	4	0,00
Morelos	3	0,00	2	0,00	12	0,00	7	0,00	6	0,00
Nayarit	130	0,08	52	0,02	37	0,01	37	0,01	20	0,00
Nuevo León	165	0,04	66	0,01	54	0,01	72	0,01	20	0,00
Oaxaca	77	0,01	38	0,00	37	0,00	76	0,00	7	0,00
Puebla	30	0,00	12	0,00	46	0,00	55	0,00	11	0,00
Querétaro	2	0,00	1	0,00	1	0,00	0	0,00	0	0,00
Quintana Roo	5	0,05	5	0,03	5	0,02	3	0,01	1	0,00
San Luis Potosí	271	0,05	92	0,01	113	0,01	82	0,01	24	0,00
Sinaloa	1.628	0,41	165	0,03	229	0,04	157	0,02	94	0,01
Sonora	3.167	1,00	92	0,03	133	0,03	435	0,06	41	0,00
Tabasco	29	0,01	10	0,00	9	0,00	18	0,00	2	0,00
Tamaulipas	1.798	0,52	723	0,16	799	0,11	497	0,05	199	0,01
Tlaxcala	0	0,00	0	0,00	2	0,00	0	0,00	1	0,00
Veracruz	1.018	0,07	537	0,03	486	0,02	384	0,01	134	0,00
Yucatán	848	0,22	355	0,08	293	0,06	87	0,01	30	0,00
Zacatecas	102	0,02	62	0,01	73	0,01	58	0,01	13	0,00
Total	15.960	0,10	4.859	0,02	6.173	0,02	5.081	0,01	1.847	0,00

Otra explicación mucho más popular de la temprana relación entre el estado de Sinaloa y la industria de las drogas se cimenta en un impulso extranjero y, en concreto, del sector público. Según esta versión, fue el gobierno estadounidense de Franklin Delano Roosevelt (1933-45) el que impulsó y financió el cultivo de amapola durante la Segunda

Guerra Mundial. Las necesidades de morfina con que atemperar los dolores de los soldados estadounidenses heridos en la conflagración bélica impulsaron a la administración de Roosevelt a externalizar la producción de adormidera en México. Mediante un acuerdo oficial con el gobierno mexicano de Manuel Ávila Camacho (1940-46), aunque en la mayor parte de los casos se obvian los nombres de los firmantes del compromiso, se eligió la zona serrana de Sinaloa por sus condiciones favorables para el cultivo de adormidera. Con ligeras variaciones esta teoría puede encontrarse en multitud de textos periodísticos y académicos a ambos lados de la frontera mexicano estadounidense (Agar y Reisinger 2002:381-2; *Albuquerque Journal*, 6 de abril de 1997; Amador 2001:57; Andreas 1999a:85; Associated Press, 20 de julio de 1997; *Arizona Daily Star*, 21 de julio de 1997; Barry 1994; Belman 1998:21-2, 40; Benítez 1997, 2004:14; Bowden 2002a:114; Brucet 2001:470; Canto 1992:42; Cárdenas 1977:125; Comisión sobre el Futuro de la Relaciones México-Estados Unidos 1988:125; *El Financiero*, 8 de octubre de 1994, 20 de mayo de 1998 y 2 de julio de 1999; *El Nacional*, 13 de noviembre de 1990; *El Universal*, 17 de enero de 1997; Flores 1998:67; Gómez 2000:34-5; González 1993; Graver 2000:39; Guillén 2001; Herrera 1998:124; Inzunza 1993; *La Jornada*, 3 de enero y 24 de septiembre de 1998 y 21 de enero y 8 de marzo de 2001; Lemus 1998:57, 63; Levy, Bruhn y Zebadúa 2001:214-5; Medina 1998:3; Mejía 1988:89-98; *Milenio*, 4 de febrero de 2004; Montufar 2000:4, 134; Mora 2001:4; Moreno 2001:36; Moreno y Villasana 2002:195; Neuman 1984; *Newsweek*, 21 de julio de 1997; Pérez *et al.* 1997:272-3; Perry 1996:78; Preston y Dillon 2004:327; Quevedo 2000:22; Raat 2004:168; Ranero 2005:6; Ravelo 2005:82-3; Rivelois 1999:48, 2000:157; Robbins 2005:13; Robledo 1998:27; Rochlin 1997:105; Ross 1998:136; Sabbag 1990:269; Salazar 2002; Scripps Howard News Service, 14 de agosto de 1998; Serrano 2001:76-7; Shoumatoff y Knopf 1999:189; Simonett 2001:323; Sims 1992:330; Smith 2000:134; Solís, Córdoba y Palencia 2001:12; Stuart 1990:225; Torres 1988:11; Toro 1995:11; Velasco 2005:97; Ybarra 1988:17; Zagaris y MacDonald 1992:171).

Reuter y Ronfeldt (1992:4), Ruiz (1989) y Stares (1996:129) apoyan esta teoría con una referencia genérica a Walker (1981) que no puede corroborarse en lo que se reseña en el libro citado. Resumiendo el conjunto de teorías que hacen referencia a este evento en un dos artículos académico, ambos estadounidenses, Craig (1989b:98) escribió que

“Estados Unidos de hecho *alentó* la producción legal de opio y mariguana en México en virtud de sostener los esfuerzos de guerra de los aliados” (cursivas en el original). La misma historia, casi con las mismas palabras, la repite Smith (1992:104; 1995:111): “Durante la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos [...] *alentó* el cultivo legal de la amapola y la producción de opio en México para abastecer las necesidades médicas de los servicios militares en tiempos de guerra” (cursivas añadidas).

La leyenda está tan extendida que la reproducen como cierta un ministro de la Defensa Nacional mexicano (*Proceso*, 4 de marzo de 1985), un fiscal general de la República (García 1989:28), un jefe de la Interpol en México (*Washington Post*, 28 de febrero de 2001) un alto funcionario del Departamento de Estado de Estados Unidos especializado en producción y comercio de drogas en México (Van Wert 1986:93; Van Wert y Grittner 2001:727), un homólogo del Ministerio de Asuntos Exteriores de México (Ruiz 1989), el propio titular de la cancillería mexicana (Castañeda 1988:244-5). En Sinaloa la historia la repiten desde un novelista que ha hecho fama recreando ambientes de la industria, Juan José Rodríguez (2003, 2004), hasta un campesino anónimo en el funeral del popular exportador de drogas Amado Carrillo Fuentes (*El Financiero*, 13 de julio y 14 de noviembre de 1997).

Llega a tal punto la elaboración de esta teoría que hasta se reseña la aprobación por parte del Congreso estadounidense de una ley, la Mexican Opium Act o la Opium Poppy Control Act, de fecha once de diciembre de 1942, “un documento que es casi un secreto de estado”, que legalizó esta producción en México (*El Financiero*, 26 de agosto de 1997; *La Jornada*, 9 de noviembre de 1997). Se cita como fuente de esta legalización parlamentaria del cultivo de drogas en México a un informe parlamentario muy posterior, donde la única referencia al asunto es contradictoria con la conclusión que se nombra: “En 1942 Federal Bureau of Narcotics reconoció la necesidad de erradicar los cultivos [ilegales] en México si se quería lograr un mejor resultado en los esfuerzos de control fronterizo” (President’s Commission on Organized Crime 1986:57).

La teoría de la inducción pública estadounidense también presenta variantes regionales y se aparta del territorio central del mito sinaloense para dar la misma explicación al origen del cultivo de adormidera en el vecino estado de Chihuahua (*La Jornada*, 24 de septiembre de 1998) o salta el mismo acuerdo a las necesidades bélicas de la Primera

Guerra Mundial (Figueroa 1996:71; Robledo 2001:27). Despojando de culpas al gobierno estadounidense, Ross (1998:136; 2002:76) ofrece la misma explicación pero asignando el papel de estimulador del cultivo de opio a gran escala en Sinaloa a “la industria farmacéutica estadounidense”, cuyo principal cliente era el esfuerzo bélico de su gobierno.

Existen bastantes elementos para cuestionar la verosimilitud de la historia. En primer lugar, no existe ninguna evidencia de que un territorio árido como las montañas de Sinaloa dé origen a una mayor eficiencia en la producción de adormidera y opio que los más fértiles valles bajos del mismo estado, aunque muchos así lo crean. El asesor militar y diputado federal Javier Oliva Posada ya entrado el siglo XXI es el penúltimo ejemplo de esta longeva necedad: “las condiciones climatológicas y su ubicación geográfica [de esas zonas] las hacen un área muy atractiva para cometer este tipo de ilícitos” (*Reforma*, 15 de octubre de 2002). El historiador sinaloense Héctor Rolando Olea Castaños (1988:84) reincide en que “el lugar se escogió por su topografía y un clima apropiado para los cultivos”. La primera vez que se escuchó este argumento que une orografía y localización de cultivos ilegales fue en un documento del organismo público encargado de su represión. Allí se indica que “son conocidos ya las condiciones topográficas que concurren a que en los estados señalados [Chihuahua, Durango y Sinaloa] se produzca la adormidera, y es satisfactorio apuntar que dicha práctica no se ha extendido a otros lugares” (Procuraduría General de la República 1951:248). En el extremo temporal contrario, la última de la retahíla de argumentos físicos como elemento determinante de las decisiones de localización es un informe comisionado por el Banco Mundial:

La escarpada topografía de la imponente Sierra Madre del Sur, cadena montañosa que se extiende a lo largo de todo Guerrero, Oaxaca y Chiapas [y más hacia el norte], constituye el entorno perfecto para cultivar amapola y marihuana. La geografía no sólo ayuda a ocultar los cultivos ilegales, sino que la amapola requiere una altura de más de mil metros para tener las condiciones de cultivo adecuadas [...]. Es una desafortunada ironía que el mismo aislamiento, la escarpada geografía y la débil penetración del Estado que tanto han contribuido a la pobreza de esas regiones sean su “ventaja comparativa” en la producción de drogas ilegales (Humphrey 2004:4).

Frente a este argumento por demás banal, se sabe que la planta de marihuana y la amapola se adaptan a casi cualquier tipo de terreno y condiciones climáticas (Cerrillo 1998; Duke 1979). Es difícil, por no decir imposible, encontrar sustento científico para

la afirmación de que ambas especies crecen mejor en zonas montañosas de duras condiciones climáticas que en tierras llanas, más fértiles y con mejor acceso al agua y a los fertilizantes. En el caso de la marihuana, aunque existen fuertes divergencias en cuanto al contenido en su psicoactividad debido a componentes genéticos, a las partes de la planta y al modo y al momento en que se recoge la cosecha, la influencia del medio ambiente sobre los componentes psicoactivos de la planta es neutra o muy baja (Baker, Gough y Taylor 1980; Baker *et al.* 1980; Ohlsson *et al.* 1971; Pate 1994; Turner *et al.* 1982). Sin embargo, las condiciones del suelo y el clima, que sí tienen alguna consecuencia sobre la cantidad de producto recolectada, juegan en contra del cultivo en áreas montañosas y secas, que es donde se ha acumulado la producción en Sinaloa desde los años cuarenta.

Segundo, sería original la decisión de externalización una actividad que hubiese podido realizarse con menos problemas en Estados Unidos y conforme a premisas legales justificables sobre la base de las necesidades bélicas. Pero más absurdo es considerar la implantación en México cuando el comisionado de Federal Bureau of Narcotics, Harry Jacob Anslinger, se encargó de firmar acuerdos, éstos sí, bien documentados, con los gobiernos de Turquía, Irán e India para garantizarse, licencia monopolista de importación para Merck and Company de por medio, suministros de opio. Al tiempo, Anslinger “trabajaba en cercana colaboración con el Departamento de Estado para desalentar la producción de opio en México y Perú,” lo cual incluiría el ofrecimiento de recompensas a los agentes mexicanos por información sobre cultivadores de drogas en México (Kinder y Walker 1986:919-21). Más aún, en ese tiempo de entreguerras, y contrario a la idea del acuerdo, Anslinger lo que sí mostraba en público y en privado era un rotundo descontento con la política mexicana de represión de la producción y el consumo de drogas. Tanto es así que en lugar de crearse un marco propicio para el cultivo legal de amapola en México, lo que hizo el gobierno estadounidense fue prohibir en ese tiempo la exportación hacia México de medicamentos estadounidenses que pudiesen desviarse para el consumo de drogas (Walker 1981:119-33).

Por último, esta historia conspirativa podría, en algún tipo de eventualidad, explicar la masificación del cultivo de adormidera en Sinaloa pero no da cuenta de la producción de marihuana que encuentra su nicho en el mismo territorio. En los años cuarenta las

propiedades curativas de la marihuana apenas formaban parte de la tradición médica, ni para tiempos de paz ni, mucho menos, para casos de guerra. El asma no parece ser una enfermedad que se correlacione bien con las escenas bélicas. Van Wert (1986:93; Wert y Grittner 2001:727), Toro (1995:11), Andreas (1999a:85) y Mendoza (2000:83), después, parchean esta debilidad afirmando que el cáñamo se utilizaba para fabricar ropa militar. El caso de Mendoza es más grave, dado que cita a Meyer (1982:184) como fuente de esta afirmación, pero en tal libro es imposible encontrar más afirmación que México y Estados Unidos firmaron “un acuerdo provisional en virtud del cual el país vecino se comprometió a adquirir toda la producción mexicana de [varios minerales], así como la de fibras duras”, lo cual sólo con mucha liberalidad puede asimilarse al cannabis. En todo caso, no existen evidencias de que existiese una exportación masiva de esta planta para la industria textil en Estados Unidos. Pero, aunque el cáñamo utilizado como fibra textil y la marihuana son versiones de una misma especie vegetal, sus componentes psicotrópicos están bastante alejados como para considerarlos productos iguales.

En el terreno práctico, no existe ninguna evidencia documental de un acuerdo de esta naturaleza entre los gobiernos de México y Estados Unidos. Quien fuera fiscal general del estado de Sinaloa en tres periodos distintos (1947-50, 1965-66 y 1987-91), que no libró la pertinente acusación de estar en colusión con empresarios de drogas (*El Financiero*, 6 de febrero de 1997), pero que por principio debería haber sido informado del pacto para evitar su intromisión negativa, escribió tajante: “no tengo evidencias para decir que se estableció un convenio de esa naturaleza” (Lazcano y Córdova 1992:201). El entonces presidente de México, Manuel Ávila Camacho (1940-46), a pregunta expresa del sindicalista Vicente Lombardo Toledano, declaró en 1941 que “no existe ni un solo convenio secreto entre México y Estados Unidos” (Correa 1946:48; Taracena 1976:87). Ni Walker (1978, 1981) ni Raat (1987), ni Schuler (1998) después de revisar los archivos estadounidenses de la época, han encontrado respaldo para tal afirmación. Con la misma técnica de esculcar los archivos oficiales de Estados Unidos, Astorga (2003:139) llega a una conclusión taxativa:

La historia del supuesto pacto es parte de las creencias compartidas no sólo por sinaloenses de varias generaciones, sino también por académicos nacionales y extranjeros que le han dado crédito a pesar de la falta de pruebas sustentables. [...] El supuesto pacto forma parte de las mitologías sinaloenses sobre el tráfico de drogas. [...] Ninguno de los numerosos

documentos analizados para la elaboración de este trabajo sugiere o confirma la existencia del supuesto pacto.

Astorga (2003:139) consigna que esta fábula fue “originada muy probablemente en las oficinas del gobierno estatal de la época o en otros espacios locales de fabricación de rumores”. En una versión menos conspirativa, un origen más plausible es algún sagaz intermediario que ofreció este relato a los campesinos como parte de su argumentario de convencimiento para que iniciasen la producción de adormidera o marihuana. Es posible rastrear historias parecidas de pretendido fomento gubernamental del cultivo de drogas en intermediarios ejerciendo su tarea de convencimiento en otros lugares y épocas. Ninguna, en todo caso, alcanzó la popularidad de ésta que inmiscuye al gobierno estadounidense y que ya consignaban, aunque sin hacer referencia al gobierno estadounidense, dos agentes de Federal Bureau of Narcotics de Estados Unidos, quienes sobre la base de información proporcionada por informantes “revelaron que se estaba recolectando opio en Sinaloa con el permiso oficial” (Astorga 2003:235).

Aunque menos probable, la confusión podría tener relación con un mensaje que puede dar lugar a interpretaciones contradictorias enviado el 31 de enero de 1942 por el entonces gobernador del estado de Sinaloa, Rodolfo Tostado Loaiza (1941-44) al doctor Víctor Fernández Manero, titular del Departamento de Seguridad del gobierno federal,

en la que le plantea una salida distinta al problema de la siembra de adormidera. Para evitar complicaciones y situaciones de hambruna en las regiones productoras, dijo [Tostado] Loaiza, se podría autorizar al jefe de la policía de narcóticos para controlar toda la producción de opio y pagarle a los cultivadores el precio más justo. De esta manera, Estados Unidos podría utilizar el opio para la fabricación de medicamentos y simultáneamente evitaría situaciones de miseria en las zonas productoras. Para eliminar el problema de raíz, agregó [Tostado] Loaiza, los gobiernos local y federal deberían trabajar juntos en los siguientes puntos: (1) Construir una carretera a Badiraguato para facilitar el acceso al pueblo; (2) Enviar una comisión de los dos gobiernos, formada por ingenieros agrónomos, para estudiar el cultivo que podría sustituir a la adormidera; (3) Dar todas las facilidades a los cultivadores que obedecieran las órdenes de la comisión, de tal manera que pudieran iniciar los nuevos cultivos por lo menos el primer año; (4) Promover la minería; (5) Efectuar un desarme general en la zona productora de adormidera. [Tostado] Loaiza consideraba que los puntos anteriores eran sólo el comienzo de una solución y pidió la opinión de Fernández Manero. El representante del Departamento del Tesoro [de Estados Unidos] en México, H.S. Creighton, no estuvo de acuerdo con las sugerencias de Loaiza, en particular con la compra de opio por el gobierno de Estados Unidos. Dijo que otros, sin mencionarlos por su nombre, habían hecho propuestas similares. En su opinión, esa medida haría pensar a los cultivadores de Sinaloa y de otros estados que había un mercado para el opio crudo en Estados Unidos. [... En términos parecidos, el consulado estadounidense en Mazatlán,] había recibido una carta de León Alexander Carruth, estadounidense considerado respetable y residente en las cercanías de Culiacán[, la capital de Sinaloa], quien planteaba la posibilidad de que el gobierno de Estados Unidos comprara la producción de opio de Sinaloa. [...] Creighton esperaba que si esa propuesta era enviada al Departamento del Tesoro, éste se opondría. Dijo que entendía que Estados Unidos

necesitaba una cierta cantidad de opio crudo para usos legítimos medicinales, pero que era preferible comprarlo en Turquía, Persia o India y no en un país tan cercano como México [...] Desde Washington, [Thomas J.] Gorman[, subdirector del servicio de Aduanas de Estados Unidos] le respondió que la posición del gobierno de Estados Unidos en relación con el suministro del opio crudo era bien conocida y que la propuesta de Carruth no sería considerada en serio. Agregó que las existencias de esa sustancia y las que pudieran comprarse a Turquía serían suficientes para el tiempo que durara la guerra (Astorga 2003:233-5).

Una tercera historia que une el origen de la industria de las drogas en México con Sinaloa habla también del estímulo extranjero, aunque en este caso se lo atribuye a agentes privados. La Mafia Italo-Estadounidense, que controlaba parte de la demanda de opio y heroína en Estados Unidos, habría escogido Sinaloa para paliar los déficits de oferta propiciados por la Segunda Guerra Mundial (Astorga 1995b, 2002:11; Bequai 1979:141-5; Behr 1981:142; Boyer 2001:89-90; Castillo y Uslinger 2000; García 1986:58-69; Jennings 1968; Jiménez 2001:25-7; Labrador 1981:91-5; Mejía 1989:12-3; Moreno 2001:36-7; Nash 1993:203; Olea 1988:82; Reid 1972; Sáenz 2005:192; Tolento 1988:51-2). Esta historia es tan habitual como divergente en cuanto a los hechos concretos. Silica (1974:143) atribuye el protagonismo de esta estrategia de deslocalización productiva a Virginia Hill, quien fuera amante del mafioso Benjamin Siegel, pieza importante de la construcción de Las Vegas como capital mundial de los casinos (Farrell y Case 1995).

En el recuento de Silica, Hill “llegó a México [...] empujada por un solo propósito: establecer los contactos necesarios para el perfecto funcionamiento de lo que sería en un futuro inmediato la subsidiaria más importante del crimen organizado en el continente americano”, el comercio de drogas. Como enviada de Salvatore Lucania, quien habría de darle las órdenes desde su encarcelamiento en Nueva York entre 1935 y 1945, Hill se encargaría, con el asesoramiento de un grupo de expertos fabricantes chinos, de escoger Sinaloa como lugar de cultivo para surtir al mercado estadounidense. Guillermo Martínez Nolasco, ex comandante en jefe del Ejército mexicano en Sinaloa en los noventa, presidente del Supremo Tribunal de México (1999-2003) y presidente de la Comisión de Defensa Nacional en el Congreso mexicano (2003-06), encontró incluso el punto al que llegaron sus tareas de análisis de cultivos. Según Martínez Nolasco, durante la Segunda Guerra Mundial, la Mafia Italo-Estadounidense realizó “análisis de suelo en América Latina para sembrar drogas. [...] No es casualidad que haya empezado en Concordia, Sinaloa, la siembra de marihuana y que ahora sea Sinaloa la

capital” de la producción de drogas en México (*Diario de Monterrey*, 26 de octubre de 2003).

En el mismo sendero de introducción exógena y propiciada por estadounidenses, el presidente municipal de Badiraguato en 1990 afirmaba que “un tal chino Amarillas radicado en Jesús María, asociado con estadounidenses, habría encontrado en el microclima de Santiago de los Caballeros[, ambos poblados de Sinaloa,] la zona ideal para el cultivo” (Astorga 1995a:63). Delpirou y Mackenzie (2000:140) cambian los protagonistas para llegar a la misma conclusión en una recreación que rezuma romanticismo:

Meyer Lansky [Maier Suchowljansky], uno de los patronos de la Mafia neoyorquina, fue en viaje de “estudios” a México. De incógnito y a lomos de una mula llegó a la comunidad de Badiraguato, en el estado de Sinaloa, con el fin de conversar con Manuela Caro, una mujer con un temperamento de fuego. De su reencuentro en 1952 surgió la idea de instalar las primeras pistas clandestinas en México. Comenzó el negocio.

Astorga (1995b) atribuye de manera imprecisa el origen de esta historia al comisionado del Federal Bureau of Narcotics, Harry Jacob Anslinger, aunque en sus escritos no puede encontrarse ninguna referencia en este sentido (Anslinger 1961, 1964; Anslinger y Tompkins 1953). Sin embargo, existen varios elementos, aparte de la disparidad de los hechos concretos, que ponen en entredicho este relato. En primer lugar, las fechas no coinciden. La supuesta llegada de los mafiosos estadounidenses a territorio mexicano es posterior al desarrollo de la industria de las drogas en Sinaloa. En segundo lugar, y para aquellos que extienden la fecha de su aparición fuera de la Segunda Guerra Mundial, la Mafia Italo-Estadounidense hasta los años sesenta se dedicaba a la importación de heroína procedente de Turquía con pingües beneficios. No tenía mucho sentido económico la apertura de un nuevo nicho de producción como México con costes de producción más altos y una calidad del producto muy inferior. Y cuando a principios de los años setenta, se redujo de manera sustancial la producción de opio en Turquía, la Mafia Italo-Estadounidense no sólo no pudo recurrir a su supuesto semillero alternativo en México sino que

La Mafia ha fracasado en el control del mercado de la droga en Nueva York [...]. La heroína mexicana apareció al mismo tiempo que la primera expansión de la demanda de esa droga a principios de los años setenta y la Mafia nunca pudo impedir su distribución en la ciudad de Nueva York, que es el hogar de un tercio de los adictos a la heroína de Estados Unidos. Su control previo del mercado se basaba en el dominio de los muelles de Nueva York a través del sindicato de estibadores y de sus contactos con los procesadores en

Europa meridional. Los importadores mexicanos evadieron este problema (Reuter 1995:91).

Por último, ninguna de las biografías más vastas y exhaustivas de Hill, Lucania, Siegel y Suchowljansky, ni tampoco de Alfred Cleveland Blumenthal, un inversor judío estadounidense en el puerto turístico de Acapulco, junto al Océano Pacífico, que también aparece nombrado en esta fábula, hablan de ningún episodio mexicano que diese lugar a la creación de la industria de drogas en México (Cohen 1998; Denton y Morris 2002; Edmonds 1993; Eisenberg, Dan y Landau 1979; Feder y Joester 1954; Fried 1993; Gosch y Hammer 1975; Lacey 1991; Nelli 1981; Otfinoski 2000; Rockaway 2000). A lo más, y siempre en cantidades muy reducidas, los mafiosos estadounidenses, en conexión con miembros del crimen organizado marsellés, utilizaron la ciudad de México y otros puertos del Caribe como escala intermedia para la introducción de heroína turca en Estados Unidos (MacDonald 1988:70-1). Existen constancias de algunas experiencias de corta duración, baja inversión y fracasadas por hacer competitiva la heroína mexicana en el mercado estadounidense en los años cuarenta y cincuenta, pero sin inmiscuirse en la producción (Astorga 2003:49-54; Jonnes 1996:142; McCoy 1991:41-4).

Desechadas las interpretaciones más frecuentes con respecto a la implantación de la industria del cultivo de drogas en el estado de Sinaloa anterior a la llegada masiva de funcionarios federales a finales de los años cuarenta con la misión explícita de anular esa producción, la explicación más verosímil deberá remitirse a grupos e individuos menos identificables. Siguiendo a Albanese (2000), la creación de una industria ilegal requiere elementos de oportunidad, el acceso a algún mercado ilegal que proporcione beneficios superiores a las actividades legales, y, en combinación, el capital físico y humano para aprovechar esas oportunidades. Si en los primeros momentos de la industria, las oportunidades estaban accesibles por igual en todas las regiones del norte de México, inducidas por la demanda de drogas en Estados Unidos, el fundamento explicativo de su ubicación en Sinaloa debe estar relacionado con las habilidades empresariales existentes en ese estado, en su capital físico y humano.

El estado de Sinaloa, desde principios del siglo XX, estaba especializado en una agricultura comercial extensiva y exportadora, con altos niveles de productividad, cuya producción acababa sobre todo en Estados Unidos (Bennholdt-Thomsen 1988; Ceceña,

Burgueño y Echeagaray 1973; Meza 1972; Retamoza 1987). Las grandes propiedades agrarias se conservaron porque los diferentes gobernantes de Sinaloa la protegieron e impidieron el reparto de tierras que siguió a la Revolución mexicana (1910-17). Junto a estos latifundios surgieron también pequeños propietarios en los valles irrigables en las partes bajas del estado. Algunos de los empresarios agro-industriales de la región, y sobre todo de los comercializadores, eran estadounidenses. En sus mejores épocas, dos empresas estadounidenses, Mexican Arizona Trading Company y Miers Darling and Hinton Company, llegaron a comercializar el sesenta por ciento de la producción de tomate sinaloense, el principal producto agrícola de la zona bastante por encima de otras hortalizas y leguminosas, para su posterior exportación a Estados Unidos. Pero su implicación no era directa en la producción. De preferencia, financiaban a los agricultores tomateros de menor tamaño, en algunos casos colonizadores de nuevas tierras abiertas por los nuevos sistemas de irrigación, proporcionándoles también tecnología y semillas, a los que después compraban la producción (Carton 1990; Ibarra 1993).

Por lo tanto, Sinaloa contaba con dos requisitos indispensables para construir una industria de las drogas. Por una parte, existía ya un importante sistema de producción agrícola y de distribución en Estados Unidos con potencialidad para recrearse en otro tipo de productos. Por otra parte, y lo que es más importante, existía un flujo de información constante capaz de poner en contacto a individuos con capacidad financiera para ordenar la producción y alcanzar a los consumidores. Al fin y al cabo, la industria del opio de la primera época no hizo sino aprovechar el ordenado sistema de distribución de hortalizas que conectaba Sinaloa con Estados Unidos. En 1947 el subsecretario de Aduanas estadounidense se quejaba de que los contrabandistas mexicanos ya usaban aviones para transportar opio (Astorga 1996:69). Veinte años antes el cónsul de Mazatlán informaba de la utilización de aviones, y también del ferrocarril que conectaba Sinaloa de norte a sur con Estados Unidos desde 1912, para la exportación de opio (Recio 2002:40-1).

Entre los intermediarios que impulsaron la industria de las drogas en Sinaloa se encontraban individuos que con anterioridad habían participado en el complejo agro-industrial exportador anterior. Las referencias a miembros del sector agro-industrial y de

sus actividades inducidas, tales como transportistas o hoteleros, como prominentes intermediarios de drogas vegetales de Sinaloa son constantes en los años treinta y cuarenta (Astorga 1996, 2003). Astorga (2003:127-46) cita a un exportador de aceite de tiburón a Los Ángeles como uno de los más importantes intermediarios de drogas en los años cuarenta. Utilizaba camiones refrigerados para la exportación de opio. Y es que, según López y Pratts (1992:288) en los años treinta fueron “los latifundistas [los que] empezaron a introducir el cultivo de drogas”. En estos primeros momentos de la industria, los medios de comunicación del estado escriben sobre la existencia de campos de adormidera en los alrededores de la capital Culiacán, pertenecientes a “personas conocidas de esta localidad” (Astorga 1996:29). “Ciertas familias, algunas conocidas, bien relacionadas y con posibilidades económicas de Badiraguato, Culiacán, Guamúchil y Mocolito decidieron explotar esa veta,” la de la exportación de drogas vegetales (Astorga 1995b).

Los estadounidenses en las cercanías del sector agro-exportador de Sinaloa también fueron miembros activos de la industria. Y si no eran muchos, su potencial económico era enorme. En 1926 el treinta y tres por ciento del valor de las propiedades agrícolas del estado estaban en manos de estadounidenses (Ibarra 1993:72). En los años cuarenta, según las investigaciones de la Policía Judicial Federal, “bandas internacionales, integradas especialmente por norteamericanos” estarían financiando a los sembradores de adormidera (Astorga 1996:76). El vicecónsul estadounidense en el vecino estado de Durango informaba en 1944 a su gobierno:

un tal mayor Gorgonio Acuna, asignado a la novena zona militar con sede en Culiacán, Sinaloa, y natural de Metates [población del vecino estado de Durango donde se habían descubierto cultivos de adormidera] es el intermediario entre los cultivadores y los compradores del opio, que encuentra salida en la costa occidental [Sinaloa]. Además, se supo que el mayor Acuna está asociado con un estadounidense, de nombre desconocido, que compra a mil pesos el kilogramo. Todo el opio lo saca por la costa occidental. Es ese estadounidense el que introduce el opio en Los Ángeles [Estados Unidos]. [...] También se supo que este estadounidense visita Mazatlán con bastante frecuencia. Y además se conoció que adelanta dinero a los productores de opio en Sinaloa y Durango para que dediquen más tierras a plantar adormidera (citado en Walker 1981:208-9).

En comparación con el estado de Sinaloa, las regiones fronterizas contaban con acceso a individuos que, por su conocimiento del mercado, se podrían encargasen de distribuir la droga en Estados Unidos. El transporte era más barato, si bien desorganizado. Pero lo que tenía Sinaloa y les faltaba a estas regiones, que es un complejo agro-industrial

anterior que permitiese afrontar una producción en masa y mantener un flujo constante de mercancías. No sólo es que esa institucionalidad aportase el capital humano y la financiación para las primeras actividades de drogas en Sinaloa sino que facilitó la eficacia de los intermediarios sinaloenses frente a terceros de otros estados. Un funcionario del Departamento de Estado de Estados Unidos informaba en 1945: “una carta del agente en jefe del Servicio de Aduanas en El Paso, Texas, fechada el veinticinco de febrero de 1943, informa que un mexicano está planificando el contrabando de seiscientos kilogramos de opio desde Sinaloa hacia Estados Unidos disimulado en cargamentos de guano [palmas]” (Walker 1996a:122). Por la misma época una forma preferente de transportar opio eran las cajas de tomate o de pescado que se enviaban desde Sinaloa a Estados Unidos (Astorga 2003).

Como complemento a la existencia de infraestructura e intermediarios potenciales con capital suficiente para la financiación inicial la industria, en los años treinta y cuarenta en Sinaloa se producen algunas transformaciones sociales que proporcionan la mano de obra y la tierra necesarias para el cultivo de drogas. En el caso del suelo, los latifundistas locales, como en cualquier otro lugar del país, estaban sometidos a la amenaza latente de la reforma agraria y las expropiaciones forzosas que siguieron a la estabilización del régimen revolucionario. Aunque el reparto de tierras en Sinaloa fuese tardío y en nada comparable a lo ocurrido en otras partes de México por la escasa fuerza del movimiento agrarista local y por la escasa afición de los sucesivos gobernadores a esta práctica (Nakayama 1975; Velázquez y Burgos 1972), el valor de las tierras en posesión de las cooperativas agrarias pasó del tres por ciento en 1930 al cuarenta por ciento en 1940 (Cartón 1990).

Esta premisa ideológica circundante colocaba a los latifundistas de preferencia en estrategias empresariales muy conservadoras que, por una parte, trataban de simular la propiedad de la tierra a través de prestanombres o fraccionamientos y, por otro, despreciaban la posibilidad de incorporar las drogas a su rama productiva con independencia de cual fuese el beneficio relativo. El cultivo de drogas en áreas de su propiedad los hacía, en un contexto de debilidad de los derechos de propiedad, muy vulnerables a estafas, a intimidaciones y, sobre todo, a expropiaciones de parte de las autoridades públicas. Pese a la naturaleza desigual, las relaciones entre latifundistas y

los usufructuarios del reparto de tierras no fueron conflictivas en demasía. Más bien, los nuevos cooperativistas agrarios “se mantuvieron ligados a las empresas de los antiguos hacendados, por ejemplo surtiendo a los ingenios de materia prima” (Ibarra 1993:78).

Por el contrario, en las tierras altas de la región, donde se localizaba entonces el cuarenta por ciento de la población del estado, la principal actividad económica era la agricultura de temporada y los cultivos más extendidos son el maíz y las alubias para el auto-consumo (Bennholdt-Thomsen 1988; Ceceña, Burgueño y Echeagaray 1973; Hirata, Meza y Trujillo 1989; Posadas 1985). Con la llegada de la reforma agraria, campesinos de otros lugares de México llegaron atraídos por la apertura a la colonización y colectivización de nuevas tierras. Pero sin capitales para la inversión no consiguieron competir con las empresas internacionales que existían en las planicies. Es entre estos grupos que, a diferencia de los intermediarios capitalistas que surgen del sector exportador conectado a Estados Unidos que existía con anterioridad, donde se concentra la mano de obra y la tierra para el cultivo de drogas.

A falta de mejores alternativas en los mercados agrícolas, la “heroína y marihuana no se cultivan en los valles de riego de la costa del Pacífico, sino en las tierras altas de la Sierra Madre, pobres para la agricultura. Allí no hay caminos, ni electrificación, ni agua potable. Hay pocas escuelas y clínicas, y no hay trabajo estable [...] Su única fuente de trabajo, durante años, fue descender a los valles como pizcadores [jornaleros] para las cosechas de algodón, la caña de azúcar y el tomate. Pero, a partir de 1940, se les abrió una nueva fuente de trabajo”: el cultivo de drogas (*Proceso*, 21 de octubre de 1976). La crisis paralela de la minería que existía en esas zonas provocada sobre todo por la caída del precio de la plata, y que llegó a constituir hasta el noventa y siete por ciento de las exportaciones sinaloenses a principios del siglo XX, indujeron a algunos de los viejos trabajadores del sector a trabajar en el cultivo de la amapola y la marihuana (Cabildo 1994:264-5). “La amapola se convirtió en el recurso más socorrido de los que flagelados por miserias ancestrales o por aventureros hambrientos quisieron cobrarse cuentas atrasadas y ascender en la escala social con el lubricante del dinero” (Sinagawa 1986:23).

Por lo tanto, la conjunción de infraestructura y capital empresarial propio de la agricultura industrial exportadora, con recursos físicos y humanos para inmiscuirse

como intermediarios de drogas caso de obtener importantes réditos, y una mano de obra y tierra cercanas en el territorio, conectados por lazos económicos anteriores, disponibles a precios competitivos fue el contexto que permitió al estado de Sinaloa emerger como el centro de producción y comercialización de drogas vegetales en México. Malkin (2001), en un estudio micro sobre la producción de marihuana en un pequeño pueblo del estado de Michoacán, junto al Océano Pacífico, señala un tipo de distribución de recursos físicos y humanos similar al que existía en Sinaloa cuando se produce la primera expansión de la exportación de drogas. Se trata de una agricultura exportadora combinada con tierras en baja producción y mano de obra abundantes, además de un flujo migratorio constante que conecta oferta y demanda. Estas condiciones permitieron acomodar la llegada del cultivo de drogas en los años setenta en el estado de Michoacán, lo mismo que había ocurrido años antes en Sinaloa.

La especialización rural de la producción

Una segunda transformación en la industria de las drogas naturales que no puede explicarse sobre la base del diferencial territorial en riesgos, protección pública y acumulación de capital es el traslado de los cultivos de drogas ilegales desde las zonas urbanas a localizaciones más rurales. Este movimiento tuvo lugar entre el inicio de la Prohibición en los años veinte y los años cincuenta. En las primeras décadas tras la ilegalización, la mayor parte de los cultivos de drogas vegetales destinados a surtir la demanda interna se producen en los alrededores de las grandes ciudades o en zonas urbanas. Con esta estrategia se reducían los costes de transporte en un momento en el que los riesgos de expropiación eran muy bajos.

En 1925, un periódico del estado de Sinaloa reseñaba que “cerca de Culiacán han aparecido siembras de adormidera. Nuevamente han aparecido en el perímetro de esta municipalidad y en los mismos alrededores de la población, extensos sembradíos” (Astorga 1996:29). En la capital mexicana, los lugares de mayor producción de marihuana en los años treinta eran las estribaciones montañosas al sur de la ciudad, pero también en áreas semi-urbanizadas e incluso en la céntrica Alameda Central (Astorga 1996:36,47). En los años treinta, la marihuana comercializada en el enclave fronterizo

de Juárez se cultivaba en una finca muy próxima a la ciudad, propiedad de una acaudalada y caritativa familia local. Según cuenta Linares (1997), “de los plantíos de marihuana las autoridades sabían su ubicación, pero nunca actuaron” en contra de los propietarios de los terrenos. En la ciudad de Cuernavaca, en el entorno de la ciudad de México, en 1937 se descubrieron abundantes plantas de marihuana frente a la jefatura central de policía (Astorga 1996:48).

En este primer periodo de atonía del mercado de drogas, los chinos cultivan adormidera para satisfacer su propia demanda de opio en los alrededores de las ciudades en las que vivían o incluso en los huertos de sus viviendas. Apenas existe en estos momentos un mercado estatal, mucho menos nacional, y la producción está segmentada según su destino final en mercados locales concretos. Al finalizar los años cincuenta el panorama de localización productiva ya había cambiado por completo y los cultivos en zonas colindantes con las urbes eran una rara excepción. La producción de drogas vegetales para entonces era ya un asunto casi exclusivo de zonas rurales bastante alejadas de los principales nudos de comunicación y de los mercados internos. Dado que los intermediarios y las empresas de protección por lo general residen en las ciudades, los costes de protección y transporte aumentan conforme los cultivos se van alejando de la ciudad. Bajo estas premisas, el movimiento de la producción habría de contemplarse como una deslocalización no regida por criterios racionales.

Una explicación plausible a este traslado industrial es bipolar. En principio, resulta lógico que la especialización de la producción termine concentrándose sobre aquellos territorios que cuentan con el capital humano para llevar a buen puerto cualquier tipo de cultivo. Este tipo de personal suele concentrarse, por razones obvias, en las zonas rurales, donde existe además gran cantidad de tierra disponible para las experiencias de diversificación. Pero, sobre todo, la deslocalización adquiere sentido al contemplar los constreñimientos a los que se enfrentan las empresas públicas de protección a la hora de poner en práctica sus actividades. Por una parte, durante la primera mitad del siglo XX la actitud contraria al consumo y la producción de drogas fue notoria en las zonas urbanas, mucho más entre las clases altas (Astorga 1996:1-58; Pérez 1997, 1999; Recio 2002). Estas elites con alguna capacidad de influencia sobre las políticas públicas y las actividades cotidianas de los funcionarios fueron instrumentales en la denuncia de los

cultivos urbanos. Las empresas de protección privada que se concentraban en el sector público no podían sustraerse de esta presión si querían mantener su empleo público. De este modo se encareció y se hizo más arriesgada la producción en zonas urbanas o en sus cercanías.

Por el contrario, en las zonas rurales, la capacidad de influencia de las elites locales, mucho menos de los campesinos, para incidir sobre las empresas de protección privada en el sector público era mucho más limitada. En estas condiciones los cultivadores y su relación con los intermediarios y con las empresas de protección tenían la posibilidad de adquirir una regularidad no sujeta a interferencias externas. Como resultado de esta animadversión urbana, capaz de mover la maquinaria legal, los cultivos de drogas, que además eran reprimidos de manera más feroz porque formaban parte de la campaña xenófoba frente a la inmigración china, se alejaron de manera gradual de las zonas urbanas. Ya en los años treinta su cultivo había emigrado a zonas rurales alejadas de los centros urbanos: el desierto de Altar y la región de los ríos Mayo y Yaqui en el estado noroccidental de Sonora o los límites entre los estados centrales de Guanajuato y Michoacán (Astorga 1996:47).

Pero las elites locales moralistas no son el único elemento con capacidad para perturbar las actividades de los cultivadores y de las empresas de protección privada en las ciudades, generando una deslocalización de los cultivos. Desde los años veinte, cuando sucesivas administraciones de Estados Unidos trataron de imponer la prohibición de las drogas ilegales en todo el mundo, México ha sido casi de manera casi ininterrumpida su principal fuente de preocupación. Las autoridades estadounidenses han presionado con éxito para modificar la legislación mexicana sobre drogas ilegales y perseguir a connotados cultivadores e intermediarios. Pero las presiones para este último fin se basaban en la información proporcionada por los emisarios del gobierno estadounidense, que estaban establecidos en las ciudades y por lo general no salían de allí. En los años sesenta, “la ciudad de Culiacán está plagada de agentes antidrogas encubiertos de Estados Unidos que trabajan con los funcionarios mexicanos y llena de soplones y chivatos” (Kamstra 1974:66-7).

Por lo tanto, los cultivos de drogas dentro de las ciudades, que son muy aparentes incluso para el viandante más despreocupado, estaban sujetos a una probabilidad

superior de expropiación por parte de las autoridades mexicanas en la cadena que, iniciada por los funcionarios estadounidenses, hacía mover las ruedas de la legislación. Mientras tanto, en las zonas rurales, a las que casi nunca se aventuraban los emisarios estadounidenses por una bien calculada imagen de violencia, el sistema de cooperación entre intermediarios, protectores y campesinos podía funcionar por lo general sin la intromisión de los empresarios morales ni de las presiones de Estados Unidos. En paralelo a una reubicación territorial de los costes de transporte en la estructura de costes que es consustancial a la creciente importancia del sector exportador en la industria de las drogas, fue la combinación de presión de las elites urbanas y de las actividades extraterritoriales de los funcionarios estadounidenses lo que alejó los cultivos de drogas vegetales de las ciudades para adentrarlos en zonas rurales.

- Capítulo 4 -

Las empresas de distribución de drogas ilegales en México

La distribución de drogas es un mercado en el que existen ofertantes y demandantes. Ambos de motu proprio realizan transacciones mediante las que intercambian drogas por otros bienes, por lo general dinero en efectivo. A este respecto no existe ninguna característica que lo diferencie de cualquier otro mercado. El único elemento discordante es la existencia de unos agentes económicos que, respaldados por la legitimidad social de las normas legales, se arrogan la responsabilidad de expropiar la mercancía que se intercambia y de castigar a los participantes en el mercado por su contribución. Esta amenaza omnipresente sobre las transacciones con drogas va en paralelo con la suspensión efectiva de los mecanismos públicos para la resolución de disputas comerciales que pueden surgir al hilo de estos intercambios. Ambas circunstancias introducen riesgos para la integridad física y financiera de los participantes muy superiores a los que enfrentan los actores que intercambian bienes y servicios legales.

La percepción de esos imponderables consustanciales a la ilegal que afecta al mercado tiene dos efectos característicos. En primer lugar, los participantes en la industria de las drogas, para perseguir el éxito empresarial, tienen que buscar mecanismos alternativos a los existentes en el sector público para evitar robos y estafas. En definitiva, busca proporcionarse seguridad sobre el cumplimiento cabal de los contratos que incorporan de alguna manera la transmisión de drogas. Pero la amenaza de expropiación y castigo a los actores que realizan intercambios con drogas tiene una consecuencia de más amplio alcance: menoscaba hasta niveles mínimos la circulación de información. Los temores a las represalias de actores públicos en el ejercicio de la ley y de otros agentes privados con capacidad para ejercer violencia se constituyen en el más importante freno a la transmisión de información.

Es, sobre todo, este segundo aspecto característico del mercado lo que proporciona la medida del éxito en la industria: la acumulación de información relevante que pueda capitalizarse mediante el intercambio de drogas. Como acertó a definir un trabajador menor de la industria de las drogas en los años sesenta, “tener dinero y contactos son las dos cosas más importantes del negocio” (Demaris 1970:135). Pero contactos y efectivo están encadenados por una relación causal: los ingresos son una derivada de los nichos de mercado que pueden explotarse gracias al conocimiento de los contactos, al acceso a clientes y proveedores, y también a quienes tienen la potencia suficiente para resolver conflictos en la industria. Otro importador de drogas de Tucson, Arizona, declaró en el mismo sentido: “En el negocio del contrabando lo más importante es la experiencia y los contactos. Tienes que saber a quién compras y tienes que tener un comprador preparado para recibir la mercancía” (Strong 1990:81-2).

Aparte de esta adquisición y acumulación de información, que es la condición necesaria para la entrada en la industria, el factor clave de la ordenación de los factores productivos y de la permanencia en el mercado, el segundo elemento que distancia a los empresarios exitosos de los fracasados no se diferencia ni un ápice de las características que debe cumplir cualquier productor en el ámbito de la legalidad: la habilidad “para superar de manera constante obstáculos como la legislación, los distribuidores no dignos de confianza, los errores humanos, los fallos mecánicos, los desastres climatológicos y un conjunto de dificultades imprevisibles” (Adler 1993:94). Como corolario, Desroches (2005:3), después de entrevistar a setenta distribuidores de drogas a gran escala, concluyó que todos ellos coincidían en

ver el comercio de drogas como un negocio que requiere conocimientos, sentido empresarial y contactos. Para tener éxito, los distribuidores tiene que ofrecer un producto de calidad a precios competitivos y mantener una reputación de servicios confiables y de confianza [...] Una ética del trabajo consistente también contribuye al éxito relativo de las empresas de distribución de drogas.

Costes de entrada, financiación y subvenciones

Los costes físicos de entrada en el mercado de intermediación de drogas son muy bajos. Para realizar operaciones a pequeña escala las necesidades de capital físico son minúsculas. La cantidad de individuos que son detenidos en México o en la frontera con

Estados Unidos con pequeñas cantidades de droga son la muestra más evidente de que cualquier individuo con una pequeña inversión en capital y una capacidad de afrontar riesgos personales, así como una cantidad minúscula de mano de obra, actuando como empresario autónomo, son suficientes para participar en la comercialización de drogas.

Cada cantidad de información manejada por el empresario de drogas, que en suma se corresponde con el volumen de negocio de la empresa, da lugar a un óptimo de inversión en bienes de capital. Un intermediario de pequeño tamaño que opte por utilizar medios de transporte masivos apenas tiene necesidades de capital: la amortización del avión que pueda llevar incluida la compra de un billete de viaje si viaja por vía aérea o un vehículo a motor propio y, como mucho, una balanza que permita dividir con algún grado de certeza la mercancía a la hora de revenderla. “Construimos una camioneta especial adaptada para el contrabando [de marihuana] hacia 1965. Trabajamos durante una semana en el diseño. [...] El tipo que la remodeló sabía para qué la íbamos a utilizar y hubo que pagarle mil dólares de más. Todo el cambio nos costó unos doce mil dólares [sesenta y seis mil dólares de 2000] incluyendo el vehículo” (Adler 1993:34). Con tan poca infraestructura física, cualquiera puede entrar en la intermediación de drogas.

Sin la necesidad de crear grandes aparatos de comercialización, dado que su creación atraería a los predadores, la infraestructura de transporte y almacenamiento es el único coste físico inicial que tienen los empresarios de drogas. Es la derivada del comportamiento del mercado. Si el aprovechamiento de los diferenciales entre precios locales constituye la principal actividad de los empresarios de drogas, el transporte es condición sine qua non para la explotación de esos nichos de mercado. Los ineludibles costes de transporte están sobredimensionados por causa de la ilegalidad.

La relación entre cifras de ventas, entre volumen de mercancías manejadas, que es la variable más importante para la mudanza, y los costes de transporte es contradictoria. Está influida por dos factores. El primer elemento de evaluación es que los gastos iniciales de capital para el transporte se mueven en tramos con independencia del tamaño de mercancía. Para cantidades más pequeñas está la posibilidad de recurrir al automóvil. Para movilizar grandes volúmenes de mercancía existe una diferencia muy grande en coste, ya se trate de camiones, barcos o aviones.

Pero el factor fundamental a la hora de decantarse por una u otra alternativa es la percepción de riesgos. Cada medio de transporte se asocia en el imaginario del empresario de drogas a diferentes niveles de expropiación. El mayor riesgo en este sentido procede del diferencial represivo que los organismos públicos aplican sobre los diversos medios de transporte. A partir de esta valoración de riesgos, el empresario determina las cantidades de droga a transportar en cada ocasión y el medio óptimo para dicho movimiento. Ford (2004:88-9) realizó dos viajes con marihuana de su propiedad desde el estado norteño de Durango en México hasta Lubbock, Texas. En su tercer viaje cambiaron de coche porque los quince kilogramos de droga que habían comprado superaban la capacidad del primer automóvil que utilizaron para el contrabando de marihuana. En palabras de un importador estadounidense de marihuana en los años sesenta, que tenía más altura de miras sobre el negocio,

[e]xistían varias formas de introducir la marihuana desde México. El método más rápido, pero también el más arriesgado, era tan simple como meter la mercancía escondida en cualquier resquicio de una VW [Volkswagen] campera o una camioneta. Los barcos estaban bien, pero sólo durante el tiempo que estabas en alta mar. Lo difícil era localizar algún sitio de la costa lo bastante retirado como para poder descargar la mercancía sin llamar la atención. El método más seguro era ir con la mercancía a cuestras en una bolsa, meterla por un cruce fronterizo durante la noche y esconderla en la parte estadounidense para recogerla después con una camioneta o un todoterreno. Aunque esta técnica está bien cuando se trata de unos pocos kilogramos, hay que pegarse una paliza para introducir más de media tonelada. [...] El modo de hacerlo en este último caso era la ruta aérea (Porter 1993:62-3).

La subcontratación del transporte a empresas legales especializadas es una de las alternativas de las que disponen los distribuidores de drogas. Es, con mucho, la opción más barata. Contratando el servicio postal público de Colombia, el envío de treinta kilogramos de cualquier mercancía hasta México tiene un coste de cien dólares: 3,4 dólares por kilogramo de producto, es decir, el 0,2 por ciento del coste de la cocaína. Transportar veinte kilogramos de mercancía desde cualquier punto de México hasta Estados Unidos a través de Servicio Postal Mexicano cuesta entre tres y siete dólares por kilogramo dependiendo de la rapidez en el envío. Pese a su bajo coste, no es ésta la opción más utilizada por los importadores mexicanos de cocaína. En el anverso del bajo precio está la evidencia de que implica asumir graves riesgos de expropiación. El más importante riesgo es el paso de controles fronterizos sin ningún tipo de vigilancia directa sobre el producto.

Para tratar de minimizar este riesgo de expropiación en los controles fronterizos está el recurso a la contratación de especialistas que escolten el cargamento. Con esta inversión adicional, se mejoran las perspectivas de éxito de cada envío. En contraprestación, la escolta eleva el coste de transporte por unidad de producto. Aunque la carencia de información inhibe la aparición de algo parecido a una tarifa fija, la contratación de un transportista que vuele en una línea aérea comercial con la cocaína en su cuerpo o en el equipaje multiplican por diez, como mínimo, el coste de ese transporte hasta los trescientos o mil dólares por kilogramo (*Proceso*, 9 de junio de 2002; *Reforma*, 5 de enero de 2003). En 1975, a una estadounidense le pagaron, gastos aparte, casi dos mil dólares de 2000 por transportar siete kilogramos de cocaína desde Bogotá a la ciudad de México. Sin embargo, en el mismo año, a un compatriota suyo le pagaron cuatro mil trece dólares de 2000 por transportar sólo 1,95 kilogramos desde Barranquilla, también en Colombia pero más cercana, hasta el mismo destino. En un peor ratio ingreso por kilómetro, cuatro años antes, acarrear 7,195 kilogramos de cocaína desde Santiago de Chile hasta la ciudad de México le hubiese reportado al transportista dos mil dólares de 2000 si no lo hubieran detenido (Procuraduría General de la República 1971:79-80, 1975:186-8).

El coste del transporte de marihuana por el interior de México, desde las zonas de producción hasta la frontera con Estados Unidos, es bastante barato: entre 0,5 pesos y doce pesos por kilogramo transportado, una cantidad inferior a un dólar en el más gravoso de los casos (*El Diario de Chihuahua*, 27 de marzo de 2003; *El Mañana de Reynosa*, 21 de febrero de 2003; *El Norte*, 4 de abril de 2003, 11 de mayo de 2003 y 18 de mayo de 2003; *El Universal*, 13 de mayo de 2002; *Milenio Diario*, 18, 23 y 28 de abril de 2003; *Mural*, 26 de febrero de 2003; *Reforma*, 12 de diciembre de 2002). Este gasto en transporte supone menos del 0,1 por ciento del precio de venta de la marihuana para la exportación. Dentro de la limitada evidencia de precios disponibles el kilometraje y el conocimiento de la mercancía transportada elevan el coste del transporte.

Si el transporte de marihuana presenta precios muy económicos, los mismos servicios dentro de México para la cocaína y la heroína elevan su coste de manera radical. Siempre dentro de las enormes diferencias, el traslado por el interior de México de

ambas drogas, mucho más costosas en términos unitarios, se sitúa en un intervalo de entre doscientos y mil dólares por kilogramo (*El Universal*, 7 de junio de 2001; *La Jornada*, 3 de mayo de 1996; *Milenio Diario*, 19 de octubre de 2002; *Reforma*, 7 de junio de 2003). La enorme diferencia entre el coste del transporte de la marihuana, por una parte, y de la cocaína y la heroína, por la otra, tiene dos componentes. El precio del transporte se fija en concordancia sobre el valor de la carga. Por contra, la relación entre la probabilidad de expropiación y el precio del transporte es nula. La probabilidad de ser expropiado en los controles de carretera es más bajo en la heroína y la cocaína que en la marihuana. Es una cuestión de volumen y olfato: al ocupar más espacio y tener un olor más penetrante es más sencillo para los agentes de seguridad pública el descubrirlas.

El contrabando de drogas a través de la frontera con transportistas subcontratados en vehículo propio muestra parámetros similares a los observados en el transporte en el interior de México. La carencia de información inhibe la aparición de un mercado para estos servicios del que surja algo parecido a un precio de mercado. La segmentación da lugar a enormes diferencias en la cantidad devengada. Los emolumentos van desde 0,03 dólares hasta los trece mil dólares por kilogramo de droga transportada. Así lo muestran ciento veinticuatro casos de arrestos por contrabando de drogas a través de una garita fronteriza recopilados entre 1998 y 2003 de los diarios *Morning Times*, de Laredo, Texas, y de *El Diario*, de Nuevo Laredo, en Tamaulipas, que cubren todas las posibles sustancias: cocaína, heroína, marihuana y metanfetamina.

Tabla 4.1. **Pago por el transporte de drogas a través del paso fronterizo entre Nuevo Laredo, Tamaulipas y Laredo, Texas, según características**

Pago	Droga	Peso	Vehículo	Destino	Detenidos	Nacionalidad
\$		kilogramos				
20	Marihuana	8,3	Automóvil	Texas	1	Estadounidense
25	Marihuana	924,7	Camión	Laredo	1	Mexicana
100	Marihuana	31,0	Automóvil	Laredo	1	Estadounidense
100	Marihuana	31,9	Automóvil	Laredo	1	Mexicana
100	Marihuana	78,5	Automóvil	Laredo	1	Estadounidense
200	Metanfetamina	7,0	Automóvil	Laredo	1	Estadounidense
300	Metanfetamina	2,0	Automóvil	Laredo	1	Mexicana
300	Metanfetamina	6,3	Automóvil	Laredo	1	Estadounidense
300	Marihuana	10,2	Automóvil	Texas	1	Estadounidense
300	Cocaína	19,0	Automóvil	Texas	1	Mexicana
300	Marihuana	215,0	Automóvil	Texas	1	Mexicana
300	Marihuana	404,2	Camión	Texas	1	Estadounidense

Pago	Droga	Peso	Vehículo	Destino	Detenidos	Nacionalidad
\$		kilogramos				
400	Marihuana	31,5	Automóvil	Laredo	1	Mexicana
450	Marihuana	27,7	Automóvil	Texas	1	Estadounidense
500	Marihuana	4,5	Automóvil	Laredo	1	Mexicana
500	Marihuana	7,5	Automóvil	Texas	1	Estadounidense
500	Cocaína	16,8	Automóvil	Texas	1	Mexicana
500	Marihuana	25,9	Automóvil	Laredo	1	Mexicana
500	Marihuana	35,7	Automóvil	Texas	1	Mexicana
500	Marihuana	35,8	Automóvil	Laredo	1	Mexicana
500	Marihuana	44,1	Automóvil	Texas	1	Mexicana
500	Marihuana	47,0	Automóvil	Laredo	1	Mexicana
500	Marihuana	47,2	Automóvil	Laredo	2	Estadounidense
500	Cocaína	79,4	Automóvil	Laredo	1	Estadounidense
500	Marihuana	95,8	Automóvil	Georgia	1	Estadounidense
500	Marihuana	261,2	Camión	Laredo	1	Estadounidense
550	Marihuana	23,3	Automóvil	Laredo	1	Mexicana
600	Marihuana	32,2	Automóvil	Laredo	1	Estadounidense
600	Marihuana	890,2	Camión	Texas	2	Estadounidense
700	Marihuana	10,7	Automóvil	Texas	1	Estadounidense
800	Marihuana	26,0	Automóvil	Laredo	1	Mexicana
800	Marihuana	31,7	Automóvil	Laredo	1	Mexicana
800	Marihuana	57,0	Automóvil	Laredo	1	Estadounidense
800	Marihuana	62,3	Automóvil	Texas	1	Estadounidense
900	Cocaína	55,8	Automóvil	Laredo	3	Mexicana
900	Marihuana	142,5	Camión	Laredo	3	Estadounidense
1.000	Heroína	0,2	Automóvil	Texas	1	Estadounidense
1.000	Heroína	0,3	Autobús	Texas	1	Mexicana
1.000	Cocaína	5,0	Automóvil	California	1	Estadounidense
1.000	Marihuana	8,6	Automóvil	Texas	1	Mexicana
1.000	Marihuana	11,6	Automóvil	Texas	1	Mexicana
1.000	Metanfetamina	18,0	Automóvil	Texas	1	Estadounidense
1.000	Cocaína	18,1	Automóvil	Texas	1	Mexicana
1.000	Marihuana	19,0	Automóvil	Texas	1	Estadounidense
1.000	Cocaína	22,7	Automóvil	Laredo	1	Estadounidense
1.000	Cocaína	26,3	Automóvil	Laredo	1	Estadounidense
1.000	Marihuana	28,1	Automóvil	Texas	1	Mexicana
1.000	Marihuana	32,7	Automóvil	Texas	1	Estadounidense
1.000	Marihuana	40,0	Automóvil	Texas	1	Mexicana
1.000	Marihuana	44,0	Automóvil	Laredo	1	Mexicana
1.000	Marihuana	41,8	Automóvil	Laredo	1	Estadounidense
1.000	Marihuana	92,2	Automóvil	Texas	1	Mexicana
1.000	Marihuana	413,0	Automóvil	Texas	1	Mexicana
1.200	Marihuana	14,1	Automóvil	Texas	1	Estadounidense
1.400	Marihuana	636,4	Automóvil	Laredo	1	Estadounidense
1.500	Cocaína	2,3	Automóvil	Laredo	2	Estadounidense
1.500	Cocaína	5,9	Automóvil	Illinois	1	Estadounidense
1.500	Marihuana	9,2	Automóvil	Laredo	1	Mexicana
1.500	Marihuana	14,7	Automóvil	Texas	1	Estadounidense
1.500	Marihuana	19,5	Automóvil	Texas	1	Mexicana
1.500	Marihuana	28,4	Automóvil	Texas	1	Mexicana
1.500	Marihuana	29,0	Automóvil	Laredo	1	Mexicana
1.500	Marihuana	39,9	Camión	Laredo	1	Estadounidense
1.500	Marihuana	47,5	Automóvil	Alabama	1	Estadounidense
1.823	Marihuana	15,0	Automóvil	Texas	1	Estadounidense
2.000	Cocaína	7,0	Automóvil	Texas	1	Mexicana
2.000	Metanfetamina	5,8	Automóvil	Texas	1	Mexicana
2.000	Metanfetamina	9,1	Automóvil	Texas	1	Estadounidense

Pago	Droga	Peso	Vehículo	Destino	Detenidos	Nacionalidad
\$		kilogramos				
2.000	Cocaína	12,5	Automóvil	Laredo	1	Mexicana
2.000	Cocaína	15,9	Automóvil	Texas	1	Mexicana
2.000	Marihuana	24,3	Automóvil	Texas	1	Mexicana
2.000	Cocaína	25,0	Automóvil	Laredo	1	Estadounidense
2.000	Cocaína	25,4	Automóvil	Texas	2	Estadounidense
2.000	Marihuana	27,7	Automóvil	Laredo	1	Estadounidense
2.000	Marihuana	29,0	Automóvil	Texas	2	Mexicana
2.000	Marihuana	34,0	Automóvil	Texas	1	Mexicana
2.000	Marihuana	34,0	Automóvil	Texas	1	Estadounidense
2.000	Marihuana	36,5	Automóvil	Texas	1	Mexicana
2.000	Cocaína	58,0	Automóvil	Laredo	1	Mexicana
2.000	Marihuana	84,4	Automóvil	Illinois	1	Mexicana
2.000	Marihuana	379,1	Camión	Laredo	1	Mexicana
2.027	Marihuana	973,4	Autobús	Laredo	1	Mexicana
2.500	Marihuana	3,8	Automóvil	Texas	1	Mexicana
2.500	Cocaína	8,9	Automóvil	Texas	1	Mexicana
2.500	Marihuana	22,7	Automóvil	Oklahoma	1	Estadounidense
2.800	Heroína	26,8	Automóvil	California	1	Estadounidense
3.000	Cocaína	10,0	Automóvil	Texas	1	Mexicana
3.000	Cocaína	13,2	Automóvil	Texas	1	Estadounidense
3.000	Cocaína	25,0	Automóvil	Texas	1	Mexicana
3.000	Metanfetamina	29,0	Automóvil	Laredo	1	Estadounidense
3.000	Metanfetamina	29,0	Camión	Texas	1	Mexicana
3.000	Marihuana	61,7	Automóvil	Texas	1	Estadounidense
3.000	Marihuana	71,1	Automóvil	Texas	1	Estadounidense
3.500	Heroína	2,5	Autobús	Nueva York	1	Estadounidense
3.500	Cocaína	40,0	Automóvil	Laredo	2	Estadounidense
4.000	Marihuana	59,6	Automóvil	Texas	1	Mexicana
4.000	Marihuana	87,3	Automóvil	Carolina del Norte	1	Mexicana
4.000	Marihuana	224,1	Automóvil	Amarillo	2	Estadounidense
4.000	Marihuana	2.298,4	Camión	Texas	1	Estadounidense
4.500	Cocaína	8,2	Automóvil	Texas	1	Estadounidense
4.500	Marihuana	96,1	Camión	Laredo	1	Estadounidense
5.000	Cocaína	4,3	Automóvil	Texas	1	Mexicana
5.000	Cocaína	27,2	Automóvil	Texas	1	Estadounidense
5.000	Marihuana	105,2	Automóvil	Texas	1	Estadounidense
5.000	Marihuana	156,0	Camión	Texas	1	Estadounidense
5.000	Marihuana	1.286,2	Camión	Texas	1	Estadounidense
5.442	Cocaína	3,6	Autobús	Illinois	1	Mexicana
5.500	Marihuana	24,0	Automóvil	Oklahoma	1	Estadounidense
6.000	Cocaína	8,9	Automóvil	Texas	1	Estadounidense
6.000	Marihuana	65,0	Automóvil	Canadá	1	Estadounidense
6.000	Marihuana	78,9	Automóvil	Illinois	2	Estadounidense
7.000	Marihuana	227,2	Camión	Tennessee	2	Estadounidense
8.000	Cocaína	0,6	Automóvil	Delaware	2	Estadounidense
8.300	Cocaína	37,6	Automóvil	Texas	1	Estadounidense
8.445	Cocaína	139,4	Autobús	Laredo	1	Mexicana
8.500	Cocaína	24,0	Automóvil	Laredo	1	Mexicana
9.000	Marihuana	37,0	Automóvil	Texas	1	Estadounidense
9.500	Marihuana	1.347,4	Camión	Texas	1	Estadounidense
10.000	Cocaína	32,7	Automóvil	Illinois	2	Estadounidense
10.000	Cocaína	39,4	Automóvil	Texas	1	Estadounidense
12.500	Marihuana	682,5	Camión	Texas	1	Estadounidense
15.000	Cocaína	18,1	Automóvil	Florida	1	Estadounidense
15.000	Marihuana	1.104,8	Camión	Texas	2	Estadounidense
30.000	Cocaína	46,3	Automóvil	Illinois	1	Mexicana

El precio medio por contratar un servicio de transporte de estas características es de veintidós dólares por kilogramo de droga. La sustancia transportada hace oscilar de manera drástica el precio cobrado en un orden que casi calca los precios relativos de cada droga: doscientos ochenta dólares por kilogramo de heroína introducido de contrabando, ciento ochenta dólares para el caso de la cocaína, ciento diez dólares para la metanfetamina y doce dólares para la marihuana. La relación inversa se observa con respecto al peso de la droga transportada. El envío medio de marihuana es de veintiocho kilogramos, de siete kilogramos para el caso de la cocaína y la metanfetamina y de medio kilogramo para la heroína.

Con ese peso medio por sustancia, el número de episodios necesarios para completar el total exportado desde México hacia Estados Unidos sería muy similar tanto para la marihuana como para la cocaína. Se necesitarían diecisiete mil envíos de marihuana para completar las casi quinientas toneladas métricas exportadas desde México en 2000 y, de manera curiosa, del mismo número de cargamentos de cocaína para conseguir introducir las ciento veinte toneladas de esta droga que llegaron a Estados Unidos a través de la frontera con México. La relación entre los tipos de drogas, y ésta es la conclusión sobre la racionalidad de los envíos, se divide en dos óptimos diferentes. Las dos drogas vegetales, la marihuana y la heroína, se remiten en envíos cuyo valor medio es de entre dieciocho y veinte mil dólares. Por el contrario, el valor medio de las remesas de drogas químicas, la cocaína y la metanfetamina, se van por encima de los doscientos mil dólares.

Por motivos evidentes de diferencial de capacidad, los envíos en camiones son mucho más voluminosos que los que se realizan en automóviles. El bulto que se transporta en vehículos de cuatro ruedas tiene un peso medio de nueve kilogramos y un valor promedio de veinticinco mil dólares calculado al precio de venta en Estados Unidos. Los camiones, por el contrario, acogen envíos con un peso medio de ciento cincuenta y cinco kilogramos y un valor promedio de ciento sesenta mil dólares. La marihuana es la droga que con mayor frecuencia se transporta en camiones. El 93,8 por ciento de los camiones interceptados trasladaban marihuana. Este casi monopolio del transporte en grandes aparatos se reduce al 59,8 por ciento cuando se refiere a los envíos que viajan

en automóvil. Existen unas fuertes economías de escala en el precio según el medio de transporte. Mientras el precio medio de cada kilogramo de droga transportado en camiones es de siete dólares, introducir la misma cantidad en automóviles eleva el precio hasta los cincuenta y ocho dólares.

Apenas existen segmentaciones del mercado en razón de la nacionalidad del transportista. Los estadounidenses cobran en promedio quinientos cincuenta dólares por envío mientras los mexicanos se conforman con una tarifa media de quinientos veinticinco dólares. Las diferencias entre ambos grupos se encuentran en función del volumen y del tipo de droga. El precio medio que cobran los transportistas mexicanos es de veintinueve dólares por kilogramo de droga transportada. Los estadounidenses recaudan una cantidad inferior para la misma cantidad: veinte dólares por kilogramo. El valor promedio de cada cargamento que se encomienda a un transportista mexicano es un cuarenta por ciento menor que el que se le asigna a sus homólogos estadounidenses. Si existe alguna relación entre peso y riesgo, lo cual es razonable dados los métodos de inspección fronterizos, los transportistas mexicanos asumen mayores riesgos para cobrar un precio algo inferior.

Los transportistas mexicanos tienen una mayor propensión a utilizar el automóvil, el menos rentable de los medios de transporte en términos de episodios de riesgo. Sólo el cinco por ciento de los mexicanos detenidos conducían un camión, un porcentaje que se eleva hasta el diecinueve por ciento en el caso de los estadounidenses. Sin embargo, apenas existen diferencias en cuanto a las sustancias. El sesenta y tres por ciento tanto de mexicanos como de estadounidenses detenidos en la frontera por transportar drogas llevaban marihuana en sus vehículos.

Con base en estos datos, y asumiendo que el precio pagado por el contrabando de drogas a través de una garita fronteriza sigue una función con varias variables independientes que, en teoría, pueden ejercer algún tipo de influencia sobre el precio final devengado por el transporte:

$$CTT = f(\delta, \pi, \omega, \tau, \phi, \rho, \nu), \text{ donde}$$

— *CTT* es el pago total devengado o prometido por el empresario de drogas a quien realiza el contrabando de drogas;

- δ es el tipo de droga transportada, dando un valor 0 a la marihuana y un valor 1 al resto de las drogas, que trata de medir el riesgo de detención que va añadido al olor penetrante de la marihuana frente a las otras drogas más inodoras;
- π es el peso total de la droga transportada, en el sentido de que aumenta el riesgo dado que a mayor volumen, mayores riesgos de ser detectado por los agentes fronterizos;
- ϖ es el valor de la droga transportada, como el resultado de multiplicar el precio de exportación por la cantidad de droga transportada, que sería la pérdida para la empresa contratante;
- τ es el tipo de transporte, dando un valor 0 a los automóviles y un valor 1 a los autobuses y los camiones;
- ϕ es el destino final de la droga, dando un valor 0 cuando van a ser entregadas en Laredo, un valor 1 cuando el destino es cualquier otra localidad en el estado de Texas y un valor 2 cuando el destino último está fuera de dicho estado, dado que a mayor kilometraje aumentan los riesgos de detección;
- o es el número de ocupantes del vehículo que terminaron detenidos, lo cual eleva el riesgo total por el número de individuos que participan en el transporte; y
- ν es la nacionalidad de los detenidos, otorgando un valor de 0 cuando los detenidos son mexicanos y un valor 1 cuando los arrestados son estadounidenses.

Una regresión lineal muestra una alta volatilidad de la variable independiente, es decir, el coste del transporte a través de la frontera, como representa la bajísima significación estadística de la ecuación ($R^2 = 0,18$). Dentro de este contexto general de muy baja capacidad explicativa de las variables escogidas, pueden extraerse algunas conclusiones. El fuerte olor que desprende la marihuana, lo cual conlleva más riesgo para los transportistas, no sólo es que sea indiferente para el precio del servicio. Es que reduce el coste en la que es la variable con mayor significación estadística. El peso y el valor de la droga transportada, por el contrario, tienen una relación positiva con el coste del transporte. Entre ambas, la cantidad de droga tiene una significación estadística mayor,

de lo que podría inferirse que el riesgo que tratan de cobrarse los transportistas va en función del peso y no tanto del valor de lo transportado.

El transporte en automóviles es más económico que el contrabando en camiones, lo cual podría estar relacionado con el nivel de pérdidas por expropiación que genera uno y otro caso. Es más costoso perder un camión que un automóvil. El kilometraje y el número de transportistas involucrados en el contrabando elevan el precio final cobrado. Ambas entran dentro de la lógica más elemental. Cuanto más tiempo se está al volante, mayores probabilidades de que el riesgo del transporte se convierta en pérdida con el arresto. Del mismo modo, un mayor número de personas involucradas en la actividad del contrabando multiplica las pérdidas, por el número de individuos, en caso de detención. En el último dato, los transportistas mexicanos son más económicos que los estadounidenses. Éste no es un dato que pueda en exclusiva a las tonalidades de piel, dado que en la ciudad de Laredo el 93,5 por ciento de sus ciento quince mil habitantes se declaran hispanos (United States Bureau of the Census 2002). Como alternativa puede sugerirse que los precios pagados en el sector legal influyen a los que paga el contrabando y otras actividades ilegales.

Tabla 4.2. **Correlación lineal entre el pago por el contrabando de drogas y diversas variables de contexto**

	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Significación
	B	Error típico			
(Constante)	356,471	1.458,263		0,244	0,807
Tipo de droga	-224,809	1.024,930	-0,028	-0,219	0,827
Peso de la droga	1,120	1,493	0,092	0,750	0,455
Valor de la droga	0,002	0,001	0,190	1,603	0,112
Tipo de transporte	458,005	1.096,736	0,045	0,418	0,677
Destino final del transporte	1.080,217	608,041	0,188	1,777	0,078
Número de transportistas	232,054	882,820	0,023	0,263	0,793
Nacionalidad de los transportistas	1.457,753	689,298	0,188	2,115	0,037

Sin embargo, ninguno de estos métodos de transporte es el preponderante para el traslado de cocaína entre Colombia y México, en buena medida porque el escaso tráfico de mercancías y personas entre ambos países hace difícil esconder el comercio ilegal. El recurso preferido es la organización de un servicio completo de transporte alternativo al

existente para las mercancías legales. El coste por kilogramo es mucho más caro: entre ochocientos y tres mil dólares por kilogramo de cocaína introducida en México (*Baltimore Sun*, 24 de enero de 2000; *El Universal*, 1 de abril y 5 de septiembre de 2000, 8 de julio de 2001 y 7 de febrero de 2002; Figueroa 1996:27; Hardinghaus 1995; *Miami Herald*, 27 de agosto de 2000; *Proceso*, 19 de agosto de 1998 y 9 de junio de 2002; Public Broadcasting System, 28 de agosto de 2000).

En el mismo sentido, el contrabando de drogas es más caro cuando se utilizan zonas no controladas que cuando se traslada mediante los pasos fronterizos convencionales. Como sucede en el caso del contrabando de drogas desde Colombia a México, la disparidad se explica en función de las garantías de éxito para el transporte. Gilberto Salinas Doria cobraba mil doscientos dólares por kilogramo de cocaína que conseguía colocar en Estados Unidos por lugares no controlados de manera permanente. En sus propias palabras, este precio se justificaba porque otorga “un seguro para que la droga cruce la frontera y en caso de que el cargamento sea decomisado, asume el coste total. Otros transportistas, explicó en su declaración ministerial, cobran mil dólares por cada kilogramo, pero no garantizan que la cocaína llegue a su destino” (*El Universal*, 14 de diciembre de 1998).

A este mayor gasto por unidad de producto para el transporte alternativo se le unen las dificultades previas para su realización. Antes siquiera de iniciar las operaciones reales de transporte, las exigencias de capital ya son elevadas. El relato sobre el coste en tiempo y efectivo de esta inversión inicial por parte del piloto Herson Sirahuén Guevara Morales, quien desde diez años antes estaba en busca y captura por compra-venta de cocaína y luego se convertiría en testigo protegido, es esclarecedor:

Guevara y su copiloto se trasladaron a la ciudad de Campeche[, capital del estado del mismo nombre, junto al mar Caribe,] a bordo de su avión King Air 200, en donde fueron recibidos por Édgar Hernández[, subdelegado de la Policía Judicial Federal en Campeche, quien vendía protección privada,] y dos ayudantes. Juntos recorrieron el estado y eligieron la pista de aterrizaje ubicada en un rancho [...]. Guevara se hospedó en el hotel Debliz en espera del arribo del [organizador de la operación], quien llegó varios días después para inspeccionar juntos una nueva pista de aterrizaje, ubicada en el ingenio [azucarero] La Joya. Aunque las dos pistas seleccionadas eran propicias para el aterrizaje de los aviones cargados con cocaína, el [organizador] consideró necesario buscar una tercera pista más cercana a la ciudad de Campeche, porque se debería descargar la droga en muy poco tiempo para ocultarla en bodegas ubicadas en la ciudad. [... El empresario] preguntó que si el avión podría aterrizar en la autopista, lo que Zirahuén [*sic*] Guevara consideró como muy probable y sólo sugirió que retiraran los señalamientos de un tramo de la carretera y se instalarán retenes para facilitar el aterrizaje y el despegue de la nave. Al llegar al hotel

Debliz, el [organizador] entregó cincuenta y cinco mil dólares al piloto y le dio instrucciones para que cincuenta mil los entregara en Barranquilla, Colombia, y los otros cinco mil [eran] para el viaje. La droga que sería transportada sería una tonelada de cocaína. Para eludir sospechas sobre el viaje, Guevara recibió instrucciones de viajar primero a [Isla] Margarita, Venezuela, en donde se instaló por espacio de seis días, hasta que el veintiocho de junio de 1994 salió con el plan de vuelo hacia México y una escala en el aeropuerto de Barranquilla, Colombia, para abastecerse de combustible y donde se cargaría también la droga. Cuando aterrizó el avión en la ciudad colombiana sólo fue cargado con quinientos treinta kilogramos de cocaína, debido a que el resto de la droga no pudo llegar hasta el aeropuerto por la instalación de retenes en el aeropuerto de Barranquilla (Andrade 1999:181-2; *El Universal*, 1 de diciembre de 1998).

Un abogado de la ciudad fronteriza de San Diego, California, que compatibilizaba esa actividad con la importación de cocaína en los años noventa, declaró en el mismo sentido: los altos costes iniciales no garantizan el éxito. “Cuesta tres millones de dólares conseguir tres toneladas de cocaína antes de que puedas vender siquiera una onza.” Y esta inversión inicial no incluye la transferencia de cocaína, que se vende a crédito. “Es la razón de que tengas que tener un millón en efectivo para emergencias. Dos millones es lo que pagas a los capitanes [del barco en una operación marítima]. Y no sólo al capitán. Son él y su tripulación. Tiene que haber un ingeniero, un navegante y un mecánico” (Public Broadcasting System, 28 de agosto de 2000).

Otro modelo para afrontar los costes de transporte con grandes garantías de éxito a partir de la construcción de redes alternativas son los túneles que cruzan por debajo de la frontera. Las salidas se esconden en sendas viviendas a cada lado de límite internacional. Con independencia de cual sea la utilización que se le dé, el gasto inicial es alto. Un túnel que cruzaba por debajo de la frontera entre Tecate, Baja California, y San Diego, California, operativo desde 1996 hasta su clausura en 2001 le costó a Benjamín Arellano Félix doscientos veinte mil dólares sólo en la obra de ingeniería para la construcción del túnel. Este gasto no incluye el pago por los edificios que conectaba (*Zeta*, 5 de abril de 2002). Diversas estimaciones sobre el coste de otros túneles eleva su precio a entre un millón y dos millones de dólares (Apro, 8 de enero de 2003; *El Universal*, 1 de marzo de 2002; *La Jornada*, 4 de marzo de 2002; *Miami Herald*, 9 de enero de 2003). Mucho más que la inversión en la infraestructura como tal, lo que encarece los túneles es el gran número de embellecedores que se incluyen para dificultar su descubrimiento. Un túnel descubierto en 1990 entre Agua Prieta, Sonora, y Douglas, Arizona, “se había levantado luego de cavar unos diez metros de profundidad y empezaba [...] camuflado en la residencia debajo de una mesa de billar. El acceso se

hacía mediante el uso de sistemas hidráulicos. Al interior del túnel había compartimentos especiales en los que temporalmente se podían almacenar grandes cantidades de droga” (García 1991:266).

De la confluencia de volumen de ventas y diferenciales en represión pública por medio de transporte dependerá la elección que hacen los empresarios de drogas con respecto a su inversión inicial, siempre sujeta a una restricción presupuestaria y al acceso a información sobre las distintas alternativas. Gilberto Salinas Doria utilizó un sistema novedoso para cruzar el río Bravo que separa México y Estados Unidos: paquetes herméticos e impermeables metidos en tubos de plástico flotantes y empujados por nadadores expertos. Así dice haber metido de contrabando en Estados Unidos hasta seis toneladas métricas de cocaína en una sola operación nocturna (*El Financiero*, 31 de julio de 1999). Unos jóvenes con experiencia en navegación fluvial utilizaban una lancha disfrazados como turistas para cruzar el Río Bravo que separa Estados Unidos y México en su parte oriental (Ford 2004:192-3). En 1990 Border Patrol de Estados Unidos

divisó cerca de Nogales, en la frontera con Arizona, una caravana de cuarenta caballos, cada uno con una carga de dos bultos sobre el lomo, que de manera ordenada se disponía a cruzar de México a Estados Unidos. Los guardias se movilizaron con la intención de bloquearles el paso y entonces los hombres del tropel abrieron fuego contra la patrulla que de inmediato respondió, mientras pedía auxilio a otras unidades fronterizas. Los caballos, alborotados tras el breve cruce de disparos, se sacudieron de encima los bultos y emprendieron regreso a galope [...] Los patrulleros se decidieron a cruzar la frontera para auscultar el contenido de los bultos: cada uno contenía un muy bien prensado paquete de cocaína de alta pureza. En total había cerca de dos mil kilogramos de polvo blanco que vendidos al por mayor valían cerca de treinta millones de dólares (García 1991:265-6).

Pero las preferencias por unos medios de transporte sobre otros no se mantienen de manera indefinida en el tiempo. A lo largo del tiempo los sistemas de transporte utilizados por la industria de las drogas, que son el principal coste de entrada, han ido cambiando conforme al volumen medio de los envíos y el diferencial de riesgos percibidos, en conjunción con las disponibilidades tecnológicas. Hasta los años sesenta, los incentivos para crear una red alternativa de transporte eran mínimos. Apenas existían riesgos de expropiación de la utilización del transporte legal. En palabras de un pequeño contrabandista de opio de esa época en Arizona, “Era tan fácil cruzar la frontera con drogas que al principio pensaba que era legal. La mayor parte de las veces la llevaba en los bolsillos o escondida en los calcetines. Por lo general los aduaneros ni

se levantan de la butaca en la que estaban sentados. Te preguntaban si llevabas licores o frutas y donde habías nacido” (Strong 1990:34-5).

En 1969 la Operación Intercepción puesta en marcha por el gobierno estadounidense duró apenas unas semanas. Implicó una revisión exhaustiva de las personas y las mercancías que cruzaban por los pasos convencionales desde México hacia Estados Unidos. En el corto plazo no tuvo ningún efecto más allá de una detención temporal del tránsito de drogas. “Debido a que todos los detalles de la operación se convirtieron en titulares de prensa, incluso el más ignorante de los contrabandos al norte y al sur de la frontera ya sabía lo que estaba pasando. Se produjeron muy pocas capturas. Los contrabandistas se quedaron en casa. [...] Pero] cuando las fuerzas estadounidenses en la frontera disminuyeron, los contrabandistas se pusieron a trabajar justo en el mismo punto en el que lo habían dejado: por aire, por tierra y por mar” (Krauss y Pacheco 2004:74-5). Esta operación, si embargo, tuvo efectos de un calado más profundo sobre los costes de entrada en la industria. Con esa estrategia se elevaron los costes del transporte por carretera a través de puestos fronterizos establecidos.

En los primeros años [de la industria], el control policial en Texas Big Bend [un parque nacional anexo a la frontera] eran tan esporádico que los transportistas [...] ni se preocupaban de esconder la carga. Era tan sencillo como echar cuatro sacos de harina cargados con marihuana en la parte de atrás de la furgoneta, cubrir la carga con una lona y cruzar el río por una zona poco profunda. [...] Cuando apareció la policía en Big Bend con la llegada de una unidad del Servicio de Aduanas [de Estados Unidos] al puente internacional de Presidio[, Texas], a algún contrabandista [...] se le ocurrió la brillante idea de llevar las cargas en depósitos vacíos de propano. Las furgonetas de propano se habían puesto de modo a ambos lados de la frontera con el [...] aumento de los precios de la gasolina. Sus propietarios instalaban depósitos de ciento diez gallons [cuatrocientos quince litros] en la cola del vehículo para que funcionasen con propano. [...] El gas natural era mucho más barato que la gasolina. [...] En la búsqueda de nuevos métodos para meter drogas, los contrabandistas de Ojinaga[, Chihuahua] se adaptaron con rapidez. Al principio el método era rudimentario pero efectivo. Los contrabandistas instalaron depósitos en furgonetas que seguían funcionando con gasolina. Le abrían un agujero cuadrado al tanque y lo rellenaban con ladrillos de marihuana. A menudo ni se preocupaban por sellar el agujero. [...] De forma chapucera le ponían tubos metálicos y demás para que aparentase, pero el motor que seguía moviéndose con gasolina. [...] A las autoridades estadounidenses les costó varios años darse cuenta del truco. Después de una serie de arrestos en los Estados Unidos, muchos contrabandistas abandonaron el método y buscaron otros lugares en el vehículo para esconder las drogas. [...] Samuel García] comenzó a experimentar. [...] Primero, abrió un agujero rectangular en la base o el culo del tanque como hacían los demás, pero le volvía a colocar la placa de metal después de meter la marihuana y sellaba los bordes. Cuando se secaba, lijaba los bordes hasta que no quedaba ni rastro del arreglo. La pintaba con un spray y las raspaba contra el suelo. Le quedaba que parecía que el depósito llevaba años puesto en la furgoneta. [...] La innovación fue útil hasta el día en que un funcionario estadounidense abrió la válvula de presión de un depósito modificado y le llegó el olor a marihuana. El conductor fue a la cárcel y los contrabandistas volvieron al taller de diseño. Era una carrera tecnológica: cómo mantenerse un paso por delante de los

hombres de la ley. [...] Si iba a seguirse con el ardid del depósito, había que hacer que el tanque pareciera y se comportara como un depósito de verdad. Tenía que ser a la vez un tanque operativo y un almacén. En un fogonazo de inspiración, [García] pensó en meter un pequeño depósito en el tanque de propano y arreglar la furgoneta para que funcionara a gasolina o a propano. Tras una serie de pruebas conectó un tanque de propano con una capacidad para uno o dos galones a todas las válvulas e indicadores del depósito principal. De ese modo había propano dentro de la carcasa por si acaso alguien pensaba abrir la válvula de presión o verificar los niveles. [...] En caso de que el propano estuviera a punto de acabarse, [García] también cambió los cables al tablero. Cuando decía que la camioneta funcionaba con propano en realidad estaba utilizando gasolina y viceversa. Este truco engañó a los policías estadounidenses durante años. [...] García] después modificó aún más su invento cortando la placa que rodeaba a los indicadores de presión. Así se disimulaba cualquier corte. [...] Esta mejora llegó después de que las autoridades estadounidenses descubrieran a alguien utilizando las placas normales (Poppa 1998:126-31).

Pese a la innovación tecnológica para bandear los riesgos, en términos agregados los férreos controles fronterizos no sólo cambiaron la estructura de gastos del transporte por carretera sino que disminuyeron la oferta de este tipo de contrabando. Algunos especialistas enfrentaron una jubilación obligatoria y muchos más entraron en un proceso de jubilación voluntaria o de reorganización del negocio ante la nueva percepción de que los precios pagados no estaban acordes con los nuevos riesgos que enfrentaban. El resultado fue elevar los costes de entrada para el segmento más bajo del mercado del transporte y de manera indirecta favorecer a los grandes transportistas ya establecidos (Gooberman 1974).

La Operación Intercepción y su heredera Operación Cooperación implicaron inspecciones más rigurosas en los puestos fronterizos [...] Estas medidas fueron beneficiosas para los operadores de Southwest County [San Diego, California]. Sacaron del mercado a muchos intermediarios que habían importado drogas a pequeña o mediana escala. A estos individuos se les obligó a comprar a los empresarios de Southwest County, cuya técnica y organización sofisticadas no sufrieron las medidas de control (Adler 1993:7).

La utilización de aviones, que ya había sido frecuente desde los orígenes de la industria, recobró el terreno al abarataarse su precio relativo con relación a la alternativa de utilizar la carretera. En esos años se utilizaban aviones Douglas Commercial 3, que puede llegar a transportar 4.670 kilogramos; Douglas Commercial 4, con una capacidad máxima de carga de 13.652 kilogramos; y Douglas Commercial 6, que alcanza a transportar 23.434 kilogramos (Cartwright 1998:79-95; *New York Times*, 30 de noviembre de 1971). Entre 1981 y 1985 el gobierno estadounidense estimó, a partir del número de vuelos no identificados, que entre mil trescientos y tres mil quinientos aviones cruzaron la frontera entre México y Estados Unidos transportando drogas, de los cuales la tasa de intercepción se estimaba entre el tres y el cinco por ciento (United States Senate 1987a).

Cuando aumenta el tamaño de la empresa y, sobre todo, los grandes empresarios de drogas tienen fuertes dosis de confianza en que las operaciones de transporte no van a ser coronadas por la expropiación por contar con grandes niveles de protección privada ofrecida desde el sector público, la variable de las economías de escala vuelve a entrar en funcionamiento. Amado Carrillo Fuentes comenzó utilizando aviones Rockwell Turbo Commander, con una capacidad máxima de 1.340 kilogramos, lentos pero con la posibilidad de aterrizar en pistas cortas y de bajo coste para transportar la droga entre Colombia y México y en el interior de este último país. Después pasó a aviones más rápidos: Cessna Citation y Rockwell Sabreliner, que podían transportar hasta 2.465 y 4.445 kilogramos, respectivamente. El coste de cualquiera de estos aviones superaba el millón de dólares. Por último pasó a ser el destinatario de grandes aviones cargados de cocaína en un movimiento estratégico que planificó desde Colombia Miguel Ángel Rodríguez Orejuela y del que también formó parte, aunque por separado, Benjamín Arellano Félix en México (Boyer 2001; Castillo 1996).

En 1994 y 1995 al menos cuatro aviones de grandes dimensiones cargados de cocaína y procedentes de Colombia aterrizaron en México. Dos Boeing 727-200, que pueden transportar hasta cuarenta mil kilogramos, tomaron tierra en Lagos de Moreno, en el estado central de Jalisco y en Parral de Hidalgo, en el estado fronterizo de Chihuahua. En este último lugar la pista de tierra en la que aterrizó había sido aplanada con maquinaria pesada para evitar contratiempos en la operación. Dos Douglas Commercial 7, que alcanzan a transportar hasta noventa mil kilogramos de carga, se posaron en Sombrerete, en el estado norteño de Zacatecas, y en el lecho seco de un río en Baturi, en Baja California Sur, en el noroeste de México (*Proceso*, 8 de mayo y 23 de octubre de 1995). Todos estaban en pésimas condiciones de mantenimiento y se utilizaban para un solo viaje, pero el coste por unidad superaba los dos millones de dólares de 2000 (Castillo 1996; *Proceso*, 30 de marzo de 1997).

Esta preponderancia de los medios aéreos de gran capacidad en la importación de cocaína desde México hacia Colombia se mantuvo hasta bien entrados los años noventa. La combinación de mayor eficacia en la represión de la vía aérea, junto con empresarios con menor capacidad financiera, indujo la racionalización del tamaño medio de cada envío por medios aéreos y a la introducción de medios marítimos, que garantizaban el

transporte de menores cantidades de droga por envío al tiempo que reducían los costes y riesgos. Para la importación de cocaína “comúnmente [se] utilizan avionetas [marca] Cessna adaptadas, que pueden transportar hasta dos toneladas de droga y a tres tripulantes, con una capacidad de combustible que les permite volar de cinco a seis horas ininterrumpidas” (*Sur Proceso*, 17 de febrero de 2002). Los aviones comenzaron a ser sustituidos por las lanchas rápidas dotadas de motores fuera borda y sofisticados equipo de comunicaciones, con capacidad para transportar hasta dos toneladas de cocaína (*Proceso*, 30 de marzo de 1997 y 17 de mayo de 1998).

Los cauces y mecanismos para financiar estas inversiones iniciales, por pequeños que sean para volúmenes muy pequeños de actividad, están limitados por varias razones. Por una parte, el sistema financiero tiene prohibido por la legislación realizar préstamos para inversiones en drogas. Y aunque en teoría pudieran utilizarse subterfugios para disimular los propósitos últimos del crédito, apenas se conoce el recurso al sistema financiero legal. Existe una racionalidad en la falta de explotación del sistema financiero fuera de la evidencia de que muchos de quienes entran a participar en la distribución de drogas carecen de experiencia previa con las instituciones bancarias. Aparte de que sea más costoso que cualquier otro medio financiero alternativo, pagando el tipo de interés para créditos al consumo más un sobreprecio por la vulneración de la legalidad, la utilización del sistema financiero implica de manera obligatoria la dispersión de información que puede ser utilizada con posterioridad por predadores de diversos ámbitos.

Por otra parte, el recurso al círculo social más cercano para recaudar fondos es embarazoso en términos afectivos. Los fuertes riesgos de la inversión no favorecen la creación de un sistema de crédito informal. José Albino Quintero Meraz, Julio César Moraila y Rodolfo García Gaxiola eran los encargados de preparar una pista de aterrizaje para un Boeing 727 que llegaría de Colombia con diez toneladas de cocaína. “Abrieron una pista de terracería [tierra]. Localizaron el terreno apropiado entre Hermosillo y Guaymas [en el estado fronterizo de Sonora]. Dos mil quinientos metros de largo por setenta de ancho. En los extremos, placas de acero, pulgada de grosor. Así no se hundiría la nave al aterrizar, ni al dar vuelta. Para su desgracia el Ejército

descubrió la pista y se canceló la faena.” Cien mil dólares de 2000 de inversión perdida (*La Crisis*, 12 de julio de 2002).

Pero, sobre todo, el recurso al círculo más próximo de relaciones sociales está cerrado porque es difícil encontrar un padre, un familiar cercano o un amigo, condena moral del comercio de drogas aparte, que quiera ser instrumento necesario de una carrera profesional que puede finalizar con altísimas probabilidades en la cárcel. En una actitud bastante generalizada en la industria, Manuel de Jesús Bitar Tafich, el contable del exportador de drogas Amado Carrillo Fuentes, declaró que “mi esposa nunca estuvo de acuerdo con que tuviéramos algún nexo con ellos, directamente, por la situación de él, que era una persona muy perseguida y tenía miedo de que nos involucraran en algo” (*Proceso*, 21 de septiembre de 1997). La esposa de Alejandro Enrique Hodoyán Palacios amenazó con abandonarlo si continuaba viendo a sus “amigotes” que se dedicaban a la exportación de drogas en la ciudad fronteriza de Tijuana (*Associated Press*, 18 de abril de 1997).

Con todas las demás puertas cerradas, es el propio negocio la forma más habitual de acumular capital para emprender empresas de mayor envergadura. Existe una financiación interna a la empresa de los gastos de inversión. “Los individuos que guardan sus beneficios y los reinvierten en el negocio de las drogas son capaces de comprar mayores cantidades de drogas, de adquirir más equipamiento mejor y más novedoso y de contratar más empleados” (Adler 1993:108). Michael Decker prestó sus servicios de seguridad primero al gobierno estadounidense y después al exportador de drogas Alberto Sicilia Falcón. Cuando quiso independizarse y fundar su propia empresa para intermediar con drogas, “liquidé todos mis activos, pedí un préstamo utilizando mi casa como garantía y pedí créditos con mis coches como aval” (Mills 1986:364).

Estos costes de entrada, y los que se sobrevienen a lo largo de las sucesivas operaciones de compra, transporte y venta de drogas, pueden aminorarse con la ayuda de las subvenciones del sector público. El hecho de que la industria de las drogas sufra la condena de la ilegalidad no implica per se que esté exenta de recibir subsidios públicos. En primer lugar, las pérdidas y los riesgos no se distribuyen de manera equitativa a lo largo y ancho del tejido productivo, con lo cual unas empresas de drogas enfrentan menores costes de entrada que otras. Las nuevas empresas, que no han diseminado

información sobre su actividad ilegal en la industria, tienen menores costes de operación que las ya establecidas, que tienen que hacer frente a mayores seguros para evitar intromisiones indeseadas.

Pero este tipo de subvenciones implícitas no inhiben otro tipo de subsidios a la explotación que reparte el sector público a la industria de las drogas. Los primeros y más consistentes receptores de subvenciones son los funcionarios encargados de la represión de las drogas, a quienes esa condición les reduce los riesgos de expropiación casi por completo. Se pueden ahorrar todos o gran parte de los gastos a que inducen las estrategias de minimización de los riesgos de expropiación. Además, su posición en el entramado institucional le garantiza el acceso a bienes propiedad del sector público susceptibles de ser utilizados a coste cero para el transporte privado de drogas. Ambas circunstancias reducen los costes de entrada hasta niveles mínimos.

En 1996 un grupo de militares detuvo a tres agentes de la Policía Judicial Federal y otros nueve civiles en un control de carreteras. Transportaban en vehículos oficiales de la Fiscalía General de la República cincuenta kilogramos de cocaína y medio millón de dólares del representante de esa institución en Sinaloa, Guadalupe Gutiérrez López, el propietario de la mercancía y del efectivo (*La Jornada*, 6 de diciembre de 1996). Al comandante de la Policía Judicial Federal, Ricardo de la Garza y Garza, lo detuvieron en 1984 a bordo de una camioneta en la que transportaba pastillas psicotrópicas. También era el propietario de un almacén en la ciudad de México en donde se apilaban miles de pastillas que sus subordinados transportaban hasta la ciudad fronteriza de Matamoros (*Proceso*, 13 de agosto de 1984).

La utilización de bienes públicos a bajo coste por parte de empresarios privados de drogas es otra forma de subvención estatal que reduce los costes de entrada. Informes internos de la Fiscalía del estado fronterizo de Chihuahua revelaron que comandantes de la Policía Judicial alquilaban a empresarios de drogas a un precio reducido las furgonetas oficiales para el traslado de droga (*La Jornada*, 26 de junio de 1995). Juan Antonio Ortiz pagaba a diversos agentes de Immigration and Naturalization Service de Estados Unidos para que les permitiesen transportar sus drogas en autobuses del organismo (*Texas Monthly*, enero de 1998). En el aeropuerto de Cancún, en la costa del Caribe, una red de funcionarios, que incluía al administrador del aeropuerto,

proporcionaba a empresas de droga, como las de Rafael Aguilar Guajardo y la de Juan García Ábrego, combustible para aviones por debajo de su coste tanto para el transporte de drogas como para actividades de ocio de los empresarios (*El Universal*, 25 de noviembre de 1996).

La subcontratación de rentas derivadas de un cargo público ha sido un recurso reiterado en la industria. En 1972 detuvieron en París al general Humberto Mariles Cortés, ex campeón olímpico de equitación y en esos momentos funcionario del Consejo Nacional de Turismo, un puesto que le confería la posesión de un pasaporte diplomático. Vendiendo este instrumento y poniendo su fuerza de trabajo a disposición de un conjunto de empresarios franceses de exportación de drogas, pretendía trasladar setenta kilogramos de heroína hasta Nueva York (Brucet 2001:258; *Proceso*, 25 de septiembre de 1980). La misma utilidad le dio a su pasaporte el embajador mexicano en Bolivia, Salvador Pardo Bolland, a quien detuvieron en 1964 en Nueva York como parte de una operación para introducir heroína desde Europa hasta Estados Unidos (Astorga 1995a:109-10; Green 1969:52-5; Jonnes 1996:187-90; *Proceso*, 11 de marzo de 1985; Salas y Vilchis 1985:109-10).

Pero, por encima de esta compra o alquiler de bienes públicos con subvención, existen multitud de recursos públicos que los participantes de la industria utilizan sin coste alguno. Sin de alquiler ninguno se utilizan las tierras de titularidad pública para el cultivo de drogas y para otros fines propios de la industria de drogas. En el estado de Veracruz, en el Caribe, se construyeron dos pistas de aterrizaje para la llegada de aviones cargados con cocaína sobre terrenos propiedad del Ministerio de Agricultura y Recursos Hidráulicos (*Proceso*, 20 de diciembre de 1993). El recurso subvencionado que con mayor frecuencia utilizan los empresarios de drogas es la infraestructura viaria de propiedad pública. Y no sólo porque las utilicen los vehículos del mismo modo que el resto de empresas legales pero sin haber contribuido con el pago directo de impuestos.

En 1994 el ejército mexicano detuvo una avioneta cargada de cocaína que acababa de aterrizar procedente de Colombia en la entonces recién inaugurada autopista que unía Campeche y Champotón, en el sur del país (*Sur Proceso*, 1 de abril de 2000). En 1990 se decomisaron ochocientos kilogramos de cocaína en una pista de aterrizaje de la

empresa pública Altos Hornos de México, en Monclova, en el estado norteroño de Coahuila (*Proceso*, 7 de noviembre de 1994). La utilización de estos bienes públicos puede adquirir la forma de arrendamiento temporal cuyo precio se desembolsa a funcionarios públicos que acompañan con su presencia la correcta provisión del servicio de alquiler:

Durante las noches de 1989 y 1990 [el exportador de drogas Rafael Chao López] comisionaba a sus agentes, cerraban un tramo de la carretera Mexicali-San Luis Río Colorado, al fin toda plana y casi sin curvas. Así de recta le servía mucho. También pedía auxilio de la Policía Federal de Caminos. A salvo de tráfico el tramo cerrado, Chao daba instrucciones y sin problemas aterrizaron y despegaban las avionetas cargadas de marihuana y cocaína. Inmediatamente las naves eran descargadas y trasladados los paquetes a camiones. Cada vez que había clausura en el tránsito, no pasaba de media hora o cuarenta y cinco minutos. Entonces los agentes de la Policía Federal de Caminos explicaban a los transportistas y automovilistas: “Hay un accidente. Estamos investigando y no se puede pasar. Esperen un momento, por favor” (Blanco 2002:153).

Otras subvenciones del sector público son más indirectas. En 1995 la Fiscalía General del Estado vendió a precio de chatarra dos aeronaves que había confiscado cuatro años antes por haber servido para el transporte anterior de drogas. Sin reparación ninguna, la compradora, Norma Beltrán Vargas, realizó casi una veintena de viajes cargando con drogas esos aviones (*El Universal*, 19 de marzo de 1997) La hacienda La Luz, propiedad de Amado Carrillo Fuentes, en Tetecala de la Reforma, en el estado central de Morelos, no pagaba recibos de la luz porque se había “colgado” de un transformador de la empresa pública Luz y Fuerza del Centro (*El Universal*, 12 de enero de 1997).

Pero la inversión inicial necesaria para comprar la mercancía y conseguir un medio de transporte con ciertas garantías frente a la expropiación no es la única barrera de entrada. Ni siquiera es la más importante. Si así fuese, los funcionarios públicos, que cuentan con gran número de recursos susceptibles de utilizarse en la intermediación de drogas y que internalizan a bajo coste los servicios de protección privada, habrían monopolizado la industria de las drogas en México. Si no ha sido así es porque existen particularidades del mercado de las drogas que son mucho más importantes a la hora de definir la composición del tejido industrial. Primero, los funcionarios públicos se enfrentan a fuertes riesgos de pérdida de sus privilegios como fruto de la acción incontrolable de los agentes estadounidenses que encarecen su decisión de participar en el mercado de manera directa en un sector de actividad con fuertes connotaciones exportadoras. Federico Urrea era un agente de los servicios migratorios mexicanos en la

ciudad fronteriza de Nogales, en el estado de Sonora, cuando lo detuvieron en 1952 cuando se disponía a entregar a un agente encubierto estadounidense trescientos cincuenta gramos de opio en la vecina ciudad de Nogales, Arizona. Su jefe y exportador de opio era el también agente de Migración, Baldomero Castañeda (United States Treasury Department 1953:20). En 1988 Pedro Guillén González y Margarito Villagraña, dos agentes de la Policía judicial del estado sureño de Guerrero, junto al Océano Pacífico, fueron detenidos en Nueva York cuando trataban de colocar, de manera desesperada ante su desconocimiento de potenciales clientes, cien kilogramos de heroína (Associated Press, 23 de octubre de 1988; *Newsday*, 25 de octubre de 1988). Segundo, y más importante, para entrar y permanecer en el mercado de las drogas, los empresarios deben poseer varias características que no monopolizan los agentes del sector público: sentido empresarial innato, conocimiento del mercado, del producto y de sus participantes, lo cual incluye la habilidad para evaluar a las personas, y capacidad para recaudar pagos (Adler 1993:195-ss).

Ninguna de estas cualidades que garantizan el éxito en la industria de las drogas está referida a los costes físicos del negocio. Ni tampoco el acceso al mismo está restringido por unas determinadas cualificaciones formales. “Nadie te da un certificado o un diploma para que vendas drogas” (Strong 1990:15). Lo importante de veras para la entrada y posterior permanencia en el mercado de drogas es superar las barreras informativas. “El acceso a las drogas es el primer y principal requisito para hacer negocios” en este sector (Adler 1993:69-74). La condición necesaria para acceder al mercado es contar con información acerca de quien compra y quien vende. Esa adquisición de información no está exenta de fuertes riesgos. Ford (2004:17-21) cuenta cómo en 1980 trató de introducirse en el negocio de las drogas yendo a comprar marihuana por su cuenta a México sin conocer a nadie. Entró en un bar de la ciudad fronteriza de Acuña y solicitó información al azar para llevar a cabo su propósito. Acabó sin los cuatro mil dólares de 2000 que llevaba para la compra sacados de una importante venta de heno, con una paliza de consideración, una sesión de torturas encima y sin oficina de reclamaciones para recuperar el dinero o solicitar una indemnización.

Pero para poder explotar esa información el conocimiento no debe ser abstracto, debe incorporar la existencia de un diferencial entre el precio de compra y el de venta. Y además, el conocimiento debe ser exclusivo: que el comprador no conozca al vendedor o que, al menos, no tengan incentivos para trabajar en común. Según un importador de cocaína de San Diego, California, “los colombianos te dirán: ‘tengo quinientos kilogramos, o doscientos, o cien’. Cualquier cantidad por debajo de los cien kilogramos no merece el riesgo” (Public Broadcasting System, 28 de agosto de 2000).

Dado que los empresarios de drogas no tienen acceso a los canales formales para hacer publicidad sobre el producto y sus precios, que la utilización de medios de comunicación de masas es contraproducente para el negocio porque, más que clientes, atrae a expropiadores o extorsionadores, la adquisición de este recurso escaso es el requisito para acceder a la industria. Y tan importante es conocer a quien comprar a precios bajos, que suele ser el proceso más costoso en términos de tiempo y dinero, como a quien vender.

Oliverio [Araujo Chávez...] llegó un día a Matamoros [en la frontera con Estados Unidos] con un cargamento de seiscientos kilogramos de cocaína base [sic], sin lograr contactarse con su cliente habitual, “El Chino de Brownsville” [ciudad de Texas]. Preocupado y con la presión de tener la mercancía parada, el ex sargento corrió la voz intentando colocar el estupefaciente. Desesperado al ver pasar los días sin vender la droga, ingenuamente Oliverio estableció en el bar Flamingos de Matamoros contacto con dos desconocidos que le ofrecieron adquirir a buen precio la mercancía y lo convencieron de que se la mostrara. Pensando que había encontrado clientes, accedió a llevarlos a ver el alcaloide. Los compradores resultaron ser dos [ayudantes] de la Policía Judicial Federal, que hábilmente le tendieron la trampa al inexperto ex sargento del ejército que, además de perder su valioso cargamento, fue a parar a prisión (Figueroa 1996:46).

A los mismos problemas para dar salida a la mercancía por escasez de clientes se enfrentó César Aguilar Meraz, quien le sustrajo ochocientos kilogramos de cocaína a su jefe José Mendoza Soto con la excusa de que se la habían robado mientras la transportaba. Porque ignoraba a quien quisiese adquirir esa cantidad de cocaína en su conjunto, tuvo que empezar a distribuirla en pequeñas dosis en Morelia, la capital del estado de Michoacán, en el Pacífico. Pasó poco tiempo antes de lo detuviesen las autoridades públicas (*El Universal*, 27 de agosto de 2002).

Por tratar de darle una salida inmediata a diez toneladas de marihuana que tenía almacenadas en Tucson, Arizona, y que estaban en proceso de deteriorarse, Rigoberto Gaxiola Medina redujo los exámenes previos de sus clientes y terminó en negociaciones

para su venta con un agente de Drug Enforcement Administration. Fue el principio del fin no sólo de cualquier expectativa de beneficio con esa cantidad de producto sino de la empresa en su conjunto (*Saint Louis Post-Dispatch*, 7 de abril de 1997). Blanca, una participante de la industria de las drogas en Juárez, en la frontera con Estados Unidos, expresa la misma evidencia: que para entrar en el negocio no sólo hay que conocer al ofertante sino también a quien te la compra: “Conozco a gente que compra un kilogramo [de cocaína], lo divide en octavos [de onza, 3,5 gramos] y le cuesta venderlo dos meses. Y a veces no llegan a recuperar todo el dinero... Como ese hombre, [...] compró un kilogramo, lo convirtió en octavos y se acabó metiendo la mayoría. No lo vendió y no devolvió el dinero. No pudo pagarla. Se arruinó por usarla” (Ramos 1998:29).

La búsqueda y consolidación de proveedores y una clientela estable, al menos de un individuo en cada subconjunto, es una actividad ardua en un mundo en el que la información circula con escasez. Para complicar el éxito empresarial, el conocimiento de participantes y precios debe ir acompañado de un elemento temporal: ser capaz de avanzar con suficiente antelación el momento apropiado para realizar cada transacción. Por el lado de las relaciones externas de la empresa, el volumen de la demanda y la oferta de cada uno de los agentes conocidos es volátil. Varía con extrema rapidez conforme a variables no controlables, desde el abandono del mercado por jubilación forzosa hasta el cambio en los gustos. En la perspectiva de la empresa, los costes de almacenaje son bajos, pero no así los riesgos asociados al mismo.

A medida que aumenta el tiempo de stock, se eleva de manera exponencial la información que posee el mercado del lugar del almacenamiento crece, lo cual pone en riesgo la propiedad y la libertad del empresario. Si esa información cae en manos de expropiadores públicas, la relación entre mercancía y propietario se hace muy evidente y la condena judicial más fácil y prolongada. La inmovilidad duradera implica ser presa fácil para potenciales ladrones. Al efecto de reducir estos costes, los empresarios sólo realizan las compras que tienen la seguridad de vender de manera casi inmediata. Una vez se ha producido la adquisición, llaman con prontitud a sus clientes para advertirles que la mercancía ya está disponible y pasen a recogerla (Adler 1993:62). Pero, para

poder acortar ese tiempo de almacenaje, es necesario tener conocimiento de un buen número de clientes que eviten los periodos sin pedidos.

Sin libertad para diseminar información sobre la propia empresa y tampoco para adquirirla sobre otras empresas establecidas en el mercado, la procedencia de los empresarios exitosos permite discriminar las rutas y alternativas que permiten el acceso a la industria. La primera vía es iniciarse en el mercado como consumidor para ir escalando posiciones en términos de cantidades manejadas. La mera adquisición de drogas como consumidor final permite conocer dos elementos básicos para la posterior intermediación: los precios y un proveedor. Si ese consumidor es capaz de generar o explotar la demanda entre su círculo de relaciones sociales, e incluso entre sus compradores, tiene la posibilidad de cubrir ese nicho informativo para beneficio propio. Ford (2004:69) relata cómo su primo se convirtió en su principal distribuidor de marihuana mexicana en Fort Worth, Texas, a partir de su red de contactos en la industria de las drogas,

Mi primo Phil había trabajado en un montón de trabajos relacionados con la construcción a lo largo de los años y tenía proveedores de marihuana allí donde iba. Pasar de consumidor a intermediario le fue fácil. Tan sólo tuvo que ir a la gente a la que le compraba y ofrecerles un precio mejor que el que les daban sus contactos. Luego subió a través de varios niveles de proveedores hasta que encontró a los mayores distribuidores al por mayor de la ciudad. Estábamos lo suficientemente cerca de la fuente como para mejorar o igualar el precio de cualquier otro y aún así obtener grandes beneficios.

Al comprar en cantidades mayores consigue rebajas en el precio unitario, una estrategia que es común a todos los empresarios con independencia de la naturaleza legal de sus productos. En el caso de los distribuidores de drogas la correlación inversa entre precios y cantidades es más intensa con el objetivo de cubrir unos riesgos de almacenaje que son mucho más elevados, no sólo por las propiedades perecederas de los productos intercambiados sino, y sobre todo, por los riesgos de expropiación y robo. La diferencia entre el precio con descuento para compras en cantidades voluminosas y el precio conocido de venta detallista conlleva un beneficio que el consumidor puede explotar de manera individual. Jack Stricklin Jr. explica lo que puede ser una carrera típica del exportador de drogas desde su perspectiva de importador de marihuana en El Paso, Texas:

“Fue una progresión en el negocio,” recuerda Stricklin. “Primero, comienzas fumando. Luego compras tres onzas [ochenta y cinco gramos] y vendes dos. Adquieres pericia con la

ciencia económica. Tienes un producto sólido y no hay caja. Te manejas en efectivo: sin contabilidad ni cheques. Fue la mayor experiencia en la libre empresa que pueda tener un muchacho. Después comienzas a cruzarla [la marihuana] por el río [Bravo, que hace frontera entre México y Texas].” [...] Stricklin se alistó en la Armada estadounidense y se pasó parte de su estancia en el calabozo por vender marihuana. [...] Su padre le compró un Jeep nuevo y le dio dinero para que se matriculase en la universidad. [...] “Cuatro días después el Jeep ya estaba cruzando el río. Lo cargábamos en el centro de Juárez[, Chihuahua, fronteriza con El Paso] o en alguna parte de la autopista. [...] La metíamos, la vendíamos, comprábamos más equipamiento y regresábamos a por otra carga. No nos preocupábamos ni de esconderla.” En pocos años Stricklin dirigía un pequeño ejército de contrabandistas. Utilizaban aviones, camiones, radios de doble frecuencia, aparatos de visión nocturna, señuelos y cualquier otro artilugio que pudiese ser útil (Cartwright 1998:32).

Como en el resto de las trayectorias empresariales, el mantenimiento y la evolución en el mercado de quienes comienzan como consumidores dependerá de su capacidad para conservar su posición de monopolista de información e incluso incrementar los niveles informativos: es el único que conoce al proveedor y a los clientes o, al menos, el único que asume los riesgos implícitos de unir la oferta y la demanda.

El segundo camino para introducirse como intermediario de drogas es la colaboración más o menos esporádica con empresarios de drogas ya establecidos en el mercado. Juan Antonio Ortiz era un almacenista de marihuana en el sur de Texas desde 1976. Cuando su contratista, Luis Medrano García, comenzó a ofrecerle cocaína a mediados de los años ochenta, Ortiz comenzó a distribuirla entre sus conocidos por sí mismo (*Texas Monthly*, enero de 1998). Ernesto Fonseca Carrillo comenzó su carrera en la industria como ayudante de un industrial ya establecido Pedro Avilés Pérez y luego formó su propia empresa de distribución de drogas. Por la vía de la creación de una nueva demanda o la herencia de la información adquirida en el trabajo es posible llegar a constituirse en un intermediario independiente de drogas.

Entre quienes están en una posición privilegiada para adquirir la información en redes o organizaciones existentes se encuentran quienes trabajan en el departamento legal y contable de la empresa. Por su función, tienen acceso a gran cantidad de información relevante sobre el mercado, en particular de clientes y proveedores. En el caso de los abogados, por su privilegiada posición en el sistema judicial, actúan de emisarios entre los empresarios encarcelados y miembros de la industria en el exterior, ya sean de la propia empresa o de terceras empresas. Esta información les permite extender el rango de acción hacia las actividades propias de la distribución de drogas. En los años setenta Lee Ayoub Chagra, un abogado de El Paso, Texas, comenzó defendiendo importadores

de drogas y, con la información adquirida, terminó importándola él mismo (Cartwright 1998).

Del mismo tenor es el acceso colateral a la intermediación con drogas de quienes venden servicios de protección privada a las empresas encargadas de distribución de drogas. Aunque fuera de una empresa en concreto, están en una posición privilegiada para conseguir información relevante. Por la propia naturaleza de la actividad de la protección, necesitan información sobre sus protegidos: primero, para determinar a quienes vender sus servicios y, después, para establecer la cuota a pagar. Ambos objetivos, cuando son llevados a cabo de manera eficaz, les permiten una acumulación de gran cantidad de información sobre la situación del mercado, sobre compradores y vendedores. A partir de este salto informativo se explica que el hecho de que buena parte de los grandes empresarios de drogas en México hayan llegado a este mercado a partir de un cambio en la línea de productos primigenia, que incluía la protección.

José Carlos Aguilar Garza fue maestro de primaria y luego abogado. Entre 1974 y 1982 dirigió la delegación de la Fiscalía General del Estado en dos puntos de gran actividad en la exportación de drogas: primero, en Culiacán, la capital de Sinaloa, y luego en la ciudad fronteriza de Tijuana. Sus dos últimos años como empresario de protección los pasó en los servicios secretos, la Dirección Federal de Seguridad. Tras ser despedido de este organismo en 1984, y con la información adquirida sobre el mercado de drogas, fundó su propia empresa de exportación (Astorga 1995a:125; Blanco 2002:204; *Proceso*, 12 de noviembre de 1984, 14 de agosto de 1989 y 27 de mayo de 1991; Shannon 1988:87). Tránsitos similares desde la dirección de empresas de protección privada a la intermediación con drogas las experimentaron en sus propias carnes Rafael Aguilar Guajardo, coordinador regional en todo el norte de México de la Dirección Federal de Seguridad hasta 1985, y Rafael Chao López, comandante en esa misma institución (*Proceso*, 28 de abril de 1986 y 22 de mayo de 1988). Gilberto Salinas Doria fue entre 1979 y 1982 policía municipal en dos ciudades fronterizas de Texas, Donna y Weslaco, antes de iniciar una exitosa carrera en la distribución internacional de drogas (Associated Press, 3 y 17 de abril de 1999).

En el mismo sentido, el círculo social que rodea a los empresarios de drogas también da lugar a una circulación de información que puede, en las mejores circunstancias, ser

explotado por individuos con iniciativa. La venta de bienes o servicios a las empresas de drogas es un trampolín para adquirir información. “Juan García Ábrego celebraba carreras de caballos en un carril natural que formaba parte del paisaje por tratarse de una vereda de peaje próxima a Brownsville, Texas. Y es en ese lugar donde establece sus primeros contactos” con contrabandistas de drogas (Figueroa 1996:22-3). Amado Carrillo Fuentes conoció a quien luego sería su proveedor en Colombia, Alejandro Bernal Madrigal, en México a finales de los ochenta por razones ajenas al negocio. Bernal Madrigal “tenía entonces un almacén de grifería. Fue él quien dotó las casas de Amado con grifos bonitos, de oro y formas raras. [...] Se hicieron compadres y luego [Bernal Madrigal] aprovechó algunos contactos que tenía en Medellín para iniciar las entregas” (*Proceso*, 23 de enero de 2000).

La cárcel es un entorno privilegiado para esta circulación de información. Gracias al ejercicio cabal de la legislación se provoca una concentración de intermediarios en un espacio cerrado de terreno en el que conviven durante prolongados periodos de tiempo. Gracias a este roce casi íntimo, no sólo ganan información sino también otro elemento de gran influencia en la industria, la confianza interpersonal. Una vez liberados, es posible capitalizar la información adquirida en las prisiones. Para Oliverio Chávez Araujo su paso por la cárcel de Matamoros, en la frontera con Estados Unidos, después de una condena menor fue providencial en su introducción en la industria. Allí conoció a proveedores y clientes tanto de Colombia como de Estados Unidos y a contrabandistas locales. Cuando salió en 1987 ya estaba equipado con todo el capital informativo para iniciarse en el negocio (Figueroa 1996:46).

Pablo Acosta Villarreal pasó cuatro años y medio en la prisión federal de Leavenworth, en el estado de Kansas, Estados Unidos. Allí llegó después de que lo contrataron por primera vez para transportar heroína por la frontera. “Cuando salió, sabía cómo y qué hacer. Ofreció sus servicios [de venta de drogas] a la gente que había conocido en la penitenciaría,” en particular a Martin Lopez, un importador de heroína de Odessa, Texas (Poppa 1998:34-5; Weisman 1984:79-80). George Jung podría trazar su carrera profesional en la industria de las drogas en tramos que saltan cada vez que pasa por la cárcel. En 1970 cayó preso en una cárcel del estado norteamericano de Durango. En ese recinto conocería a quien se convertiría en su principal y único proveedor de marihuana en

México. El cambio en su repertorio de producto, desde la marihuana a la cocaína, se produjo tras su paso por la cárcel de Danbury, Connecticut. Una condena le puso en contacto con Carlos Enrique Lehder Rivas, un exportador colombiano de cocaína (Porter 1993; Public Broadcasting System, 9 de octubre de 2000).

Pero son las relaciones familiares las que permiten el clima de confianza, sin miedo a represalias de terceros, a través del que fluye mejor la información sobre las actividades de la industria. Es ésta la razón de la abundancia de sagas de empresarios de drogas. Los hermanos Miguel Ángel y Rafael Caro Quintero, sobrinos a su vez de los también empresarios prominentes de la industria, los hermanos Emilio y Francisco Javier Caro Payán, así como los hermanos Amado y Vicente Carrillo Fuentes, entre muchos otros ejemplos de empresas de drogas esculpidas por lazos de parentesco. Por supuesto, no todas las relaciones familiares dan lugar a cooperación comercial o laboral en la industria. La revelación entre familiares del principal activo de la intermediación de drogas, los contactos con los proveedores y la cartera clientes, no es un proceso altruista ni surge de manera espontánea y desinteresada entre todos los miembros del entorno familiar. Si el descubrimiento de los contactos a los familiares no va acompañado de algún tipo de beneficio bien para el emisor o para el receptor, y por lo general para ambos, es difícil que tenga lugar. Comunicar a los familiares de manera indiscriminada cualquier información sobre la empresa pone en riesgo a los receptores de la información, que pueden ser sujetos a violencia por terceros que deseen la información o que procedan a una extorsión, y también al propio núcleo del negocio, que tiene una nueva posibilidad de fugas de información, sin ningún beneficio aparente. Un caso extremo lo relata Campbell (2005:330):

Un hombre que trabaja de mecánico en un negocio de la localidad [El Paso, Texas] cruza todos los días el puente internacional viniendo de Juárez [México], donde vive. Consigo trae bolsas de plástico rellenas de *blanca* [cocaína] que lleva en la boca. Vende parte de la mercancía y el resto la consume. Un día abandonó su trabajo y dejó de ir a El Paso. Su esposa, con la que tenía problemas maritales, había llamado al servicio de Aduanas de Estados Unidos para avisarles sobre sus actividades rutinarias. Le pararon en la frontera un día cuando no tenía nada, pero el episodio le asustó lo suficiente como para dejar de cruzar drogas por la frontera.

Superado el umbral de beneficio inherente a estas revelaciones, los lazos de parentesco tienen ganado con antelación un aspecto clave que da lugar a la transferencia de información: la relación interpersonal previa que permite al intermediario asumir

grandes niveles de confianza acerca de que las revelaciones no van a ser diseminadas de manera indiscriminada. Pero, además, la superposición de lazos familiares y circulación de información otorga al emisor una ventaja añadida: el acceso barato y factible a las represalias en caso de que se produzcan filtraciones a terceros. No sólo es que puedan castigarse con violencia lo que el empresario puede considerar como una deslealtad a la confianza depositada, que además es más fácil de practicar con familiares porque ambos comparten espacios sociales. Es que el intermediario, cuyo capital financiero le otorga una posición central en la estructura familiar, puede condenar al ostracismo al quien quiebra la premisa de conservación de la información. Es un caso que no sólo se traduce en el terreno económico, apartándole del flujo de dinero, sino también en términos afectivos, separándolo de su familia.

Dentro de estas coordenadas el proceso de búsqueda de todas las vertientes informativas es largo, costoso y tedioso. Sólo en ocasiones se corona con el éxito, seguido por un proceso de generación de confianza entre emisor y receptor que da lugar a flujos comerciales. De la trascendencia del capital informativo de cuenta el hecho de que a menudo forma un mercado interno de la industria de las drogas. Adler (1993:35-6) cuenta que quienes hacían las presentaciones entre los exportadores sudamericanos de cocaína y los importadores de San Diego, California, cobraban a estos últimos una cantidad fija o una comisión en cada cargamento enviado. Jorge Zúñiga realizaba este papel de conectar a compradores y vendedores en Tucson, Arizona. Estos servicios los rentabilizaba a razón de veinticinco dólares por kilogramo de marihuana que se intercambiaba gracias a su aportación informativa (*Arizona Daily Star*, 9 de diciembre de 2001).

En la ciudad de Tucson, Arizona, la poetisa Nancy Phillips compraba marihuana al importador José Luis Arévalo en cantidades que rondaban los trescientos kilogramos. Hacía todo lo posible por mantener alejados a sus clientes de Arévalo. Pero Phillips hizo una excepción con uno de sus clientes más potentes, su ex marido, que vivía en Saint Petersburg, Florida. Según declaró después en el juicio correspondiente, sólo por poner en contacto a ambos le cobró a Arévalo en 1996 doscientos cincuenta mil dólares (*Arizona Daily Star*, 10 de diciembre de 2001). Tan crucial es el acceso a la información que el desarrollo de la industria de la cocaína en México sólo fue posible cuando los

grandes exportadores colombianos contactaron con sus homólogos mexicanos. Y de su primera actividad como meros transportistas para los empresarios colombianos, estos últimos comenzaron a presentarles a clientes en Estados Unidos, lo cual les proporcionó amplio margen de maniobra para realizar sus operaciones propias.

Aunque la gestión de la información sobre las características de los contactos comerciales forma parte de la actividad propia del empresario, y es una inversión cara y tediosa por cultivar relaciones personales, también da lugar a su propio mercado de especialistas. Éstos pueden estar especializados en la industria de las drogas, pero lo más habitual es que se contraten en el mercado legal. Tal y como comentó un asalariado del exportador de drogas Alberto Sicilia Falcón, pagaba a un abogado en Beverly Hills, California, de nombre Barry Tarlow, un antiguo editor de la revista académica *Boston University Law Review* y ex fiscal federal de Estados Unidos. Éste se dedicaba a la realización de investigaciones sobre los individuos con los que Sicilia Falcón tenía previsto iniciar relaciones comerciales. Tarlow le suministraba información contenida en registros policiales y censales. A los potenciales clientes “les ponía investigadores para saber lo que hacían, dónde iban, dónde estaban” (Mills 1986:104-5).

A partir de esta inversión en tiempo y dinero dedicada a auscultar clientes y proveedores, existen amplios grados de incertidumbre hasta el punto de que el azar se convierte en una herramienta fundamental para el éxito. Un importador de cocaína de San Diego, California, relató el modo en que accedió en México a la información sobre exportadores de cocaína en Colombia: “Iba por carretera hasta Ciudad Cactus [nombre ficticio] y pensé que sería agradable tener compañía. Recogí a dos autostopistas. Uno se subió al coche y me dijo: ‘Eh, Frank, ¿no te acuerdas de mí? Hace un par de años hacíamos negocios con Lou. Aquí está mi amigo Bob’. Comenzamos a hablar sobre lo que hacíamos y después de un rato les mencioné que tenía en mente viajar a Sudamérica para buscar conexiones en el negocio de la coca[ína]. Bob saltó y me dijo que conocía a varios tipos que podían venderme coca[ína] y que si le llamaba me daría toda la información. Así es cómo contacté con los peces gordos en Bogotá. Fue accidental” (Adler 1993:35-6). George Jung relató la epopeya que supuso su propia entrada en el negocio de la exportación de marihuana desde México a Estados Unidos y el elemento casual que fue clave para explicar su desarrollo ulterior:

En 1968 transportaba marihuana al noroeste [de Estados Unidos], a la zona de campi universitarios. En ese momento la compraba en el sur de California y entonces se me ocurrió que por qué no bajar hasta México y comprar la marihuana en directo, meterla por la frontera y luego llevarla al este [de Estados Unidos] en caravanas. Así triplicaría el beneficio. Y así lo hice. En ese momento no sabía nada de México. Había estado en corridas de toros en Tijuana con algunos colegas de la universidad, pero eso era todo lo que sabía de México. Había visto una película llamada La Noche de la Iguana con Liz [Elizabeth] Taylor y Richard Burton y me sonaba que la habían grabado en Puerto Vallarta [enclave turístico del Océano Pacífico]. Hacia allí que me fui. [...] Pero, a pesar de toda la planificación, no teníamos ni idea de cómo hacer la conexión. No hablábamos más que un castellano de andar por casa. No conocíamos nada sobre la ciudad ni a dónde ir. Sin nombres ni contactos con los que comenzar. Durante días que se prolongaron durante semanas, deambulamos por playas, hoteles y bares, hablando con extraños, dejando preguntas veladas sobre con quién podía hablarse para conseguir droga. [...] Allí había estadounidenses y podías imaginarte a que se dedicaban, pero todo se lo quedaban para ellos. Nadie quería saber nada de nosotros. [...] Después de dos semanas allí [en los que le dio tiempo de salir de fiesta con Taylor y Burton,] ya todos estaban quemados. Queríamos volvernos a Estados Unidos y continuar en la parte del negocio que ya conocíamos. El día que nos íbamos a ir nos encontramos con una joven en un Volkswagen Escarabajo de color amarillo. Se acercó a nosotros y nos dio una vuelta. Nos preguntó que qué hacíamos allí y se lo dijimos [...] Era una hippie estadounidense. Nos dijo que vivía con un mexicano que tenía toda la marihuana que quisiéramos y nos llevó a verle. [...] Así fue como comenzó todo (Porter 1993:69-71; Public Broadcasting System, 9 de octubre de 2000).

Muchos otros realizan estos intentos costosos por lograr información sin éxito. Aunque sin existir una relación proporcional entre energía y gastos dedicados a conocer individuos y el resultado en forma de adquisición de información relevante que pueda ser luego capitalizada en la industria, sí es cierta la inferencia de que a más recursos invertidos en el proceso mejoran las probabilidades de éxito. George Jung, aunque la fortuna le sonriese en el último momento, no hubiese podido encontrar un proveedor si antes no se hubiese aventurado a viajar a Puerto Vallarta y asumido el riesgo de expandir información sobre la naturaleza de su negocio. En sentido contrario, sin utilizar energías en establecer relaciones personales, las posibilidades de adquirir esa información son nulas.

Y el sentido de frustración que causa no poder acceder al mercado por estos motivos informativos bajo ningún coste ni ninguna inversión puede ser bastante amplio. Jorge Luis Garibay había sido un exitoso exportador de drogas en la fronteriza ciudad de Juárez. En palabras de su hermana, “Jorge ya había abandonado el negocio de [las drogas]. Se hizo cristiano y estaba a punto de comenzar su propia iglesia. [...] Entonces alguien que intentaba entrar al negocio le suplicó que lo pusiera en contacto con personas clave. Él no deseaba hacerlo” y por ello fue asesinado (Valdez 2005:94-5).

La gestión de la información

Las empresas participantes en la industria de las drogas, por razón de la ilegalidad del producto, están sometidas a mayores riesgos que las que actúan bajo la cobertura de la legalidad. La salida del mercado de empresas por causa de la detención de sus propietarios y gerentes es un evento habitual. Las expropiaciones públicas, inesperadas por naturaleza, se traducen en quebrantos financieros severos para algunos participantes. Aunque una parte sustantiva de estas incidencias aparecen en los medios de comunicación de masas y, por tanto, no están sujetas al tipo de restricciones a la circulación de información que existen en otros apartados de la industria, sus efectos son significativos.

Este continuo movimiento del mercado provoca en el mismo una gran volatilidad que obliga a una constante renovación de las necesidades de información: sondeos sobre nuevos participantes o sobre las circunstancias específicas de los antiguos, sobre las variaciones en los niveles de precios en los mercados locales, sobre los riesgos anexos a cada decisión de transporte o sobre los costes de cada medio de transporte, entre otras circunstancias. Si una empresa desea permanecer en el mercado sin verse sometido a los vaivenes de un subconjunto estrecho de información, del cual depende su propia supervivencia, tiene que estar en posesión del máximo de información posible sobre el mayor número de aspectos posibles del mercado. La acumulación informativa le permite superar eventualidades muy negativas para la marcha de la empresa como, por ejemplo, la jubilación de suministradores y proveedores. Una derivada de esta gestión informativa es que le concede al empresario la posibilidad de realizar valoraciones más atinadas de la situación del mercado y así minimizar los riesgos de una jubilación prematura, de pérdidas por expropiaciones o de extorsiones.

Para favorecer la circulación esta información relevante que afecta al mercado, los empresarios de drogas tienden a aplicarse en una convivencia en común, “intensa y frecuente” con otros participantes de la industria que también poseen información. Esta cohabitación va más allá de lo que son las propias relaciones comerciales (Adler 1993:64-82). Un comprador mexicano-estadounidense de cocaína en Phoenix, Arizona, se sorprendía de que cuando adquiría cocaína por valor de cien mil dólares a unos importadores mexicanos, la operación no era tan rápida como aconsejaría las mínimas

nociones de seguridad. En sus propias palabras, “aunque yo hubiera preferido coger la coca[ína] y marcharme, [...] a los sinaloenses les gustaba que me quedase un rato mientras se quedaban con el dinero y yo me llevaba la cocaína. [...] En la mesa de la cocina los dos sinaloenses me hacían preguntas discretas al tiempo que jugábamos a Resident Evil en una [consola] Playstation enganchada a una televisión portátil” (*Phoenix New Times*, 31 de diciembre de 1999). El comportamiento de “los sinaloenses” era menos inocente y más comprensible en términos empresariales de lo que suponía el comprador. Les permitía adquirir información sobre el comprador y sobre las circunstancias de mercado circundante.

No existe un patrón único de conducta. La relación comercial puede dar origen a una relación personal o viceversa. Pero el resultado siempre es unívoco: una red de participantes en la industria con vínculos profundos y cercanos en la que se entrecruzan círculos profesionales y personales. Esta cercanía supera los límites estrictos de lo profesional o lo gremial para inmiscuirse en lo personal. Una novia del exportador de drogas Joaquín Archivaldo Guzmán Loera expresó la intensidad de la relación entre su pareja y otros miembros importantes de la industria: “Entre ellos se casan, entre ellos tienen compadrazgos, los lazos se hacen comunes, se van tejiendo” (Scherer 2001:31).

La sobrina del empresario de cocaína Ismael Mario Zambada García se casó en 1988 con Manuel Salvador Abella Barrera, quien era un activo trabajador de la empresa colombiana que le surtía de producto (Carpizo y Andrade 2000:59-60; *El Norte*, 5 de julio de 1992). Los empresarios de drogas Rafael Aguilar Guajardo y Rafael Muñoz Talavera emparentaron al casarse un hermano del segundo con el primero (*El Financiero*, 12 de septiembre de 1998). Zambada García fue padrino de una de las hijas de otro prominente exportador, Benjamín Arellano Félix. Joaquín Archivaldo Guzmán Loera envió coronas de flores al funeral del nieto de Zambada García (*Milenio Semanal*, 13 de enero de 2002). Un hermano de Manuel Salcido Unzueta, Gabino, se desposó con una hermana de Pedro Lupercio Serratos, Arcelia. Los dos eran exportadores de marihuana (*El Financiero*, 1 de noviembre de 1999; *La Jornada*, 29 de junio de 1996). En 1997 Amado Carrillo Fuentes, entre otros empresarios de drogas y de protección privada, acudieron a la celebración de las bodas de plata de Juan José Esparragoza Moreno (*Proceso*, 22 de marzo de 1998).

Las fiestas y las celebraciones varias son el entorno natural de relación entre empresarios de drogas entre sí y también con los empresarios de protección. El testigo protegido José Tomás Colsa McGregor declaró que durante la década de los años ochenta Rafael Aguilar Guajardo organizaba de manera casi continua fiestas a las que asistían muchos otros empresarios de drogas (*Proceso*, 19 de julio de 1998). En una de fiestas organizadas por Aguilar Guajardo a principios de los ochenta coincidieron buena parte de los industriales de drogas más importantes de México y también de los dirigentes de las empresas de protección. Del lado de los primeros estuvieron presentes Pastor Álvarez Félix, Raúl Omar Camejo González, Rafael Caro Quintero, Miguel Ángel Félix Gallardo, Ernesto Fonseca Carrillo, Joaquín Archivaldo Guzmán Loera, Ramiro Mireles Félix, los hermanos Eduardo, Rafael y Raúl Muñoz Talavera, Jesús Héctor Palma Salazar, Juan Pineda Trinidad y Manuel Salcido Unzueta. Entre los empresarios de protección se encontraban también grandes figuras como Guillermo González Calderoni, Gustavo Lurs Tejerina, Adolfo Mondragón Aguirre, Salvador Peralta Pérez, Miguel Silva Caballero y Daniel Zárate Rodríguez, todos de la Policía Judicial Federal. En una fiesta posterior en la que Rafael Aguilar Guajardo apadrinó al hijo de Pedro Lupercio Serratos se dieron cita, aparte de la pareja, Amado Carrillo Fuentes y los comandantes de la Policía Judicial Federal, José Luis y Víctor Patiño Esquivel (Andrade 1999:182-5; Ravelo 2005:145-6).

El exportador de cocaína José Albino Quintero Meraz ofrece un repertorio de las fluidas relaciones entre grandes empresarios de drogas, unidos por reuniones privadas y fiestas:

A principios de 2000 contacté a Osiel Cárdenas Guillén [...]. Lo vi en Matamoros y ahí me dijo que él sabía que yo bajaba droga. Yo le hice el comentario de que quería bajar [aterrizar] un avión en Valle de Reynosa con trescientos kilogramos de cocaína. Él me dijo que no había problema, que me la llevara tranquila. [...] A Eduardo González Quirarte lo conocí cuando fui a ver a Amado Carrillo Fuentes en la ciudad de México. A él le vi en dos ocasiones más que acudí a ver a Amado. [...] A Vicente Carrillo [Fuentes] lo vi en todas las ocasiones que fui a visitar a Amado. Siempre estaba con su hermano. [...] A Juan José Esparragoza Moreno lo conocí en [la ciudad de] Querétaro[, en el centro de México], en una casa de mi compadre Arturo Beltrán Leyva. Con él no tuve tratos de drogas. [...] A Arturo Hernández [González] y a Eduardo Mancera los vi con Amado Carrillo (*El Universal*, 12 de mayo de 2003).

Sin minusvalorar la preferencia casi universal por convites y saraos como actos de confraternización social, en el caso de los empresarios de drogas la diversión organizada y restringida aúna varios efectos que son de una importancia crucial para el desarrollo de su actividad profesional. Un contrabandista de marihuana de San Diego, California,

lo tenía claro: “Me paso el tiempo organizando grandes fiestas en las que intento que todo el mundo se ponga hasta las orejas. Invito a todos los distribuidores y contrabandistas que conozco y les pido que traigan a los amigos. Nos ponemos hasta arriba de coca y de champaña, con una tía buena colgando de cada brazo. La gente del mundillo de las drogas las llama ‘las convenciones de los traficantes’. [... Allí] Me entero de los últimos rumores y precios. Cientos de veces he conocido a gente allí. Encuentro una conexión o intento que alguien se ponga a trabajar para mí” (Adler 1993:77). La información que se adquiere de estas formas de socialización conjunta abarca casi todos los procesos que tienen influencia sobre el negocio:

Los contactos [de un intermediario] con otros empresarios se concentran fundamentalmente en mantenerse informados de la situación de la industria: la cantidad de marihuana disponible, los lugares a donde se lleva, quien la lleva, etcétera. Las conexiones también sirven como una sociedad de protección mutua. Si a[un intermediario] Jesús le llega un pedido que no puede cumplir con sus propias fuentes, puede contactar con otro empresario en otra zona. Los intermediarios confederados también se informan mutuamente de los movimientos de los soldados en las montañas o de los controles de carretera y de la situación en las aduanas. La otra cara de la moneda es que la sociedad de protección mutua también se mantiene informada de grandes decomisos, chivatos, informantes y figuras del gobierno que son particularmente proclives a aceptar sobornos y cuando los aceptarán (Kamstra 1974:138).

La información así adquirida es de gran importancia para el progreso empresarial. Rafael Caro Quintero era un pequeño productor de marihuana a mediados de los años setenta cuyo progreso inmaculado en la industria se debió a la cercanía con Juan José Esparragoza Moreno, un exportador ya experimentado. Este último le proporcionó la información sobre un aspecto fundamental de la gestión de las empresas de drogas: la gestión de la protección privada. Fue Esparragoza Moreno quien “lo conectó con Moisés Calvo, de la [Policía] Judicial Federal, a quien entregaba cinco millones de pesos [un millón de dólares de 2000] cada mes para que lo dejara trabajar y lo protegiera” (Pérez 1985:114).

La explotación de la información no tiene por qué ser inmediata sino que se ajusta a ritmos y necesidades diversas de cada uno de los participantes. El exportador mexicano de drogas Miguel Ángel Félix Gallardo conoció al hondureño Juan Ramón Mata del Pozo desde 1975. Pero las relaciones comerciales entre ambos no surgieron en ese mismo instante pese a su común actividad profesional. Entonces no tenían necesidades mutuas. No sería sino hasta nueve años después cuando Mata del Pozo, que estaba buscando un transportista para introducir cocaína en Estados Unidos, se pondría en

contacto con Félix Gallardo para iniciar un flujo comercial. En dos fiestas celebradas en la casa de Félix Gallardo en la bahía de Altata, un bullicioso enclave de esparcimiento del estado noroccidental de Sinaloa, “agasajados con mariachis, mucho tequila y atendidos por hermosas mujeres” se reunirían ambos junto al exportador colombiano de cocaína Gonzalo Rodríguez Gacha para cerrar el acuerdo empresarial (García 1991:271-4; Shannon 1988:139).

La recolección de información implica ir sumando oportunidades de negocio en potencia cuyas probabilidades de convertirse en realidad, en flujo de ingresos o en minimización de riesgos, son volubles. Es por este motivo que acumular tanta información como sea posible, para que al menos alguna de las briznas de información de convierta en realidad empresarial tangible, es tan importante. Y es con este propósito las fiestas reúnen a gran número de participantes en la industria. Aparte de las referencias personales que pueden explotarse de manera comercial, una variable fundamental de la industria, la fijación de los precios, se determina en estos contactos frecuentes que se producen en las fiestas. Los exportadores de drogas, según Adler (1993:45-8), establecen los precios conforme a la información disponible dentro de una banda de precios conocida que han sido capaces de construir sobre la base de los contactos que tienen en la industria:

Antes de comprar o vender en cualquier mercado, los contrabandistas sondan los límites inferior y superior en los que las drogas han fluctuado. Estos límites, que varían según la cantidad y la calidad de la droga, constituyen las normas que gobiernan de manera informal el precio que pueden exigir los contrabandistas por la droga. Los contrabandistas, de este modo, ajustan sus precios para insertarse en el mercado local, recortando los beneficios si necesitan reducir inventarios o aumentar el efectivo o inflando los precios hasta el límite superior si piensan que la demanda inmediata de drogas supera a la oferta en ese momento (Adler 1993:46).

En la descripción del comportamiento festivo de Alberto Sicilia Falcón se registra el segundo fin, después de la adquisición de información, para la organización de fiestas descomunales: la adquisición de reputación personal ante otros miembros de la industria. Ese prestigio puede capitalizarse con posterioridad en fructíferas relaciones comerciales en un entorno en el que escasea la confianza interpersonal. Según Mills (1986:83), la vida de Sicilia Falcón se concentraba en la organización y asistencia a fiestas, “no sólo en el burdel de la empresa sino en suites de hoteles y en yates en Acapulco, Mazatlán, San Felipe, enclave costero del estado [fronterizo] de Baja

California [todos lugares turísticos en la costa del Océano Pacífico], la ciudad de México y Europa. De todas, las fiestas en la Casa Redonda [la sede principal de la empresa de Sicilia Falcón en la ciudad fronteriza de Tijuana] eran las más frecuentes y las más deslumbrantes. [...] Había cajas y cajas de [champaña] Dom Perignon. [...] Con generosidad se dispensaba comida, bebida, drogas y sexos. Con un solo propósito: hacer alarde de la riqueza y el poder del anfitrión”. La suntuosidad de las fiestas es una fuente de reputación para el anfitrión: a ojos de los invitados es la demostración más palpable, a falta de informes contables más fiables, de la capacidad financiera del organizador.

Como en cualquier celebración, el rango y el prestigio de los invitados es una medida de rápida comprobación sobre el rango de la actividad social y también empresarial del anfitrión, un elemento que refuerza también la imagen de marca, la reputación del organizador. Aparte de empresarios de drogas que puedan ser desconocidos fuera del pequeño círculo de la industria, y que harán todos los esfuerzos posibles para no darse a conocer ante extraños, extender el convite a empresarios de protección y autoridades públicas es un modo diáfano de comunicar a los invitados que se goza de amplios niveles de impunidad en el desarrollo del negocio y que, en consecuencia, la realización de transacciones con él goza de las máximas garantías frente a la expropiación. Para hacer más manifiesta la relación cercana entre el anfitrión y la protección, los especialistas de esta última actividad acuden a las fiestas con sus uniformes de trabajo.

A una fiesta organizada en 1995 por Amado Carrillo Fuentes acudió vestido con uniforme militar de gala el general Gonzalo Curiel García. Al día siguiente murió en un accidente aéreo durante el desfile militar del Día de la Independencia en la ciudad de México (*Milenio Semanal*, 9 de noviembre de 1997). Un vídeo grabado en 2001 en una fiesta organizada por Delia Patricia Buendía Gutiérrez, distribuidora minorista de drogas en Nezahualcóyotl, colindante con la ciudad de México, se puede observar a la anfitriona bailando con el comandante Florentino Romero Juárez, de la Policía Judicial Federal. Entre los asistentes, vestidos de uniforme, estaban una docena de agentes de la misma institución y varios elementos de la Fiscalía General de Justicia de la República de México (*La Jornada*, 30 de agosto de 2002).

Las autoridades públicas son un activo a la hora de hacer visible la altura y el prestigio de los organizadores de fiestas. Unos con conocimiento y otros sólo con la sospecha,

pero siempre a beneficio de la imagen del anfitrión dentro de la industria de las drogas, la participación de autoridades públicas reconocibles y de altos miembros de los partidos políticos en las fiestas de los empresarios de drogas ha estado lejos de ser una anécdota. A las fiestas que ofrecía Manuel Salcido Unzueta acudía con reiteración Germán Espinoza Villalobos, alcalde de la población de Coquimatlán, donde se situaba el rancho, y de manera ocasional Elías Zamora Verduzco, gobernador del estado de Colima (1985-91), bañado por el Océano Pacífico, junto a diputados y alcaldes de las zonas colindantes. “En dos o tres ocasiones yo fui a su rancho” para estos fines festivos, admitió Zamora Verduzco (*Proceso*, 28 de octubre de 1991).

El exportador de marihuana Edelio López Falcón apareció en la crónica de eventos sociales del periódico *El Norte* posando junto al gobernador del nortero estado de Nuevo León, Fernando Canales Clariond (1997-2003), y su esposa. Ambos habían acudido a la fiesta de inauguración de un restaurante propiedad de un amigo de López Falcón (*Milenio Semanal*, 1 de diciembre de 2002). Las autoridades religiosas entran en la misma categoría de activos visibles del empresario de drogas. A la fiesta de inauguración de una tienda de moda propiedad del exportador de marihuana, Pedro Lupercio Serratos, en la ciudad central de Guadalajara acudieron el consejero de Gobierno del gobierno del estado de Jalisco, Raúl Octavio Espinoza Martínez, y el cardenal católico de la ciudad, Juan Sandoval Íñiguez (*La Jornada*, 27 de junio de 1996).

La adquisición de reputación a través de la participación en actos festivos no está sólo abierta al anfitrión sino que es factible, y hasta deseable, que los invitados muestren sus activos en la industria. En palabras de uno de los asistentes a las fiestas de Alberto Sicilia Falcón, “siempre había entretenimiento, alguna estrella de la canción de la ciudad de México o algo por el estilo. Y siempre había muchos políticos, peces gordos, gente influyente. Y también había mucha mierda falsa. Muchísima. Todo el mundo trataba de impresionar a todo el mundo con cosas como quien tenía las joyas más grandes o quien llevaba más oro encima. ‘He comprado este traje en París’. ‘Yo he comprado esto en Caracas’” (Mills 1986:335). Aparte de los objetos visibles, acudir rodeado de un séquito inmoderado de guardaespaldas es una forma de asentar la calidad

de la seguridad personal, de la protección, de un empresario de drogas que es convidado a una fiesta.

Con la perspectiva de que las fiestas son una actividad de primera magnitud en el progreso profesional de los empresarios de drogas, un medio crucial para la adquisición de dos intangibles fundamentales para el éxito en la industria, la información y la imagen de marca, el comportamiento desenfrenado en la organización de fiestas tiene una vertiente racional. El coste de las celebraciones, sin importar el motivo, tiene rendimientos crecientes para sus organizadores en términos de ganancias de información y prestigio. El coste de la celebración del decimoquinto cumpleaños de Karime Fernández Castro, la hija del empresario de drogas Luis Enrique Fernández Uriarte, un protagonista menor de la industria, se estimó en ciento setenta mil dólares de 2000. En esa cantidad se incluía abundante comida y barra libre para cuatrocientas personas, el alquiler de un salón de mil quinientos metros en el lujoso Hotel Camino Real de la ciudad central de Guadalajara y la contratación de cinco grupos musicales que amenizasen la fiesta con equipo de luz y sonido contratado a Octavio Cosío Martínez, sobrino de Guillermo Cosío Vidaurri, quien fuera gobernador del estado central de Jalisco entre 1989 y 1992 (*Proceso*, 20 de junio de 1994). Este comportamiento desmesurado forma parte de una tendencia muy habitual de grandes fiestas:

Como en muchas otras ocasiones, el rancho de Santa Anita, en Tlaquepaque, Jalisco [...] bullía esa tarde sabatina del dieciocho de abril de 1992. Unas seiscientas personas comían, bebían y bailaban para celebrar los veintitrés años de María del Rocío del Villar Becerra. No era una fiesta común: entre los invitados había gente “de pueblo”, vestida con ropas informales, jeans, botas vaqueras, camisas floreadas, chamarras de piel, y hombres trajeados y señoras de elegantes vestidos largos. [...] Juntos, sin inhibiciones, los asistentes departían, disfrutaban de la música de la tambora [sonido de banda] sinaloense, jugaban y apostaban en un improvisado palenque [con peleas de gallos...] El casco del rancho era utilizado una vez al mes como salón de fiestas por sus propietarios. Antigua granja para crianza de aves, el rancho contaba con un zoológico privado, tigres, camellos, reptiles, aviario y serpentario, patio interior cubierto, asadores para carnes, sala de juegos, cocina, salón de televisión, bar y área especial para tirar al blanco. [...] Era otra de las fiestas de Joaquín [Archivaldo] Guzmán Loera, en la que se percibían cantidad de choferes [*sic*] y guardaespaldas que portaban armas sin discreción y a la que también llegaron jefes policíacos, empresarios, oficiales del Ejército y funcionarios públicos. A las siete de la noche se sirvió el plato fuerte de la fiesta: el show de Alejandra [Gabriela] Guzmán [Pinal]. La cantante, que cobró cincuenta millones de pesos de los de entonces [veinte mil dólares de 2000], no desilusionó a los asistentes: durante una hora y media interpretó sus éxitos rockeros y levantó el entusiasmo con un popurrí de las melodías más famosas de su padre [el icono de los albores del rock en México, Enrique Alejandro Guzmán Vargas...] La festejada era nada menos que la novia de Joaquín Archivaldo Guzmán Loera (Aguirre 1994:133-4).

Como los invitados y el coste estimado, los accesorios de las fiestas son importantes a la hora de dotar de reputación al anfitrión. La actuación de grupos musicales, aparte de ser una fuente de diversión que relaja los obstáculos para la circulación de información, es un componente para la construcción de la imagen de marca. Si los artistas son populares en un entorno mucho más amplio, la reputación del organizador saldrá favorecida. Será para los asistentes la muestra de su capacidad empresarial para alcanzar acuerdos comerciales y también del poder financiero que transpira la contratación de artistas célebres.

En la discoteca Frankie Oh! de Mazatlán, en el estado de Sinaloa, propiedad de Francisco Rafael Arellano Félix, aunque no en contextos no privados, se presentaron cantantes del renombre de Emmanuel Acha Martínez, Luis Miguel Gallego Básteri, José Manuel Mijares Morán o Marco Antonio Muñiz (Monge 1994:197; *Proceso*, 14 de junio de 1993). En el Centro Social Las Bugambilias de Miguel Alemán, ciudad fronteriza del estado de Tamaulipas, y propiedad de Edelio López Falcón, presentó su música el cantante Cristian Sáenz Castro (*El Mañana de Nuevo Laredo*, 8 de mayo de 2003). El exportador de marihuana y cocaína Gonzalo Vega Gil, si no hubiese sido asesinado por la policía, hubiese llegado a celebrar su trigésimo tercer cumpleaños en una fiesta privada en la que estaba programada la actuación de La Sonora Santanera, reputado grupo de música tropical (*Proceso*, 21 de mayo de 1990).

Más común en las fiestas organizadas por los empresarios de drogas es la presencia de agrupaciones musicales enraizadas en la tradición cultural de muchos de los empresarios de drogas, como la tambora sinaloense, una banda que toca coplas populares. Es más accesible para los bolsillos de los empresarios de drogas y conecta con una tradición compartida en la que estos sonidos van unidos a unas supuestas costumbres incólumes de la industria de las drogas. Una boda celebrada en 1985 y pagada por Rafael Caro Quintero estaba amenizada de dos conjuntos de bastante éxito en el norte de México y en Estados Unidos: Los Cadetes de Linares y Los Tigres del Norte (*Proceso*, 8 de abril de 1985). La fiesta de reinauguración en 1997 de la Hacienda La Luz, en el estado central de Morelos, propiedad de Amado Carrillo Fuentes, fue deleitada por La Banda del Recodo (*El Universal*, 9 de marzo de 1997). Para la fiesta de boda de la hermana de Amado Carrillo Fuentes con mil invitados estaban convocados

los grupos musicales Tamazula, Los Nuevos Cadetes de Linares, Los Parranderos de Chihuahua, La Banda de los Hermanos Romero, La Banda de Mocerito, La Banda de Tierra Blanca y la orquesta de los Hermanos Cota (*El Universal*, 10 de enero de 1997).

Si la música es componente indispensable de las fiestas, las carreras de caballos u otros espectáculos propios de la tradición ganadera son una guinda habitual. Juan Nepomuceno Guerra Cárdenas, contrabandista de la ciudad fronteriza de Matamoros, realizaba fiestas en su rancho “casi todos los fines de semana [con] carreras de caballos, peleas de gallos y ‘otros negocios’. Ahí confluyen autoridades de todo tipo, inclusive militares” (*Proceso*, 4 de agosto de 1986). En los años ochenta Armando Valencia Cornelio, exportador de marihuana, construyó un hipódromo “con carriles reglamentarios” en Uruapan, en el estado de Michoacán, en el Pacífico. Con las carreras de caballos como fondo,

se llegaron a registrar apuestas de hasta dos millones de dólares. Cuando había carreras de caballos o de personas, [que] también llevaban corredores profesionales, era impresionante la presencia de policías: de las judiciales del estado, federal, municipal, Federal de Caminos, presidentes municipales [alcaldes], militares. Cada vez que los Valencia ganaban una carrera de caballos o personas, entregaban un billete de quinientos pesos a los guardianes del orden (*Proceso*, 25 de abril de 1988 y 16 de enero de 2000).

Si las fiestas son elemento constante en la vida profesional de los industriales de drogas y factor crucial de las estrategias empresarios, no sólo es beneficioso el arracimar las celebraciones en el calendario sino prolongarlas hasta donde sea posible como muestra de la capacidad de aguante a la presión externa tanto del anfitrión como de los asistentes. En la Hacienda La Luz, de Amado Carrillo Fuentes, en el estado central de Morelos, “las fiestas duraban tres días. Había mariachis, grupos musicales, comida en abundancia y mucho vino” (*Proceso*, 27 de febrero de 2000). Las fiestas de Rodrigo Mireles Félix en el rancho de su propiedad en los alrededores de la ciudad de Guadalajara, en el estado central de Jalisco, duraban entre tres y cinco días (*Proceso*, 19 de julio de 1998). Al matrimonio contraído por el hijo de Baltazar Díaz Vega y la hija de Ismael Mario Zambada García, ambos exportadores de drogas, le siguió

una fiesta que duró tres días. Trajeron dos tráileres-refrigerador completos de cerveza estadounidense. [...] Los invitados, entre los que se contaron el coordinador del Plan Estatal de Seguridad [de Sinaloa], Fernando García Félix, bloquearon la carretera con sus automóviles. Agentes policíacos, prestos, los auxiliaron y cuidaron (*Proceso*, 17 de abril de 1989).

En 1984, el empresario de drogas Pedro Eliodoro Laija organizó una fiesta que se celebró en un rancho propiedad de una empresa cervecera. “La fiesta empezó un sábado a medio día [*sic*] y terminó el domingo en la tarde. Eufóricos, los festejantes disparaban al aire sus metralletas, al compás de las bandas de música. [...] Los invitados seguían llegando y, a falta de lugar, empezaron a estacionar sus vehículos sobre la carretera, hasta que dejaron un solo carril. [...] La Policía Federal de Caminos intervino para dirigir el tránsito y evitar molestias a los invitados” (*Proceso*, 29 de abril de 1985).

Dos elementos cierran el círculo para dar el cabal cumplimiento a los objetivos empresariales de las fiestas: la recopilación de información y la adquisición de prestigio personal. El primero es la privacidad de las fiestas, el derecho de admisión que se tramita por una discriminación en las invitaciones. Todos los individuos que no formen parte de la industria o que no puedan resultar de ayuda para la construcción de una reputación del organizador o de los asistentes están de más. Si no se cumple esa premisa, el flujo de información puede terminar en individuos de nula utilidad productiva y que pueden en última instancia poner en riesgo la seguridad personal y económica de los organizadores y de sus invitados. Pero no siempre es fácil controlar los comportamientos para ajustarse a esta norma, mucho más cuando la diversión, el alcohol o una combinación de ambas hace sus efectos.

En 1988 [el exportador de drogas] Miguel Ángel [Caro Quintero] invitó a su compadre[, el popular cantante y actor] Antonio Aguilar. Tres días duró la fiesta, incluida la actuación del artista en favor del DIF [Desarrollo, Infancia y Familia, el organismo público de ayuda a los necesitados], a instancias del festejado. Tan contento estaba Miguel Ángel que solicitó permiso al secretario del ayuntamiento [de Caborca, en el estado fronterizo de Sonora] para realizar un desfile, encabezado por Antonio Aguilar, y éste se lo concedió. Pero el entonces alcalde, Roberto Reynoso Gómez, le dijo: “Aquí en Caborca nadie les molesta, ni a ti ni a tus hermanos. Con un desfile de esa naturaleza lo único que lograrías es llamar la atención. Y no te conviene que los reflectores te iluminen ¿no? Te puede ocurrir lo que a [tu hermano] Rafael [Caro Quintero, detenido en 1985].” El desfile no se efectuó (*Proceso*, 3 de febrero de 1992).

El segundo elemento para garantizar la eficacia de la vida social en la carrera profesional, para coronar con el éxito su estrategia de recopilación de información, es un extremo cuidado a la hora de discriminar no sólo a los participantes conforme a criterios de actividad industrial sino también a los contactos empresariales. En cada fiesta debe restringirse de manera esmerada la asistencia de modo que se evite una circulación incontrolada de información entre participantes de la industria que ponga en peligro la situación de monopolio del empresario sobre un determinado nicho de

información. Juntando en un mismo entorno a los proveedores y clientes se corre el riesgo de que esas relaciones comerciales se recreen despreciando el papel de intermediación, y la comisión correspondiente, del anfitrión. Ford (2004:63) escribe sobre su experiencia personal como importador de marihuana mexicana que

Evitaba participar en las actividades de la peña de Arnold [Kersh, su principal cliente en Lubbock, Texas], temeroso de que se corriese el rumor sobre lo que hacía para ganarme la vida. Por lo general me presentaba como un viejo amigo que pasaba por la ciudad. [...] Llegaba sin previo aviso y casi nunca pasaba más de dos horas en la ciudad. A Arnold también le gustaba la idea de mantener a los otros en la sombra, sabedor de que, si sabían que yo era su proveedor, tratarían de ir directos a mí para comprar más barato. Hacía un gran beneficio de toda la marihuana que vendía.

Quien fuera jefe de seguridad del exportador de drogas Alberto Sicilia Falcón declaró que a éste “no le gustaba mezclar a la gente de los Estados Unidos [sus clientes] con la gente del sur”, sus proveedores (Mills 1986:338). En palabras de un contrabandista de cocaína de San Diego, California, las relaciones con sus clientes eran mucho menos frecuentes que con sus proveedores y ambos grupos nunca se mezclaban. Convivencia personal aparte, se producían reuniones periódicas entre todos los clientes que excluían al resto de colaboradores en la industria:

Cuando metía una carga de coca[ína] que necesitaba vender, me alojaba en el hotel más lujoso de Swanky Hills [California]. Entonces llamaba a todos mis clientes y les decía: estoy haciendo negocios. Uno a uno, tomaban un vuelo hacia la ciudad. Por supuesto, les pagaba el billete de avión, el taxi y los alojaba a cada uno en su habitación. Estábamos hasta altas horas de la madrugada esnifando coca[ína] y bebiendo [champaña] Dom Perignon. Yo pagaba todo. Siempre daba buenas propinas: el quince por ciento más del quince por ciento obligatorio. Si salíamos a cenar pagaba la comida. Si se metían en problemas les enviaba un abogado (Adler 1993:42).

Los empresarios de drogas conocen que sus clientes son su principal fuente de ingresos y, lo que es más importante, que tendrían dificultades para sustituirlos. Les son imprescindibles. Con la idea de encarecer lo más posible las fugas no deseadas, los empresarios de drogas ponen todo el empeño de que son capaces en cuidar a sus clientes. Roger Fry, quien compraba marihuana en México para distribuirla desde San Diego, California, tenía un club privado en el que él se granjeó la exclusiva de decidir el ingreso de nuevos miembros. En sus mejores tiempos llegó a tener once socios, que, aparte de compartir vida social y fiestas espectaculares, resultaban ser los mejores clientes de Fry. “El ingreso al club acontecía cuando alguno de sus distribuidores le compraba con asiduidad cinco toneladas métricas de marihuana a la semana. A modo de

credencial Fry les entregaba un reloj de pulsera marca Rolex, modelo Presidential” (Davidson 2000:81-2).

Aparte de la degradación en la salud física de sus miembros, la convivencia frecuente en fiestas casi permanentes tiene otro efecto providencial para el sector. Al internalizarse en estos ámbitos restringidos buena parte del flujo de información con el objetivo de ser menos vulnerables a extorsionadores y expropiadores, se elevan los costes informativos de entrada al mercado. A cualquier actor externo le cuesta, no ya en términos monetarios sino, sobre todo, de tiempo, acceder a esta red de circulación de información principal que se hace en exclusiva abordable a las empresas que comparten ritmos de socialización conjunta.

La superposición de relaciones personales y sociales conlleva, además, una consecuencia relevante para la distribución espacial de la industria. Las exigencias de vecindad que son funcionales a la gestión de la información tienden a clusterizar a los empresarios en territorios muy concretos y obstaculizan la deslocalización productiva. Para maximizar el acceso a información relevante es necesaria una proximidad al mayor número de eventos posibles. Dentro de esta estrategia en la que la proximidad física reduce los costes y los riesgos asociados al transporte personal, los empresarios tienden a vivir en los mismos barrios de las mismas ciudades, una circunstancia no explicable en otros términos en una industria donde los costes físicos de infraestructura son muy bajos, cuyo núcleo central de actividad es la discriminación territorial de precios y que, con costes de deslocalización muy bajos, debería ser sensible a los cambios en los diferenciales de represión de las áreas locales. Según la historia personal de un piloto de San Diego, “el contrabandista para el que trabajaba vivía en la casa de al lado de otro contrabandista tan grande o más que él. Había mucha relación entre los trabajadores de ambos. Todos los trabajadores del otro contrabandista eran del círculo de amigos de mi esposa y algunas veces nos juntábamos todos en una gran fiesta en una casa u otra” (Adler 1993:66).

Por principio, todo el territorio mexicano presenta un atractivo similar para situar la sede de una empresa de drogas. En el caso de las drogas vegetales, su cultivo puede efectuarse casi en cualquier lugar y el contacto con los productores, aunque indispensable, es reducido en el tiempo. Para la reexportación de cocaína, cualquier

territorio es igual de bueno para coordinar la recepción de la droga y su traslado hacia Estados Unidos. Amado Carrillo Fuentes a lo largo de su carrera laboral trasladó la sede de su empresa desde Culiacán, la capital del estado noroccidental de Sinaloa a Ojinaga, junto a la frontera con Estados Unidos y después a Cuernavaca, en los alrededores de la ciudad de México. Marco Antonio Haro Portillo operó su empresa de exportación de marihuana primero desde Ojinaga y después desde Carlsbad, en Nuevo México (Poppa 1998). Frente a las limitadas barreras empresariales para una localización específica de las empresas de drogas, la mayor parte ha tenido una componente espacial limitada, lo cual jugaría en contra de cualquier estrategia que tratase de minimizar los riesgos evitando las zonas que aparecen como más intensivas en actividad de exportación de drogas.

Las dos ciudades más importantes del estado de Sinaloa, Mazatlán y Culiacán, han permanecido como el centro de operaciones de la mayor parte de los grandes empresarios de drogas desde la Segunda Guerra Mundial (Astorga 2004b). Sólo se han producido dos emigraciones de este centro empresarial. Y en ambas se trató de una deslocalización masiva de empresarios que recrearon el clima inicial de convivencia en otras ciudades: primero hacia Guadalajara, en el estado central de Jalisco, durante los años ochenta y ya en los años noventa hacia la ciudad de México. Dentro cada enclave los empresarios de drogas se han concentrado en barrios exclusivos, ya sea en la privilegiada zona de Lomas del Pedregal en el sur de la ciudad de México, en Colinas de San Miguel y Las Quintas en Culiacán o en Colinas de San Javier de la industriosa urbe de Guadalajara, en el centro de México.

Fuera de esta convivencia frecuente que es funcional a la circulación de información, con la importancia que ello conlleva, la cooperación interempresarial en la industria es escasa. A lo más, los empresarios entran en procesos de “asociación transitoria de conveniencia[, que] son la forma predominante de relación” (Adler 1993:68). Una cooperación esporádica para compartir gastos y riesgos en busca de economías de escala es el método más común de relación. Rafael Aguilar Guajardo, Amado Carrillo Fuentes, Ramiro Mireles Félix y Rafael Muñoz Talavera compartían gastos de transporte en la importación de cocaína desde Colombia. Una vez en México se repartían el cargamento conforme a su propiedad para distribuirla cada uno por su cuenta (*Proceso*, 19 de julio

de 1998). El rancho El Búfalo, dedicado a procesar marihuana para la exportación en el estado fronterizo de Chihuahua, fue el resultado de una inversión de varios empresarios de drogas, incluyendo Rafael Caro Quintero, Ernesto Fonseca Carrillo y Gilberto Ontiveros Lucero, además de empresarios de protección como el director de la Dirección Federal de Seguridad en la zona norte, Rafael Aguilar Guajardo (Shannon 1988:319-20).

Este tipo de cooperación es una forma útil y a beneficio mutuo de enfrentarse a iniciativas en las que existen economías de escala, que requieren una fuerte inversión inicial o en las que existe una relación inversa entre capital y riesgo. También el grupo de convivencia de empresarios de drogas se convierte en fuente de provisión o financiación, ya sea por préstamos directos o por la venta de drogas a crédito, lo cual eleva un poco más los costes de entrada físicos para quienes no pertenecen al grupo. Las asociaciones de empresarios sirven para superar dificultades con la gestión de stocks. Si algún distribuidor tiene una escasez temporal de oferta se la solicitará a uno de los compañeros. Este último le servirá la mercancía al precio habitual y, por supuesto, no le pondrá en contacto con su proveedor porque significaría perder sus propios canales de distribución.

Alcides Ramón Magaña, ya en prisión, envió un millón de dólares a Ismael Higuera Guerrero para la defensa legal de su hijo, al que acaban de detener. Después del arresto del propio Higuera Guerrero realizó un envío de otros tres millones de dólares (*Zeta*, 20 de julio de 2001). George Jung compró marihuana en México conforme a un acuerdo que lleva anexa una financiación:

George pagaría veinticinco dólares por kilogramo, que debido a su alta calidad sabía que podría vender por lo menos a ciento cincuenta dólares, o puede que más, en Manhattan Beach[, California...] Los gastos de haberse quedado un mes en Puerto Vallarta[, junto a la costa del Océano Pacífico,] habían drenado sus bolsillos, así que Sánchez [el vendedor] tuvo a bien adelantarle trescientos kilogramos a cobrar cuando hubiese vendido la mercancía. A cambio del favor, George acordó vender cien kilogramos más para beneficio exclusivo de Sánchez al precio existente en Estados Unidos (Porter 1993:71).

Fuera de estas colaboraciones puntuales en la distribución de drogas existen otras oportunidades para la cooperación que pueden agruparse bajo parámetros propios de la amistad que aflora de esa convivencia conjunta mucho más que en términos de oportunidades empresariales. Ismael Mario Zambada García ayudó a su amigo Joaquín

Archivaldo Guzmán Loera a tender una trampa para asesinar quienes habían sido un buen compañeros de ambos, Ramón Arellano Félix (Blanco 2002:155-6). A principios de los años noventa, con una convivencia más limitada en lo territorial e imposible de trasladar al ámbito comercial, varios de los más prominentes empresarios de drogas encarcelados en la prisión federal sita en Almoloya de Juárez, en el estado central de México, crearon y financiaron un organismo de derechos humanos denominado Comité Americano de Derechos Humanos y Defensa del Interno Penitenciario para exigir una serie de mejoras en su situación penitenciaria (Tavira 1995:204-5). Diez años después, otra combinación de empresarios de drogas, algunos de los cuales habían tenido serios roces entre sí cuando estaban libres, y en comandita con miembros encarcelados del guerrillero Ejército Popular Revolucionario, se declararon en huelga de hambre para presionar en la búsqueda de mejoras al rígido reglamento penitenciario en esa misma prisión.

Pero la fraternidad entre empresarios del mismo nivel, la convivencia frecuente y la colaboración esporádica está lejos de alcanzar una categoría empresarial adicional. Los empresarios que llevan a cabo estas prácticas de cooperación no constituyen una empresa común. En palabras de un importador de drogas de Tucson, Arizona, el tejido empresarial en la ciudad era bastante multipolar:

Yo personalmente conozco cinco empresas de drogas que trabajan en la ciudad de manera permanente y sé que hay más. Quizás la más conocida sea la de Jaime Figueroa Soto porque lo cogieron y luego detuvieron a algunos de sus empleados, y ha aparecido en los periódicos. Hasta donde yo sé, ninguna de las empresas de drogas tiene relación [orgánica] con la otra. Cada una tiene sus conexiones en México como nosotros. Los conocemos pero nunca trabajamos juntos. Cada uno hace su propio trabajo. [...] En Tucson no existe ninguna lucha ni asesinatos por el control del territorio ni nada de eso (Strong 1990:174).

Mucho menos las empresas relacionadas por una convivencia frecuente llegan a constituirse en un cártel, cualquiera que sea su finalidad o forma. Incluso la más grande asociación laxa de empresarios de drogas que pueda imaginarse, y en México han convivido varios clústeres a lo largo de toda la historia de la industria de las drogas, no tiene la facultad para repartirse el mercado, siquiera para mantener algún tipo de acuerdo estable. Y esta incapacidad no puede superarse a pesar de que las empresas cuentan con dos premisas de partida que favorecen una estructura cartelizada. Por una parte, y fruto del trato frecuente y los riesgos compartidos, las empresas de drogas que conviven bajo un mismo paraguas festivo mantienen fuertes lazos de confianza mutua,

un requisito imprescindible para el cumplimiento de los acuerdos que conforman un cártel. Por otra parte, sin necesidad de un compromiso previo sobre los precios, el resultado es que por vías informales se alcanza el mismo resultado. La mayor parte de las ventas que genera la asociación de empresarios de drogas se mueve en una banda de precios bastante similar.

A la estabilización de unas determinadas bandas de precios se llega por desapego. La revelación de los niveles de precios es una actividad inocua para el interés económico de cada uno de los empresarios individuales. Es una información que tiene nulas posibilidades convertirse en competencia si no va acompañada de la confesión o el descubrimiento de los nombres de los clientes a los que colocarles la mercancía a ese precio. Sin coste alguno para la propia empresa, el descubrimiento del umbral de precios, cualquiera que sea su nivel de falsificación, puede tener incluso un efecto benéfico para el emisor. Es un elemento necesario para construir relaciones comerciales porque permite al receptor ajustar su comportamiento para introducirse en el mercado. Jorge Valdés, en una etapa previa a iniciarse como importador de cocaína, revela la facilidad con la que se puede conocer los precios de venta dentro de un grupo común:

Le dije a Luis [un importador colombiano en Miami]: “Sólo por curiosidad, ¿a cuánto se vende la cocaína por aquí?” Los ojos de Luis resplandecieron y sus cejas se arquearon, pero permaneció tranquilo mientras me decía que estaba a entre cuarenta y seis mil y cuarenta y ocho mil dólares por kilogramo [ciento veinticinco mil dólares de 2000...]. “¿Quieres que te consiga algo?”, me preguntó Luis con una sonrisa. “¡Oh, no! Sólo me interesaba. Ya sabes, por curiosidad” (Valdés y Abraham 2000:52).

En la precariedad informativa que caracteriza al mercado de las drogas, este tipo de señales tienden a reproducirse de manera ilimitada hasta convertirse en algo parecido al precio de mercado. Pero que, por vías informales, se componga un vértice fundamental de las asociaciones empresariales que se conocen como cárteles, la fijación de precios, no supone que exista un acuerdo sobre esos niveles de precios ni que su ruptura vaya acompañada de un sistema de sanciones. Por principio, tal es la inexistencia de acuerdo previo que ni tan siquiera existe la posibilidad de verificar la certeza de ese precio. Sin conocer a ninguno de sus compradores no se puede ir a comprobar si ése es su precio real de venta. Por tanto, las posibilidades de falsificación en esta información son amplias.

En la práctica, cada empresario es libre de fijar los precios que considere oportunos sin temor a las represalias del grupo. La ruptura de los niveles de precios provoca reacciones disímolas, pero nunca de disgusto por lo que podría constituirse como una amenaza competitiva. Si un empresario es tan afortunado de conseguir un cliente que le compre la mercancía a un precio muy superior al marco habitual, no sólo no verá recriminado su comportamiento sino que recibirá la admiración del resto. Es una habilidad profesional conseguir el máximo rendimiento del producto. En sentido contrario, la venta por debajo de los umbrales comunes, más que una pérdida para el conjunto de empresarios por la vía de las cuotas de mercado, será una forma que tiene ese empresario individual de no alcanzar un beneficio al que podría hacerse acreedor con el producto que intercambia.

Las posibilidades de salirse de las bandas conocidas son completas porque la fijación del precio no se debe ni a un ente inmaterial que se denomina mercado, que la falta de información hace muy improbable, ni a un agente regulador que reparte las cuotas de mercado de modo que se maximicen los beneficios totales de la industria. No existen mecanismos formales para castigar el quebrantamiento de un acuerdo que tampoco existe. Cada relación comercial da lugar a un precio específico fruto de una negociación ad hoc en lo que constituye una segmentación de la cartera de clientes. De hecho, la primera determinación del precio de venta entre proveedor y cliente tiene una componente de negociación que no puede interpretarse como una forma de amarrar mayores cotas del excedente del consumidor, pequeñas en términos relativos dadas las fuertes diferencias entre los diversos niveles de la distribución de drogas.

La negociación sobre precios es un proceso que tiene su explicación en otro orden distinto: la generación de confianza interpersonal. La aprobación sin más del primer precio que ofrece el vendedor implica un deterioro de la imagen del comprador que puede perjudicar una relación comercial más prolongada y que incluso puede cortar los intercambios de raíz. Es el comportamiento que se asocia en la industria a los policías, cuyo interés no es el beneficio sino las detenciones. La discusión del precio, por el contrario, lleva aparejada una imagen de interlocutor avezado y experimentado en la industria, lo cual acrecienta los niveles de confianza entre ambos. El vendedor de cocaína César Vidal Vázquez había encontrado, a través de un intermediario, un amigo

común, a una potencial cliente, la distribuidora minorista Delia Patricia Buendía Gutiérrez:

“Buenos días, señores. [...] Voy a ir directo al grano. [...] La mercancía que nosotros traficamos tiene pureza de hasta noventa por ciento, por lo cual puede ser expuesta a dos cortes más. Su precio es de ochenta mil pesos [ocho mil dólares] por kilogramo y la entrega se hace en la calle. Si la quieren a domicilio, el costo es de noventa mil pesos [nueve mil dólares]”. [...] Buendía Gutiérrez: “Perfecto. Pero le quiero decir algo: nosotros distribuimos alrededor de cincuenta kilogramos base y polvo semanalmente. [Mentira: no llegaba a los veinte kilogramos, pero lo importante era impresionar al interlocutor.] Nos encargamos de recoger y transportar la mercancía a un lugar seguro. [...] El kilogramo lo pagamos entre sesenta y cinco y setenta y cinco mil pesos [seis mil quinientos y siete mil quinientos dólares de 2000. También mentira; era la oferta más baja que Buendía Gutiérrez había recibido nunca]. Con el precio que usted me da, me va a salir más cara y eso no me conviene.” “Mi estimada señora, hablando nos vamos a entender. [...] Bueno, a mí me interesa negociar con usted y por eso le voy a dar precio. ¿Qué le parece si le pongo el kilo de cocaína base o blanca a setenta y ocho mil pesos? [...] En fin, ustedes tienen la última palabra.” “¿Pero quien nos garantiza que la entrega sea segura y la mercancía sea de tan buena calidad?” “A ver, a ver, a ver, todavía no llegamos a un trato y ustedes ya me están preguntando sobre la calidad de la mercancía y de las entregas. Primero me gustaría que decidieran si están convencidos.” “Sí, me interesa hacer negocios con usted. Pero necesito probar con mis químicos [el plural es exageración: sólo tenía contratado a uno] su mercancía, por lo que empezaré por comprarle dos kilogramos. Pero no traigo efectivo, ¿acepta cheques?” “Mientras no sean de hule [plástico], está bien” (Caporal 2003:34-5).

A partir de este primer momento, la evolución de los precios tiende a reflejar otras variables de contexto, en particular la reducción de los riesgos para el vendedor asociados con las transferencias de drogas, en particular, con la generación de confianza mutua entre comprador y vendedor. Rigoberto Gaxiola Medina le vendió tres toneladas métricas a un agente encubierto de Drug Enforcement Administration. Tras la primera transacción exitosa, le ofreció una nueva gama de precios más bajos, combinada con amplios márgenes para la reducción de precios conforme aumentaban las cantidades de cada pedido (*El Financiero*, 20 de julio de 1998). El exportador de marihuana Pablo Acosta Villarreal tenía una política de determinación de precios en los que el crecimiento de la confianza interpersonal llevaba aparejada una reducción del precio.

Cuando los compradores llegaban por primera vez, les duplicaba el precio sobre el normal que les daba a otros clientes. Cuando quedaba satisfecho con los recién llegados, llegaba a la conclusión de que sabían lo que hacían y que tenían buenas conexiones en el lado estadounidense para colocar la droga, les iba rebajando el precio de manera gradual (Poppa 1998:171).

Si no existe política común de fijación de precios, mucho menos existen siquiera indicaciones acerca de la limitación de la producción o de las ventas, acuerdos para el establecimiento de cuotas de mercado. No existe ningún organismo común encargado de realizar repartos, imponer límites y obligar al cumplimiento de los compromisos

adquiridos. Un empresario puede vender tanta mercancía como capacidad tenga para atraer clientes sin ninguna cortapisa, sino más bien la admiración, del resto de sus colegas de diversión.

Pero la imposibilidad del cártel, más que por nociones de precios o por las dificultades para hacer cumplir cualquier tipo de acuerdos sin mecanismos formales, se deben a otro elemento diferente. Es la imposibilidad de imaginar siquiera el tamaño total de la demanda, mucho menos de limitar la producción y de establecer cuotas de mercado sobre un conjunto indeterminado. Cada empresario individual se enfrenta con su propia demanda, que en el corto plazo es fija. La cantidad de mercancía que se vende cada uno de los empresarios que forma parte del grupo común es parte de la función individual e independiente de cada empresa. Y conforme a esa restricción cuantitativa trata de surtirlos como mejor le dan a entender sus habilidades empresariales.

Fuera de sus propios clientes, el empresario desconoce cómo acceder a mayores cotas de demanda. No tiene acceso a aumentar la demanda y cualquier estrategia que pase por un recorte de precios es contraproducente. Implica asumir riesgos crecientes que pueden apresurar la bancarrota de la empresa. En los años cincuenta, Fermín Cárdenas y un socio trataron de “sacar del negocio” de la distribución de opio en la localidad fronteriza de Juárez a María Ignacia Jasso González. Su estrategia era vender “el gramo de heroína entre veinte y veinticinco dólares [ciento veinte y ciento cincuenta dólares de 2000], o sea, entre diez y quince dólares menos que el precio ofrecido” por Jasso González (Astorga 2003:73). Esta estrategia empresarial se dio por concluida con rapidez, cuando, por la ampliación del flujo informativo, los nombres de Cárdenas y su socio pasaron a manos de agentes estadounidenses, que forzaron su detención. Por tanto, un empresario de drogas no puede aspirar a que una reducción de los precios se traduzca en una ampliación de su cuota de mercado que, a partir de una reducción del beneficio unitario, incremente los beneficios totales.

Las restricciones al crecimiento de la demanda no sólo proceden de las procelosas aguas informativas del exterior de la asociación de empresarios, donde los riesgos son fuertes. La circulación de información en el interior de la red social acaba cuando empiezan los nombres de proveedores y clientes. La propiedad de una cartera de clientes y de proveedores propios es lo que le otorga a cada empresario concreto la independencia en

el flujo de ingresos y su supervivencia. En la información sobre clientes y proveedores es donde cada uno ejerce su nicho de mercado. Es por ello que nunca comparten este conocimiento con sus compañeros de fiestas más allá de lo que sea necesario, que es casi nunca. George Jung tenía una excelente relación personal con sus proveedores, pero por el bien de su participación en la industria nunca les reveló el nombre de sus clientes. De haberlo hecho les hubiese otorgado en bandeja su participación en la importación de drogas en Estados Unidos.

Por razones de seguridad, Richard [el comprador de cocaína] no quería que George [el vendedor, ambos amigos, de ciudades diferentes] abandonase la casa. [...] En tanto en cuanto pudiese mantener en secreto la presencia de George, Richard pondría un candado a la fuente de cocaína. Una vez que se extendiese la voz, sería difícil mantener alejados a los lobos [otros compradores... En otro episodio] Carlos [el vendedor de cocaína] le agradeció una vez más el modo en que [George, el comprador] había manejado el asunto de los cincuenta kilogramos. [...] Le dijo a George que había demostrado ser un amigo verdadero, alguien en que Carlos podría confiar siempre y que esperaba que George sintiese lo mismo por él. “Le dije que le daba mi palabra de que consideraba un apretón de manos y mi palabra como un lazo sagrado de honor,” recuerda George. “Le dije que éramos hermanos y que siempre seríamos hermanos y que nunca traicionaría esa amistad.” Después de jurarse lealtad mutua, Carlos le preguntó a George: “¡Ah, por cierto, ¿quién era ese amigo de Los Ángeles[, California,] al que le vendiste la cocaína, ése con el que llevas haciendo negocios mucho tiempo?” George miró a Carlos y le dijo que de ninguna manera. Que lo sentía, pero que ese pedazo de información, por encima de la amistad, no se lo iba a revelar, que se lo mantendría para él. Que esperaba que lo entendiese. Carlos le dijo que sí, que lo entendía (Porter 1993:128,155).

Sin la posibilidad de aumentar la demanda a costa de un tercero del propio grupo, sería insensato aumentar la producción o, cuando se trata de una función de intermediación, las compras de producto si no se desea acabar acumulando stocks de manera indefinida, con los riesgos eso que conlleva. La fragmentación del mercado con base territorial se enfrenta al mismo dilema de los fraudes con respecto a la producción. En el ámbito de la exportación, los actores son bastante móviles y libres como para someterlos a decisiones de territorialidad. Por lo tanto, entre los empresarios con pautas de convivencia frecuente no existe ningún tipo de colusión para la fijación de precios ni para la limitación de la producción que pueda llevar a denominar a los clúster de empresarios como formas de organización del mercado de las drogas que se asemejen siquiera a un cártel. Los resultados en forma de similitud de precios no pueden confundirse con el necesario proceso de arreglos y castigos que da origen y que constituye un cártel.

Relaciones de cooperación con otras empresas: construcción de reputación

Las transacciones económicas no tienen lugar sin un contexto social previo. La cooperación necesaria para realizar intercambios comerciales sólo puede llevarse a cabo una vez que se han superado algunas barreras con respecto a que quien vende y quien compra va a cumplir en cabalidad con los términos del acuerdo. Es lo que podría llamarse confianza interpersonal, “un nivel específico de probabilidad subjetiva según la que un agente valora el modo que otro agente o grupo de agentes realizará una acción concreta, tanto antes de que pueda verificar dicha acción, o con independencia de su capacidad para verificarla, como en el contexto en el que afecta su propia acción. Cuando se dice que alguien es digno de confianza se quiere decir que la probabilidad de que realice una acción que sea beneficiosa, o al menos no perjudicial, para el agente que valora es lo suficientemente alta como para considerar un compromiso en algún tipo de cooperación con dicho individuo” (Gambetta 1998:217). La confianza es el umbral que permite la cooperación entre individuos o empresas para beneficio mutuo al valorar que esta colaboración no supone un riesgo físico personal para quien entra en una relación comercial o un riesgo económico para la empresa.

En la industria de las drogas, las exigencias de confianza interpersonal son aún más acuciantes. Por una parte, el déficit de un organismo imparcial dedicado a la resolución de conflictos genera grandes oportunidades para realizar beneficios mediante robos o estafas. En 1994 Agustín Vázquez Mendoza ofreció a un comprador venderle diez kilos de metanfetamina a ciento ochenta y cinco mil dólares de 2000. Para realizar la transferencia fijaron una cita en Glendale, Arizona. Vázquez Mendoza llegó a la cita acompañado de otras dos personas. Pero su intención era la de matar al comprador y robarle el dinero que llevaba para hacer el pago. El cliente, que falleció por disparo de arma de fuego, resultó ser el agente encubierto de Drug Enforcement Administration, Richard Fass (*Arizona Republic*, 11 de julio de 2000). Sin garantías legales, la simple posesión confiere la propiedad de la mercancía. Todos los cambios de esa posesión, incluida la transferencia violenta, implican la cesión de la propiedad con todas sus cualidades sobre la independencia para su venta.

En estas condiciones de grandes posibilidades de que los comportamientos ilegítimos sobre la propiedad acaben siendo definitivos y queden sin castigo, y en consecuencia de fuertes incentivos para el robo y el fraude, los niveles de desconfianza a la hora de realizar transacciones son máximos. Por esta razón, y porque las economías de autoconsumo son una fracción marginal y mínima de la industria, si un empresario quiere permanecer en el mercado a lo largo del tiempo y no estar sometido a la búsqueda constante de proveedores y clientes tiene que hacer esfuerzos por garantizar una relación fluida tanto con proveedores como con clientes basada en amplios niveles de confianza. En palabras de un distribuidor de drogas, “durante mi carrera lleve una norma a rajatabla: no hacer negocios con nadie en quien no confiase o que no confiase en mí” (Valdés y Abraham 2000:83).

El sector público en el caso de las drogas no sólo abdica por voluntad propia de sus servicios habituales de suministrar mecanismos para la resolución de conflictos sobre las cláusulas implícitas o explícitas de los contratos. En lo que constituye la segunda fuente de recelos para la industria, los agentes del sector público tienen por objetivo manifiesto la expropiación de los bienes de los empresarios de drogas y el castigo de sus actividades con penas privativas de libertad. En ese contexto legal, la elección del individuo equivocado a la hora de realizar transacciones comerciales puede conllevar una transferencia de información que acabe en manos de predadores del sector público, con las consecuencias de clausura que tiene para la empresa.

Bajo estas premisas de altos riesgos a la hora de entrar en transacciones comerciales, el vector más importante para el éxito empresarial, una vez que se cuenta con la información necesaria, es la construcción de redes de confianza interpersonal dentro de la industria de las drogas. O, lo que es lo mismo, la acumulación de este bien en forma de reputación: una buena imagen de marca. “Uno de los primeros requisitos para el éxito [en la industria de las drogas] es la construcción de una buena reputación personal. Para llevarlo a cabo en el mundo de las drogas, los distribuidores y los contrabandistas tienen que generar confianza y ser agradables. El aspecto más importante en este sentido es la *integridad*” (Adler 1993:100, cursivas en el original). Es la integridad un valor muy etéreo que tiende a asumirse en forma de señales y que se aplica a quienes pueden mostrar un pasado, o al menos unas características distintivas, que hace que su

contraparte comercial asuma como cierto que no va a cometer actos nocivos como robos o estafas, que no va a vender la información de modo que se afecte a su integridad personal. A medida que se genera mayor nivel de confianza mutua entre ofertantes y demandantes, menores serán los costes de transacción inherentes a cualquier relación comercial.

Los instrumentos para generar confianza en terceros participantes en la industria de las drogas son multidimensionales por la propia naturaleza volátil del concepto. Pero todos sus componentes tienen una característica común: deben tener la capacidad de ser de inmediata y fácil comprobación. No es éste el deseo de la contraparte, que con seguridad querría aumentar el nivel de sus controles para no entrar en relaciones comerciales peligrosas. Es una situación obligada por las circunstancias. No existen mecanismos alternativos de más calado para una verificación exhaustiva sobre la pureza de esa reputación del empresario.

Los empresarios de drogas, con contadas excepciones, no producen evidencias propias, ni en forma de contabilidad ni en comunicaciones escritas de cualquiera otra índole, que puedan transmitirse como certezas ante terceros. La amenaza latente de los predadores desaconsejan la producción de este tipo de evidencias. Tampoco existen organismos que actúen como terceros imparciales encargados de calificar la veracidad de la información. El empresario tiene incentivos para no permitir esta intromisión no deseada. Cualquier averiguación al respecto implica una transferencia de información que, de caer en manos de terceros expropiadores, puede poner en riesgo la propia viabilidad de la empresa. En este contexto, los elementos que permitan la construcción de una reputación deben ser lo bastante claros a primera vista como para que cualquier interlocutor sea capaz de interpretarlos sin necesidad de recurrir a mayores averiguaciones.

El primer elemento generador de confianza es la apariencia personal. Si con ésta se transmiten las señales apropiadas, si coincide con un estereotipo que se acepte como evidencia más o menos universal de integridad, permite al interlocutor realizar una valoración instantánea acerca de las capacidades de quien así parece. Esa imagen apropiada para podría coincidir con un atuendo común para todos los miembros de la industria que los diferencie del resto de la sociedad y que haga muy fácil su

identificación al resto de participantes de la industria. Según la iconografía popular, estas características específicas de la vestimenta ya existen. Los empresarios de drogas

visten pantalón vaquero, camisa de seda estampada, sombrero texano, cinto piteado y botas de piel de víbora. Lucen cadenas y esclavas de oro, anillos de brillantes, relojes Rolex. Cargan radiotransmisores y teléfonos celulares. Viajan en camionetas [Dodge] Ram o [Chevrolet] Suburban con vidrios polarizados, donde llevan [subfusiles] R-15 y cuernos de chivo [Kaláshnikov]. Escuchan a todo volumen música de la onda grupera [ranchera]. Son léperos [mal hablados] y bravucones, prepotentes y ostentosos, mujeriegos, gastadores y generosos con los suyos (*Proceso*, 24 de agosto de 1997).

Reincidiendo sobre el mismo estereotipo tantas veces repetido, “los atuendos del [empresario de drogas] son exclusivos, enfundados en trajes Armani y Hermenegildo Zenga, sus botas picudas de piel de víbora, camisas multicolores con pantalón vaquero, sombrero tejano. Les gusta lucir con el oro, con esclavas, anillos, relojes y en sus armas con piedras preciosas. Usan teléfonos celulares [móviles], se transportan en avionetas, en vuelos privados y en camionetas con vidrios polarizados” (*Excélsior*, 7 de diciembre de 1998). Desde el punto de vista de un participante en la industria de las drogas, Ford (2004:54) realiza una descripción en los mismos términos de sus vendedores de marihuana en México:

Iban vestidos en lo que denominaría ropa vaquera con un toque mexicano. Llevaban botas de pieles exóticas, sombreros vaqueros caros, pantalones vaqueros bien cosidos y camisas del tipo vaquero con broches en vez de botones. [...] Uno] llevaba mucha joyería encima: varios anillos, uno de los cuales representaba un toro dorado en el que los ojos eran rubíes rojos, un reloj a la última una cadena gruesa de oro del que colgaba un crucifijo. Iba limpio y olía a colonia.

En otra descripción parecida, aunque tamizada por la hipérbole estadounidense de la visión del delincuente mexicano: “sombrero vaquero, botas de piel de algún animal exótico, y lo más de moda es el avestruz, cadenas de oro, grandes hebillas, un traje sport con pantalones ajustados y chaqueta con solapas de piel de serpiente” (*Baltimore Sun*, 21 de septiembre de 1998). La iconografía del empresario mexicano de drogas supera los límites fronterizos y se extiende hacia sus comportamientos en Estados Unidos: “Conducen 4x4 adornados con dibujos caros, grandes ruedas y embellecedores, o coches deportivos como el nuevo [Chevrolet] Camaro o el [Ford] Thunderbird. Cadenas de oro, teléfono celular, buscapersonas, salidas en limosina y funerales caros son la marca registrada del comerciante mexicano” (Strong 1990:161). En definitiva, como sugiere la culta descripción de Monsiváis (1993:219, cursivas en el original), que

imagina raíces allí donde sólo le ampara su imaginación y especula más allá de la imagen personal, la imagen del empresario de drogas en México,

Combina el fluir televisivo de la cultura *norteña*, una variante semiindustrial de la cultural del machismo, muy influida por el *western*. En el comportamiento visible de los [empresarios de drogas], distribuido en gestos y andares, las aspiraciones estilísticas son obvias: entrar a un bar como John Wayne en un salón, usar ropas de comercial [anuncio] de Marlboro, mostrar el tedio ante el peligro de quien nomás [nada más] tiene comprada la muerte, y, desde luego, tomar muy en cuenta los relatos y las vivencias de las migraciones. En este sentido, el de la leyenda pública, es un residuo violento y muy real de la fantasía de los gatilleros [pistoleros] del *western*.

Es cierto que los pantalones vaqueros, las camisas estampadas y los sombreros texanos forman parte de la vestimenta de algunos empresarios de drogas. Amado Carrillo Fuentes, en la última imagen viva que llegó a las agencias policiales estadounidenses, vestía “camisa vaquera, chamarra [color] café y un sombrero texano” (*Proceso*, 12 de enero de 1997). Esta descripción la confirmó un vecino de su hacienda en el estado central de Morelos: “bien vestido [y] siempre con el pelo recortado” (*Proceso*, 27 de febrero de 2000). Pero la explicación de esta forma de vestir se encuentra mucho más unida al entorno social inmediato, a la procedencia del empresario, que a una uniformidad exigida por el negocio que pueda traducirse en una transmisión de información fidedigna sobre las bondades del empresario.

El perfil arquetípico del [empresario de drogas], su estilo, su vestimenta, [se] corresponde al del agricultor sinaloense común y corriente, sobre todo del serrano. “Es un atuendo tradicional en estas tierras, que los [empresarios de drogas] asumen de una manera sofisticada”, dice el historiador Rafael Valdez, investigador de la Universidad Autónoma de Sinaloa. La diferencia, en todo caso, es la calidad de la ropa, su precio. A ellos les gustan las camisas de seda, estampadas, a veces con la imagen de la Virgen de Guadalupe o la del santo Malverde, patrón [profano de la industria de las drogas en la imaginaria periodística y académica]. También es común que lleven cintos piteados, bordados con hilo sobre el cuero, en cuya hebilla destaca una [hoja] de mariguana. (*Proceso*, 24 de agosto de 1997).

Esta misma penetración de los atuendos más tradicionales de las zonas rurales se observa en otros empresarios de drogas no ligados a orígenes sinaloenses. Juan García Ábrego, nacido y criado en la zona circundante a la frontera entre Texas y Tamaulipas, vestía ropa estilo texano y botas vaqueras (*Proceso*, 3 de octubre de 1994), un atuendo común en su área de procedencia que combinaba con abundante joyería: “un reloj Rolex de oro, en la muñeca izquierda; en la derecha llevaba una esclava de oro grabada con su nombre. En la mano derecha lucía una ‘J’ de brillantes y de su pecho colgaba la figura en oro de un bulldog” (Figueroa 1996:24-5). De la misma zona fronteriza pero más hacia el oeste, la indumentaria habitual de Pablo Acosta Villarreal era camisa tejana,

pantalones vaqueros marca Levi Strauss sujetos con un cinturón de flores. Sus incisivos eran de oro para cubrir un accidente infantil y un anillo “hecho a partir de una moneda de oro de diez dólares” (Weisman 1984:79).

Sin embargo, el origen social y geográfico sólo es parte de la explicación de una determinada forma de vestir bastante común entre los empresarios de droga mexicanos. No son pocos los que, procediendo de otras latitudes, llegaron a internalizar el mismo tipo de indumentaria. Pese a su origen familiar árabe, Lee Ayoub Chagra, un abogado de El Paso, Texas, que terminó encajando como exportador de drogas, “adoptó un vestuario acorde con su imagen: sombrero texano negro, espectaculares botas artesanales y un amplio surtido de joyas caras, incluyendo un brazalete de oro con la palabra Libertad” (Cartwright 1998:25). El importador colombiano de cocaína Juan Diego Espinoza Ramírez, en una fotografía confiscada en una de sus residencias aparece con la guisa más estereotipada: “bigote de herradura, sombrero texano, cinturón piteado, hebilla tachonada de brillantes y grandes cantidades de oro. Oro que le relumbra en los dedos, las muñecas y el cuello” (*Proceso*, 13 de abril de 2003).

Pero esta forma de vestir al estilo rural con abundancia de oropel no es el atuendo universal de los industriales de drogas. En la realidad existen muchos otros modelos como para observar una uniformidad cromática. En los años setenta dos importadores de marihuana de Texas, por demás amigos, eran descritos de manera desigual: “Mientras que [Jesús Carrasco] Santoy parece un camionero, [Federico] Carrasco [Gómez] nunca sale sin su nudo Windsor en la corbata y su chaqueta último modelo” y esa diferencia no les impidió alcanzar el éxito a ambos (*Texas Monthly*, agosto de 1973). Cualquiera de las descripciones de Ramón Arellano Félix permiten situarlo fuera de la esfera de la vestimenta rural y mucho más cerca de una versión personal de la moda casual. Las bermudas, los pantalones vaqueros de marca Levi's, las camisas floreadas, los polos y las zapatillas deportivas los coronaba con las gafas de sol de diseño y las gorras de béisbol (*El Universal*, 10 de marzo de 2002; *La Crónica de Hoy*, 1 de agosto de 2001). Así iba vestido el día que fue asesinado por la policía. Este uniforme variaba en función del clima y las circunstancias exteriores. “En las fiestas o en el hipódromo [aparecía] con pantalones de cuero negro, una chaqueta de piel y una cruz de oro al cuello. [... Entonces] presumía sus camisas Versace y pantalones con

mocasines italianos. Casi no le gustaba el saco [chaqueta]” (*El Financiero*, 10 de agosto de 1997; *Washington Post*, 4 de noviembre de 1997; *Zeta*, 1 de marzo de 2002). El gasto por la ropa del diseñador italiano Gianni Versace lo compartía con otro miembro prominente de la industria, Amado Carrillo Fuentes (Gómez y Fritz 2005:11-65; Ravelo 2005:129-30).

Por lo general Arellano Félix llevaba dos complementos de joyería, aunque el día que lo asesinaron tan sólo llevaba una pulsera de oro con dos cuentas de las que venden con el reclamo de que alejan las malas vibraciones (*San Diego Union-Tribune*, 5 de marzo de 2002). El primero era una cadena fina de la que pendía una medalla ovalada de plata de unos cinco centímetros con la Virgen de Guadalupe, patrona de México, en el anverso y la inscripción “Nonfecit Taliter Omnination” en el reverso. De venta masiva, su valor no supera los cien dólares y era regalo de su madre cuando era niño. Ya adulto se hizo construir un grueso medallón de oro concluido con una erre mayúscula resaltada con esmeraldas y rubíes. En su anverso se cinceló la figura de un escorpión (*La Crisis*, 28 de febrero de 2002). El gusto por el escorpión lo compartía con su hermano Francisco Rafael Arellano Félix, quien apenas se descolgaba una reproducción en oro de este animal de diez centímetros de largo y adornada por brillantes (*Proceso*, 13 de diciembre de 1993). Otro hermano que participaba en la industria, Francisco Javier Arellano Félix, compartía este estilo: “camisas de seda abiertas hasta el ombligo, cadenas de oro como de perro, esclavas de oro, botas vaqueras y pantalones” vaqueros (*El Universal*, 2 de octubre de 1997).

Benjamín Arellano Félix, director de la empresa en la que participaban este trío, seguía el mismo estilo adaptativo a las circunstancias exteriores. En una imagen captada en vídeo en 1993 en el transcurso de una fiesta aparece con una camisa floreada hawaiana de manga corta y gafas de sol departiendo con quien fuera alcalde de Tijuana Carlos Montejo Favela, el primer regidor de oposición (1989-91), por el conservador Partido de Acción Nacional, que tuvo la ciudad fronteriza (American Broadcasting Corporation, 19 de septiembre de 2002). Otras descripciones lo pintan de un modo más sofisticado: “usa ropa muy fina, es amante de las camisas de seda, los [automóviles] BMW y las casas lujosas” (*El Universal*, 10 de marzo de 2002). *Los Angeles Times* (4 de junio de 1993) era mucho más descriptivo en esta imagen pública: “tiene la apariencia de una

estrella de cine, con cabellera negra y abundante. Las fotos que se han difundido de él lo muestran vistiendo smoking.” El lujo en el vestir sin recurrir a los modos tradicionales no era desconocido entre los empresarios de drogas de Tijuana. De Carlos Ángel Kyriakides Villaseñor, un empresario de la ciudad de principios de los años setenta, se escribió que era

apuesto, bien peinado y con la manicura siempre hecha. [...] Cruzaba la ciudad en un Rolls Royce descapotable acompañado por chicas bellas, amigos acaudalados y famosos. La gente decía que se parecía a[actor] Ricardo Montalbán. Fanfarrón y ostentoso, gustaba de los anillos con piedras preciosas, las cadenas de oro, el champaña, la cocaína y el juego [...]Iba] embutido y pulido por trajes italianos hechos a medida, camisas de seda con los botones abiertos hasta la mitad de un pecho bronceado del que salían cadenas de oro (Mills 1986:81,85).

Su socio en ese entonces, Alberto Sicilia Falcón, compartía los mismos gustos estrafalarios en el vestir. El retrato de la asistencia de ambos en una fiesta de alta alcurnia en la ciudad de México es diáfano: “Falcón y Kyriakides estaban compitiendo. Quien podía impresionar a más gente. Kyriakides llevaba puesto un traje a medida color lima y, sobre él, toda su refinada joyería. [...] Dos o tres cadenas alrededor del cuello, un anillo por casi cada dedo de ambos manos. [...] Y Falcón llevaba su [reloj] Rolex de platino con todos sus diamantes amarillos deslumbrando. Y su inmenso diamante azul de cinco caras en su mano izquierda y su diamante amarillo de cinco caras en la derecha” (Mills 1986:332).

A medio camino entre el estrambote opulento de los tijuaneños y la vestimenta casual estaba Juan Ramón Mata del Pozo, un hondureño que jugó un papel clave en la exportación a gran escala de cocaína desde México. “Vestía jeans americanos, saco [chaqueta] francés, camisa italiana, un reloj Rolex repujado en oro, un anillo con fino diamante incrustado” (García 1991:268). En la misma esfera de gustos pueden situarse otros empresarios de drogas, incluso en Tijuana. Arturo Everardo Paéz Martínez “vestía bien. Sin lujos, pero de calidad. Nada de estrafalario [...] Siempre bien planchadito. Ni encorbatado ni enjoyado. Nada de ostentaciones. Camisa de manga larga si era preciso, pero siempre corta durante el verano. [...] Pantalón tipo Docker’s y zapatos cómodos. Finos. Caros.” Amado Cruz Anguiano “vestía bien. Fue policía en la Dirección Federal de Seguridad, pero no heredó del todo la tradición de tupirse con esclavas, cadenas o anillos de oro” (*Zeta*, 18 de enero de 2002).

Incluso hay empresarios de drogas que podrían pasar desapercibidos en un entorno urbano, lo cual sería lógico con ciertas medidas de protección frente a extorsionadores. Gilberto Ontiveros Lucero, de la fronteriza Juárez, se presentó en una carrera de caballos en la que participaba uno de sus corceles vestido con zapatillas deportivas y una gorra en la cabeza, aunque “rodeado en todo momento por una docena de guardaespaldas armados, algunos de ellos de traje” (*Proceso*, 28 de abril de 1986). Fabián Martínez González, en el momento de ser asesinado por unos policías judiciales del estado central de Jalisco, “vestía camisa a cuadros blancos y azules de manga corta. Zapatos color café. Calcetines negros. Pantalón azul de mezclilla,” es decir, vaqueros (*Zeta*, 7 de junio de 2002).

De Miguel Ángel Félix Gallardo se escribió que era “hombre refinado, bien vestido, [pero] nunca hizo ostentación de riquezas. No lucía, como los otros, relojes caros ni cadenas y esclavas de oro” (*Proceso*, 17 de abril de 1989). Blanco (2002:46) coincide con esta descripción de Félix Gallardo: “No le gustaban los anillos deslumbrantes y menos traer colgando esclavas y medallas de oro con imágenes religiosas o figuras de animales, jamás ensombrerado. Vestía liváis [pantalones vaqueros de marca Levi Strauss] y casi todos los días camisa a cuadros. Eso sí, bota vaquera y puntiaguda, pero sin mucho garigoleo labrado y menos puntas plateadas o de oro”. Roger Fry, el más importante cliente de Alberto Sicilia Falcón en todo el estado de California, vestía según la oportunidad. Unas veces prefería los modos de un motero de escasos recursos: pantalones tejanos, camisetas negras y cazadoras de cuero negro, pelo descuidado y tremendo bigote (Mills 1986:337-8). En la descripción de un policía encargado de detenerle, sin embargo, Fry “vestía con pulcritud y hablaba con una voz profunda y educada [... con lo que] podía encajar en la elite social” (Davidson 2000:82).

A la vista de la enorme diversidad de gustos en el vestir, que además no son persistentes en el tiempo y varían conforme a contextos sociales distintos, es evidente que cualquier gusto personal en el vestir no es incompatible con la construcción de una empresa exitosa de drogas. La apariencia física, por tanto, no es un factor susceptible de intercambiarse por confianza interpersonal. O al menos su interpretación no es unidireccional en el sentido de la recreación tradicional y más estereotipada. El porqué un uniforme específico no ha triunfado como elemento para facilitar el contacto entre

participantes en la industria de las drogas es explicable en términos de costes y beneficios. Un empresario puede, parodiando un modo determinado de vestir, ver asociada su imagen con el estereotipo, lo cual facilita la transmisión de algunos elementos que la iconografía popular atribuye a los participantes en la industria, en especial la utilización frecuente de la violencia. Esta eventualidad tiene la ventaja de evitar que la mayor parte de la población interfiera de modo negativo en los negocios.

Pero, a cambio, ajustarse al estereotipo tiene un inconveniente aún mayor para los distribuidores de drogas. Se facilita a ladrones, extorsionadores y expropiadores la tarea de identificar a sus objetivos. La información que se trata de transmitir se emite de manera indiscriminada, llega a empresas con intereses contrarios a los del emisor. Se expone así a los empresarios cuyo aspecto que coincide con la iconografía clásica a una posición de vulnerabilidad. Incurrir en estos riesgos innecesarios no es una muestra de inteligencia empresarial. Cualquiera de las estrategias para evitar que esa información, cuando es veraz, pase a manos de predadores es costosa. Es una forma de elevar los costes de protección privada sin otro beneficio que plasmar unos determinados gustos personales. Un participante de la industria de la marihuana en el estado de California en los años sesenta relató el caso de un peluquero que

a los pilotos de aerolíneas les recogía el pelo para extensiones de modo que pudiesen quedarse con el pelo largo para las fiestas de la playa pero pudiesen esconderlo en la gorra para superar las inspecciones capilares de la empresa. Hacía lo mismo para los tipos que trabajaban en el comercio de marihuana, que necesitaban limpiar su apariencia antes de irse a un viaje de negocios al sur de la frontera, donde los pelos largos y las coletas quedaban registradas en la cabeza de los federales de la misma manera que si llevasen un cartel diciendo: arréstenme (Porter 1993:56).

Pero el principal problema para utilizar un atuendo específico como medio para que los participantes de la industria se identifiquen entre sí, facilitando las transacciones comerciales, es que las posibilidades de falsificación son infinitas. No existe ningún organismo encargado de velar y garantizar la veracidad de la relación entre aspecto personal y participación en la industria. Con una inversión mínima se pueden adquirir unos pantalones tejanos, un sombrero acorde, una camisa a cuadros, unas botas que imiten la piel de víbora e incluso complementos de bisutería. Edberg (2001, 2004) encontró que muchos de los asistentes a conciertos de grupos que, entre otras cosas, recrean el comercio de drogas en sus letras, vestían del mismo modo que el atuendo imaginario del empresario de drogas: “botas, sombreros, camisas de seda y teléfonos

móviles.” En el estado septentrional de Sinaloa, asociado en el estereotipo con la producción de drogas, “chicos de clase media se visten con botas vaqueras, sombrero y cadenas de oro” (*Milenio Semanal*, 18 de diciembre de 2000). En Los Ángeles, California, “como símbolo de la mexicanidad (rural), las botas y los sombreros se han convertido en una parte indispensable de la indumentaria de los seguidores de tecnobanda[, un estilo musical que combina sintetizadores y sonidos propios de las rancheras]. Orgullosos de sus raíces mexicanas y esforzados, los jóvenes inmigrantes, lo mismo que los mexicano-estadounidenses de segunda o incluso de tercera generación han abrazado con pasión esta tendencia” (Quinones 2001:24-5; Simonett 2001:319). La descripción de un club nocturno de Los Ángeles es explícita en este gusto por la vestimenta rural más allá de la profesión de cada uno:

Los hombres allí sentados llevan camisas de seda en colores brillantes con dibujos deslumbrantes de hojas de marihuana, fusiles Kaláshnikov o un retrato de Malverde, un bandido bueno sinaloense de principios del siglo XX que en la actualidad muchos consideran un santo, sobre todo los distribuidores de drogas. Algunos llevan las camisas desabrochadas para mostrar sus gruesas cadenas de oro y grandes amuletos con la forma de un rifle o con la imagen de la virgen de Guadalupe. La joyería y las camisas doradas contrastan de forma favorable con su piel bronceada y su cabello oscuro. Y lo que es más interesante, la mayoría llevan su sombrero Stetson con un ligero toque ladeado (Simonett 2001:327).

Duvall (1998:266), tras hacer trabajo etnográfico en la ciudad de Mazatlán, en el estado noroccidental de Sinaloa, llega a la conclusión de que el gusto por la ostentación cromática y, en particular, por el oro no es una circunstancia exclusiva de la clase alta de la industria de las drogas. “Los mazatlecos también asocian la prosperidad tradicional con la exhibición de objetos brillantes, sobre todo de colores dorados o plateados.”

En estas circunstancias es imposible para cualquier comprador o vendedor diferenciar, a golpe de vista, entre los empresarios verdaderos cuyo uniforme coincide con la iconografía popular y los que no unen a su vestimenta la condición de participantes en la industria. Los riesgos inherentes a contactar con el individuo equivocado a partir de una interpretación así de simple son tan altos que es una buena opción no perseguir esta estrategia de asociación entre vestimenta e imágenes para buscar clientes y proveedores. Una solución más racional para evitar estos riesgos innecesarios es la bien demostrada adaptabilidad de los empresarios de drogas al entorno en el que se encuentran y, siempre que sea posible, eliminar la ambigüedad cuando ésta no vaya acompañada de

un lucro inmediato. Duvall (1998:223-7) relata un ejemplo donde se hace claro como el agua la contradicción entre realidad y ficción en muchos ámbitos de la realidad social mexicana, de una parte, y las opciones de los empresarios de drogas para sortear esa posibilidad de equívocos costosos, de otra. Se trata de la observación participante en un espectáculo de doma mexicana en la ciudad de Mazatlán, en la costa del Pacífico:

La mayoría de los asistentes tenían menos de cuarenta años. Muchos hombres vestían a la moda [empresario de drogas]: camisas de seda con adornos, además de tejanos, sombreros vaqueros blancos, botas y cinturones, todo en color blanco, y cadenas de oro. Ángela[, la acompañante local,] me dijo que las camisas eran caras, que costaban como trescientos pesos [treinta y cinco dólares de 2000]. Los menos llevaban camisetas, vaqueros, gorras de béisbol y zapatillas deportivas o mezclaban ambos estilos. [...] Una de las personas entre el público era un distribuidor de drogas (aunque no iban vestido como tal) del barrio de Ángela. Era amigo de su familia.

Es decir, muchos visten como si fuesen distribuidores de drogas, pero los que lo son tratan de evitar que se les identifique por esa menudencia del atuendo. Para tratar con individuos ajenos a la industria y que pueden ser fuentes potenciales de riesgo, la variación en el aspecto es una opción de muy superior categoría desde una perspectiva empresarial. Con ello se consigue dispersar la información personal y evitar los riesgos de la extorsión y expropiación. Amado Carrillo Fuentes, con su gusto por un atuendo con reminiscencias rurales, cuando necesitó acudir a una clínica en la zona más exclusiva de la ciudad de México optó por una apariencia más convencional y acorde con el entorno: “el traje Brioni diseñado exclusivamente para él en color gris oxford, que combinaba con una camisa gris de cuello mao, calcetines y zapatos negros [...] El bigote lo llevaba escrupulosamente arreglado” (Gómez y Fritz 2005:13). Robert Henry Golding, un importador texano de drogas, consiguió construir su carrera empresarial sobre la base de su adaptación al medio y su intento por pasar desapercibido.

El gerente que le alquiló el almacén en Fort Collins, Colorado, dijo que medía 1,65 metros de altura, pesaba sesenta kilogramos y se parecía a David Spade en el programa de televisión *Dame Un Respiro*[, es decir, rubio, media melena cuidada y aspecto juvenil]. Quien fuera su socio relató que se parecía a Corbin Bernsen, de la serie *La Ley de Los Ángeles* [pelo castaño a raya, frente despejada y de traje]. Un empleado de un exclusivo complejo residencial del centro de Denver [Colorado] donde Golding alquiló un apartamento caro [cuatro mil dólares al mes] dijo que le pareció el típico yuppie de Colorado: vestido de manera informal, que es evidente que tiene dinero pero sin ostentación (*Wichita Eagle*, 30 de enero de 2000).

Negar la virtualidad de la imagen de conjunto como una forma de publicidad del individuo que genere confianza y posibilite entrar en tratos comerciales no implica que algunos elementos del atuendo no puedan formar parte de esa estrategia de producción

comercial de reputación personal. Pero, para que estos componentes tengan una cierta utilidad, su exposición debe ser discriminatoria, con una posibilidad simple para la segregación, sólo presentables ante aquellos a los que se quiere, primero, impresionar y, con derivada, comenzar o continuar realizando transacciones comerciales. El segundo aspecto que tienen que compartir esos objetos son las dificultades para la falsificación. El coste del objeto o el utensilio es el principal umbral para diferenciar a los verdaderos empresarios, que muestran su capacidad económica como evidencia de su valía empresarial, y aquellos que tan sólo utilizan algunos elementos simples y baratos que se atribuyen al conjunto de la industria.

Al menos dos objetos móviles, fáciles de transportar en los alrededores del empresario, comparten ambas características: las joyas y las pistolas. La propiedad de joyas ha sido símbolo frecuente entre los empresarios de drogas. Pero su utilización ha sido menos masiva y menos pública de lo que se presenta en la imagen más estereotipada. Sólo en los lugares donde puedan tener alguna utilidad para impresionar al receptor. Según declaró el colombiano William Morán “en septiembre de 1993 ó 1994, esta[ba] en Cali, Colombia, en la casa de una persona dedicada a [la exportación de cocaína], en donde se encontraban dos mexicanos, uno de los cuales traía joyas ostentosas, que tenía oro entre los espacios de los dientes.” Era el mexicano Moisés Juárez Ledezma (Procuraduría General de la República 2000b:392).

El exportador de cocaína Amado Carrillo Fuentes en una ocasión ordenó al joyero José Tomás Colsa McGregor que le confeccionase un anillo como el que había visto a una estrella de cine en la televisión para mostrarlo en sus continuas fiestas (*Proceso*, 10 de febrero de 2002). La imagen de las joyas abundantes y caras puede transferir al interlocutor la imagen de un empresario de drogas exitoso y competente que, gracias a esa habilidad, ha podido comprar la pedrería que lo cubre. “Si quieres vender algo de verdad, tienes que mostrar el oro,” comentó un miembro de la industria de las drogas (*Harper's*, junio de 2002). En 1989, sobre el cadáver del exportador mexicano de marihuana Jesús Menéndez Flores se encontraron joyas que en total se valoraron en ciento treinta mil dólares (*Dallas Morning Times*, 10 de abril de 1989). El exportador de cocaína Oliverio Araujo Chávez declaró que “yo llamaba la atención por todo lo que me colgaba, pero así me sentía poderoso” y en verdad su imagen lo hacía pasar por

poderoso a los ojos de terceros, incluyendo a extorsionadores en los organismos de seguridad pública (Scherer 2001:65).

La habitual aparición de armas en manos de empresarios de drogas, por lo general en sus domicilios mucho más que como equipamiento de trabajo, y los gustos refinados a la hora de decorarlas sólo pueden ser explicadas en términos distintos a las de su hipotética valía como objetos de defensa personal. La mayor parte de las armas confiscadas con objetos decorativos son pistolas de mediano calibre y con escaso poder de fuego como para pensar en una utilización efectiva en caso de una lluvia de balas. Ernesto Fonseca Carrillo era propietario de una pistola semiautomática recubierta de oro y ribeteada con diamantes. Una pistola Colt, con mango de oro de catorce kilates y estampada con mil diamantes se encontró en una caja de seguridad que el abogado de Rafael Caro Quintero, Francisco Alatorre Urtusuategui, tenía en San Diego, California (Shannon 1988:286, 459). En el momento de su detención, Adán Javier Medrano Rodríguez cargaba una pistola chapada en oro (Apro, 28 de marzo de 2002). Osiel Cárdenas Guillén fue detenido en 1998 con dos pistolas: “Una tenía una pantera color amarillo incrustada en las cachas. Otra, una figura de la muerte bien labrada, con piedras rojas” (*Zeta*, 22 de marzo de 2003). Ramón Arellano Félix era propietario de dos pistolas con la empuñadura de oro y el escudo de México labrado sobre ellas (*La Crisis*, 28 de febrero de 2002).

Muchas armas de fuego cuentan con elementos de identificación personal de modo que el prestigio que confieren pueda ser utilizado en exclusividad por su propietario y se eviten falsificaciones en esa construcción de reputación. Amado Carrillo Fuentes tenía una pistola Colt calibre 38 con la empuñadura bañada en oro, veintidós esmeraldas y trescientos ochenta y nueve brillantes formando las iniciales de su nombre. Según un peritaje ordenado por el general José de Jesús Gutiérrez Rebollo, el arma estaba valorada en cincuenta y cinco mil dólares de 2000 (Scherer 2001:161). La tradición de las armas grabadas viene de lejos. A Rafael Caro Quintero se le confiscaron dos pistolas Colt, una con mango de brillantes en cuyo centro se sitúan sus iniciales y otro con empuñadura de oro y brillantes con el signo R-1 estampado en rubíes. La inicial se correspondía al nombre de pila del propietario (*El Financiero*, 10 de mayo de 1999; Shannon 1988:277). Alberto Sicilia Falcón veinte años antes había rodeado de perlas la

empuñadura de una pistola hasta que conformasen las iniciales de su nombre (Mills 1986:331). Jesús Héctor Palma Salazar poseía una metralleta R-15 con ristre de oro macizo, pedrería y un glifo que concuerda con el apellido del propietario: una palmera (*El Universal*, 3 de febrero de 2001).

Por si el prestigio pudiese ser transmisible, al menos para impresionar a terceros, Ramón Arellano Félix consiguió adquirir años después algunas de las pistolas expropiadas a notorias y públicas figuras de la exportación de drogas en los años ochenta: Rafael Caro Quintero, Miguel Angel Félix Gallardo y Ernesto Fonseca Carrillo. Pero lo característico de estas armas, y lo que las convertía en objetos de valor para Arellano Félix, no era el nombre de su anterior propietario sino el hecho de que, por signos externos, cualquier individuo podía retrotraer la imagen hasta ellos (*La Crisis*, 28 de febrero de 2002).

Existen otros elementos que, en principio, podrían compartir las características de ser transportables y proporcionar prestigio a quien lo posee y muestra. En un mundo que por abrumadora mayoría está compuesto por hombres, que quizás no por casualidad son bastante altos, como resalta Adler (1993:14) de la comunidad de importadores de drogas de San Diego, California, las mujeres bellas y los automóviles lujosos son tan frecuentes como el consumo de la mercancía con la que se comercia. La mayor parte de las mujeres que acompañan a los empresarios de drogas son “extremadamente atractivas y visten con mucho estilo” (Adler 1993:14). Los automóviles no son menos exclusivos y dignos de la envidia que se supone al alto precio. El importador de cocaína de la ciudad caribeña de Chetumal, Jorge Torres Téllez, “posee lujosos vehículos, se hace acompañar de guapas mujeres y carga más oro que ropa [...] Mientras los políticos y empresarios estrenaban autos [Ford] Grand Marquis o camionetas [Dodge] Carryall de la única concesionaria Ford de Chetumal, él desembarcaba un Porsche importado en la zona libre [de la cercana Belice]. Cambiaba seguido el modelo, paseaba con más guardaespaldas que el propio gobernador” (*Sur Proceso*, 23 de junio de 2001 y 17 de febrero de 2002).

Pero las mujeres y los coches de lujo, que confieren a su acompañante o propietario, respectivamente, una reputación en un entorno donde los hombres son mayoría, tienen inconvenientes para su utilización como elemento capaz de lubricar las relaciones

comerciales. Por una parte, las mujeres son una fuente interminable de disputas entre los empresarios de drogas y también con su entorno inmediato, lo cual hace de su exhibición indiscriminada un riesgo mucho mayor que su potencial beneficio.

Se casaba una de las hijas de [el exportador de drogas] Pedro Avilés Pérez. La lista de invitados era, en verdad, extensa. Y en ella figuraban apellidos de la talla de [Ernesto] Fonseca [Carrillo], de [Rafael] Caro Quintero, de [Antonio] Toledo [Corro], actual gobernador del estado de Sinaloa [1981-86], etcétera. Las cosas iban bien, dicen los comensales y los conjuntos amenizaban. Pero comenzaron los problemas cuando una muchacha rubia y de bella estampa atravesó la pista de baile y sobre sus pasos se posaron las miradas de un grupo de personas que compartían mesa. Después de varias bromas y apuestas de que “conmigo sí jala [sale]”, uno de los integrantes sacó a bailar a la joven. Ésta se negó amablemente en principio. Pero el solicitante la tomó por la fuerza y la introdujo en la pista. La dama iba acompañada de su novio, quien, obviamente, salió en brusca defensa de su pareja. [...] Más tardó en encarar al intruso que uno de los amigos de este último en acercarse al lugar, desenfundar la pistola y matarlo de un balazo. Entró en escena un familiar del asesinato y también recibió la dosis de plomo que le mandó fuera de este mundo. El agresor disparó, además, a la mesa que habían ocupado sus dos víctimas e hirió a una tercera persona. [...] Era Rafael Caro Quintero (Méndez 1985:14-5).

Caro Quintero intimó mucho después con Sara Cristina Cosío Martínez, de diecisiete años de edad, hija de César Octavio Cosío Vidaurri, jefe del Departamento de Educación Pública del estado de Jalisco, y sobrina de Guillermo Cosío Vidaurri, secretario general del oficialista Partido Revolucionario Institucional y después gobernador del industrial estado de Jalisco (1989-92). Aunque Caro Quintero estaba ya casado, con ella huyó a Costa Rica cuando las autoridades públicas lo perseguían bajo la acusación de haber asesinado al agente de Drug Enforcement Administration, Enrique Camarena Salazar, en la ciudad central de Guadalajara (Alcántara y Rodríguez 1985; *Proceso*, 18 de marzo de 1985 y 25 de mayo de 1988). Este vínculo afectivo con tintes aventureros, “una telenovela” en palabras de quien era entonces presidente de México, Miguel de la Madrid Hurtado (Madrid y Lajous 2004:401), no fue de ninguna utilidad para Caro Quintero sino más bien al contrario. Primero, la historia de amor entre un exportador de drogas semianalfabeto y la hija del acaudalado político le llevó a los titulares de los medios de comunicación de masa, con las negativas consecuencias que la aparición pública tiene para el prestigio dentro de la industria. Segundo, su idolatrada acompañante tuvo una relación muy directa con su jubilación permanente en la industria de las drogas. Gracias a las llamadas de Cosío Martínez desde Costa Rica a su familia pudieron localizar a ambos para su posterior detención y extradición.

Francisco Rafael Arellano Félix se hizo “famoso”, con los inconvenientes que conlleva la celebridad pluralista para el negocio de las drogas, “por haber raptado a una reina de

carnaval [de Mazatlán, Rocío del Carmen Lizárraga Lizárraga en 1990]. Él mismo aclaró después que no fue plagio y que se trató de contraer nupcias religiosas, pero que el obispo Rafael Barraza Sánchez se negó a casarlos”. En el momento de la huida, Lizárraga Lizárraga acababa de cumplir los dieciocho años y era la novia del hijo de un adinerado empresario de la ciudad. Después de la boda, en la que según la novia se casó enamorada, ambos fueron juntos a los Juegos Olímpicos de Barcelona (Duvall 1998:130-1; *Proceso*, 31 de mayo y 13 de diciembre de 1993 y 22 de febrero de 1998). Este episodio supuso el principio del fin de la carrera profesional de Arellano Félix al enemistarlo con la clase empresarial local. Por tanto, mujeres y negocios de drogas, aunque las primeras no se utilicen para hacer avanzar la empresa personal, no tienen una relación positiva.

Pero, sobre todo, las mujeres, a diferencia de la joyería y de las armas de fuego, tiene una característica que las hace muy peligrosas para la evolución de la empresa de drogas: tienen capacidad de interpretar la realidad. Introducir a las mujeres ante clientes y proveedores para aumentar el prestigio personal supone la entrega de esa información a la mujer. Inclusive una relación más o menos afectuosa y despojada de cualquier conato de presunción implica un cierto nivel de confianza que hace fluir información. Ford (2004:11) explica con respecto a las relaciones amorosas que durante toda su carrera profesional,

Fui incapaz de confiar en nadie. No podía disfrutar de las cosas. No podía pensar en tener una mujer. Tenía que pensar en que podía ir a la cárcel o morir asesinado. Sólo me acosté con una puta en México mientras estaba en el negocio. Es que tenía miedo. Te involucras con alguien y luego le dices algo. No podía permitir que nadie se acercase tanto a mí.

Tal información es susceptible de ser aprovechada por terceros con tentaciones de extorsionar o finiquitar la empresa de drogas, o inclusive por la propia mujer para tratar de arrebatarse su propia centralidad en su nicho de mercado. Por lo tanto, en el caso de las mujeres existe una contradicción entre adquisición de reputación, que alimenta el acompañarse de mujeres bellas, y la estrategia de minimización en la circulación de información que es crucial para la supervivencia a largo plazo de la empresa. Para solventar esta incompatibilidad se ponen en práctica estrategias de discriminación que, en última instancia, difuminan los beneficios de este uso particular de la compañía femenina. Los empresarios de drogas

Quieren un bellezón que cuelgue de su brazo y vaya con ellos a todas partes. Pero no quieren tener una relación con ellas. Prefieren que la tipa sea lo suficientemente tonta como para que le deje con un par de botellas de vino y le diga: me voy a trabajar, nos vemos mañana. Quieren una chica que acepte su lugar y que tenga el suficiente cerebro para saber cuando callarse (Adler 1993:92).

En el caso de los automóviles de lujo su parcial incompatibilidad con la adquisición de prestigio se debe a que su exhibición no puede discriminarse por su volumen y por los carriles por los que debe circular. Dado que no existen rutas exclusivas para el uso de los automóviles a efectos publicitarios en el interior de la industria de las drogas, éstos tienen que compartir vías públicas con un gran número de terceros. Algunos de éstos pueden no ser indiferentes a la situación profesional del empresario. Mostrar esa publicidad de manera indiscriminada, aparte de hacer más identificable al propietario del automóvil con una fuente de renta que no puede justificar en términos legales, puede conllevar costes altos e inmediatos: tan colaterales como que cualquier extorsionador o policía en el cumplimiento de la ley pueda perseguirlo al instante.

Es por ello que la utilización de estos automóviles sólo puede hacerse en condiciones muy especiales. Por una parte, pueden mantenerse a cubierto de miradas indiscretas y enseñarse en interiores al efecto de ganar prestigio. Angelo Ramírez, receptor de cocaína procedente de México en Nueva York, poseía una colección de coches antiguos que algunas joyas en la materia como Chevrolet Impala de 1957 y un Chevrolet Corvette descapotable de 1962 (*New York Times*, 22 de noviembre de 2002). Por otro, su muestra debe darse entre estrictas medidas de protección. En 1986 Gilberto Ontiveros Lucero “se pasea[ba] a sus anchas por [el enclave fronterizo de] Juárez en una limusina Mercedes Benz, equipada con teléfono y resguardada, atrás y adelante, por autos llenos de guardaespaldas armados” (*Proceso*, 28 de abril de 1986). Jesús Héctor Palma Salazar pasó la Semana Santa de 1995 en Guayabitos, en el estado de Nayarit, junto al Pacífico. Allí paseó por las calles a caballo o conduciendo un automóvil Chevrolet Corvette rojo. “Siempre adelante, atrás y a los lados de él, lo acompañaban agentes judiciales federales [y] elementos de corporaciones locales de Nayarit” (*Realidades de Nayarit*, 19 de abril de 1995; *Proceso*, 3 de julio de 1995). En ambos casos el coche es adicional a otro elemento más de fondo. Lo que refleja la verdadera reputación del empresario no es el coche lujoso, que no es sino un añadido, sino el séquito de protección que le rodea.

Fuera de las fiestas, la apariencia personal y objetos colindantes existen otros elementos para infundir prestigio y así generar confianza interpersonal en el negocio de las drogas. Las casas son un elemento obvio. Sin desechar las naturales aspiraciones de tener un hogar en las mejores condiciones posibles para sí mismo y para sus familias, el domicilio del empresario de drogas tiene funciones que superan ese cometido y son de primer orden para la actividad profesional de sus propietarios. La vivienda del empresario es el lugar donde se cierran los tratos. Conviven sin la intromisión de terceros el empresario, sus asalariados y sus relaciones comerciales. Allí se planifican las estrategias profesionales. Todo ello en la garantía de que los contratos que allí se establezcan no van a ser destruidos por terceros a los que pueda llegar la información.

Tener una sede suntuosa ofrece a los clientes a los que se permite el acceso el primer símbolo de la capacidad profesional del empresario, de que ha tenido éxito en el pasado y de que cuenta con liquidez para afrontar cualquier reto empresarial en el futuro. A falta de elementos propios de la publicidad más convencional, el domicilio es la principal fuente de imagen corporativa de las empresas de drogas. Donde es imposible cotejar los balances de la empresa, donde no existen auditores independientes con los que obtener información fidedigna acerca de la situación financiera de la empresa, la premisa que iguala una vivienda lujosa con una empresa prestigiosa es la única posible a la hora de iniciar y mantener vivos los tratos comerciales.

El exportador de drogas Alberto Sicilia Falcón era el propietario de una casa de playa en Coronado Cays, un exclusivo barrio de San Diego, California, con muelle privado en el que atracaba su lancha fuera borda. En Tijuana, compró un edificio justo enfrente de la central de la Policía Judicial del estado de Baja California en la ciudad.

La habitación principal era una cara biblioteca con estanterías que cubrían la pared desde el suelo hasta el techo. Si se tocaba una estantería en concreto, ésta se daba la vuelta y daba paso a uno de los cinco inmensos dormitorios con alfombras rojas, espejos en el techo y sábanas de satén. [...] Allí llevaba a sus amigos, a jinetes y otras personalidades del hipódromo, a gentes del Palacio del Jai Alai [frontón para eventos deportivos], a políticos locales y a policías. La casa siempre estaba abarrotada de chicas. Si la oferta local escaseaba, Carlos [Kyrikiades Villaseñor, un socio de Sicilia Falcón] tenía amigas en Los Ángeles (Mills 1986:82-5).

Prueba de esta importancia crucial otorgada al domicilio como sede de la empresa es que los empresarios de drogas no dudan en pagar una cantidad superior al precio de mercado por hacerse con la vivienda ni se muestran remisos a abonar los costes de

búsqueda hasta que se encuentra con el lugar más apropiado. Los empresarios de drogas “viven como jeques árabes en la zona más lujosa de Guadalajara, Colinas de San Javier. [...] Si les gusta una, van con el dueño y le ofrecen comprarla. Éste siempre accede a la venta por dos razones: una, el doble del valor del inmueble en dólares; otra, el uso de la fuerza, según denuncian los vecinos” (*Proceso*, 7 de noviembre de 1988; Salas y Vilchis 1985). En Mazatlán, en la costa del Pacífico, existía la misma disposición a pagar un sobreprecio por los bienes inmuebles: “Si tu propiedad te cuesta cien millones de pesos [doscientos cincuenta mil dólares de 2000, Manuel] Salcido [Unzueta] pagará ciento diez millones. Será una operación rápida, en dólares o en pesos” (Shannon 1988:376).

En este tipo de transacciones que involucran a vendedores que no participan en la industria de las drogas se elevan los costes de búsqueda por dos motivos: para proteger su identidad del comprador ante los vendedores y por la importancia que se otorga a la vivienda dentro de la actividad empresarial. Ya en los años ochenta los empresarios de drogas compraban “estas residencias desde su sofá o su escritorio, a través de videos. La operación es muy sencilla: cuando quieren comprar una casa, sus [asalariados] mandan filmar varias propiedades, de las mejores, por supuesto, y luego proyectan la película a su jefe. Si le gusta una, van con el dueño y [los colaboradores] le ofrecen comprarla” (*Proceso*, 7 de noviembre de 1988).

Al final, el coste de las viviendas-sede social no es un elemento menor de la actividad comercial. Rafael Caro Quintero al ser detenido en 1985 estaba construyendo una mansión “estilo sureño californiano” en un espacio de ciento sesenta mil metros cuadrados en una zona privilegiada de Guadalajara. La vivienda tenía “dos cuerpos de casas [...] de dos plantas y los techos inclinados [...], lago artificial, tres albercas [piscinas], canchas de frontón, tenis [...] un estacionamiento para más de doscientos cincuenta vehículos.” En total, doce habitaciones coronadas por una en el centro de quinientos metros cuadrados. Sólo el terreno le costó tres millones de dólares de 2000 (*Miami Herald*, 24 de marzo de 1985; Pérez 1985:122-3; *Proceso*, 7 de noviembre de 1988). En su huida a Costa Rica compró una vivienda en su capital San José que le costó ochocientos mil dólares de 2000 (Shannon 1988:272-3). La última vivienda que habitó junto a su familia Benjamín Arellano Félix, cuando ya estaba apartado del

negocio, le costó cuatrocientos mil dólares y, aunque era bastante modesta, contaba con jacuzzi y cuatro antenas parabólicas (*Proceso*, 17 de marzo de 2002).

Bajo estas coordenadas de equivalencia entre reputación, sede social y vivienda, los ejemplos de suntuosidad de los bienes inmuebles de los empresarios de drogas abundan. Amado Carrillo Fuentes adquirió en 1990 el rancho La Luz, una antigua central eléctrica, de catorce mil ochocientos metros cuadrados en el estado central de Morelos. La Fiscalía General de la República estimó en 1997 su valor en cuatro millones de dólares. Helipuerto aparte, la finca,

además de un portón de madera de cuatro metros de altura, tiene una reja electrificada y más de treinta cámaras de televisión del sistema de seguridad de circuito cerrado. Cuenta con una docena de recámaras [habitaciones] y baños (algunos con jacuzzi), tres cocinas, cinco comedores, un salón de billar y una alberca [piscina]. La mansión se levanta en un predio [terreno] mayor que una manzana común: catorce mil metros cuadrados, incluyendo jardines. [...] En uno de los comedores (para catorce comensales), las sillas de las cabeceras están decoradas con retablos del Sagrado Corazón de Jesús. Asimismo, la puerta de una de las recámaras de huéspedes tiene labradas imágenes religiosas: el Cristo Nazareno, el Arcángel Gabriel. Por un camino empedrado se llega al comedor al aire libre, que cuenta con cocina integral, una mesa ovalada de granito rosa que mide casi cinco metros de largo, una barra de bebidas, dos baños de azulejo de Talavera poblada y dos cámaras de congelación. Los jardines del rancho son, en realidad, un bosque de pinos y un huerto que en temporada rebosa de mangos, zapotes, naranjas, limones, plátanos y toronjas. Hay tulípanes, enredaderas, buganvillas y tulípanes. Con el rancho fueron asegurados dos caballos y cinco yeguas, todos mostrencos. [...] Tiene] una cancha de usos múltiples, un kiosco con rostizador [asador] de pollos y varios puentes para atravesar el canal que lo divide (*Proceso*, 8 de febrero de 1998).

La descripción de la finca de Carrillo Fuentes, como otras muchos bienes inmuebles de los empresarios de drogas, muestra una evidencia adicional. La necesidad de protección física de estas sedes sociales a través de altos muros y sistemas electrónicos de seguridad que consigan aislar lo que sucede dentro del recinto de miradas extrañas. O, al menos, que proporcione una sensación de seguridad. Una vivienda en el exclusivo barrio de Colinas de San Javier de la ciudad de Guadalajara, propiedad de Joaquín Archivaldo Guzmán Loera, “fue rodeada de grandes bardas [muros] con sofisticados sistemas de seguridad” (Moreno y Villasana 2002:134). Tres metros de altura tenía el muro de la vivienda de Rafael Caro Quintero en la misma ciudad (Pérez 1985:122). Con esta infraestructura, quienes acuden a la sede social de la empresa tienen la confianza de que la información acerca de las transacciones comerciales que allí se efectúen o planifiquen no va a esparcirse al mundo exterior de modo que se ponga en riesgo su supervivencia. Como lo importante es transmitir sensación de seguridad, mucho más

que afirmar que esa seguridad sea real, las cámaras de seguridad con frecuencia no funcionan y los policías que custodian la casa llevan uniformes falsos.

Otro aspecto que resulta indiferente al resultado final en forma de otorgar reputación al empresario de drogas es el estilo arquitectónico de estas viviendas, que ha sido sujeto de burla y escarnio desde voces autorizadas en la materia: el producto de “un bricolaje cultural que mezcla comportamientos de empresario dinámico, de gran burgués urbano y de ranchero rico” (Rivelois 1999:206). La mezcla indiscriminada de estilos arquitectónicos, su gusto por los dorados, lo recargado de la decoración y su inmoderada tendencia hacia el rococó más exuberante ha sido denigrada hasta la extenuación y la burla por los críticos sociales. “Entre las callejuelas de tierra y casas a medio levantar, destaca una propiedad de [Gilberto García Mena...] A la casa la vistieron de un chillante violeta, le pusieron pilares que imitan el estilo griego, le colocaron cúpulas, la adornaron con una puerta de caoba y cristal biselado, la maquillaron con una alberca [piscina] e incrustaciones de oro, con una fuente que asemeja una cascada, con bancas de madera que bien podrían ser de una iglesia, con sillas diseñadas sobre raíces de nogales.” En el mismo poblado de Guardados de Abajo, en el estado fronterizo de Tamaulipas, en la que se construyó esta vivienda se puede también encontrar una casa que “asemeja una mezquita árabe”, propiedad de un familiar de García Mena, y “otra con forma de castillo de fábula”, construida por Juan de Dios Hinojosa Moreno, su asistente (*El Universal*, 18 de abril de 2001).

Tras su detención en 1988, Jaime Figueroa Soto dejó a falta de los últimos retoques en una de las zonas más exclusivas de Hermosillo, la capital del estado fronterizo de Sonora, un castillo de cuatro pisos, con almenas y rodeado de una muralla de cuatro metros de alto. Un remedo de castillo, con sus almenas incluidas, se construyó también en la misma época el exportador de marihuana Manuel Somoza Frasquillo en la cercana ciudad de Nogales (*Arizona Daily Star*, 29 de marzo de 2004). En la ciudad fronteriza de Juárez, Gilberto Ontiveros Lucero era propietario de una casa con frontón propio que albergaba en sus jardines a una tigresa de nombre Viviana y lagartos traídos del estado sureño de Tabasco (*Proceso*, 28 de abril de 1986). En Cuernavaca, una vivienda de Carrillo Fuentes de mil metros cuadrados, contaba con un león disecado flanqueado por dos colmillos de elefante valorados en un millón de dólares (*El Universal*, 30 de

diciembre de 1998). En la casa en la que detuvieron a Benjamín Arellano Félix en la ciudad central de Puebla, las paredes estaban decoradas con pieles de oso y de cordero (*Proceso*, 17 de marzo de 2002).

La crítica es hasta cierto punto esperable. En primer lugar, es bastante probable que los gustos arquitectónicos de los empresarios de drogas, que suelen compartir orígenes humildes, no coincidan en cada milímetro con los de la elite de los arquitectos. Pero, sobre todo, es que, desde el punto de vista comercial, que el estilo esté acorde con las tendencias más vanguardistas o clásicas es indiferente a los resultados que tratan de obtenerse en términos de negocio. Y en los más de los casos los materiales y las formas escogidas son funcionales al objetivo de conmover a los miembros de la industria que los visitan. Una decoración minimalista impresiona menos que una ornamentación recargada, un “materialismo de acumulación” (Rivelois 1999:207), donde todos los objetos puedan ser tabulados a un coste en los cálculos del visitante. La utilización de estilos antiguos, ya sean árabes o griegos, conocidos de manera casi universal, incluidos los invitados y el anfitrión, cualquiera que sea su nivel educativo, evitan las tareas de interpretación arquitectónica mientras mantienen viva la admiración por la recreación de imágenes superlativas. El exportador de drogas Oliverio Chávez Araujo reconoció que compró una casa en Matamoros y “la mandé arreglar como la de la película *Cara Cortada* [Scarface] con Al Pacino, que era mi película favorita” (Scherer 2001:67). Un paralelo en el mundo de la legalidad con estos gustos arquitectónicos, y que sirven a los mismos intereses económicos, son los casinos de Las Vegas, Nevada.

En todo caso, las diferencias de criterio entre arquitectos y empresarios de drogas pueden superarse con base en un precio. El diseño de la discoteca Frankie Oh! en Mazatlán, junto al mar Pacífico, propiedad de Francisco Rafael Arellano Félix, lo firmó para la posteridad el arquitecto Víctor Armando Galván Gascón, subdirector de Obras Públicas del ayuntamiento de Mazatlán (1983-86) y quien luego sería diputado federal (1997-2000) por el izquierdista Partido de la Revolución Democrática. El proyecto se concluyó de la siguiente manera: “con una fachada de piedra [pintada de color verde botella] y una avioneta militar incrustada en su techo, [fue] construida como un enorme teatro con pisos a desnivel, cascadas en su interior y una gran pista rodeada de peceras,” en la que se bailaba iluminados por un rayo láser. Entre la ornamentación de la

discoteca destacaban venados, faisanes, patos, un pavo real, peces exóticos, guacamayas, una llama y dos leones, “que en su dieta tienen incluidos veinte pollos diarios”. En la fachada principal, Galván Gascón colocó un gigantesco escorpión de metal, el signo zodiacal de Arellano Félix (*Proceso*, 14 de junio y 13 de diciembre de 1993). En la misma sintonía del dinero, aunque sin excesos ornamentales, el arquitecto Mariano Carrasco Bassols, sobrino de Narciso Bassols Batalla, fundador del Instituto Politécnico Nacional y reconocido comunista de los años cuarenta y cincuenta del siglo XX, fue el encargado de la construcción del hotel Los Tules, en la ciudad caribeña de Cancún, propiedad del exportador de drogas Rafael Caro Quintero (Callejo 2002:91-2).

Pero, fuera de los accesorios materiales, cuya importancia para el fin último de construirse una reputación favorable que fructifique en acuerdos comerciales, el elemento más importante para generar confianza es el comportamiento personal. Un empresario de drogas va aumentando su reputación ante terceros a medida que corona operaciones exitosas, que se va mostrando ante clientes y proveedores como un individuo digno de confianza. Rafael Aguilar Guajardo comenzó su carrera como empresario de drogas recibiendo pequeñas cantidades de cocaína, que oscilaban entre los treinta y los cincuenta kilogramos, por vía aérea y escondidas en productos de importación a través de líneas comerciales. A medida que fue aumentando su prestigio, y también su capacidad financiera y el número de sus clientes, sus socios colombianos aceptaron el envío de cantidades masivas de cocaína en sus propios aviones (Boyer 2001:66-7). Armando Valencia Cornelio tenía fama de garantizar con éxito la introducción de cocaína en México y sus proveedores en Colombia le encargaron cada vez mayores cantidades de drogas e incluso le pusieron en contacto con otros compradores para que compartiese sus servicios de transporte (*Washington Post*, 15 de noviembre de 1999). Con mayor detalle, y mostrando la capacidad de autofinanciación de la industria de las drogas,

Con dinero ganado como “mojado” [inmigrante ilegal en Estados Unidos] y de drogas, Luis [Valencia Cornelio] compró sus primeros terrenos [en su estado natal de Michoacán, junto al Océano Pacífico] a finales de los ochenta y Armando se le emparejó después. Luis comenzó a rentar algunas tierras para el cultivo de mariguana. Un negocio en extremo jugoso. El dinero que ganó lo reinvertió en la misma actividad, a la que se sumó su compadre Armando y compraron camionetas, para prestar el servicio de traslado de la hierba. [...] Poco a poco crecieron en el trasiego de drogas y su fama los convirtió en transportistas de Amado Carrillo Fuentes. Le trabajaban la mariguana y la cocaína, droga que generalmente les llegaba directamente de Colombia. Esos contactos esporádicos con

colombianos en 1985 les redituaron en amigos. Uno de ellos, el más importante, fue Alejandro Bernal Madrigal. [...] El contacto con los colombianos los profesionalizó y el dinero que obtenían lo reinvertían para mejorar su negocio. Compraron lanchas rápidas para recibir la cocaína en alta mar. Así adquirieron su buena fama: los cargamentos los recogían y entregaban conforme acordaban en cada contrato. Transitaban los primeros años de la década de los noventa, [...] y los colombianos buscaron otras alternativas más económicas para el trasiego y [Bernal Madrigal] recomendó a los Valencia. Se dieron entonces a la tarea de entrenarlos para recibir la droga y trasladarla utilizando la mejor tecnología y para administrar el negocio. [...] Los Valencia aprendieron rápido y crecieron solos. [...] Armando tenía un par de barcos atuneros, aparentemente contaban con helipuerto y comunicación satelital para recibir la droga en aguas internacionales. [...] Armando Valencia Cornelio, quien tomó la batuta del grupo, se ganó la confianza de los colombianos, a quienes les entregaba la cocaína hasta Nueva York (Gómez y Fritz 2005:268-9).

Pero la reputación es un valor que puede falsificarse con relativa facilidad y los empresarios de drogas, que tienen la conciencia de que ése es su principal activo, no dudan en recurrir a engaños para asignarse cualidades que no les pertenecen en derecho. Como los receptores de esa información tienen escasa capacidad para verificar la información que se les proporciona, las falsificaciones son abundantes. Sólo en una operación de transporte de cocaína, ante un elemento de Drug Enforcement Administration que actuaba como agente encubierto se presentaron una serie de vendedores que se arrojaron cargos falsos: desde un agente de la Policía Judicial Federal hasta un ex miembro de la Dirección Federal de Seguridad, pasando por un coronel del ejército mexicano que decía haber entrenado a la Contra nicaragüense, un trabajador de la oficina de prensa del entonces candidato presidencial por el partido oficial, Carlos Salinas de Gortari, un miembro del equipo de seguridad del mismo pretendiente y un policía estatal que garantizaba que, cuando llegase al poder Salinas de Gortari, le nombrarían jefe de la policía de la ciudad fronteriza de Tijuana. Al menos tres declaraban que poseían contactos personales entre el generalato mexicano. Uno de ellos llegó a ir a San Diego, California, embutido en un traje de coronel mexicano y se hizo acompañar de una orla de su supuesta graduación militar. En ella señaló a todos sus compañeros que vendían drogas. En realidad, todos trataban de impresionar a su interlocutor a coste cero porque el comprador tenía escasas oportunidades de comprobar esa información (Levine 1990).

Uno de los elementos más habituales para tratar de mostrar una notable capacidad financiera, que pueda ser observado en la contraparte como el resultado de pasadas y exitosas operaciones en la industria de las drogas, es el gasto suntuario y desmesurado. Pero el gasto inmoderado puede no tener una base sólida ni tan siquiera una relación

real con la situación financiera sino que se utiliza a modo de inversión para obtener crédito u otros elementos que faciliten la iniciación en el mercado de drogas. En palabras de un importador de marihuana de San Diego, California:

Cuando voy a México siempre corro con los gastos de todas las fiestas que tienen lugar ahí abajo. Los contactos, los cultivadores y sus familias se van de fiesta juntos y yo me disfrazo de gran millonario estadounidense que tiene montones de dinero. Si llega un cultivador y me presenta a su primo José, esperan que les diga: “¿qué tal, José? Aquí tienes trescientos dólares, sal y cómprale algo a tu chavala”. A los mexicanos no les preocupa si tienes dinero o no. Lo que importa es la cantidad que gastas. Puedes ser el hombre más rico del mundo y tendrás que pagar [la droga] en efectivo si no actúas con ostentación. O puedes dilapidarlo y que te vendan a crédito tantas veces como quieras. Por lo general terminaba tirando cinco mil dólares cada vez que iba de fin de semana a México (Adler 1993:31).

Si la asistencia de personajes públicos prominentes a fiestas organizadas por empresarios de drogas es una fuente de prestigio para el convocante, una estrategia más barata es hablar de la cercanía de esas relaciones con personajes públicos sin incurrir en los gastos de que conlleva el proceso de acercamiento. Los resultados no son los mismos en términos de generar confianza, pero contribuyen a hacer aparecer al interlocutor como un empresario que goza de contactos y de protección pública.

Víctor Manuel Alcalá Navarro trataba de vender sus servicios como blanqueador a agentes encubiertos de Customs Service de Estados Unidos. Para convencerles de su valía les dijo que estaban realizando las mismas operaciones por valor de mil ciento cincuenta millones de dólares para el ministro de la Defensa Nacional, Enrique Cervantes Aguirre (1994-2000), a través de una de sus hijas (*New York Times*, 16 de marzo de 1999; United States House of Representatives 1999c). Cervantes Aguirre no tiene ninguna hija. Alcalá Navarro, en su estrategia por convencer a los potenciales clientes de su valía, realizó afirmaciones que le asumía como un profundo conocedor de la industria de las drogas. Entre otros engaños, “aseguró a los agentes encubiertos que el sucesor de [José de Jesús] Gutiérrez Rebollo, cuyo nombre no precisó, como tampoco el de ‘un alto funcionario’, también se encontraban en [su] nómina” de clientes, que Cervantes Aguirre vendía protección a Benjamín Arellano Félix y que el archifamoso exportador de drogas Amado Carrillo Fuentes continuaba con vida pese a haber fallecido después de una operación quirúrgica un año antes (*El Universal*, 13 de enero de 1999; *La Jornada*, 22 de mayo de 1998).

En una grabación obtenida del exportador colombiano de cocaína Alejandro Bernal Madrigal se vanagloriaba de que su “compadre” Amado Carrillo Fuentes le había regalado a Carlos Salinas de Gortari, presidente de México (1988-94), un reloj valorado en más de un millón de pesetas. Cuando en el juicio que se le siguió en Estados Unidos se le preguntó por este episodio aclaró que el origen de esa información era más que dudoso: “Eso dicen. Lo dábamos por hecho pero no existían pruebas” (*La Jornada*, 16 de mayo de 2003). Puede que Bernal Madrigal no fuese el que exagerase la naturaleza de sus contactos. Carrillo Fuentes “con frecuencia solía decir que estaba bien relacionado en la [Fiscalía General de la República] y en [el Ministerio de la Defensa Nacional]. Ante los colombianos, esas expresiones le funcionaban a [Carrillo Fuentes] como una suerte de plus para que sus proveedores le tuviesen confianza.” En una conversación con el general Jorge Mariano Maldonado Vega, Carrillo Fuentes “quiso envolver al visitante contándole que tenía todo bajo su control y contaba con el apoyo de importantes y poderosos hombres de la política, quienes estaban a su servicio (Ravelo 2005:23, 166).

Gabriel Pineda Castro ostentó ser el jefe de la Oficina de Presidencia con el entonces gobernante Ernesto Zedillo Ponce de León (1994-2000) para impresionar a sus proveedores. Su arrojo le llevó incluso a aparentar conversaciones telefónicas y reuniones privadas con el presidente delante de sus interlocutores, además de imitar las voces de miembros del gabinete presidencial y del propio presidente por teléfono. La intención de este fraude era ganarse la confianza de quienes con él estaban presentes. Pineda Castro, además, se presentaba con el nombre de Jorge Alejandro Ábrego Reyna con el objetivo de apuntar una conexión estrecha con el popular exportador de drogas Juan García Ábrego. Para conseguir este efecto visual se llegó a proveer con una identificación oficial que le otorgaba diez años más de edad y el nombre falso (*El Financiero*, 14 de febrero de 1998; *El Universal*, 30 y 31 de enero y 27 de agosto de 1998; *La Jornada*, 26 de enero de 1998).

El exportador de drogas Joaquín Archivaldo Guzmán Loera declaró ante el juez tras su detención en 1993 que “hace año y medio, cuando el de la voz y [su colega] Benjamín (Arellano Félix) tenían muy buena amistad, le comentaba que había una gran amistad con el gobernador [de Baja California] (Ernesto) Ruffo Appel” (1989-95), cosa del todo

incierta (*El Financiero*, 10 de septiembre de 1995). Es difícil para cualquiera que no se mueva en los altos círculos del poder de la ciudad de México o de los estados comprobar la veracidad de esas aseveraciones u otras de similar calaña. Pero su efecto a la hora de impresionar a los interlocutores puede ser radical. El socio de un exportador peruano de cocaína declaró ante las autoridades judiciales mexicanas que,

a través de su socio en el comercio de drogas Herless Díaz [Díaz] y de un colombiano de nombre Carlos, le habían presentado a unos mexicanos interesados en realizar negocios sobre comercio de drogas, que dijeron ser de Tierra Blanca, Sonora, quienes se ostentaron ante ellos, según su dicho, como conocidos del entonces candidato presidencial Luis Donaldo Colosio [Murrieta...] Manifestó que no tuvo interés en cerciorarse de la identidad de los mexicanos, ya que el colombiano aseguró que eran gente seria y fuerte en el negocio, por lo que tampoco comprobó si éstos tenían alguna relación con el entonces candidato presidencial licenciado Luis Donaldo Colosio (Procuraduría General de la República 2000b:388-9).

Dentro del mismo ámbito de la falsificación puede catalogarse el inveterado gusto de los intermediarios de drogas por aparecer en espacios públicos rodeados de guardaespaldas. Está fuera de toda duda que los empresarios de drogas están sometidos a amenazas contra su integridad personal, ya sea de deudores, de extorsionadores o de cualquier otro que crea tener un motivo para la enemistad. La presencia de protección personal continuada y masiva es útil para ahuyentar a esa horda de posibles enemigos. Pero aún podría serlo más realizar los viajes en solitario o con la compañía de guardaespaldas despojados de la aparatosa parafernalia que suele rodear los movimientos de los empresarios de drogas, escoltados por delante y por detrás de furgonetas con vidrios polarizados a través de las que se dejan ver de manera intermitente la presencia de armas. La teatralidad de los servicios personales de seguridad no tratan, por tanto, de minimizar los riesgos contra la integridad personal. Al contrario, la ponen en mayor riesgo al hacerse visibles a cualquier extorsionador o expropiador.

El objetivo fundamental de la amplia escolta es impresionar a otros empresarios de drogas acerca de la calidad de la protección propia y su acceso fácil al ejercicio de la violencia. El ejemplo más evidente de esta actitud es el comportamiento de este séquito en reuniones privadas de empresarios de drogas. La asistencia a las fiestas conjuntas maximizan el riesgo de los empresarios de drogas al ponerlos en contacto directo con multitud de miembros de la industria, ya sean intermediarios de drogas o empresarios de la protección, quienes pueden tener motivos comerciales para ejercer violencia física

contra ellos. De manera incoherente, es en este momento preciso en el que los guardaespaldas se quedan afuera del recinto festivo, a merced de la actuación de cualquier tipo de represalia. Pero es que el objetivo de los guardaespaldas no es tanto el disminuir el riesgo de ataques contra la integridad personal del empresario, que queda al descubierto en las fiestas, sino impresionar a los otros miembros de la industria. Y ese objetivo ya se ha conseguido una vez mostrado el potencial a la entrada y la salida de la fiesta. Esta utilización fraudulenta del prestigio que proporcionan los visibles servicios de violencia la ponía en práctica el exportador mexicano de marihuana Pablo Acosta Villarreal cuando sus clientes estadounidenses acudían a Ojinaga, en el estado fronterizo de Chihuahua:

A Pablo le gustaba insuflar miedo [a sus clientes] porque así mejoraba su posición de control. Iba a la habitación del hotel en el que se alojaba el comprador con media docena de pistoleros. Cuando abría la puerta del hotel entraban los pistoleros a la carrera y, como si fuesen un comando militar, tomaban posiciones en la habitación después de echar un vistazo al baño, al armario y a cualquier otro lugar con la siniestra capacidad para esconder algo. Luego entraba Pablo a la habitación con la pinta de bandido mexicano de los que primero disparan y luego preguntan. Pasaba por delante de los compradores, que ya para entonces estaban presos del miedo, y se dejaba caer sobre una de las camas. Con la almohada en la espalda y las sucias botas de piel de víbora sobre el edredón, Pablo gruñía: “vamos a hablar”. Inspiraba miedo. [...] La gente que llegaba a México en busca de drogas recordaría el miedo que había sentido, ese terror glacial que se le atragantó en el pecho y la garganta. Era el primer paso para crear una clientela dócil. Pablo sabía que cuando luego les enviase a su gente con la mercancía sus clientes pagarían, con alegría, con gratitud, porque *creían* que si no lo hacían, la espantosa aparición que habían visto en el hotel de Ojinaga se haría presente para cobrarse la deuda, en kilogramos de carne sangrante y temblorosa (Poppa 1998:133, cursivas en el original).

Un último elemento para que la empresa gane prestigio no se deriva de las cualidades del empresario sino de las características del producto con el que comercia. Crearse una imagen propia con respecto a la calidad del producto en un mercado que está ya de por sí muy segmentado por restricciones informativas podría, en principio, ofrecer amplios rendimientos: el establecerse en un segmento de calidad para demandantes que estuviesen dispuestos a pagar un sobreprecio por unas características específicas. Sin embargo, en los patrones en los que se mueve el mercado existen varios elementos que juegan en contra de esta estrategia empresarial. En primer lugar, las transferencias en la industria de las drogas son casi instantáneas y existen escasas oportunidades para comprobar la calidad in situ y, mucho menos, a posteriori. No obstante, estas precauciones pueden evitarse cuando se van generando patrones de confianza entre proveedor y cliente, lo cual permite una valoración previa de la calidad del producto. El

importador de marihuana John Dugery, de Tucson, Arizona, declaró en juicio en 1999 que “lo primero que haces cuando recibes la marihuana es inspeccionar la calidad. Luego compruebas el peso porque siempre hay discrepancias entre lo que te dicen que hay y lo que hay de verdad. Así que coges la marihuana, la pesas y la embalas para que no se marchite” (*Arizona Daily Star*, 10 de diciembre de 2001).

Pero en este momento entra en funcionamiento el segundo elemento que inhibe la segmentación sobre la base de las calidades. Por la carencia de información de los participantes existen escasas oportunidades para que los clientes puedan comparar la calidad y, mucho menos, para que las preferencias de calidad se ajusten a su demanda en términos de cantidades. La calidad cambia con gran frecuencia de una transacción a otra incluso entre los mismos participantes. El único que puede realizar esta segmentación del mercado es el vendedor, que sólo lo hará si tiene posibilidades de capitalizarlo conforme a su clientela y esta operación deberá realizarse tras cada compra. Siguiendo con la declaración del importador John Dugery, “Algunos clientes eran muy quisquillosos y querían calidad máxima. Otros se conformaban aunque les diese algo de peor calidad. [...] Poníamos una marca de color en las cajas de manera que pudiésemos identificar rápidamente cada caja con su cliente” (*Arizona Daily Star*, 10 de diciembre de 2001). Por el contrario, al comprador no se le presenta la disyuntiva de elegir entre diversas calidades sino entre adquirir la calidad que se le ofrece en ese momento o despreciar la transacción si no se ajusta a sus preferencias de calidad. Salvo en el mercado minorista, donde existen mayores niveles de información, pocos distribuidores de drogas tienen la posibilidad de escoger entre calidades diversas porque sólo conocen un proveedor, que además maneja una única calidad, aunque ésta sea variable a lo largo del tiempo. En palabras de un participante de la industria, “en las condiciones en las que se cultiva y se procesa, es difícil conseguir un producto que mantenga la calidad en el tiempo” (Ford 2004:113-4).

Podría ocurrir, no obstante, que unas preferencias conjuntas de la demanda final fuesen trasladándose hacia la producción a través de los distribuidores. Si los consumidores están dispuestos a pagar un precio más alto por un producto de mayor calidad, los productores y los distribuidores tienen incentivos para surtir esa demanda diferenciada. Y por esta vía se han trasladado algunas demandas específicas de los consumidores.

Pero no es posible, o al menos muestra costes superiores a los beneficios, la expansión de las ventajas propias de la diferenciación del producto a una empresa o a un conjunto de empresas asociadas para tal fin. La creación de marcas registradas que en última instancia sean el resorte que garantice la calidad de un producto está penalizada por cuatro motivos.

Primero, en el tipo de sustancias que se comercian, la calidad es algo subjetivo. Lo que agrada a un consumidor puede ser perjudicial y nauseabundo, cuando no mortal, para un tercero. Segundo, al existir una distancia temporal entre pago y consumo, para ratificar la calidad del producto antes de su desembolso se necesitan algunos indicadores visibles que sean capaces de superar la desconfianza mutua y los temores a las estafas y fraudes. En este sentido, no ofrecen muchas posibilidades los productos que se manejan en el mercado de las drogas. La calidad apenas se manifiesta en un rasgo visible, con excepción y en ocasiones, de la textura y el color. Y estos signos externos que en el imaginario colectivo se asocian con un producto de calidad pueden no corresponderse con la realidad (Nemeth-Coslett *et al.* 1986). En tercer lugar, colocar algún tipo de símbolo que actúe a la manera de marca registrada está muy penalizado por las actividades predatorias. La información que trasladan esos símbolos al consumidor puede caer en manos de algún actor que utilice el mensaje no para valorar la calidad, como se pretende, sino para escalar la pirámide de información, unir producto y productor y, en última instancia, alcanzar sus objetivos de expropiación y extorsión al vendedor.

Por último, la creación de nichos de calidad está desincentivada por la imposibilidad de proteger la imagen de marca y los beneficios que proporciona ante los consumidores. En los años setenta surgieron multitud de nombres creados al efecto de capitalizar una supuesta garantía de calidad. Así aparecieron una miríada de variedades que trataban de informar a los consumidores finales sobre la calidad de la marihuana. Los epítetos de Culiacan Garbage, Tijuana Regular o Johnson Grass se utilizaban para denominar a la marihuana de baja calidad. En el lado contrario estaban variedades de alta calidad: Guadalajara Green, Yucatan Red, Nayarit Yellow, Zacatecas Purple, todas ellas referidas a sus reales o ficticios lugares de procedencia, puesto que no había manera de comprobar su origen, Big Sur Holy Weed, Popo Oro, porque en teoría se cultivaba en

las faldas del Popocatepetl, un volcán cercano a la ciudad de México y, sobre todo, la variedad Acapulco Gold en honor de la turística ciudad de Océano Pacífico.

Esta estrategia, hasta donde puede remontarse, fue puesta en marcha por algunos distribuidores. Los cultivadores que, por principio, debían ser los encargados de producir estas calidades desconocían por completo el nombre que a su producción le daban en el mercado estadounidense. Estas marcas duraron apenas un lustro porque no existió, ni ha existido después, ninguna probabilidad de evitar las falsificaciones. Sin el amparo de algún organismo o empresa encargada de otorgar certificados de penalizar a los defraudadores, ya sea en la forma de una agrupación de productores encargada de velar por la imagen de un producto específico, que implica el castigo a los falsificadores, o de un actor independiente encargado de otorgar certificados de calidad, las adulteraciones son cuantiosas. Cualquier exportador o vendedor puede etiquetar a su mercancía, con un coste cero, sin necesidad de pagar royalties, según su mejor entender al efecto de recoger los beneficios del recurso a una imagen capitalizable ante consumidores pudientes, con independencia de su origen y calidad. El importador estadounidense de marihuana mexicana George Jung desarrolló una estrategia de falsificación al efecto de mejorar la posición competitiva de su producto:

En las tiendas para turistas de Puerto Vallarta [junto al Océano Pacífico] compró cuerdas con diminutas cuentas azules y las espolvoreó entre sus kilogramos [de marihuana]. Le dijo a sus distribuidores en Amherst [Massachussets] que hiciesen correr el rumor de que ese tipo de mercancía venía directamente de los indios, que las cuentas eran producto de sus rituales secretos y demás. Con rapidez un grupo de estudiantes estaba anonadado oyéndole en el bar disertando sobre este tipo especial de marihuana india yaqui: la mercancía con las cuentas. Pura dinamita (Porter 1993:79).

Así le dio salida a la mercancía a un precio superior. En última instancia, esta utilización masiva de una denominación de origen reduce de manera instantánea la reputación de la imagen de marca al verse asociada con cualquier tipo de calidades.

Para empeorar esta evolución propia de los mecanismos de mercado, de repente y con gran intensidad, la demanda estadounidense dejó de tener interés en la marihuana mexicana de calidad como consecuencia de un factor exógeno y, con toda probabilidad, no intencionado. La información acerca la utilización masiva de paraquat para fumigar los campos de cultivos en México y los supuestos riesgos que conllevaba para la salud de los fumadores de marihuana tuvo un efecto mucho más nocivo sobre algunas de estas

variedades. El rastro del paraquat provocaba un resplandecimiento de las hojas de marihuana, justo el mismo indicativo que se asociaba con la denominación Acapulco Gold, una marihuana con una tonalidad más brillante que otras variedades de menor calidad.

Con gran rapidez la imagen de marca se deterioró, quedando asociada a un producto no ya de calidad ínfima sino perjudicial para la salud. La demanda no sólo no estaba dispuesta a pagar un sobreprecio sobre esos indicativos sino que desapareció casi por completo al asociarse el nombre y sus características físicas con efectos desagradables para el consumidor. La intervención del sector público, en todo caso, no hizo sino acelerar un proceso que, por la imposibilidad de inhibir las falsificaciones se hubiese producido de cualquier modo y que ha sido la práctica común en las exportaciones de drogas mexicanas: el fracaso de las estrategias de diversificación de producto, de creación de imagen de marca y la subsiguiente segmentación del mercado conforme a la calidad.

Relaciones de conflicto con otras empresas: la violencia y sus sustitutivos

La enorme importancia de la reputación y los procesos de generación de confianza interpersonal entre los participantes en la industria de las drogas no es sino el anverso de la situación de ilegalidad. Es la respuesta para tratar de minimizar las posibilidades de conflictos entre empresas, cuya solución se encuentra muy alejada de criterios de certidumbre. Ni se solventan conforme a unas leyes escritas de conocimiento universal en la industria ni existe un agente o una coalición de participantes dedicados a funcionar como algo parecido a un estado de derecho. La principal estrategia de defensa contra robos y estafas es la minimización de las relaciones comerciales a un círculo de sujetos con los que se mantienen vínculos de confianza. Pero, como las garantías están lejos de ser perfectas, nunca se alcanza el cien por ciento de éxito. La inexistencia de contratos escritos verificables por ambas partes provoca que las cláusulas de los contratos se vean sometidas a constante revisión conforme a procesos de negociación en los que cada una de las partes valora su capacidad para ahorrar costes sin sufrir represalias por parte de la contraparte.

Uno de los instrumentos al alcance de los empresarios para resolver esos conflictos de intereses y reparar los daños causados es el recurso a la violencia. Sirve para penalizar robos y estafas una vez que se han producido. Según contó Héctor Herrera Guzmán, vendedor de marihuana del estado sureño de Oaxaca, Alberto Deguer Clavería le dejó a deber más de quinientos mil dólares de un cargamento de marihuana que le entregó en Reynosa, una ciudad en la frontera con Estados Unidos. Herrera Guzmán contrató a unos especialistas de la violencia para cobrar el adeudo.

El señor me queda a deber esa lana [dinero], voy a cobrarle, se hace pendejo [el tonto] y me dice: “sabes qué, hazle como quieras”. [...] Conozco a la gente de la [Policía] Judicial Militar y les digo que hay un cabrón que se pasó de lanza [listo] conmigo... entre ellos mi hermano Sócrates, que es subdirector de la Judicial Federal Militar [en el estado de Oaxaca]. Les digo que ese hijo de la chingada no me paga. “Pues vamos a levantarlo [secuestrarlo], chingue a su madre”, me dicen. Levantamos al más grande de ellos [Deguer Clavería] y, obviamente, le cobramos eso y más. Por eso se encabronó y me puso [una] demanda. Porque, después de los quinientos treinta y siete mil dólares [correspondientes a la deuda de la marihuana impagada], me dio como otros doscientos mil dólares más. Yo le pedí un chingo [montón], casi un millón de dólares, pero al final sólo me dio setecientos mil dólares. La deuda era de quinientos treinta y siete mil, pero lo demás fue por los réditos (*Sur Proceso*, 6 de enero de 2001).

El mismo método le aplicó Feliciano Quintero Ontiveros a José Velázquez Martínez, a quien “un grupo de agentes ministeriales le había dado bajón con [robado] la mercancía, dos toneladas de marihuana, y por ello no pudo pagarla oportunamente. [...] Fueron por él y lo mantuvieron secuestrado durante ocho días, mientras un tío [de Velázquez Martínez], que se encargaba de distribuir su mercancía en Los Ángeles, venía a pagarles doscientos mil dólares.” Velázquez Martínez, temeroso de que su tío no pudiese reunir tal cantidad y lo asesinasen, aprovechó un descuido de sus captores para escapar e irse a refugiarse al consulado de Estados Unidos en Tijuana (*Zeta*, 1 de febrero de 2002).

La resolución de los conflictos por métodos violentos tiene la desventaja de que introduce mayores dosis de incertidumbre sobre el contrato original. La violencia es una mala publicidad para los contendientes que atrae a los servicios de seguridad pública. Puede resultar que no sólo no se cobre la deuda original sino que se acabe sometido a una jubilación obligatoria. Daniel Aldape Avendaño entró en tratos para adquirir cocaína con Roberto Vergara Almendra en la ciudad caribeña de Veracruz. Tras haber probado una muestra de cocaína que cumplía con los requisitos de calidad que exigía, Aldape Avendaño pagó sesenta y dos mil dólares por nueve kilogramos. Acordaron un pago de igual cuantía en un segundo plazo. Al poco de abandonar el lugar de la

transacción el comprador descubrió que la mercancía adquirida era yeso. Para recuperar el dinero estafado, ordenó el secuestro de Vergara Almendra y tres de sus asistentes. Éstos últimos fueron liberados bajo la promesa de devolver el dinero o, en caso contrario, ser asesinados. Cuando llegó la policía a solicitud de la esposa de Vergara Almendra, los secuestradores le exigían quince mil dólares de manera inmediata y el resto en cómodos plazos. Según contó Vergara Almendra, tuvo que pedir prestado ese dinero porque él mismo había sido estafado y la mayor parte del pago realizado por Aldape Avendaño lo había dedicado a la compra de la mercancía (*Diario de Xalapa*, 22 de septiembre de 2003; *Notiver*, 22 de septiembre de 2003).

Pero los robos y estafas no tienen por qué dar lugar, ni tan siquiera suelen hacerlo, a conflictos que incorporen la utilización de la violencia. Para que se llegue a ese resultado tienen que haberse dado una serie de premisas previas. Primero, que la víctima conozca la identidad y la localización del ladrón o del estafador, una circunstancia que no siempre está a disposición. Marcelino Mendoza Torres denunció ante las autoridades policiales que había vendido una cantidad indeterminada de marihuana a unos hombres que no pudo identificar y que a cambio recibió cincuenta y cinco billetes falsos de quinientos pesos, unos tres mil dólares (*El Universal*, 20 de octubre de 2001). En los años sesenta

Era tal el descaro o apariencia inocente de algunos adictos [*sic*] extranjeros que, en cierta ocasión, uno de ellos, de nacionalidad norteamericana, se presentó ante el agente del Ministerio Público Federal [en el enclave turístico de Acapulco, en el Océano Pacífico], Wilfrido Ortiz Melgarejo, para denunciar un “fraude”. El “fraude” consistía ni más ni menos que en marihuana. El norteamericano había comprado en determinada cantidad de dólares algo así como siete kilogramos de la yerba [marihuana], para su consumo. Pero resultó que al gringo [estadounidense] lo timaron. Le dieron del peso acordado y revuelto con yerbas diversas que le habían quitado el auténtico saber a la Acapulco Gold. El extranjero, furioso, reclamaba la devolución de su dinero, la detención de los victimarios o, en su defecto, la entrega de la yerba en su excelente calidad (Pedraza 1981:96-7).

Si no existe la completa certeza sobre la identidad del infractor, cualquier intento por recuperar una deuda no sólo no obtendrá ningún rédito sino que incrementa los costes y los riesgos. En 1995 un comando secuestró a Omar Varas, de tres años, en la zona de juegos de una iglesia de Tucson, Arizona, mientras sus padres acudían a los oficios religiosos. “Confundieron al padre de Omar con el familiar de un comerciante de drogas que había recibido una carga de ciento cuarenta libras de marihuana en Douglas, Arizona, y que desapareció sin pagarla” (*Washington Post*, 4 de noviembre de 1997).

Para paliar esta incapacidad para encontrar al infractor en caso de incumplimiento de contrato es por lo que es recomendable construir lazos de confianza anteriores al inicio de relaciones comerciales.

Por tanto, para que se incluya la violencia en el repertorio de métodos para la resolución de conflictos entre empresarios de drogas, quien toma esa iniciativa no sólo debe conocer la ubicación y algunas características de contexto de la contraparte. Además, sus criterios para el ejercicio de la violencia deben ajustar a una función:

$\phi I_d + I_i - C_d - C_i > 0$, donde

- I_d son los ingresos que se tratan de recuperar;
- ϕ es la probabilidad de que el moroso pague la deuda dadas sus circunstancias económicas;
- I_i son los ingresos en forma de ahorro de costes de transacción futuros que proporciona la reputación del ejercicio de la violencia; y
- C_d y C_i son los costes directos e indirectos del ejercicio de la violencia.

Si no se cumplen ambas premisas de información y beneficios, que quien desea utilizar la violencia tenga la expectativa de que puede recuperar las pérdidas infringidas y que los costes directos y los riesgos del ejercicio de la violencia no van a ser superiores a esos beneficios, el resultado de un incumplimiento de contrato, o de lo que se percibe como tal, es la aceptación de esta circunstancia como eventualidad más o menos normal derivada de las condiciones especiales de la industria. Y esta tolerancia a los incumplimientos ajenos es mucho más frecuente en la industria que el mucho más visible recurso a la violencia, incluso cuando las pérdidas ocasionadas son tan fuertes que pueden obligar a la quiebra de la empresa.

Strong (1990:65-8) relata el caso de un intermediario al que trataron de robar unas pastillas psicotrópicas en un episodio que terminó con la muerte de dos de sus trabajadores. En palabras del propio intermediario “no había perdido nada, el robo había fallado y hasta ahí. Cuando Johnny [otro asalariado] me preguntó que qué iba a hacer con los asesinos le dije que nada”. El empresario peruano de drogas Jorge López

Paredes declaró sentirse frustrado por “la traición que les hizo a Herless [Díaz Díaz] y a él su otro socio peruano [Fernando Zeballos González] al haberlo dejado fuera del negocio [exportación de cocaína de Perú a México] que se había planteado con los mexicanos, quien además se quedó con el medio millón de dólares y el avión que se compró con ese dinero” (Procuraduría General de la República 2000b:388-91). Un contrabandista de drogas expresó de manera diáfana esta percepción de que los costes del ejercicio de la violencia son superiores a sus beneficios:

Ya antes había planeado muchas operaciones de contrabando, pero nunca puede llevarlas a buen puerto, así que me asocié con Mack. Bueno, el único que pudimos conseguir que nos llevase el avión fue Bart. Ya sabíamos que había timado a otras personas antes, pero a mí no me había timado, así que no me preocupaba. Hablamos y todo parecía ir bien. Bart se largó para allí abajo [México] con veinte grandes [veinte mil dólares] para recoger la mercancía. Nunca volvió (Adler 1993:68).

Dentro de esta función de costes y beneficios, el ejercicio letal de la violencia está muy poco recomendado para reparar daños por estafas y robos. En un ámbito legal en el que las deudas no se transmiten a otros miembros de la empresa o a familiares, asesinar al insolvente no sólo no facilita el cobro de la deuda sino que es la mejor garantía de que nunca se va a recuperar el dinero. El asesinato es una decisión unilateral para castigar comportamientos fraudulentos, pero sin beneficios inmediatos. En palabras de un miembro prominente de la industria: “Dispárame. Yo me quedaré con tu puto dinero y tú te quedarás con una puta mierda” (*Harper's*, junio de 2002).

En este sentido, la intimidación es un instrumento más eficiente para resarcir la deuda y el asesinato sólo se utiliza como colofón a una disputa comercial en la que la reparación económica ya se ha superado como fin para quien ejerce la violencia. Según un importador de drogas de San Diego, Estados Unidos, “los contratos están para cumplirse. Cuando matan a la gente es porque han robado un cargamento o les han hecho algo que no estaba en el contrato verbal y las posibilidades de resolver ese problema son casi nulas” (Public Broadcasting System, 28 de agosto de 2000). Esas nulas probabilidades de recuperar la deuda fueron las que enfrentaron quienes pensaron que José Mendoza Soto, que se encargaba de recibir cocaína en su rancho de Aquila, en la costa del Pacífico del estado de Michoacán, había robado casi una tonelada de mercancía:

En los dos primeros [de los cuatro viajes para transportar 3,8 toneladas de cocaína] no hubo problemas. Pero para el tercer traslado, la gente de Mendoza fue emboscada por

tumbadores [ladrones de drogas] en el propio rancho. Para su suerte, los tumbadores no encontraron la droga. Se largaron con las manos vacías, no sin antes dejarlos amarrados. Les perdonaron la vida. En el cuarto viaje, Mendoza sugirió llevar los últimos ochocientos kilogramos en una [camioneta] pick up de su propiedad y que la camioneta de doble tracción, con placas [matrícula del estado central] de Jalisco, fuera el señuelo por si aparecían los tumbadores. Presintió bien: en la carretera Faro de Bucerías, los tumbadores los toparon. Cercaron la camioneta señuelo. Mala suerte: no estaba la droga. Al chófer [*sic*] y a su acompañante los golpearon, los amarraron como animales y fueron a tirarlos, con vida, a un ejido [cooperativa agrícola...]. Avisada por radio de la emboscada fallida, la gente de Mendoza regresó con los ochocientos kilogramos al rancho. César Aguilar [Meraz], sin embargo e inexplicablemente, decidió tirar la carga en la carretera Faro de Bucerías-Coahuayana. Ahí estuvo doce horas. Al día siguiente la recuperaron y la ocultaron en casa de César, debajo de la arena ocre. Por alguna razón, César le dijo a Mendoza que los ochocientos kilogramos habían sido robados. Los otros trabajadores, se presume, guardaron el secreto. [...] Se irían a partes proporcionales. Mendoza telefoneó a sus jefes en Sinaloa para explicarles lo que pasó con la mercancía. [...] El comando de sicarios arribó el jueves [...] Ahí empezaron los cuestionamientos. Ninguna versión coincidía. De hecho, nada los convenció. [...] Aunque quizás Mendoza no supo del engaño de sus trabajadores, a él fue a quien peor lo trataron los sicarios: le partieron la cara con una pala y un balazo le voló la nariz. César fue llevado, junto con los otros siete trabajadores, a una bodega, entre tambos [cubos] de gas y cajas de cartón. Ahí les dieron el tiro de gracia (*El Universal*, 27 de agosto de 2002).

El principal problema para ajustar este ejercicio matemático de costes e ingresos de la violencia, incluso cuando la valoración inicial de beneficios es mayor que cero, es la carencia de información sobre la capacidad del ejercicio de la violencia para generar ingresos. El acreedor desconoce la capacidad financiera del deudor, con lo cual sólo tiene una habilidad muy aproximada para estimar la probabilidad del pago de la deuda. Esta probabilidad puede variar tras el ejercicio de la violencia, pero se desconoce en qué sentido. Rubén Moquino, un importador de marihuana mexicana en Phoenix, Arizona, hizo evidente este tratamiento violento a los deudores en dos casos. En el primero, entraron en la vivienda de un distribuidor local que se había retrasado en sus pagos y a punta de pistola obligaron a la novia del insolvente a practicarle una felación a uno de los asalariados de Moquino. Aunque es posible interpretar este ejercicio como un cobro en especie de la deuda, no se alteró la probabilidad de que les reembolsasen lo perdido. No pagó. A otro deudor, también le entraron en su casa, le amenazaron con cortarle la nariz con unas tijeras, le dieron tres cuchilladas en las piernas y se llevaron un aparato de vídeo, una bicicleta de montaña y un equipo de alta fidelidad. Días después consiguió que les pagase (*Phoenix New Times*, 30 de diciembre de 1999).

Si no existe un provecho directo de la utilización de la violencia letal, sí que ésta genera unos beneficios diferidos y potenciales. El ejercicio eficaz de la violencia aumenta la reputación de la empresa para solucionar de modo favorable los conflictos. Con base en

esta imagen de marca se minimizan para el futuro los riesgos de fraudes, robos y estafas. Las versiones desmesuradas acerca de la crueldad de Pablo Acosta Villarreal a la hora de asesinar a Fermín Arévalo “le hacían aparecer como alguien formidable, imbatible, feroz, una advertencia para los potenciales rivales” (Poppa 1998:116-7). En palabras de un importador de Tucson, Arizona, “hay ciertas cosas que uno tiene que hacer para impedir que [el robo] vuelva a suceder. Si Valentín [otro importador] lo hubiese dejado pasar y no hubiese hecho nada, otros habrían intentado robarle y la cosa hubiese ido a peor para él. No podía dejar que eso sucediese” (Strong 1990:175).

El uso de la violencia encarece las expectativas de costes de los comportamientos deshonestos de otros agentes con respecto a la empresa ejecutora de la violencia, un prestigio que disminuye los costes futuros de protección y de transacción. Ford (2004:69) incluso asume que esta incapacidad para generar miedo en los otros participantes de la industria es lo que le impidió alcanzar mayores cotas empresariales: “Quizás la razón por la que Óscar [Cabello, su proveedor en México] y yo nunca llegamos al nivel de un [Pablo] Acosta [Villarreal] o de un [Amado] Carrillo [Fuentes] es que la gente sabía que podía engañarnos y que no íbamos a hacer nada. Acosta y Carrillo los matarían... y puede que a su familia también”.

Pero estos beneficios difusos y de futuro no son incompatibles con un aumento mucho más palpable de los costes inmediatos y también de los futuros. El propio ejercicio de la violencia supone un coste que la empresa de drogas debe afrontar: la contratación de especialistas, su formación si carecen de ella y la infraestructura para realizar con éxito los operativos de violencia. Incluso en este aspecto la empresa acreedora no tiene información completa sobre los costes que tiene el ejercicio de la violencia. A lo más podrá conocer el coste del episodio inicial. No puede prever si esa actuación inicial va a dar origen a una espiral de violencia que eleve los costes por encima de los previstos en un principio. Un tipo de análisis de este tipo, en el que los riesgos ponderaron más que los beneficios, fue el que llevó al colombiano Fabio Ochoa Vásquez a no tomar venganza contra Amado Carrillo Fuentes, primero, por el robo de un cargamento de cocaína y, después, por el asesinato de su tío y asociado. Lo único que hizo fue sentarse a esperar ver pasar el cadáver de su nuevo enemigo, como así sucedió.

Cuando Castor Alberto Ochoa Soto, cincuenta y tres años en ese momento, caminaba por el Puente del Paso del Norte[, que separa la frontera mexicano-estadounidense entre El Paso y Juárez,] hacia México a las once de la mañana del sábado 11 de febrero de 1995, no sabía que era un hombre marcado. Las autoridades migratorias de Estados Unidos le acababan de expulsar del país y él mismo había elegido volver a México en lugar de a su natal Colombia [...] puesto que allí estaba su joven esposa mexicana esperándole. Cuatro días antes, en el tribunal federal de El Paso[, Texas,] un jurado federal le había absuelto del cargo de introducir un cargamento de seis toneladas de cocaína en Estados Unidos. [...] El abogado mexicano de Ochoa, Antonio Tarazón Navarro, le había dicho que estaría a salvo [en México]. Después de todo, Tarazón había sido fiscal federal durante muchos años antes de volver a la práctica privada y sabía de las tradiciones y los contactos dentro del gobierno mexicano. [...] Acordó que lo “regresasen por su propia voluntad” a Juárez[, ciudad gemela de El Paso, pero en México], donde tenía veintidós toneladas métricas de cocaína almacenadas y donde ya antes había acordado tratos de tamaña magnitud con su viejo amigo [Amado] Carrillo [Fuentes...]. Lo que Ochoa no sabía esa mañana sabatina mientras caminaba hacia el sur por el puente internacional es que su “viejo amigo” ya había ordenado su muerte. [...] Después de abrazar [a Tarazón] y caminar no más de veinte pasos dentro de territorio mexicano, al colombiano y a su abogado los interceptaron un grupo de policías federales mexicanos armados hasta los dientes en una camioneta azul. [...] De esto fueron testigos numerosas personas. [...] Nunca se hizo ninguna investigación sobre el caso. [...] A principios de 1994, Ochoa había llegado a Juárez a visitar a su viejo amigo y a pedirle ayuda para cruzar hacia Estados Unidos un embarque de veintiocho toneladas métricas de cocaína. En junio, a Ochoa lo detuvieron mientras esperaba dentro de la oficina migratoria de los Estados Unidos emplazada en el Puente del Paso del Norte para recoger un visado que había “comprado” a un hombre que pensaba que era un distribuidor de drogas estadounidense y resultó ser un chivato de DEA [Drug Enforcement Administration...] Amado interpretó que, tras la detención, podía quedarse con las veintidós toneladas métricas de cocaína que había dejado Ochoa. Carrillo, como el fiscal estadounidense en su caso, nunca esperó que un tribunal estadounidense lo declarase inocente. [...] Carrillo, por su parte, negó a los colombianos cualquier responsabilidad y les dijo que Ochoa también le había robado su cocaína. En respuesta, Fabio Ochoa Vásquez[, sobrino de Ochoa Soto, ...] le envió un mensaje conciliatorio a Juárez: “Lo que pasó, pasó. Sentimos la inesperada muerte de nuestro tío. Quizás fue mala suerte o quizás no. En cualquier caso, no buscaremos vengarla.” No obstante, [...] bajo esa calma aparente, sus parientes estaban rabiosos. [...] Lo que pasaba es que tenía la capacidad de vengarse, mucho menos de comenzar una guerra entre mexicanos y colombianos. Así que los Ochoa le enviaron el mensaje a Amado de que estaban dispuestos a seguir haciendo negocios con él. [...] El momento esperado llegó el cuatro de julio de 1997, cuando Carrillo murió en el quirófano [*sic*: en realidad en el posoperatorio] de un hospital de segunda de la ciudad de México. [...] En Guamuchilito, Sinaloa, el rincón mexicano donde nació Amado, se celebró el funeral. La familia Carrillo Fuentes recibió muchísimos adornos florales y coronas mortuorias, pero en su dolor, habían permitido que varios del pueblo las pusiesen detrás del ataúd sin leer los mensajes de condolencia. [...] Algunos se dieron cuenta de que uno de los cordones de una corona de flores decía: “Todas las cosas buenas llegan a los que saben esperar”. Y al final de la misma: “Saludos de la familia Ochoa de Colombia”. [...] Estaba hecha en su totalidad de rosas negras (*Newspaper Tree*, 9 de enero de 2006).

Las deficiencias informativas conducen con frecuencia a una fatal sobrevaloración de la capacidad propia para el ejercicio de la violencia y una minusvaloración de los costes de ejercerla. Andrés Pérez Quezada y Marco Antonio López Pérez vendían cocaína a Víctor Corral Martínez en la ciudad fronteriza de Nuevo Laredo. Éste se encargaba de revenderla después. Corral Martínez no pagó cinco kilogramos de cocaína que le habían vendido a crédito aduciendo que se la habían confiscado las autoridades de Estados

Unidos. Pérez Quezada y López Pérez llegaron a Nuevo Laredo exigiendo el pago de la deuda. Corral Martínez prometió que iba a pagar los cuarenta mil dólares y les pidió que esperaran a que una persona en Laredo, Texas, vendiera una casa y con dicho dinero cubriría la deuda. Aprovechó un descuido de los acreedores para asesinar a Pérez Quezada y dejar malherido a López Pérez (*El Diario de Nuevo Laredo*, 22 de noviembre de 2003). Los acreedores no sólo no vieron cumplidas sus expectativas de cobrar la deuda sino que los costes de transacción terminaron clausurando la empresa por defunción de sus titulares.

Al coste directo se le añaden tres costes indirectos. Por una parte, el ejercicio de la violencia aumenta los pagos por protección a las autoridades públicas, que deberán redoblar sus servicios para proteger ya no sólo el núcleo de las actividades de la empresa de drogas sino que tendrán que cubrir las posibles represalias de otros actores por causa del ejercicio de la violencia. Además, la utilización de la violencia como medio para resolver conflictos económicos no es la mejor publicidad que el empresario de drogas puede emitir en el conjunto de la industria. A los empresarios de drogas que cargan con fama de utilizar con frecuencia sus pistolas, de manera directa o por persona interpuesta, se le admira hasta cierto punto por cumplir con cierto estereotipo común. Pero, sobre todo, se le teme. Si no existen explicaciones diáfanas sobre todos y cada uno de los actos de violencia, sus colegas y socios terminarán por identificarlo como alguien con una reputación de peligroso e impredecible. El común de los empresarios de drogas no es mucho menos temeroso del ejercicio de la violencia que el común de los ciudadanos. Quizás luche por su bien, pero causa enormes problemas a su círculo comercial y empresarial al exponerlos al ojo público. Bajo estas premisas, una reputación en el ejercicio de la violencia es la mejor garantía para alejar a clientes y proveedores, que percibirán sus relaciones comerciales como sometidas a riesgos muy elevados. El ejemplo de Pablo Acosta Villarreal es un modelo de esta aversión de los distribuidores de drogas a la violencia, real o imaginada. El estadounidense Samuel García compraba marihuana en grandes cantidades a Acosta Villarreal:

Tuvo que reconocer que toda la violencia y los asesinatos comenzaban a asustarle, incluso más que la idea de que lo detuviesen. Había conocido a Lili y Fermín [Arévalo, dos de los asesinados por Acosta Villarreal], que lo habían acogido en sus casas. [...] Todo se estaba trastornado. Poco a poco, muchos de sus conocidos acabaron asesinados y otros desaparecieron. [...] Uno de los episodios que convenció a [García] de que ya era tiempo para considerar otras opciones fue cuando Héctor Manuel [Acosta Villarreal, hermano

menor de Pablo] llegó a él cargado de balas y heroína después de un tiroteo (Poppa 1998:134-5).

Y, lo que es más importante para calibrar la ecuación, el ejercicio de la violencia implica el coste de una emisión no intencionada de información, una señal muy visible y sonora que la empresa de drogas emite. Los asesinatos son sucesos que atraen de manera inmediata la atención de medios de comunicación y del público en general.

Este proceso de transmisión de información no acaba en los límites estrechos de la industria sino que se extiende hacia otros actores, incluidas las empresas de protección privada que pueden acceder a una información vital para extorsionar, una vez conocida su actividad, a la empresa de drogas. Esta componente gravosa de la violencia no pasa desapercibida para los propios empresarios. Según el exportador de drogas Gustavo Tarín Chávez, su colega Juan José Esparragoza Moreno recomendó a su socio ocasional y amigo Amado Carrillo Fuentes “no mojar tanto el dedo: que los negocios no se llevan con las muertes” (*Milenio Semanal*, 21 de septiembre de 2000). Y Amado Carrillo Fuentes siguió su consejo: a diferencia de otros empresarios como Benjamín Arellano Félix, “que ordenan ejecuciones públicas de sus enemigos y delatores, [...] era partidario de métodos más ‘discretos’ para evitar” llamar la atención del público en general y, sobre todo, de los extorsionadores (*Proceso*, 5 de diciembre de 1999).

Que los beneficios en términos de reputación superen a los costes propios de la violencia dependerá de cómo ésta se ejercite y, sobre todo, de la distribución informativa sobre el evento. Lo importante, desde la perspectiva empresarial, no es el ejercicio de la violencia en sí misma sino que se permita una transmisión discriminatoria de la información con respecto a ese acto de modo tal que se maximice el impacto sobre potenciales estafadores y ladrones, los beneficios en suma, y, al tiempo, se minimice el flujo de información hacia otros actores que puedan ejercer efectos perniciosos sobre la empresa, como los extorsionadores o las fuerzas de seguridad pública.

Este objetivo puede conseguirse por tres vías. La primera es que el ejecutor de la violencia sea el encargado de difuminar la información de manera selectiva sobre las causas de la misma. Benjamín Arellano Félix ordenó el ajusticiamiento de varias personas y la desaparición de sus cuerpos en una lujosa vivienda de una zona

residencial de Tijuana. “Hundían los cadáveres en recipientes de ácido. Luego, los residuos eran tirados al drenaje para desaparecer todo rastro de los ejecutados” (Blanco 2004:62; *Zeta*, 31 de agosto de 2001). Amado Carrillo Fuentes también tenía preferencia por este modo de actuación pero a través de otros instrumentos: “Se hace un hoyo en algún terreno que nadie frecuente y se llena de cal viva. Luego, arrojan a la persona viva y se agrega agua. La reacción química es fulminante sobre la víctima y hasta los huesitos se come” (*El Universal*, 1 de diciembre de 1999). En el caso de las desapariciones, al ser los ejecutores de la violencia los únicos que cuentan con información sobre el acto y sus causas pueden hacer uso de él a su mejor conveniencia, discriminando a los receptores y también alterando las causas. En muchos casos, la mejor opción es no emitir ningún tipo de información al respecto del asesinato, con lo cual se evita que este conocimiento caiga en manos no deseadas.

Un segundo modo de discriminar información es comprar esta estrategia a quienes están encargados por la legislación de investigar los episodios de violencia. Que sean los agentes de seguridad pública, a cambio de un precio, los que ofrezcan una versión ajustada a las necesidades del ejecutor hacia el interior de la industria de las drogas y otra difusa a los medios de comunicación de masas y al público en general. Ricardo Emilio Valdés Mainero promovió el asesinato en 1994 del delegado de la Fiscalía General de la República en el estado fronterizo de Baja California, José Arturo Ochoa Palacios. Según la versión extendida por Valdés Mainero en colaboración con los investigadores del caso, Ochoa Palacios se había quedado con diez millones de dólares que encontró en el registro de una vivienda que había sido pactado con anterioridad a efectos propagandísticos. Esta teoría apuntalaba la reputación del ejercicio de la violencia de Valdés Mainero y de sus socios, los hermanos Arellano Félix. El motivo real del asesinato era menos comercial. Ochoa Palacios había ordenado la expropiación de la vivienda del padre de Valdés Mainero. En el momento de la toma del inmueble, al inquilino le dio un infarto. Cuando las autoridades judiciales ordenaron la devolución de ese bien a su propietario, al progenitor le dio un segundo infarto que le causó la muerte, lo cual causó un terrible odio en Valdés Mainero hacia Ochoa Palacios (Blanco 2003:222; *El Financiero*, 18 de enero de 1997; *Proceso*, 3 de agosto de 1997; Procuraduría General de la República 2000a:219-20; *Zeta*, 15 de febrero de 2002).

De manera más estructural, Benjamín Arellano Félix pagaba por este servicio de difusión interesada de información al jefe del grupo de homicidios de la Policía Judicial del estado fronterizo de Baja California, Baldomero Juvera Cisneros. Pero en este caso el objetivo no era tanto el transmitir información acerca de los motivos reales del asesinato sino endosárselo a otros empresarios de drogas. Con esta fórmula, aparte de la transferencia de responsabilidades penales, se inhibían buena parte los costes diferidos para la empresa de Arellano Félix. Los agentes de Juvera Cisneros

Llegaban al sitio antes que o empatados con periodistas y Cruz Roja, enseguida, agentes del ministerio público y forenses. Ordenaban llevarse los cadáveres pronto. Luego, muy ceremoniosos, rodeados de micrófonos y grabadoras, declaraban que “indudablemente fulano de tal es el principal sospechoso”, nombre precisamente de un enemigo de [...] Arellano Félix. Decirlo era su misión. Desorientar a los periodistas con sus “declaraciones”. Y de paso “darles línea” [instrucciones] a los policías (Blanco 2002:209, 2003:51).

La última forma de expandir el mensaje de reputación al conjunto de la industria, pero sólo en el interior de ésta, es a través de un código compartido que permita la interpretación de un asesinato en los mejores términos para el ejecutor de la violencia. José Refugio Ruvalcaba Muñoz apareció muerto, junto a sus dos hijos, en el maletero de un coche en medio del puente internacional que cruza la frontera hacia El Paso, Texas. Alrededor de su boca habían anudado una cuerda amarilla con un lazo simulando un regalo (*Time*, 29 de mayo de 1995). Gustavo Tarín Chávez, quien formó parte del servicio de violencia de Amado Carrillo Fuentes, declaró que el “disparo en la frente en decenas de víctimas no era con el fin de aminorar el tiempo de sufrimiento sino de dejar la marca [de] Carrillo Fuentes” (*Proceso*, 1 de diciembre de 2002). Arturo Hernández González, quien formó parte de la misma empresa con posterioridad, tenía como su imagen de marca en los asesinatos el “aplicárseles una estrangulación con un torniquete, provocando que a uno de ellos se les luxaran dos vértebras cervicales y le dejara completamente móvil el cuello” (*El Diario de Juárez*, 30 de enero de 2002).

Cualquiera de estas estrategias es difícil de mantener en el largo plazo, lo cual difumina los beneficios diferidos de la violencia. Por una parte, la transmisión interesada de información con respecto a los actos de violencia no acaba per se con explicaciones alternativas del mismo hecho, que al final pueden resultar al menos tan creíbles como la que trata de extender el protagonista de la actividad violenta. Por otra parte, el mantenimiento del secreto de un código de comunicación es una tarea compleja que exige grandes dosis de violencia. Las noticias sobre asesinatos aparecen en los medios

de comunicación con gran detalle sobre sus circunstancias. Esta circunstancia permite a algunos actores no deseados averiguar el código y a otros realizar una interpretación alternativa que entra en colisión con el interés del autor del asesinato.

Por último, la aparición de falsificaciones recreadas por individuos que traten de otorgar a sus acciones de violencia el marchamo de reputación que conllevan esos símbolos o elementos es sólo cuestión de tiempo. Según un policía estatal del estado fronterizo de Sonora, el importador José Carrillo “siempre se atribuía la responsabilidad de los asesinatos que cometían otros para así hacerse el importante. Encontraban muerto a alguien y le decía a todo el mundo en la industria que había sido él. [...] Cuando cogían a los verdaderos asesinos, decía que él los había contratado” (Strong 1990:196-7). En 1996 un comando contratado al efecto por Arturo Everardo Páez Martínez secuestró y asesinó en la ciudad de México a Marco Antonio Fernández Margáin porque éste había revelado a una empresa de protección la ubicación de varias de sus viviendas. “Le torturaron hasta ahorcarlo y destrozar parte de su cráneo a batazos. Esto, con la finalidad de hacer creer que hombres de [Ismael Mario] Zambada [García] lo habían matado, pues ése era su ‘sistema’” (*Zeta*, 29 de marzo de 2002).

Recuerdo a los primeros ejecutados envueltos en una cobija [manta]. Les ataban un cordel arriba de la cabeza, otro a la altura del cuello, uno más o menos en la cintura y el final en los tobillos. Luego, los asesinos dejaron a un lado el cordel. [...] Por más segura y funcional prefirieron la cinta plateada y ancha, de ésa que usan para cerrar una pesada caja de cartón, aislar un alambre conductor de electricidad [...] El de los encobijados es un sistema que se ha popularizado nacionalmente. Antes se utilizaban alfombras, pero era más caro y les delataba. [...] Esto de utilizar las cobijas empezó en la frontera norte y luego se fue extendiendo a casi todo el país. [Años después, cualquier individuo sin relación con la industria trataba de imitar el sistema.] Una mujer decidió matar a su marido por coscolino [infiel]. Utilizó un cuchillo para darle de baja de este mundo. [...] Envolvió a su esposo en una cobija [manta]; le ató manos, pies y cuello; como pudo, subió el inanimado cuerpo a su auto y fue a tirarlo a un despoblado. [...] Cuando el cadáver fue descubierto por pura casualidad, la policía llegó rápidamente. Su primera impresión: “Una ejecución por drogas”. Y la segunda: “Fueron los Arellano Félix” [una empresa de exportación de drogas]. Allí hubiera terminado todo de no ser por una indiscreción o el reporte de alguna vecina (Blanco 2002:60-1, 2003:151; *Público*, 2 de marzo de 1999).

Sin instrumentos para castigar las falsificaciones, al final será difícil realizar la unión entre resultado y justificación que anhela el ejecutor. La suma de todas estas incertidumbres con respecto a la utilización letal de la violencia convierte a este recurso en una actividad que cuenta con escasos soportes de racionalidad. Bien al contrario, la mayor parte de la actividad homicida juega en contra de los intereses de los empresarios de drogas.

Además, para evitar el recurso a este tipo de decisiones con respecto a la violencia sobre bases tan inciertas que pueden generar graves e inciertos costes para la empresa, los industriales de drogas tienen a su disposición una gran variedad de instrumentos de garantía a bajo coste. Los ponen en práctica con anterioridad al incumplimiento del contrato incluso en los contextos de más baja confianza mutua. Contra las estafas sobre la calidad y la cantidad de producto está la realización de controles por el comprador antes de la realización del pago. Como expresó un comprador de marihuana en los años setenta, cuando va a realizar una adquisición,

veo la marihuana. Toda está apilada en ladrillos de un kilogramo. Cojo el machete y corto un ladrillo en dos mitades para examinarlo. Luego cojo otro y lo parto también. Es para evitar que mezclen la marihuana con azúcar. [...] Cuando echan mucho azúcar está pringosa y se ven las manchitas. Es como arenilla y no me gusta. Normalmente echan trescientos kilogramos de marihuana y la mezclan con doscientos kilogramos de azúcar, lo que da media tonelada. En diez o quince días se pone blanca y no es tan buena. Cuando te la fumas te pone dolor de cabeza. Así que les digo: quiero toda la mercancía sin empaquetar. Así puedo observar mientras la embalan y la meten en los ladrillos. De ese modo tengo la seguridad de que no hay mucho azúcar. Pero tienes que estarte allí todo el rato porque, cuando te despistas, te la cambian (Demaris 1970:128).

Contra el incumplimiento de los compromisos adquiridos sobre el pago o la entrega de la mercancía existen múltiples posibilidades de garantías, incluida la prenda personal. Es frecuente que el comprador de un cargamento de droga que tiene que pasar la frontera entre México y Estados Unidos, o algún miembro cercano de la empresa o de la familia, se traslade a un lugar determinado por el vendedor mientras se realiza el contrabando. Permanece allí retenido por el vendedor hasta que se realiza el pago completo de la mercancía, que es cuando es liberado. En 2003 un empresario de drogas mexicano envió un millón catorce mil dólares en efectivo a Guillermo González Bermúdez, exportador colombiano de cocaína, para la adquisición de quinientos kilogramos de cocaína. Durante los dos meses que duró el proceso de compra, preparación y transporte de la droga, el hijo adoptivo de González Bermúdez, Ángel Ortiz, estuvo en poder de los compradores mexicanos en la ciudad de México en prenda como garantía del correcto uso del dinero entregado (*El Universo*, 17 de noviembre de 2003; *La Hora*, 17 de noviembre de 2003). El mismo procedimiento lo había seguido Miguel Ángel Rodríguez Orejuela con Amado Carrillo Fuentes casi una década antes. Este último tuvo que enviar tres enviados a Bogotá que quedaron al cargo de Rodríguez Orejuela hasta que se realizó el pago definitivo de un envío de cocaína (Chepesiuk 2003:113; *El Financiero*, 3 de junio de 1997).

Por si fuesen pequeños los obstáculos para la utilización de la violencia como medio de resolución de conflictos empresariales en la industria de las drogas, existe un inconveniente añadido. No es un juego de suma cero. El beneficio del ladrón o del estafador, que es un coste para la víctima, no está exento de costes para su propia empresa en el largo plazo, lo cual inhibe comportamientos disfuncionales. La circulación de información dentro de la industria de las drogas distribuye los costes de los incumplimientos de las cláusulas de los contratos entre estafado y estafadores. Salvo que el industrial tenga la capacidad para evitar que se difundan sus malas artes empresariales, ya sea a través del pago directo o mediante la intimidación que supone el ejercicio pasado de la violencia, este tipo de actividades ilegítimas perjudica en mucho su reputación y, en última instancia, implica un alejamiento más o menos paulatino de proveedores y clientes.

Porque la dilapidación del prestigio es una parte fundamental del negocio, los empresarios de drogas ponen paños calientes contra este tipo de estrategias de robo o estafas, incluso aunque pueda existir un beneficio inmediato. Los costes a medio plazo son mayores. Ford (2004:11) cuenta el caso de un “punkie” de Dallas, Texas, que le dejó a deber doce kilogramos de marihuana. Relata cómo, tras el impago, le contó a todo el mundo dentro de su círculo de distribuidores de drogas que “nadie comprase a ese tío”. En dos semanas recibió una llamada del deudor, aterrado por las consecuencias que ese impago estaba teniendo sobre su reputación en la industria, comprometiéndose al pago.

Es por ello que los incumplimientos de contratos son más frecuentes contra los novatos o personas ajenas al cuerpo central de la industria, contra quienes tienen escasas posibilidades de extender esta mala reputación entre otros participantes del mercado. En 1995, el hijo de Rodolfo González Salazar, cónsul honorario de Suecia en Tijuana “tenía varios autos con escondrijos para acarrear marihuana y cocaína a Estados Unidos. Pero no supo administrar los dólares. Gastaba más de lo que ganaba. Por eso terminó endeudado con [Fabián Martínez González], que era el dueño de la droga. Fabián no quiso vivir de promesas ni sudar la camiseta. Congeló a El Chino. No más cocaína ni marihuana hasta cuando pagara” (*Zeta*, 9 de agosto de 2002). Aparte, Martínez González se encargó de difundir la práctica de impagos sistemáticos de este estafador entre comerciantes de drogas cercanos para ponerlos en alerta sobre los riesgos de

realizar negocios con él. En última instancia, la empresa del hijo del diplomático se fue a pique por falta de producto.

Este coste implícito del robo y la estafa para quien realiza esas actividades es lo que inhibe muchos incumplimientos de contratos. Su actuación contraria a los contratos y normas establecidos juega en contra de la permanencia del empresario en el mercado. Al dilapidar su reputación de integridad empresarial, sus oportunidades para encontrar nuevos suministradores y clientes disminuyen de manera radical. Tan poco frecuente es la utilización de la violencia para saldar deudas de drogas que la única preocupación de un importador de drogas al respecto de sus recurrentes deudas no era que fuese a ser asesinado por uno de sus múltiples acreedores. Era que no le volviese a vender a crédito:

Perdí un par de piezas por algunas personas a las que les habían vendido a crédito. No pudieron pagarme. Es que la gente se mete mucho por la nariz. Después le vendí a crédito un par de piezas a alguien en Desert City[, California, nombre ficticio] y no pudo pagarme. Así que no pude pagarle al tipo que me había vendido a crédito. Cada vez es más difícil que me vendan a crédito. No sé por qué parece que piensan que es culpa mía (Adler 1993:51).

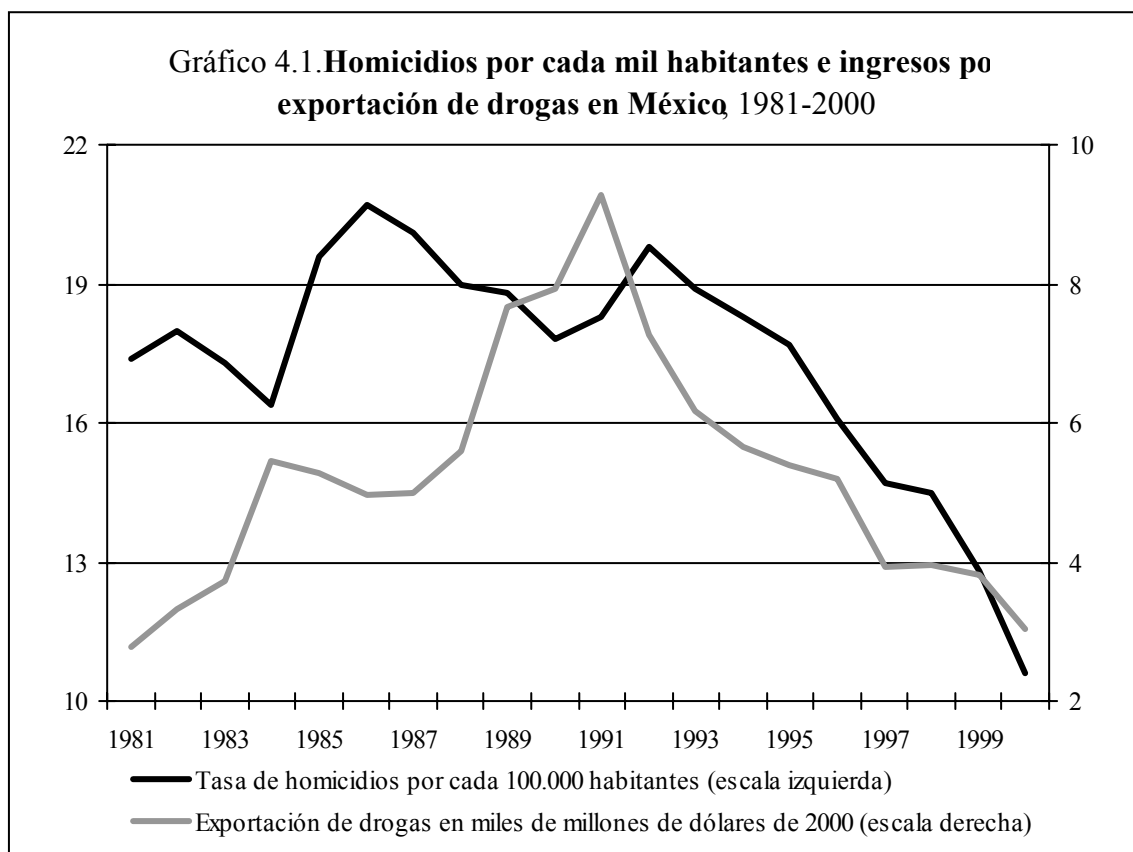
Los mecanismos que evitan la solución mortal de los conflictos comerciales y la irracionalidad económica de los mismos está reñida con la gran cantidad de asesinatos que se le atribuyen a la industria de las drogas en los medios de comunicación de masas. González (2002:110) estima, de manera muy exagerada, que la industria de las drogas fue responsable de quince mil asesinatos en México entre 1995 y 2000. Como si de una subasta se tratara, Mauleón (2004:141) para el mismo periodo eleva la cifra a dieciséis mil. Blanco (2003:69-72) reduce la cifra hasta los doce mil asesinatos por la industria de las drogas, pero estrecha el marco temporal al trienio 1998-2000. En esos niveles, la industria de las drogas aportaría entre el diecinueve y el treinta y tres por ciento del monto de homicidios registrados en México. Quien llegara a ser presidente de México, Vicente Fox Quesada (2000-06), estimó durante su exitosa campaña electoral que “de dos mil novecientos cuarenta asesinatos en esta ciudad [Mazatlán, en el estado noroccidental de Sinaloa] durante los seis años de gobernador de Francisco [Buenaventura] Labastida [Ochoa (1987-92), por entonces su contrincante electoral a la presidencia de México], el noventa por ciento de éstos está relacionado con” la industria de las drogas (*El Financiero*, 18 de marzo de 2000). En realidad, Fox Quesada mentía con impunidad en, al menos, un apartado. Durante el periodo en que Labastida Ochoa

fue gobernador se registraron en el conjunto del estado mil doscientos nueve homicidios, que es la mitad de los asesinatos que Fox Quesada atribuyó sólo a la ciudad de Mazatlán, que no llega a representar ni un cuarto de la población total del estado de Sinaloa. No obstante, las cuatro cifras, como otras menos precisas que aparecen con frecuencia en los medios de comunicación de masas para territorios o empresas concretas, son inventadas, copiadas de una ficción o estimadas desde parámetros bastante poco robustos que no se citan. En todo caso, esos guarismos son imposibles de refutar con alguna estadística porque no existe posibilidad real de verificarlas.

En México apenas terminan con órdenes de búsqueda y captura contra los responsables, reales o inventados, entre 1997 y 2003 sólo un 19,4 por ciento de los homicidios dieron lugar a un proceso judicial que concluyó en una sentencia condenatoria (Instituto Ciudadano de Estudios sobre la Inseguridad 2004). La inversa a esta proposición que demuestra la escasa eficiencia del sistema judicial mexicano es que en el ochenta por ciento restante de los homicidios se estaría hablando de puras especulaciones. Bajo estas coordenadas, atribuir la responsabilidad de tal número de asesinatos a la industria de las drogas no supera el ejercicio de mera especulación. Pero quizás no sea ésa la misión de la aritmética de invención. Las cifras no tienen relación con la realidad pero son funcionales a una presentación comercial de la industria de las drogas que sirve para demostrar el estereotipo de violencia que se asocia a la producción y al comercio de drogas.

A nivel macro, la correlación lineal entre ingresos por exportación de drogas y tasa de homicidios por cada cien mil habitantes entre 1981 y 2000 es positiva, pero muy pequeña. Una elevación de los ingresos de la industria de drogas por valor de mil millones de dólares apenas contribuiría a aumentar la tasa de homicidios por cada cien mil habitantes en un pírrico 0,64 para una media a lo largo del periodo de dieciséis. Además, la robustez de la correlación es baja en términos de significación estadística ($R^2 = 0,24$). El periodo en el que mayor correlación existe entre homicidios y exportaciones de drogas ilegales es a partir de 1992, donde ambas variables registran una fuerte disminución, aunque mayor en términos relativos en el caso de los ingresos de la industria de las drogas. A partir de esta evolución final, caso de que la correlación pudiese asimilarse a causalidad, puede llegarse a la conclusión de que una coyuntura

recesiva en la industria de las drogas no genera una mayor competencia entre los participantes en el mercado que, en un sector ilegal, se traslada a mayores dosis de violencia interna. No obstante, la correlación lineal entre las tasas de variación anual tanto de las exportaciones de drogas como de la tasa de homicidios, aunque algo positiva, es aún más inestable en el tiempo y menos significativa ($R^2 = 0,09$).



Otra posibilidad para observar la relación entre niveles de violencia letal y la industria de las drogas es a escala territorial. Dado que existen territorios donde es más intensa, o al menos más visible, la presencia de la industria de las drogas, sería de esperar que en esos mismos territorios hubiese mayores dosis de violencia. Pero, de nuevo, los datos muestran que la relación es bastante más tenue. El comercio de drogas no constituye un elemento al que pueda atribuirse de manera uniforme las diferencias en niveles de violencia existentes en México. Ya sea con base en las cifras en bruto de denuncias de homicidios o se refiere tan sólo a los homicidios intencionados, lo cual excluye en

particular los accidentes de tráfico, en periodos distintos para los cuales existen datos (Arango 2004; Instituto Ciudadano de Estudios sobre la Inseguridad 2004), parece existir una diferencia muy poco apreciable entre la distribución espacial de la industria de las drogas y una equivalencia violenta.

Si se correlaciona un índice de bastante arbitrario, construido conforme a la información pública disponible, de actividad de la industria de las drogas que divide los estados en tres categorías según la intensidad de su presencia, las diferencias en tasas de homicidio entre los tres territorios son importantes pero, en el mejor de los casos, están lejos de ser grandiosas. Para la cifra bruta de homicidios, las zonas con alta intensidad de industria de las drogas presentan una tasa de homicidios que supera en un veinte por ciento a los estados con la menor intensidad de la industria de las drogas. No obstante, serían las zonas con una actividad intermedia en lo referente a la producción y el comercio de drogas las que presentan los niveles más bajos de homicidios de todo México. En el caso de los homicidios intencionados, las distancias entre el primer y el último grupo son más intensas. Los estados con alta actividad de drogas tienen una tasa de asesinatos que supera en un cincuenta por ciento a los de que tienen una presencia mucho menor de la industria de las drogas, aunque de nuevo son los estados con una actividad intermedia los que presentan las tasas de homicidios más bajas del conjunto de México. Este solapamiento entre industria de las drogas y niveles de violencia coincide con los resultados encontrados por González *et al.* (2003), quienes verifican una relación positiva entre cantidad de cultivos de drogas erradicados y sobremortalidad masculina en la tasa de homicidios por estados, interpretando que son los hombres la inmensa mayoría de los asesinados por asuntos de drogas. No obstante, esa correlación se encuentra con bajos niveles de significación ($R^2 = 0,59$) y la advertencia explícita y veraz de que “no se pretende establecer una relación causal” entre ambas variables.

Tabla 4.3. Homicidios por estados según nivel de actividad de la industria de las drogas, diversos periodos, fuentes y conceptos

Estado	Homicidios por cada cien mil habitantes (tasa media anual)		
	Intencionados, 1981-2003 (Arango 2004)	Total, 1997-2003 (Instituto Ciudadano de Estudios sobre la Inseguridad 2004)	Sentenciados por delito de homicidio por cada cien mil habitantes, 1998-2001 (tasa media anual)
Incidencia alta de la industria de las drogas			
Guerrero	38,3	50,5	8,4
Sinaloa	24,9	46,3	7,8
Michoacán	28,6	40,6	8,6
Durango	22,2	20,5	10,3
Chihuahua	19,7	35,6	11,3
Baja California	14,3	21,5	7,1
Tamaulipas	13,0	29,7	6,7
Sonora	10,7	38,2	9,0
Media no ponderada	21,5	35,4	8,6
Media ponderada	22,4	36,9	8,6
Incidencia media de la industria de las drogas			
Oaxaca	36,8	42,3	8,2
Nayarit	22,8	31,8	11,4
Colima	14,7	28,0	10,9
Campeche	12,6	26,4	9,1
Veracruz	12,6	21,5	5,2
Quintana Roo	11,9	51,4	5,9
Jalisco	10,9	43,5	4,5
Coahuila	7,5	16,2	5,6
Baja California Sur	6,0	21,2	9,4
Nuevo León	3,0	12,8	3,4
Media no ponderada	13,9	29,5	7,4
Media ponderada	14,0	29,4	5,7
Incidencia baja de la industria de las drogas			
Morelos	25,7	32,3	7,3
México	23,8	46,8	3,6
Puebla	15,7	32,3	3,8
Chiapas	15,3	47,4	6,7
Distrito Federal	13,1	19,7	6,7
San Luis Potosí	11,6	21,1	6,7
Zacatecas	10,1	21,7	5,7
Hidalgo	9,9	21,1	4,8
Tabasco	9,7	22,7	8,1
Querétaro	8,7	31,0	7,5
Guanajuato	8,9	22,6	4,6
Tlaxcala	6,7	35,3	3,0
Aguascalientes	4,4	17,7	4,8
Yucatán	3,1	10,8	2,5
Media no ponderada	11,9	27,3	5,4
Media ponderada	14,9	31,5	5,1

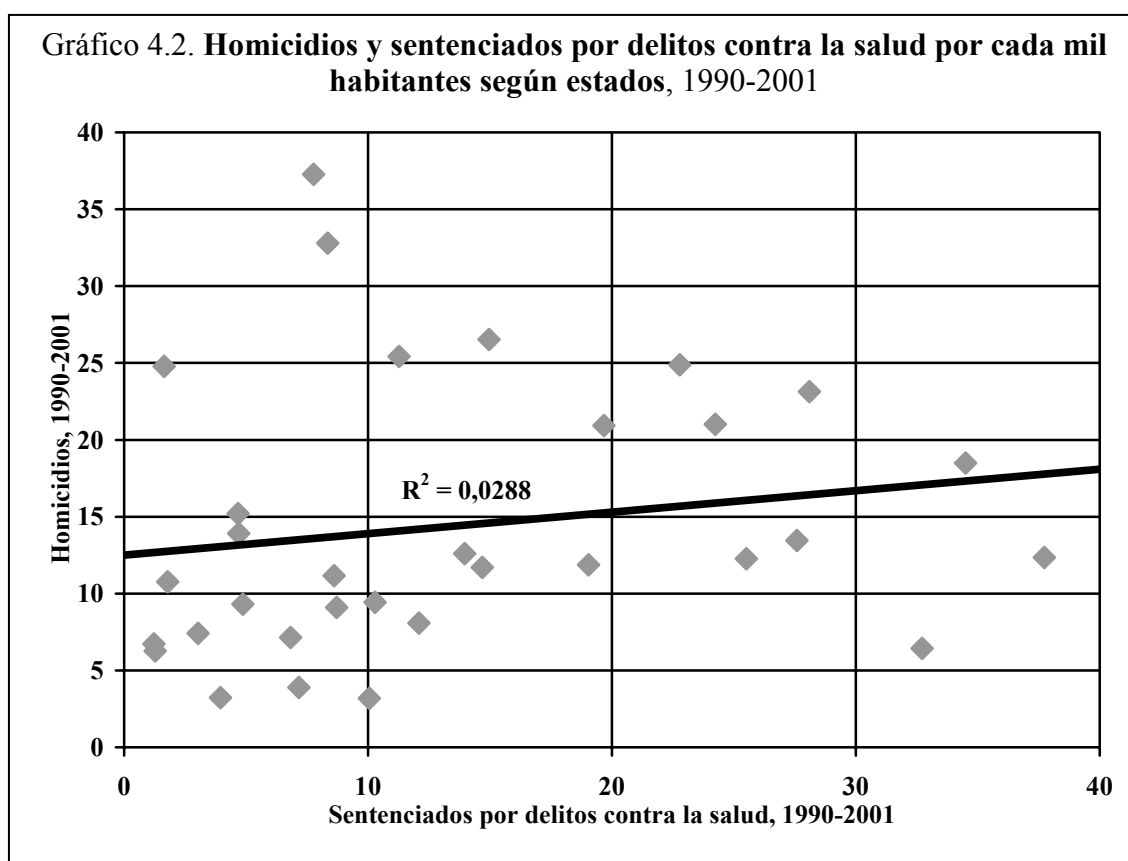
No obstante, estas diferencias desaparecen casi por completo si se eliminan los casos de Guerrero y Oaxaca, ambos en la costa del Pacífico, que cuadriplican la tasa media. Desincorporando estos dos estados del cálculo general serían los territorios con una actividad intermedia de drogas los que registrarían una menor intensidad homicida. Tanto en Oaxaca como en Guerrero los métodos de resolución privada de conflictos que afectan a todos los aspectos de la vida social, tales como disputas religiosas, partidistas, entre pueblos o por la propiedad de la tierra, con grandes dosis de violencia han perdurado a lo largo del tiempo con independencia del nivel de actividad de la industria de las drogas (Dennis 1987). Con mayor propiedad, la industria de las drogas se incorpora a un contexto social que ya era de por sí violento.

Otra forma de verificar la relación entre violencia e industria de las drogas es comparar las tasas de homicidios, tanto de los intencionados como del total, con un indicador más preciso de actividad de drogas, cual es el número de individuos a los que se les ha sentenciado por delitos contra la salud en cada territorio por cada cien mil habitantes. Es la aproximación más precisa que pueda encontrarse sobre la actividad de drogas, aunque es obvio señalar que la relación entre intensidad de la industria de las drogas y su correspondiente represión no es directa y está tamizada y sesgada por intereses políticos y burocráticos. Uno de ellos es que son muy pocos los expedientes de delitos contra la salud que terminan en una sentencia judicial, en los que queda demostrado de manera fehaciente que se estaba inmerso en actividades sobre drogas.

Entre 2002 y 2003, por ejemplo, se abrieron once mil quinientos cuarenta y nueve expedientes por delitos contra la salud en todo México, lo cual implicó la detención de dieciséis mil cuarenta personas. De tamaño número de expedientes sólo setecientos cuarenta y ocho acabaron con el procesamiento del caso. Es decir, sólo el 6,5 de los expedientes abiertos acabó en procesamiento. Es de suponer que la gran mayoría se archivan en razón de que las cantidades de droga decomisada pueden justificarlas sus poseedores como producto de su consumo personal. Más aún, sólo doscientos cinco expedientes acabaron con algún tipo de condena, de lo cual resulta que por cada cincuenta y seis expedientes abiertos por delitos contra la salud sólo uno acaba en la condena de alguno de los acusados (Organización de los Estados Americanos 2005:15-16). De cualquier modo, y pese a los problemas de ajuste de uno de los indicadores con

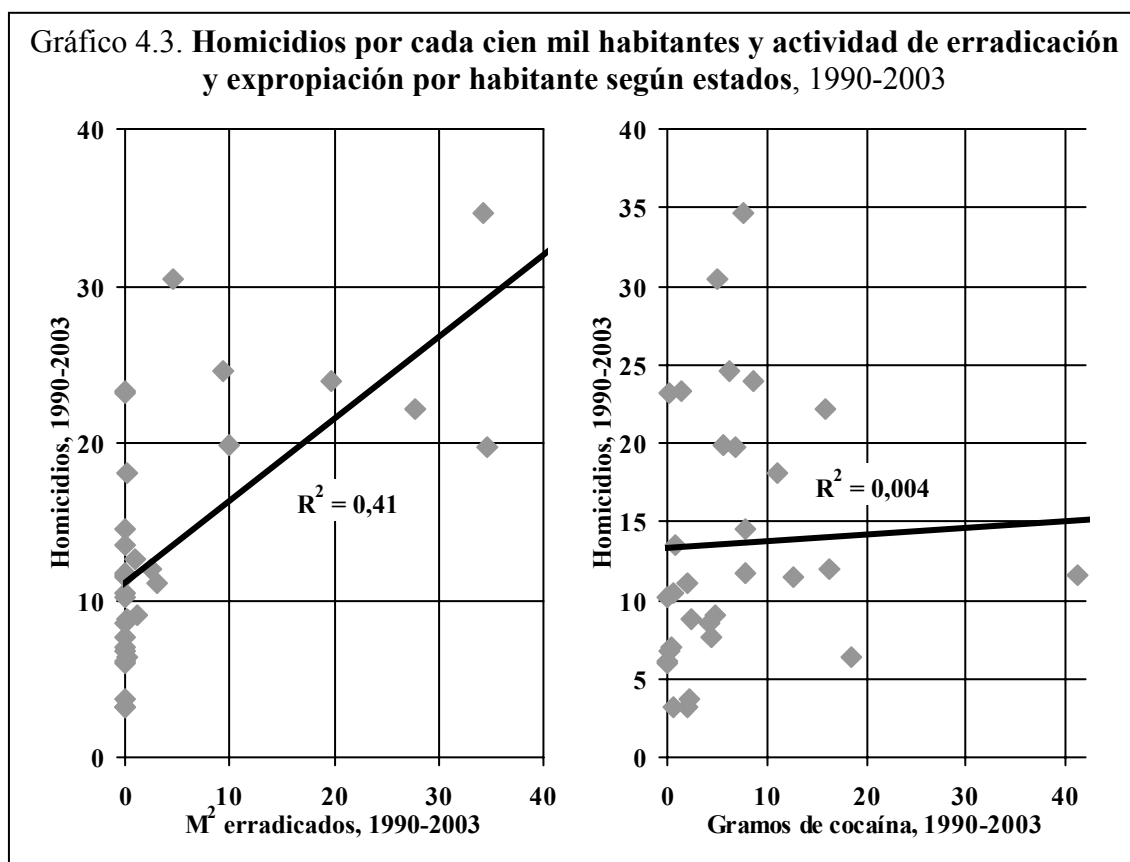
respecto a la realidad circundante, los resultados de la comparación entre número de homicidios y sentenciados por delitos contra la salud son marginales en cuanto a la cantidad de su efecto.

Al confrontar la tasa de homicidios con la cantidad de sentenciados por delitos contra la salud por estados, en ambos casos ponderados por la población, la relación entre las dos variables es positiva. Pero incluso las tasas más altas de actividad represiva del estado, como serían el arresto anual de uno de cada dos mil quinientos habitantes por delitos relacionados con las drogas durante un periodo de doce años, apenas conllevaría un crecimiento de cinco puntos en la tasa de homicidios por cada cien mil habitantes con respecto a una nula consignación de individuos por delitos contra la salud. Pero la significación estadística de la regresión es casi nula.



Tampoco una regresión lineal que conecte las cantidades de droga decomisadas o erradicadas por cada cien mil habitantes, otra aproximación numérica a la actividad de

la industria de las drogas, con la tasa de homicidios por cada cien mil habitantes proporciona mayor luz y explicación sobre la existencia de una relación causal o de cualquier otra naturaleza entre ambas. En este caso, y a falta de datos desagregados por años, la comparación se realiza entre un espacio temporal más amplio, el que abarca de 1990 hasta 2003. La conclusión es que el número de hectáreas de adormidera y marihuana que el gobierno dice erradicar en un estado muestra una relación positiva con respecto a la tasa de homicidios en ese mismo estado.



La naturaleza cuantitativa de esa relación es que un crecimiento de diez metros en la superficie arrancada por las autoridades públicas por cada habitante y año se corresponde con una elevación de cinco homicidios por cada cien mil habitantes. Dado que los estados con mayores tasas de erradicación se sitúan por debajo de los cuarenta metros de droga erradicada por habitante y año su aportación es importante. No obstante, aunque el grado de correlación entre ambas variables es el más alto de todas las utilizadas, sigue siendo muy bajo, en buena medida como producto de la existencia

de un gran número de estados con gran diversidad en sus tasas de homicidios pero donde apenas existe erradicación pública de cultivos ilegales de drogas. También es positiva la correlación que une homicidios y expropiaciones de cocaína, aunque la significación es bastante menor.

La regresión lineal de estos tres indicadores distintos de la actividad del mercado de las drogas, como son el número de delitos contra la salud, las hectáreas de cultivos de droga erradicados y la cantidad de cocaína expropiada, con la tasa de homicidios por cada cien mil habitantes tampoco ofrece una imagen muy poco esclarecedora a la hora de explicar las variaciones territoriales en el número de homicidios en México. La significación total del conjunto de la ecuación es razonable ($R^2 = 0,41$) para una variable como el asesinato sobre la que tienden a converger múltiples influencias. No obstante, de esta correlación es posible deducir que las variables del mercado de las drogas, al menos aquellas que están disponibles, tienen una influencia limitada sobre la tasa de homicidios. Los mayores grados de significación con respecto a la tasa de homicidios los presenta la cantidad de kilogramos de cocaína decomisados y el número de condenados por delitos contra la salud. El grado de erradicación de cultivos ilegales muestra niveles mucho menores de significación.

Tabla 4.4. Correlación lineal entre la tasa de homicidios entre 1990 y 2003 por cada cien mil habitantes y diversos indicadores de actividad en el mercado de las drogas

	Coeficientes estandarizados		Coeficientes no estandarizados		Significación
	β	Error típico	β	t	
(Constante)	..	10,779	1,750	6,158	0,000
Kilogramos de cocaína confiscados (por cada cien mil habitantes), 1990-2003	0,019	0,001	0,000	0,118	0,907
Hectáreas de cultivos de droga erradicados (por cada cien mil habitantes), 1990-2003	0,626	0,001	0,004	4,073	0,000
Condenados por delitos contra la salud (por cada cien mil habitantes), 1998-2001	0,040	0,127	0,030	0,236	0,815

Otra forma de observar si la presencia o no de la industria de las drogas tiene alguna influencia sobre la tasa de homicidios es realizar una comparación temporal en la cual

se asume que en uno de los segmentos no existía la producción y comercialización de drogas. El ejercicio comparativo puede realizarse entre las tasas de homicidios por cada cien mil habitantes para dos periodos distintos de siete años. El primero abarca de 1940 a 1946, cuando la industria de las drogas era casi inexistente en todo México (Quiroz 1958). El segundo va de 1980 a 2003 y se asume, primero, que la industria de las drogas ya ha adquirido un tamaño sobresaliente en comparación con el periodo anterior y, sobre todo, que la distribución territorial de la industria ya es un hecho consumado, dividiéndose entre algunos estados donde su presencia es fuerte y en otros donde apenas es perceptible (Arango 2004).

De la observación de los resultados se infiere que los homicidios se redujeron de manera drástica entre los años cincuenta y setenta, de modo que las tasas de homicidios se dividieron entre tres para principios de los años ochenta. En lo que se refiere a la relación con la industria de las drogas, las tasas de homicidios se redujeron mucho menos en los estados que registran una presencia más activa de la industria de las drogas. En éstos, la tasa de homicidios se dividió a la mitad entre ambos periodos estudiados. En los estados en los que la actividad de la industria de las drogas es menor, la reducción alcanzó hasta el setenta por ciento. Aunque, de nuevo, fueron los estados con una presencia intermedia de la industria los que registraron una reducción más significativa de sus tasas de homicidios, que alcanzó casi el ochenta por ciento.

Un último ejercicio de correlación consiste en comparar el número de personas sentenciadas por delitos contra la salud y por homicidio a escala municipal según lugar de ocurrencia de la trasgresión. Esta simulación se hace, de nuevo, con la evidencia de que el número de homicidios en los que el aparato judicial encuentra culpables son minoría, lo cual introduce un fuerte sesgo con respecto a la realidad (Zepeda 2004). Además, en el periodo para el que existen estadísticas homogéneas, que va desde 1998 hasta 2001, existen multitud de territorios en los que cuales la cifra de condenados es cero, ya sea en un epígrafe o en ambos. Por ejemplo, los tres municipios con mayor número de condenas por homicidio resulta que no tienen ningún sentenciado por delitos contra la salud.

Tabla 4.5. Tasa de homicidios por cada cien mil habitantes por estados según nivel de actividad de la industria de las drogas, 1940-46 y 1980-2003 (medias anuales)

	1940-46	1981-2003	Variación (%)
Incidencia alta de la industria de las drogas			
Durango	69,8	22,2	-68,2
Guerrero	63,9	38,3	-40,1
Michoacán	51,0	28,6	-43,9
Baja California	41,6	14,3	-65,6
Sinaloa	32,4	24,9	-23,1
Tamaulipas	31,5	13,0	-58,7
Chihuahua	27,1	19,7	-27,3
Sonora	17,8	10,7	-39,9
Media no ponderada	41,9	21,5	-48,7
Media ponderada	44,8	22,4	-50,0
Incidencia media de la industria de las drogas			
Colima	105,0	14,7	-86,0
Veracruz	100,0	12,6	-87,4
Nayarit	81,9	22,8	-72,2
Oaxaca	73,1	36,8	-49,7
Jalisco	61,5	10,9	-82,3
Quintana Roo	40,2	11,9	-70,4
Nuevo León	26,4	3,0	-88,6
Coahuila	22,5	7,5	-66,7
Campeche	19,4	12,6	-35,1
Baja California Sur	11,6	6,0	-48,3
Media no ponderada	54,2	13,9	-74,3
Media ponderada	67,3	14,0	-79,2
Incidencia baja de la industria de las drogas			
Morelos	110,5	25,7	-76,7
Hidalgo	96,0	9,9	-89,7
Puebla	57,6	15,7	-72,7
México	51,2	23,8	-53,5
Chiapas	41,9	15,3	-63,5
Zacatecas	40,9	10,1	-75,3
Querétaro	46,1	8,7	-81,1
Guanajuato	41,7	8,9	-78,7
Tabasco	40,8	9,7	-76,2
Tlaxcala	34,7	6,7	-80,7
San Luis Potosí	33,8	11,6	-65,7
Aguascalientes	29,8	4,4	-85,2
Distrito Federal	26,9	13,1	-51,3
Yucatán	10,8	3,1	-71,3
Media no ponderada	47,3	11,9	-74,9
Media ponderada	45,7	14,9	-67,4

Los resultados de esta correlación lineal a escala municipal tienen una escasa capacidad explicativa, demostrando que los homicidios y la actividad de drogas, al menos si se miden en cuanto al número de sentenciados por cada uno de los delitos, se mueven en patrones territoriales distintos. Aunque exista una relación positiva entre ambas

variables, limitada en cualquier caso, la significación estadística de la correlación para el conjunto de México es muy baja ($R^2 = 0,03$). Cuando la correlación se aplica a cada uno de los estados, el resultado mantiene con carácter casi general los bajos niveles de significación estadística. En cuatro estados, que se corresponden con territorios con bajos niveles de implicación de la industria de las drogas, la relación entre ambas variables es negativa. En el resto, una mayor tasa de sentenciados por homicidio en un municipio se corresponde con mayores niveles de delitos contra la salud, aunque la fortaleza de la relación es muy pequeña.

Sólo en dos estados y en el Distrito Federal, donde la división territorial se realiza entre sus dieciséis barrios, la correlación entre sentenciados por homicidios y por delitos contra la salud logra grados de significación estadística superiores a 0,5. Este pequeño grupo de territorios con esta característica en común de robustez de la relación entre homicidios y drogas muestra una gran heterogeneidad en su comportamiento con respecto a la industria de las drogas. Por un lado está un estado productor de drogas ilegales como es Durango, en el noroeste de México. Junto a él se sitúa Campeche, un estado en la costa del Caribe más conocido por sus plataformas petrolíferas adyacentes que por su relación con la industria de las drogas, aunque haya recibido la visita ocasional de pequeños aviones cargados de droga procedentes de Colombia. Y en última instancia se encuentra el Distrito Federal, donde lo más característico de su participación en el entramado industrial de drogas es que encuentra un número importante de consumidores, bastante por encima de su implicación en las tareas de exportación de drogas. En todo caso, en estos tres estados la robustez de la correlación se combina con una fuerte influencia. Un crecimiento de diez puntos en la tasa de sentenciados por delitos contra la salud se corresponde con un aumento de cinco puntos de la tasa de sentenciados por homicidio.

Tabla 4.6. Correlación entre las tasas de sentenciados por homicidios y por delitos contra la salud por cada cien mil habitantes según municipios o delegaciones por estados, 1998-2001

	Número de municipios	Tasa de sentenciados por homicidio	Tasa de sentenciados por delitos contra la salud	Coefficiente de correlación	Significación estadística (R ²)
México	2.430	24,3	36,5	0,11	0,03
Aguascalientes	11	19,3	24,3	0,09	0,02
Baja California	5	28,3	143,8	0,06	0,07
Baja California Sur	5	37,5	125,9	0,17	0,57
Campeche	11	35,5	39,4	0,70	0,75
Chiapas	111	27,1	14,3	0,07	0,00
Chihuahua	67	44,8	123,1	0,10	0,03
Coahuila	38	21,8	38,5	0,20	0,12
Colima	10	43,5	74,0	0,01	0,00
Distrito Federal	16	26,4	17,4	0,52	0,72
Durango	39	40,9	62,4	0,50	0,51
Guanajuato	46	18,4	32,9	-0,03	0,00
Guerrero	76	33,2	39,2	0,03	0,00
Hidalgo	84	17,2	3,3	0,28	0,00
Jalisco	124	17,7	41,7	0,08	0,01
México	122	14,2	6,2	0,20	0,03
Michoacán	113	41,8	41,5	0,28	0,19
Morelos	33	28,9	40,2	0,11	0,12
Nayarit	20	45,6	87,0	-0,18	0,03
Nuevo León	51	13,5	24,2	-0,01	0,00
Oaxaca	570	32,6	22,5	0,09	0,00
Puebla	217	15,1	4,0	0,38	0,01
Querétaro	18	30,1	9,0	0,11	0,00
Quintana Roo	8	23,5	51,7	0,08	0,06
San Luis Potosí	88	29,4	78,6	0,02	0,00
Sinaloa	18	30,7	116,1	0,14	0,30
Sonora	70	36,5	164,1	0,09	0,14
Tabasco	17	32,2	20,7	-0,05	0,01
Tamaulipas	43	26,4	65,3	0,36	0,02
Tlaxcala	60	10,8	2,9	0,58	0,08
Veracruz	207	20,9	15,1	0,02	0,00
Yucatán	106	9,7	10,7	0,19	0,03
Zacatecas	56	22,4	34,8	0,04	0,01

Esta carencia casi completa de correlación municipal por estado de homicidios y drogas en cuanto al número de sentenciados puede corresponderse con niveles distintos de actividad represiva del estado en uno y otro ámbito. Otra forma de presentar la subordinación entre ambas variables es dividir el conjunto de municipios en dos grupos, aquellos en los que se concentra la inmensa mayoría de la tarea de erradicación de drogas y el resto (Gobierno de México 1995; Procuraduría General de la República

2002). Esta división sí parece mostrar una relación positiva con respecto a la tasa de sentenciados por homicidios. En los noventa y nueve municipios que aparecen dentro de los mapas de gran concentración de erradicación de cultivos de drogas, la tasa media de sentenciados por delito de homicidio es de 43,6 para el cuatrienio que va desde 1997 a 2001. La misma media para el resto de municipios mexicanos es la mitad, de 23,3. Como correspondería a la fuerte presencia de estos ayuntamientos en las actividades represivas del sector público, los primeros también tienen un número de sentenciados por delitos contra la salud muy superior a la media.

Tabla 4.7. Tasa de sentenciados por homicidio y por delitos contra la salud por cada cien mil habitantes según si el municipio aparece en el listado de mayor intensidad de erradicación de drogas ilícitas, 1998-2001

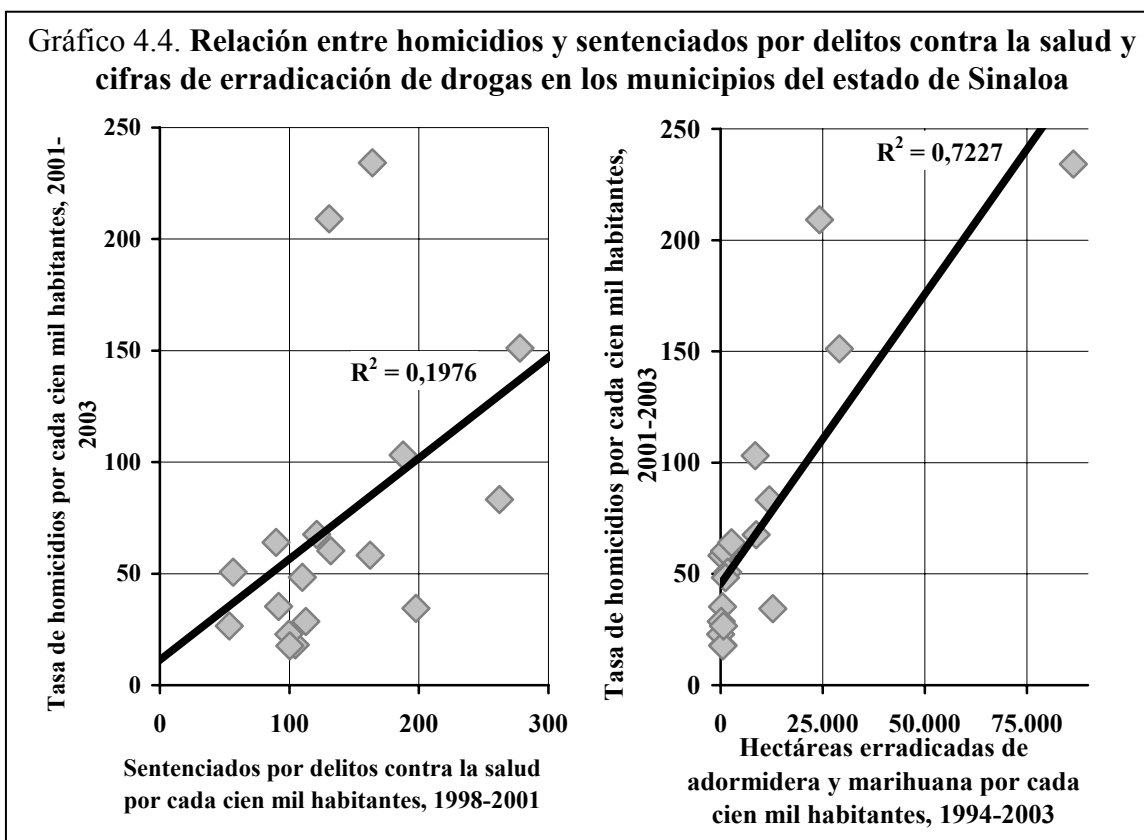
Tipo de municipio	Número	Tasa de sentenciados por homicidio	Tasa de sentenciados por delitos contra la salud
Municipios donde se concreta la erradicación de drogas	99	43,56	81,66
Municipios donde no existe erradicación de drogas	2331	23,25	34,05

Para el caso del estado septentrional de Sinaloa, con una importancia notoria en el establecimiento y el desarrollo de la industria de las drogas en México, la relación entre la tasa de homicidios por municipios y algunas características representativas de la industria de las drogas muestra un carácter más positivo y con una mayor representatividad estadística. La inclusión de un ayuntamiento en la lista de territorios con alta incidencia del cultivo de drogas conforme a la intensidad de las tareas de erradicación, refleja una relación positiva con la tasa de homicidios. En los municipios con alta incidencia del cultivo de drogas, la tasa de homicidios casi triplica a la que se registran en los municipios donde no se consigna una actividad tan grande de las tareas erradicadoras.

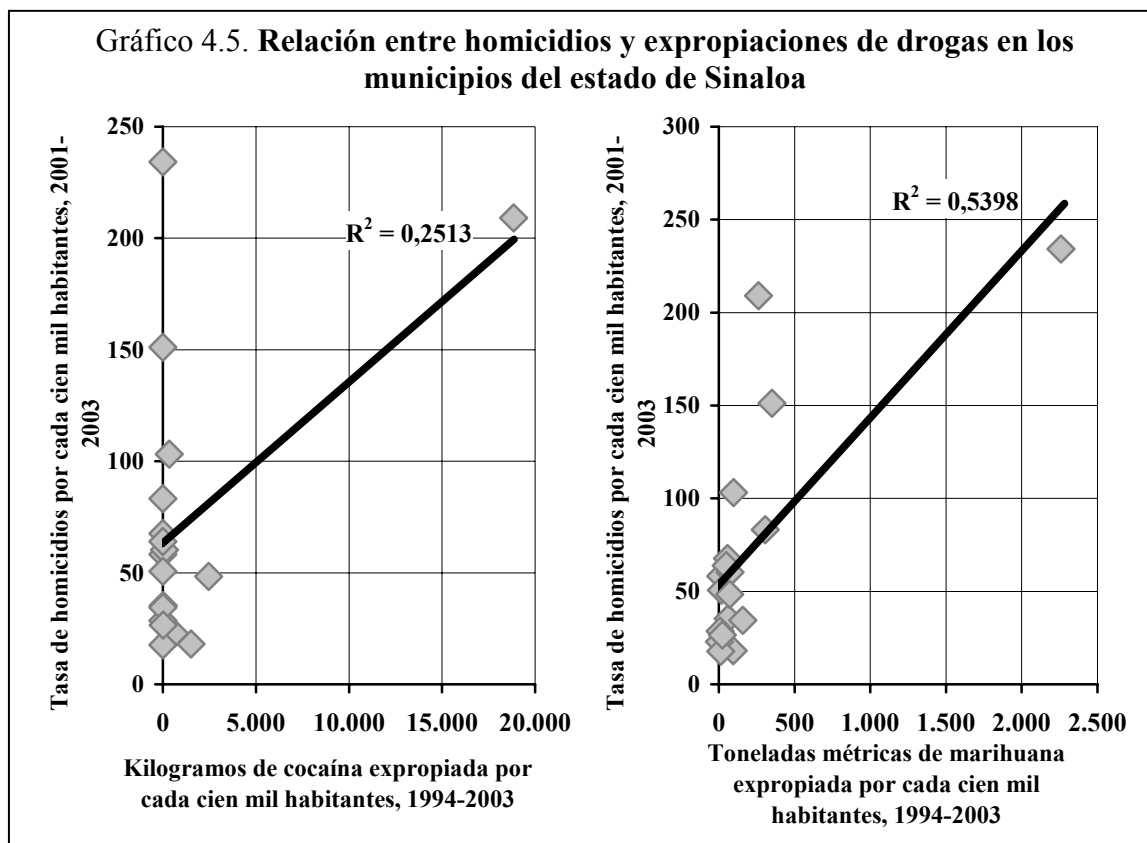
Tabla 4.8. Tasa de homicidios por cada cien mil habitantes por municipios del estado noroccidental de Sinaloa, 2001-2003

Municipios con alta incidencia de la erradicación de cultivos de drogas	
Badiraguato	234,2
San Ignacio	209,1
Cosalá	151,2
Mocorito	103,1
Choix	83,2
Sinaloa de Leyva	67,7
Culiacán (capital)	60,2
Elota	50,7
Mazatlán	48,4
Concordia	34,4
Media no ponderada	104,2
Media ponderada	67,1
Municipios con baja incidencia de la erradicación de cultivos de drogas	
Rosario	64,0
Guamúchil	58,2
El Fuerte	35,3
Navolato	28,6
Escuinapa	26,6
Guasave	22,8
Ahome	18,0
Angostura	17,7
Media no ponderada	33,9
Media ponderada	27,2

Además, la correlación entre tasa de sentenciados por homicidio por cada cien mil habitantes y de sentenciados por delitos contra la salud en la misma escala muestra una relación positiva muy intensa entre los municipios de Sinaloa. Una elevación de cien personas en el número de sentenciados por delitos contra la salud por cada cien mil habitantes, para un nivel máximo de trescientos en el municipio de Cosalá, se corresponde con un crecimiento de casi cincuenta puntos en la tasa de sentenciados por homicidios por cada cien mil habitantes. No obstante, la significación estadística de esta correlación se mantiene en niveles que, aunque mayores que los obtenidos en otros ejercicios matemáticos por estados, son bastante pequeños. También para el estado de Sinaloa mejora en modo sustancial la correlación cuando la tasa de homicidios se compara con la actividad represiva del sector público eliminando plantaciones ilegales. Tomando la cantidad de hectáreas erradicadas de adormidera y marihuana por cada cien mil habitantes como contrapartida de la tasa de homicidios, la relación lineal entre ambas variables asciende de manera significativa ($R^2 = 0,72$).



La correlación lineal que se observa entre los niveles relativos de expropiación en un determinado municipio y la tasa de homicidios es positiva en el estado Sinaloa tanto para la marihuana como para la cocaína. Aunque sus niveles de representación estadística son más bajos que cuando de compara con las cifras de erradicación de cultivos ilegales, su significación es bastante superior a la registrada en cualquiera de las comparaciones por estados a escala mexicana. La marihuana, en cualquier caso, presenta un nivel de correlación lineal con la tasa de homicidios ($R^2 = 0,54$) superior al de la cocaína ($R^2 = 0,25$). Bajo estas circunstancias puede llegarse a la conclusión tentativa que es el cultivo de drogas mucho más proclive al ejercicio letal y punitivo de la violencia que la distribución de las mismas en cualquiera de sus niveles.



Pero incluso este tipo de correspondencia numérica entre homicidios y actividad de la industria de las drogas a nivel micro, por muy pequeña que sea, puede no ser el resultado de una relación de causalidad. Al menos ésa es la percepción incluso informes oficiales, donde la industria de las drogas no aparece entre los responsables de la propensión al homicidio en el estado sino que se culpabiliza de manera unilateral a las condiciones económicas:

El fenómeno de la violencia en Sinaloa no es reciente. Sus antecedentes hacen referencia a más de cuatro décadas y tienen sus bases estructurales en el deterioro de la calidad de vida, originado a su vez por un desfase entre el crecimiento económico y el desarrollo social, complicado por el crecimiento natural y social de la población y la migración del campo a la ciudad, que induce la concentración demográfica en colonias [barrios] populares con serias carencias (Gobierno del estado de Sinaloa 1987:96).

Por ejemplo, la relación del municipio sinaloense de Badiraguato con la violencia privada y letal antecede a la ubicación de cultivos de drogas en su territorio. Así lo reflejó con un circunloquio un anónimo periodista de los años cuarenta, cuando la aparición de cultivos ilegales era aún excepcional: “En Badiraguato la vida sólo vale

cuatro reales (cincuenta centavos [de peso]), que es lo que cuesta el cartucho para una pistola” (Olea 1988:85). El médico estadounidense David Werner relata en detalle la gran cantidad de conflictos sangrientos a que da lugar la vida sexual, las propiedades agrícolas, las creencias religiosas de los habitantes de los poblados serranos de San Ignacio, otro municipio donde también el homicidio es más común que la media estatal. Pero no menciona ninguna relación positiva entre una actividad sexual menos rígida, los distintos credos, las disputas por la tierra, sus consecuencias violentas y la propensión de sus protagonistas a inmiscuirse en el cultivo o la venta de drogas. Un episodio, relatado en la voz de uno de los presentes, y explicado en sus motivos por el propio Werner es muy instructivo sobre el contexto y la naturaleza de buena parte de los homicidios que acontecen:

Hubo un baile en La Quebrada[, poblado del municipio bien entrado en la Sierra Madre]. Eran como la una de la madrugada. El baile se acabó y ya todas las mujeres estaban en sus casas. Los hombres seguían en el patio, bebiendo. Estaba todo muy oscuro. Entonces Manuel [Soto] y Eligio [Ruiz] se enzarzaron en una discusión. [... Soto y Ruiz eran cuñados y amigos.] De repente todo el mundo estaba disparando: la familia de Manuel contra la de Eligio. ¡Era la locura absoluta! Aristeo Ruiz[, primo de Eligio,] desenfundó su pistola tan rápido que la primera bala le dio en la pierna. La segunda alcanzó a su primo Filomeno por error. Filomeno aún tuvo tiempo de mascullar: “¡Me has matado, primo!” Y se murió. Aristeo tiró su pistola y le imploró a otro primo, Clemente Ruiz, que le matase a él también por lo que había hecho. Pero Clemente no lo hizo. Mientras tanto, las balas volaban por todos los lados. Ramiro Torres, el hijo de Esteban [Torres, el suegro de Soto], le disparó a Galdo[, hermano de Ruiz]. Esteban se metió a la batalla sin pistola ni nada, para intentar separarlos. Se llevó cuatro o cinco balazos, uno en la barriga y otro en el escroto. [Recuento final de la riña posterior al baile: Galdo y Filomeno Ruiz y Manuel Soto muertos, dejando en total catorce huérfanos, Esteban Torres herido de gravedad y Aristeo y Eligio Ruiz heridos leves por arma de fuego, el último de ellos sin alojamiento fijo porque su esposa se negó a dejarle pasar a causa del asesinato de su hermano...] He oído muchas versiones sobre el culpable, sobre quien comenzó el tiroteo y sobre las causas. Poco a poco he juntado las piezas hasta crear una historia que puede tener algún viso de verosimilitud. Durante años Manuel Soto y Eligio Ruiz fueron muy amigos, inseparables de hecho. Iban juntos a nadar y a cazar, robaban ganado en comandita, plantaban y cultivaban adormidera en común. [... No obstante de lo cual, los medios materiales de ambos estaban muchos niveles por debajo de la categoría de modestos. Los siete hijos de Ruiz no tenían ni para cuadernos en la escuela.] Cuando murió la primera mujer de Eligio, se casó con la hermana de Manuel, Eulalia. Un día Manuel le robó un ternero al primo de Eligio, Filomeno Ruiz, y Eligio, que respetaba más a su familia que a su amistad, se lo dijo a su primo. Filomeno pilló desprevenido a Manuel, recuperó su toro y de paso se llevó la pistola de Manuel. Manuel enfureció contra Eligio y se cabreó aún más cuando se enteró que Eligio le había comprado su pistola a Filomeno. Meses después, Eligio echó más leña al fuego cuando tiró parte de la valla que circundaba una huerta de maíz de Manuel y pasó por ella ganado robado dejando la cosecha inservible. Manuel se enfadó tanto que se hizo con otra pistola y marchó a la casa de Eligio con intención de matarlo. Eligio, que estaba en la cama con su esposa, la hermana de Manuel, la puso entre ambos a modo de escudo para que Manuel no le disparase. Allí declararon una tregua. Manuel volvió a su casa. Las cosas se calmaron durante dos meses hasta la noche del baile fatal. Hasta allí llegaron los jóvenes de todos los pueblecitos circundantes, lo cual incluía a Manuel y a Eligio con sus respectivas familias. Eligio y Manuel departieron con amabilidad hasta que estaban muy borrachos. Entonces

comenzó la discusión y las armas salieron a relucir. [El minúsculo poblado de La Quebrada, menos de treinta viviendas mostraba otros dos episodios de violencia no muy lejanos en el tiempo. El año anterior una discusión trivial entre primos acabó con un tercero acuchillado hasta morir. Cinco años antes, a una prima de Soto la mató su marido de tres balazos cuando la encontró bailando con otro hombre.] (*Newsletter from the Sierra Madre*, verano de 1966 y otoño de 1967).

Como ocurre también en los estados de Guerrero y Oaxaca, junto al Océano Pacífico, con su enorme tendencia a la resolución privada y letal de conflictos privados, en la distribución de las tasas de homicidios puede encontrarse una evidencia similar de cohabitación, que no de causalidad, a escala municipal en otros lugares. Coyle (2001:3-4, 211-26) sí encuentra una relación entre cultivo de drogas y violencia privada en Santa Teresa, un pequeño pueblo del interior del estado de Nayarit, junto al Océano Pacífico. Calcula que en el periodo entre 1988 y 1994, la tasa anual de homicidios en el pueblo, de dos mil habitantes, fue de doscientos veinticinco por cada cien mil habitantes, quince veces mayor que la media de México. Pero la analogía que establece entre ambas variables es mucho más indirecta y está entreverada por un cambio profundo en la cultura política de las zonas rurales. En su interpretación bastante idealizada del sistema de poder previo a la modernización estatal, sugiere que en las últimas décadas se ha producido

Un debilitamiento de la estructura política interna de este pueblo [Santa Teresa], producto de la formación de burocracias públicas municipales y nacionales en la región[, lo cual ha] dejado tras de sí una comunidad fragmentada entre grupos antagonistas. [...] En los años setenta el alcohol y la violencia comenzaron a caracterizar a las fiestas de la comunidad. [...] A su vez, la ausencia de una autoridad legítima y respetada por toda la comunidad ha dado la oportunidad a algunos individuos y familias para que se dedicasen al cultivo y el comercio de drogas con la esperanza de hacer dinero. [...] Una década después de la consolidación de la violencia intracomunitaria,] apareció una nueva fuente de rentas [que] dio nuevos vigos a la ya de por sí violencia economía de efectivo-y-alcohol: la goma de opio y la marihuana. [...] Pero los beneficios esporádicos e imprevisibles de del cultivo y comercio de drogas muy a menudo los han gastado en cerveza y música en fiestas locales desordenadas y sin presencia policial, lo cual ha dado lugar a violentas disputas. Sin una autoridad local y legítima, política o judicial, esta circunstancia ha alimentado una espiral de represalias a medida que los familiares de un mayor número de involucrados se tomaban la revancha por su propia mano. [...] El punto clave de esta cadena de violencia, por tanto, no fue el cultivo o el comercio de drogas sino la ausencia anterior de una autoridad política y judicial legítima que conllevó una mayor intervención en la ciudad de autoridades de instancias superiores del gobierno.

En la zona serrana del sudoeste del estado de Chihuahua, pegado a Sinaloa, conviven producción de drogas a gran escala, unas tasas de homicidio bastante por encima de la media mexicana y de la de su propio estado y, en paralelo, niveles muy bajos de delincuencia común. En este caso concreto, que representa un patrón bastante habitual de la situación en muchos otros lugares rurales y apartados de México, la variable de

cultivos de drogas no es causante de la violencia letal sino que una resolución violenta de los conflictos antecedió a la aparición de la industria de las drogas y ambas circunstancias comparten un mismo espacio territorial. “El alto índice de homicidios se debe a una práctica cultural, es decir, nacida de la propia comunidad, y no por factores externos, como puede ser [...] la siembra de estupefacientes o la gran cantidad de armas en manos de los serranos. Éstos son su producto, no su origen” (Alvarado 2002). Quinones (2001:197-223) describe con crudeza el clima de violencia y de cultivo de marihuana existente en el municipio de Turicato, en el estado occidental de Michoacán. Pero la producción de drogas no sirve como explicación de ninguno de los múltiples asesinatos ocurridos en el pequeño pueblo en el periodo de una década. Las razones últimas son las rencillas familiares que estallan en esporádicos episodios de violencia y revancha escoltados por la existencia de servicios de protección privada bien armados y por la disputa por recursos públicos.

La respuesta a esta aparente contradicción entre el estereotipo y la realidad de la relación entre homicidios e industria de las drogas se encuentra en motivaciones burocráticas externas a la industria y en el ejercicio no comercial de la violencia. La abrumadora mayoría de las interpretaciones que se publican sobre la industria de las drogas en México proceden de los servicios de seguridad pública. Éstos tienen un interés en atribuir cualquier episodio violento que tenga lugar en su jurisdicción a disputas comerciales violentas entre empresarios de drogas, siempre con cuidado, por desconocimiento o por cualquier otro motivo, de no referir quien era el acreedor. Proporcionar el nombre del responsable implicaría realizar algún tipo de actividad judicial. Por el contrario, atribuir un asesinato cualquiera a la industria, así, en términos tan abstractos, sin una responsabilidad individual, tiene un coste cero y no se traduce en ninguna obligación posterior. En palabras de Valdez (2005:95),

Aseverar que una defunción proviene [*sic*] de [la industria de las drogas], cierto o falso, nos lleva a posibles escenarios. Primero, daña la reputación de las víctimas. Segundo, ocasiona que los activistas de derechos humanos se muestren reacios a defender o apoyar a los familiares de las víctimas.

El gusto por relacionar episodios de violencia y ajustes de cuentas de la industria no lo motivan sólo las restricciones burocráticas a las que se enfrentan los organismos de seguridad pública en todo el mundo. También existen condicionantes específicos. En México los delitos contra la salud pública corresponden al ámbito federal, mientras que

las autoridades de seguridad pública estatal se encargan de la investigación de homicidios y asesinatos. Son estos últimos quienes están obligados por ley a iniciar las averiguaciones y, sólo si recaban indicios de que el motivo es una disputa por el comercio de drogas, deben abstenerse de seguir la investigación y trasladar el caso a las instancias federales. Al sugerir en los medios de comunicación, nunca en el proceso judicial pertinente, que existen señales para apuntalar la presencia de miembros de la industria de las drogas en un asesinato, las policías estatales consideran cerrado el caso para su investigación y así liberan recursos escasos. Como ejemplo, la Fiscalía General del estado fronterizo de Baja California estimó que el noventa y cinco por ciento de los asesinatos acontecidos en ese estado en un periodo indeterminado tienen como causa última la industria de las drogas (*La Crónica de Baja California*, 25 de julio de 2002). Pero este anuncio público no va acompañado del envío de la documentación recabada a las instancias federales, que, por los mismos motivos burocráticos de sobrecarga de trabajo, tampoco tienen interés en atraer el caso de oficio. Gracias a esta doble impugnación, la investigación de los asesinatos queda empantanada en un limbo jurídico del cual es difícil sacarla. Pero, a efectos de la información oficial, queda la imagen del comercio de drogas como una actividad muy violenta.

El segundo motivo para la relación entre industria de las drogas y violencia es que sí existe bastante violencia entre sus participantes. Pero su origen no está relacionado con la ausencia de regulación pública y la desordenada resolución de disputas comerciales. La causa más frecuente de la violencia en la industria no tiene su origen en la reparación de estafas y robos, ni siquiera con la adquisición de una reputación que reduzca las probabilidades de ambas eventualidades en el futuro. La suma de impunidad frente a la acción de las autoridades públicas, el consumo habitual de bebidas alcohólicas y otras sustancias desinhibidoras y el acceso fácil a las armas de fuego es una ecuación que en innumerables ocasiones conduce a la violencia. Las más de las veces por motivos nimios.

Existen cantidad de asesinatos realizados por miembros de la industria “que se cometen por el simple gusto de accionar la metralleta y demostrar la puntería” (*Proceso*, 21 de abril de 1986). Óscar López Olivares, socio de Juan García Ábrego, describió el comportamiento de éste con respecto a la violencia: “Mató a mucha gente, por cualquier

cosa: porque se le quedaban viendo, porque decían que no era bueno, porque se burlaban de él, porque alguien decía que no le gustaba su camisa, o porque usaba botines, o porque su caballo no era tan bueno como otro” (*Al Margen*, diciembre de 2002). Un participante de la industria en Tucson, Arizona, ratificó esa evidencia: “A veces matan a alguien por cosas tan simples como un insulto. O es una cuestión de machismo o una larga disputa sobre algo que pasó hace mucho tiempo en México.” Un colega, de la misma zona, tratando de explicar esta inclinación a la autodestrucción antieconómica, encuentra una respuesta en que “somos gente de sangre caliente y muy orgullosa. Suceden cosas y la gente muere” (Strong 1990:174,182). En definitiva, “se mata hasta por gusto. En enero de 2001, un empleado de una maquiladora [planta de ensamblaje] fue asesinado. El autor material fue identificado como Eduardo Ríos García, sobrino [del exportador de marihuana Gilberto García Mena]. Lo había hecho sólo para saber qué se sentía [al] matar” (Ravelo 2005:251).

Del grupo de empresarios de drogas procedentes de familias adineradas y que vivieron al cobijo de Benjamín Arellano Félix, Blanco (2002:166-7) escribe: “Cuando el poder se les subió a la cabeza de repente uno mataba a otro porque le había ganado [robado] la novia, o porque éste habló mal de aquél, o como por allí se dice, por [un] quitame [allá] estas pajas”. Alejandro Enrique Hodoyán Palacios, que formó parte de la empresa de Benjamín Arellano Félix fue más explícito acerca de la violencia gratuita practicada por este grupo: “Donde hay peligro se mete Ramón [Arellano Félix]: siempre tiene que estar haciendo algo. En el 1989 ó 1990 estábamos en una esquina de Tijuana sin tener nada que hacer, y nos decía: ‘Chingue su madre, vamos a matar a alguien. ¿Quién tiene broncas con alguien?’ Pasaban los coches y preguntaba a quién conocíamos. El que era indicado aparecía muerto en una semana. Nomás [Nada más] por matar” (*Proceso*, 3 de agosto de 1997). Entre muchos otros incidentes que se relatan en Blanco (2002) acerca de esta propensión a la utilización casual de la violencia, Ramón Arellano Félix tuvo en 1987 al menos tres sucesos de violencia mortal que no tenían ni la más mínima relación con su actividad empresarial:

La discoteca ¡Oh!, famosa en el mundo entero, funcionaba en Tijuana. Una noche como muchas otras estuvo allí Ramón Arellano para divertirse. Cuando salió, vio y oyó discutir con un joven a los hijos de [l] empresario de drogas] José [Leonardo] Contreras Subías. [...] Siguió su andar. Trepó a su auto. Esperó a que terminaran de hablar. Se bajó del flamante vehículo. Llamó al joven que encaró a los Contreras. Al acercarse el chaval [chaval], Ramón sacó su pistola y le disparó a la cara, matándolo; tranquilamente dio la media vuelta

y se fue. Erick Rothenhausler [Makalpin], hijo de pudiente familia, quedó tirado muerto a la entrada de la discoteca. Ese mismo año, Ramón fue a la casa de su amigo [Ricardo Emilio] Valdés Mainero. El motivo: ver y oír desde allí el Mex-Fest, un multiconcierto escenificado en el estacionamiento del hipódromo Agua Caliente. Para eso ordenó [pidió] tragos [bebida], cerveza, botanas [aperitivos], coca[ína] y marihuana. Cómodamente se sentaron y empezaron a gozar del espectáculo. A los organizadores les cayó mal que lo disfrutaran gratis. Ordenaron colocar una enorme manta negra sobre la alambrada. Eso molestó a Ramón. Ordenó a sus chalanos [ayudantes] quitarla. Ya entrada la noche, varios policías reinstalaron la tela. Otra vez Arellano se enojó. Personalmente bajó, cruzó la calle y desgarró la manta. Un policía municipal le reclamó sin saber quién era. La respuesta retumbó. Le disparó, hiriéndolo [de muerte...] Meses después estaba en el [bar] Tijuana Tilly's. Vio a un amigo salir al balcón. Iba a reunirse, a platicar con él. Llevaba una cerveza en la mano. Iba a cruzar la puerta y lo atajó un policía [privado] de Sección Comercial. "Señor, no está permitido salir al balcón con botellas". [...] Arellano vio a su amigo que estaba en el balcón y sí llevaba una botella. Entonces preguntó al policía: "¿Por qué él sí y yo no?" El guardián, acostumbrado a tratar con ebrios, trató de poner fin a la insistencia, diciéndole: "Él sí, pero tú no". Tranquilamente Ramón pasó su botella cervecera de la mano derecha a la izquierda, sacó su pistola y disparó en cara y pecho al policía. Lo mató (Blanco 2002:83-4).

En el largo listado de asesinatos sin razones comerciales, Ramón Arellano Félix se puede incluir el homicidio instantáneo de Héctor Raúl Gastélum Pérez porque le solicitó que bajase el volumen del aparato de música de su automóvil (*La Jornada*, 21 de febrero de 2001). A Ángel Gutiérrez García, quien fuera de manera sucesiva profesor de karate, exportador de marihuana y después mánager del campeonísimo boxeador mexicano, Julio César Chávez González, ordenó asesinarlo en 1993 en el enclave turístico de Cancún, junto al mar Caribe. La inquina entre ambos, participantes de la industria de las drogas los dos, que depararía el asesinato venía de lejos y en nada estaba relacionado con una disputa comercial:

Corría el año 1991 cuando arrancaron las diferencias del alebrestado [enamorado] Arellano Félix con Ángel Gutiérrez. Cierta noche asistieron a la entonces mundialmente famosa discoteca Oh! [en la ciudad fronteriza de Tijuana]. Apuesto, Ángel resaltaba además por su físico. Era hartó popular. [...] Los dos tuvieron ojos para la misma mujer. [...] Pero, claro, la guapura correspondió a miradas y pláticas del atleta [el karateca Gutiérrez García... Éste] Sintió primero la mano derecha de Arellano Félix en su cara. Luego enviado hacia atrás y despectivamente por el empujón. [...] El atleta vio cuando sacó su pistola. Le iba a disparar. Fulminante, Ángel soltó una de sus famosas patadas redondas y espectacularmente lo desarmó. Pudo haberle golpeado con facilidad hasta dejarlo medio muerto o acabar con su vida. Pero no. Nada más lo tumbó dejándolo aturdido y sorprendido. [...] Decidió salirse de la discoteca. [...] Cortó por lo sano. Pero Ramón Arellano se quedó humillado. Ridiculizado ante la asistencia a la discoteca, donde era tan conocido, temido y hasta respetado (*Zeta*, 21 de junio de 2002).

Problemas personales que como mucho darían lugar a una discusión acalorada o una denuncia civil, en la industria de las drogas dan lugar a muertes violentas. El sentimiento de impunidad y el acceso fácil a las armas permiten dar el salto. En 1969 el importador de heroína Pablo Aranda, de Portales, Nuevo México, mató a su socio

Francisco Carreón porque, subidos de copas ambos durante una partida de cartas, éste último hizo un comentario insultante sobre la hermana de Aranda (Poppa 1998:7). El operador de violencia de Vicente Zambada Niebla, Elías Verdugo Murillo, “decidió matar al doctor Sergio Guillermo Pérez Rocha porque le recetó a su esposa Gloria Magallanes [Rodríguez] un medicamento ‘que la empachó’”, es decir, que le sentó mal (*Zeta*, 17 de marzo de 2000).

El subordinado de Ramón Arellano Félix, José Humberto Rodríguez Bañuelos, decidió en 1994 hacerse, aparte de un estiramiento de la piel del rostro y una implantación de cuero cabelludo, una liposucción. A tal fin secuestró a Gabriel Bastidas Chavarín, un médico especialista en cirugía estética. A los pocos días, Rodríguez Bañuelos observó insatisfecho el resultado de la operación. “La manteca continuaba allí’, explicó uno de sus subalternos. Montó en cólera y ordenó asesinar al doctor. [...] Lo torturaron durante varias horas, hasta que [Manuel Alberto Rodríguez Rivera] lo descuartizó con un cuchillo tipo rambo, de ésos que sirven para descuartizar venados.” En cuestión de días, Rodríguez Bañuelos, viendo la buena evolución que mostraba su vientre reconstituido, recapacitó y llegó a la conclusión de que su decisión de ordenar asesinar a Bastidas Chavarín había sido precipitada. “Creo que la regamos [nos equivocamos] con el doctorcito. Me hizo muy buen trabajo,” fue el nuevo comentario que le hizo a su ayudante Ulises Murillo Mariscal (Carpizo y Andrade 2002:87-8; *El Financiero*, 16 de julio de 2001; *La Jornada*, 11 de julio de 2001).

En 1996 el exportador de drogas Gilberto Salinas Doria ordenó el asesinato de Francisco Jusino, ginecólogo en McAllen, en Texas, porque a los tres días de atender el nacimiento de su hijo, la esposa de Salinas tuvo un sangrado interno que le causó la muerte (Associated Press, 24 de noviembre de 1996). El exportador de cocaína Osiel Cárdenas Guillén ordenó el asesinato de Rolando Gómez Corona para tener vía libre en el cortejo a la esposa de este último (Blanco 2002:249). A Irving Montiel Landa lo asesinaron porque discutió con un hijo de José Albino Quintero Meraz en una discoteca de la ciudad caribeña de Veracruz (*Zeta*, 21 de mayo de 2002). Fabián Martínez González asesinó en 1994 a Óscar Buelna Figueroa y a Manuel Hernández “por burlarse de mí” (*Zeta*, 21 de junio de 2002). Ricardo Emilio Valdés Mainero ordenó el asesinato

de Jesús Gallardo Vigil en 1996 porque, en una disputa personal, este último amenazó con una pistola al hermano menor de Valdés Mainero (*Zeta*, 1 de febrero de 2003).

Una vez se ha probado con éxito la resolución violenta de conflictos extra-comerciales y se tiene la experiencia de los nulos costes que acarrea gracias a la impunidad comprada, en particular cuando no existen terceros involucrados ni con poder suficiente para ejercer una respuesta en los mismos términos, la sucesión de actos de violencia letal puede alargarse con extrema elasticidad. Un joven discapacitado de la zona serrana del estado de Sinaloa, en el noroeste de México, da testimonio de que el empresario de drogas Manuel Salcido Unzueta asesinó a quince miembros de su familia en tandas sucesivas. Ninguno de los muertos tenía participación directa en la industria de las drogas. “Mi padre era un hombre tranquilo y pacífico que no se metían con nadie”, en palabras del muchacho. El motivo de la escabechina era un conflicto personal que venía de antiguo, cuando un familiar de los asesinados mató al padre de Salcido Unzueta siendo éste un niño (*Newsletter from the Sierra Madre*, octubre de 1987).

Esta tendencia a la resolución violencia de conflictos extra-empresariales es más evidente en los tres episodios que han dado lugar a mayor número de asesinatos en la industria de las drogas. Ninguno ha estado relacionado con una disputa comercial. El larguísimo conflicto entre Joaquín Archivaldo Guzmán Loera y Benjamín Arellano Félix, quienes antes habían sido amigos, se ha cobrado varias decenas de muertos y ha involucrado a buena parte de los más importantes empresarios de drogas de México. Se inició por un motivo ajeno a las drogas: el asesinato a manos de Ramón Arellano Félix de Armando López Esparza, “a quien [Guzmán Loera] consideraba como un hermano”. Así lo declaró tras su detención en 1993 (Mauleón 2004:141; Moreno y Villasana 2002:133-42). El motivo de este primer asesinato ha sido atribuido a dos causas, que no son excluyentes entre sí. La primera teoría es que López Esparza habría violado a una hermana de Arellano Félix. Así se lo habría contado Benjamín Arellano Félix en primera persona a Juan José Sánchez Gutiérrez, director de la Policía Judicial del estado fronterizo de Baja California, según relató este último ante las autoridades judiciales (Carpizo y Andrade 2002:63; *El Financiero*, 22 de febrero de 1997). La segunda versión sobre el asesinato de López Esparza es que incordió de modo inopinado la fiesta de bautizo de una hija de Benjamín Arellano Félix (Blanco 2002:49-50; Mauleón

2004:139-41). “Problemas personales”, al fin y al cabo, como declaró el asistente de Arellano Félix, Fausto Soto Miller (*La Jornada*, 3 de octubre de 1996). A favor de Guzmán Loera tomaron partido sus colegas Jesús Héctor Palma Salazar y Ismael Mario Zambada García. Este último aprovechó su cercanía a varios de los hermanos Arellano Félix para invitarlos a una fiesta en una discoteca del destino turístico de Puerto Vallarta, junto al Pacífico, que resultó ser una trampa, lo cual expandió el rango de la disputa también a Zambada García.

La combinación de acceso fácil a la violencia con la carencia de información propia de la industria se cobró su responsabilidad en los otros dos capítulos más violentos de la historia reciente de la industria de las drogas. Ramón Arellano Félix ordenó a su grupo de violencia el asesinato de Amado Carrillo Fuentes en un atentado frustrado en 1993 en la ciudad de México. Arellano Félix había creído ciertas versiones periodísticas que rezaban que Carrillo Fuentes había sido el organizador de la confusión del aeropuerto de Guadalajara, en el centro del país, que concluyó con el asesinato meses antes del cardenal católico de la ciudad, Juan José Posadas Ocampo, a manos de varios pistoleros de Arellano Félix (Moreno y Villasana 2002:91-6; *Proceso*, 3 de agosto de 1997). Con el intento de asesinato trataba de responder al agravio de Carrillo Fuentes.

La respuesta de Amado Carrillo Fuentes, quien hasta entonces había mantenido una relación de indiferencia hacia Arellano Félix, fue la contratación de miembros de las fuerzas de seguridad, incluido el general José de Jesús Gutiérrez Rebollo, quien llegó a ser jefe del Instituto Nacional para el Combate a las Drogas, para que detuviesen o asesinasen a los hermanos Arellano Félix. Lo paradójico de este conflicto es que Carrillo Fuentes tampoco se creía la idea de que el asesinato del jerarca católico había sido producto de la confusión. A decir de su abogado, atribuía su muerte a una conjura de altos miembros del gobierno para acallar al cardenal por motivos nunca bien aclarados (Carpizo y Andrade 2002:401-3). Un apéndice de este disputa teñida de desinformación lo constituyó el asesinato del comandante de la Policía Judicial Federal, José Luis Larrazolo Rubio, a quien la prensa acusó con falsedad de haber dirigido el comando que acometió el atentado contra Carrillo Fuentes (Fernández 1995:102).

Bastante antes inició el largo enfrentamiento entre Jesús Héctor Palma Salazar y quien había sido antes su socio Miguel Ángel Félix Gallardo. El venezolano Rafael Enrique

Clavel Moreno enamoró a la esposa de Palma Salazar y se fugó con ella. Después de retirar, según las fuentes, entre dos y siete millones de dólares de una cuenta del matrimonio, asesinó a la esposa en San Francisco (*Los Angeles Times*, 16 de junio de 1995). En las versiones más excesivas, Clavel Moreno llegaría a enviar por mensajería urgente la cabeza cercenada de la muerta envuelta en una caja de regalo a Palma Salazar (Albarrán 1994:178-80; Andrade 2000; Barriga 1998:42; Bowden 2002a:180; Carpizo 2000:115; *Contenido*, marzo de 1993; *El Financiero*, 1 de junio de 1993 y 8 de enero y 29 de agosto de 1997; Escobar 1999:103-4; Gray 1998:136; *Los Angeles Times*, 16 de junio de 1995; Monge 1994:76-7; Monteverde 2005:249; Moreno 2001:70; Moreno y Villasana 2002:195; *Phoenix New Times*, 14 de febrero de 2002; Ravelo 2005:100; Rotella 1998:137-8; *San Diego Magazine*, junio de 1998).

El caso es que el propio Palma Salazar y su socio Joaquín Archivaldo Guzmán Loera “de acuerdo con la información que obtuvieron, equivocada o no, concluyeron que Clavel Moreno había sido enviado por Félix Gallardo” (Carpizo y Andrade 2002:56). Félix Gallardo negó de manera explícita cualquier implicación en este episodio: se “me involucra con el asesinato de una mujer, que según esto fue decapitada. Pero todo es falso, porque además nunca apareció en México, ni en Venezuela, ni en Estados Unidos una mujer decapitada” (*La Jornada*, 7 de marzo de 2003). Pero lo importante para iniciar esta sangría fue la convicción de Palma Salazar. Entre familiares, trabajadores y amigos de Félix Gallardo, una defensora de los derechos humanos y tres venezolanos cuyo único delito era compartir nacionalidad con el asesino y residir en la ciudad de residencia de Palma Salazar, Culiacán, los muertos por este conflicto superaron las tres docenas (Monge 1994:78-80; Monteverde 2005:249-56).

Pero el hecho de que la violencia no sea de utilidad para el progreso individual en la industria de las drogas no significa que la imagen de ferocidad que le atribuyen los medios de comunicación al son que cantan funcionarios interesados no tenga una influencia notable sobre la estructura del tejido industrial. Protege a quienes ya están en el mercado frente a potenciales nuevos entrantes. Todos los mojigatos que tuviesen intención de introducirse en la industria atraídos por la imagen de jugosos dividendos reprimen sus instintos porque, tomando como cierto el estereotipo, piensan que los riesgos para su integridad personal son altísimos y que ningún beneficio compensa

asumirlos. La representación pública de la industria, por tanto, es la que realiza la primera criba entre quienes están dispuestos a asumir riesgos personales y quienes no, dejando a estos últimos en la cuneta.

Después el estereotipo continúa ejerciendo su presión sobre el tejido industrial al modo de una selección natural. Sólo quienes tienen la valentía para enfrentarse al mito de violencia que asola a las drogas son los que acceden a mayores cotas de información y de contactos. El importador de marihuana mexicana Donald Henry Ford Jr. (2004:92) cuenta en primera persona cómo evitaba ir a comprar droga al punto de distribución de Santa Elena, junto a la frontera con Estados Unidos, tan sólo porque “se contaban historias de gente que había ido allí [con dinero para comprar marihuana] y nunca volvía a aparecer”. En conclusión, que pese a que la industria de las drogas no sea tan proclive al uso de la violencia como diría su imagen típica, es víctima de un efecto circular mediante el cual un estereotipo que les es ajeno y que se creó desde el exterior de la industria sí tiene efectos sobre el devenir diario de la actividad favoreciendo a unos participantes sobre otros.

Un monopolio territorial imposible: la plaza

Frente a esta idea fluida de la industria de las drogas en México caracterizada por graves fallas informativas, estrategias de generación de imagen de marca y la colaboración esporádica dentro del marco de grupos flexibles, cruzada por episodios de violencia que casi siempre no están relacionados con disputas comerciales, la teoría que ha triunfado para explicar la organización interna de la industria en México es la de la plaza (Finckenauer, Fuentes y Ward 2001; Fukumi 2001; Gómez 1998; Lupsha 1991, 1995; McRae 1998b; O’Day 2001; O’Day y Venecia 1999; Pimentel 2000; Poppa 1998; Resa 2001; Van der Veen 2003a, 2003b). Superando las diferencias analíticas, la plaza sería un ámbito territorial sobre el que una empresa de distribución de drogas mantiene el monopolio de la compra-venta de esta sustancia en estrecha colaboración con las autoridades policiales en la zona, que son las que les otorgan la licencia temporal para ejercer ese monopolio a cambio de una cantidad fija o variable de dinero y de otros activos inmateriales. Cualquier empresa que trata de romper ese monopolio es castigada

con dureza o tiene que pagar una comisión a los propietarios de la plaza. En la empresa de Benjamín Arellano Félix

tuvieron y tienen sus reglas, muy sencillas, para tratar con los improvisados. Deben solicitar permiso para llegar a San Luis Río Colorado, Mexicali, Tecate, Ensenada, Rosarito o Tijuana [ciudades en el noroeste de México, plazas sobre las que reinaban]. Si traen poca droga es necesario pagar comisión, también llamada derecho de piso, tal y como si fueran vendedores ambulantes. Pero si transportan diez kilogramos de cocaína o quinientos de marihuana, entonces ni pidiendo permiso les vale: los matan (Blanco 2002:145).

La Jornada (21 de febrero de 2000), haciéndose eco de supuestos “informes obtenidos de forma extraoficial por las autoridades [*sic*],” llega a estimar los ingresos de Arellano Félix por concepto de ese derecho de piso en doscientos treinta millones de dólares anuales, casi un tercio de los ingresos totales de la industria en ese año.

Éste sería el patrón normal de distribución de drogas en un mercado local. Las circunstancias extraordinarias acontecen cuando el propietario de la plaza abandona o se ve en la obligación de desatender la titularidad de la plaza: su posición de monopolio, en suma. La sucesión como arrendatario de una plaza sería un periodo de extremada violencia durante el cual diferentes empresas de drogas se enfrentarían hasta que una de ellas alcanza la preeminencia monopolista y vuelve a repetir el esquema normal de funcionamiento. Según esta teoría, aunque existe un repertorio más amplio de instrumentos para alcanzar la cúspide, los pagos a las autoridades públicas y, de manera subsidiaria, la violencia como forma de selección natural en la industria son los dos principales elementos de acceso al monopolio territorial. El monopolio es una situación a la que se llega a través de la eliminación física o la intimidación de los potenciales competidores.

Esta interpretación no es sino la versión más burocratizada del concepto de monopolio territorial de la Mafia Italo-Estadounidense aplicada por primera vez al comercio de drogas en México por el periodista estadounidense Terrence Poppa (1998). Desde sus orígenes, esta teoría se ha trasladado sin mácula a la literatura académica, que ha agregado sus propias aportaciones, a las sentencias judiciales (United States of America vs. Juan García Ábrego, 5 de mayo de 1998) y a la cosmología policial sobre el funcionamiento del mercado de drogas en México. Jack Hook, agente de Drug Enforcement Administration encargado de la represión de la empresa de drogas de Benjamín Arellano Félix lo tenía claro: “Si uno quiere meter drogas en Estados Unidos

por esa plaza [Tijuana], para hacerlo tiene que pagar un impuesto a OAF [Organización Arellano Félix]. Si no pagas ese impuesto, vendrán y te matarán” (American Broadcasting Corporation, 28 de septiembre de 2002).

En contradicción con la fortuna que esta explicación holística ha tenido en la literatura periodística y académica, a lo largo de la historia de México ningún empresario de drogas ha admitido haber sido el poseedor de los derechos de propiedad sobre ninguna plaza ni ningún empresario de la protección ha reconocido haber vendido tal derecho. Lo cual no es óbice para que muchos participantes en la industria ajusten su información, más o menos precaria, sobre el funcionamiento del mercado a la más que popular idea de la plaza, incluso aunque no se denomine por tal nombre. Cuando el escritor William Seward Burroughs II llegó a México en 1949, un consumidor de heroína “le expone la situación: en la ciudad de México hay un monopolio, una mujer controla el mercado negro: [María Dolores Estévez Zulueta]. Sólo ella vende droga en la ciudad de México. Nadie más. Quien osa hacerle la competencia, por órdenes suyas, es de inmediato aprehendido por la policía” (García y Grauerholz 1995:42-3). Después de la teorización de Poppa, la propia industria ayudó a expandir la idea por la vía directa. En la casa del exportador de drogas Lucio Arturo Garza Boguel se encontró una copia de la edición en castellano de su libro (*El Norte, 18 de junio* de 1997). Alejandro Enrique Hodoyán Palacios, quien colaboró con Benjamín Arellano Félix, se había hecho su propia composición sobre la historia del comercio de drogas en México conforme a esta noción de la plaza y la idea de la sucesión, ya fuese violenta o pactada:

Cuando [en 1989] agarraron a Miguel [Ángel] Félix [Gallardo,] llamó a unos colaboradores a Almoloya [una prisión federal que no abriría sus puertas sino hasta tres años después] y entonces les dijo que iba a repartir su territorio, para que no se pelearan por las plazas. Se hizo la cita en Acapulco [junto al Océano Pacífico...] Ahí fue la junta que duró una semana: llegaron todos, desde los Aguilar [Rafael Aguilar Guajardo y su familia política], que estaban en Juárez, los [hermanos Rafael y Miguel Ángel Caro] Quintero, Balta Díaz [Baltazar Díaz Vega], [Ismael Mario Zambada García], los [hermanos Benjamín y Ramón] Arellano [Félix], Palma [Jesús Héctor Palma Salazar], [Francisco] Javier Caro [Payán], al que por cierto le dieron la plaza de Tijuana. Pero cuando lo agarraron [detuvieron a Caro Payán], Benjamín se quedó con la plaza. Repartieron [todas las plazas de la zona fronteriza] de Juárez [como límite oriental] para Tijuana, porque con el Golfo [la empresa de Juan García Ábrego] nadie se metía. Creo que Amado Carrillo [Fuentes] fue a esa junta, aunque todavía no tenía grupo. Porque entonces los jefes eran los Aguilar, los Aguilar Guajardo. Cuando los mataron, Amado Carrillo se quedó con la plaza [de Juárez]. Una ciudad para cada uno: Nogales a uno de los [Caro] Quintero; el otro hermano, en Mexicali. [A Palma Salazar] le dieron San Luis Río Colorado; a [Joaquín Archivaldo Guzmán Loera], Tecate; a un comandante de la Federal, un tal Chao [Rafael Chao López], le dieron Mexicali (*Proceso*, 3 de agosto de 1997).

Las cosas no le debieron quedar muy claras porque, de atenerse a la explicación literal de Hodoyán Palacios, Mexicali estaba repartida entre Chao López y uno de los hermanos Caro Quintero. Y ello a pesar de que el mismo Hodoyán Palacios declaró que a cada empresario le correspondería sólo una ciudad, “una ciudad para cada uno”, lo cual estaba lejos de cumplirse en la descripción detallada del reparto (Mauleón 2004).

No es el único que, en una situación de fuertes carencias informativas, unió su limitado conocimiento dentro de una teoría de más amplio alcance como la plaza. El joyero José Tomás Colsa McGregor, quien tenía entre sus clientes a varios exportadores de drogas, declaró ante los organismos de justicia la misma creencia en la plaza y sus mecanismos de sucesión: Pedro Lupercio Serratos se quedó “al frente del negocio de drogas para controlar la plaza de Jalisco a la muerte de su compadre Gabino Soto Mora” (*La Jornada*, 23 de mayo de 1998). Un blanqueador de drogas de San Diego, California, puso en claro cómo el esquema de la plaza, tantas veces repetido por los medios de comunicación, había sido internalizado en su interpretación del negocio:

Si vas a traerla [la droga] por Tijuana, tienes que pagar a los [hermanos] Arellano [Félix]. Es su propiedad. Es su lugar y tienes que decirles: “Voy a traer tanto. ¿Cuánto me cobras?” [...] Tienen muy buenos contactos que aseguran que tu carga llegará segura. Pero tienes que pagarlo, obviamente. Por lo general ya lo has hablado antes. No llegas con la droga sin más. Lo tienes hablado con ellos y normalmente les dices que llevas un poco menos. O en ocasiones eres honesto, si van a estar presentes. [...] Pero a veces ocurre “la bravada”. Así lo llaman. No se lo dices. Y confías en que todo el mundo esté callado y esperas que nadie de los que están trabajando para ti tenga contacto con los Arellano. El gran problema es que alguien diga alguna tontería, que alguien abra la boca. [...] Los Arellano son gente muy amigable, gente muy justa. Si les dices que vas a meter una carga incluso te ayudan a traerla. Pero si no lo haces y te descubren, es seguro que te matarán a ti o a alguno de tu familia (Public Broadcasting System, 9 de octubre de 2000).

No sería extraño que Benjamín Arellano Félix no pelease contra esta imagen pública. La publicidad así generada en potencia le atrae clientes y proveedores, ya sea de drogas o de protección privada, sin necesidad de mover un dedo para buscar información sobre sus actividades. Aunque no existen evidencias de pagos de esta naturaleza, podría haber capitalizado su reputación mediante la prestación de un servicio inexistente. Pablo Acosta Villarreal sí rentabilizó su imagen como propietario de la plaza de Ojinaga, en la frontera con Estados Unidos, al menos ante un potencial cliente. Ford (2004:85) relata en primera persona cómo, en un momento de escasez, se fue a visitarlo hasta su sede con intención de adquirir marihuana tan sólo porque un amigo “le había dicho que Acosta poseía la plaza”. Quien es seguro que no mostró tal habilidad para explotar en

sus finanzas la imagen de marca creada por otros fue Osiel Cárdenas Guillén. Según declaró José Albino Quintero Meraz, exportador de cocaína a Estados Unidos,

a principios de 2000 contacté a Osiel Cárdenas Guillén, quien controlaba [las plazas de] Matamoros, Reynosa y Río Bravo [todas en la frontera este con Estados Unidos]. Lo vi en Matamoros y ahí me dijo que él sabía que yo bajaba [atterizaba con] droga. Yo le hice el comentario de que quería bajar un avión en Valle de Reynosa con trescientos kilogramos de cocaína. Él me dijo que no había problema, que me la llevara tranquila. No me cobró derecho de piso (*El Universal*, 12 de mayo de 2003).

Cárdenas Guillén tan sólo le solicitó que, por favor, le comunicase la fecha concreta del aterrizaje. Trataba de evitar el solapamiento de riesgos que podría provocar un cargamento de drogas que llevase como cola algún extorsionador. Pero tan internalizada tenía Quintero Meraz la idea de la plaza que se sorprendió de que Cárdenas Guillén no le cobrase derecho de piso. Éste último, por su parte, mostró una impericia profesional flagrante. Fue incapaz de capitalizar una reputación cuya construcción le había costado nada, que le habían otorgado de manera gratuita los medios de comunicación y los organismos de seguridad pública. Podría haberle cobrado a Quintero Meraz una suma importante de dinero sin mover un solo dedo, sin coste alguno. Pero decidió abdicar de sus supuestos derechos como propietario de la plaza.

Esta explicación holística del funcionamiento de la industria de las drogas en México cuenta con un modelo claro: la recreación literaria de la Mafia Italo-Estadounidense. La plaza, en teoría, añade a la función de ingresos por distribución de drogas la venta de protección a otros intermediarios menores. Es decir, el propietario de la plaza consolida en una sola empresa una rama de distribución de drogas y una compañía mafiosa. Aúna dos mercados que lo único que comparten son la ilegalidad. En la práctica, la integración horizontal del negocio presenta escasas sinergias y, por el contrario, muchos incentivos para la disociación. Tienen características inversas y que se repelen.

El industrial de la droga necesita poca información. Su conocimiento de clientes y proveedores específicos con un diferencial de precios es el monopolio del que obtiene sus réditos. Los vendedores de protección necesitan una información holística. Si no son capaces de conocer con detalle todo el conjunto del mercado, aumentan las probabilidades del free riding, se deteriora la calidad del servicio y, como consecuencia, sus servicios se hacen innecesarios. Si los clientes concluyen que es indiferente pagar o

no, que no se toman represalias por sustraerse de esos desembolsos, optarán por reducir los costes optando por la segunda alternativa.

Para ofrecer protección con eficacia, el territorio necesita ser por naturaleza restringido. A medida que se aumenta el territorio sobre el que se ofrece protección, los costes de transacción, los derivados de la negociación y el cumplimiento de los contratos, crecen de manera exponencial, lo cual reduce el beneficio unitario y, en última instancia, puede enjuagar el conjunto de las ganancias (Gambetta 1993; Polo 1997). Es mucho más fácil proteger al vecino que amparar a alguien que vive a mil kilómetros de distancia. Y la Mafia, cuya incapacidad para extender su industria de la protección fuera de marcos territoriales estrechos, ya sea un pueblo en la isla de Sicilia o un barrio en Nueva York, es la prueba más que manifiesta de la relación inversa entre tamaño territorial y eficiencia. A lo más que se ha llegado en el caso concreto de la industria de la protección es a coaliciones o cárteles de empresas con una base territorial muy estrecha.

La operación de los empresarios de drogas es lo contrario de una actividad fija en el territorio. En palabras del importador de marihuana mexicana Donald Henry Ford Jr. (2004:110), “yo siempre he operado con la premisa de que un objetivo móvil es más difícil de cazar y no me gusta estar sentado en un mismo sitio durante mucho tiempo”. La base del beneficio en la industria de las drogas es sacar provecho a unos clientes conocidos y del diferencial de precio entre mercados locales mediante un sistema de transporte entre los lugares en los que se encuentran proveedor y cliente. En este tipo de entornos en el que la circulación de la información es escasa, un empresario de drogas será tanto más eficiente cuanto tenga más capacidad para acumular información con respecto a proveedores, clientes, infraestructura y protectores. De éstos, sólo los protectores son inmóviles, y no del todo, puesto que su rango de actuación está limitado por el mandato legal que tienen. Tanto clientes como proveedores, aunque tengan una sede empresarial en determinado territorio, son bastante móviles. Sin protección puede alcanzarse el éxito en la industria, sobre todo en el corto plazo, por una combinación de suerte y pericia empresarial. Pero sin clientes no hay manera de sacar adelante una empresa de drogas. Y a los clientes les es indiferente si su proveedor tiene mando en plaza o carece ella, sobre todo cuando la puesta a disposición más lucrativa de la

mercancía se produce en un territorio sin plaza, la parte estadounidense de la frontera, y el pago se realiza una vez se ha entregado la mercancía.

Por última, la exportación de drogas es una industria muy poco intensiva en factor trabajo. Lo único que necesita para funcionar son transportistas y, si se factura en grandes cantidades, estos costes son muy pequeños con relación al volumen manejado. Porque en una industria que funciona sobre pedido o just-in-time, el tiempo de almacenaje tiende a cero. El vendedor de protección, por el contrario, necesita mucha mano de obra. La búsqueda de información con la que evitar el free riding es una actividad que requiere de muchos chivatos o confidentes. La venta de protección privada sufre de la misma lógica a la que se enfrentan los servicios de inteligencia.

Fuera de las contradicciones en lo que respecta a aspectos críticos del desarrollo industrial entre intermediación de drogas y venta de protección, la titularidad de la plaza no muestra una relación positiva con ninguna de las dos ramas de la empresa en términos de ingresos o de costes. En un contexto de factores fijos y una única plaza, el monopolista de esa única plaza podría extraer extraordinarias ganancias al ser el único ofertante de drogas y protección derivada. Pero la realidad es que pueden existir, y la literatura sobre la plaza manifiesta que existen, múltiples plazas en todo el territorio mexicano, al menos tantas como municipios. Incluso dentro del ámbito en teoría más lucrativo, el control de un pedazo de frontera con Estados Unidos, también aparecen bastantes evidencias de utilización de casi todo el perímetro fronterizo.

Esta circunstancia somete a los ocupantes de las plazas a niveles de competencia con otras plazas iguales que a los que no tienen mando en plaza. En este contexto de heterogeneidad de plazas, los intermediarios de droga se trasladarían hacia las plazas más económicas, un movimiento que ya se ha observado en los diferenciales de costes de protección entre funcionarios públicos en diferentes territorios. Un agente del Servicio de Aduanas de Estados Unidos en los años sesenta lo puso en claro: “El precio de todas las drogas en Juárez es tan alto que los distribuidores de Tijuana hacen negocio vendiéndola a los de Juárez. [...] La razón no es que haya una mejor policía sino un sistema más eficaz de extorsión. Cada vez que aparece un contrabandista por aquí alguien le toca la espalda solicitando su pago por protección. Muchos grandes contrabandistas han emigrado a Mexicali y Tijuana en los últimos años” (Demaris

1970:125). Una situación igual aparecería con las plazas: los empresarios de drogas sin mando en plaza se conducirían hacia aquellas que muestran precios más bajos, obligando a una competencia vía precios que en última instancia enjugaría los beneficios.

Si existen escasos beneficios de tener plaza o no una vez se cuenta con una nómina de clientes y proveedores, el diferencial de costes entre ambas opciones es enorme. Para conseguir la inmunidad completa con las autoridades del territorio es necesario comprar protección completa en todas las instancias con competencias de seguridad en la zona o recurrir a una estrategia aún más costosa que inhiba su actuación: la intimidación. Pero en el primer aspecto se puede conseguir el mismo efecto sin necesidad de acceder a la titularidad de la plaza. Puede entrarse en las oportunas negociaciones con las autoridades públicas, que siempre están abiertas a la captación de nuevos clientes. Aun con ello, el coste más importante será el de adquirir información sobre el conjunto de empresarios de drogas que puedan sentirse tentados de utilizar la zona bajo su control y, después, reprimir a quienes traten de utilizar la plaza para trasladar o almacenar drogas sin cotizar. Si los empresarios de drogas tienen escasos incentivos para emitir señales, la información circulante sobre potenciales empresas a las que cobrar derechos de piso será mínima. Sólo una costosísima inversión en esta materia haría emerger dicha información.

Pero los teóricos de la plaza dejan sin explicar otro aspecto fundamental para el establecimiento de este sistema de monopolios contiguos: la relación entre propietarios de plazas en un sistema multipolar. Una primera opción sería la simple ignorancia competitiva con otras plazas mientras se trata de mantener a raya a potenciales competidores por la plaza y a los que tratan de evadir el control. Las posibilidades para la confrontación entre diversos propietarios de plazas son escasas. Los clientes exteriores a la plaza en Estados Unidos pueden ser sometidos a intimidación para favorecer a al titular de una plaza sobre otra, pero por un cortísimo espacio de tiempo y a riesgo de perder por completo el flujo de mercancías. El aspecto fundamental de su función de ingresos, los clientes, no puede ser amenazado para que compre mercancía a precios más altos en una plaza frente a las ofertas de otros ocupantes de plazas. En cuanto a los protectores públicos, está fuera del alcance de los titulares de las plazas

manipular su comportamiento, que suele atenerse a otro tipo de funciones de ingresos y costes.

La confrontación podría surgir, en este contexto, de que un empresario de drogas trate de conquistar un número creciente de plazas de modo que se alcancen situaciones de cuasi-monopolio o, al menos, de posición dominante para evitar esa competencia de facto. Pero esta estrategia es contraproducente desde el punto de vista económico si no se alcanzan grados de dominio cercanos al cien por cien del mercado territorial. La conquista de una nueva plaza implica un alto coste que no se vería refrendado con un incremento en el flujo de ingresos que compensase esos costes. En principio, la adquisición de una nueva plaza conlleva la obligación de control en un territorio mayor con los costes adyacentes que genera. Y pese a que podrían existir ciertas economías de escala en este control de territorio, como los pagos por protección a funcionarios públicos de ámbito mayor que el territorial, la ejecución de políticas de desincentivación de potenciales competidores tiene costes marginales crecientes a medida que se expande el territorio sobre el que se ejerce ese control. El control territorial no sólo es que no tenga economías de escala sino que muestra costes marginales crecientes: aumentan las posibilidades de traición, insubordinación y focos de rebeldía.

Frente a este crecimiento de los costes de control, los beneficios obtenidos de aumentar el territorio de actuación son escasísimos y, en el corto plazo, nulos. El aumento en las entradas de efectivo para la empresa derivados de la conquista territorial por ventas en los mercados de exportación es escaso e incierto. Por una parte, el aumento de territorio no implica una mejora en el capital físico y humano existente que reduzca costes. El tener un aeropuerto más en el que descargar la mercancía puede contribuir a diversificación y minimizar los riesgos. Pero en caso de ser cierta la idea de la plaza, un solo aeropuerto en el territorio original sería más que suficiente en condiciones de protección completa y sin riesgos de pérdidas o expropiaciones. Por el lado del aumento de la clientela de exportación, no existe ninguna garantía de aumentar la demanda. Los clientes fuera de la plaza, no obligados por su ordenamiento, tienen al menos tantas probabilidades de acabar comprando a competidores que actúan desde otras plazas y que pueden ofrecer mejores precios dado que no se ven sometidos a los costes derivados

de la conquista. Sólo una fuerte inversión en publicidad conseguiría que los antiguos clientes pasasen sin mácula al nuevo ocupante de la plaza.

Pero ese beneficio derivado del aumento de la cartera de clientes es independiente de la costosa conquista de territorios. Podría haberse llegado al mismo resultado con estrategias empresariales de publicidad y adquisición de prestigio. Para un potencial cliente en Houston es lo mismo que la droga pase por la plaza de Tijuana, de Juárez o de Matamoros; lo importante es la confianza en su proveedor y su capacidad para garantizar un flujo duradero. El mercado local, ya sea a través de la recaudación de impuestos a intermediarios o la venta directa de drogas, supone un aumento muy marginal de unos ingresos en comparación con las importaciones. Pero incluso esos rendimientos locales pueden tardar en llegar: la anexión sólo tendrá éxito tras una vasta inversión en capital humano para adquirir información sobre clientes actuales, fomentar la creación de elementos de confianza con ellos y desincentivar a proveedores alternativos. Los clientes insatisfechos por el derrocamiento del anterior ocupante de la plaza no son accesibles de manera inmediata para el nuevo inquilino porque no existe tal lista de clientes potenciales o reales.

Para mantener los beneficios altos de conservar una plaza sin incurrir en los costes de ir acumulando plazas sucesivas, habría dos únicas posibilidades que pasarían por restringir la naturaleza competitiva entre plazas. La primera es que un individuo o empresa acapare todas las plazas en el territorio mexicano, ordeñando así la ventaja situacional del país como territorio adyacente al mayor mercado de drogas del mundo. La segunda es la constitución de un cártel entre todos los ocupantes para mantener los precios altos. Sin estas estrategias, el beneficio relativo de mantener una plaza con respecto a no tenerla es nulo porque los costes, incluidos los derivados de la compra de protección entre las autoridades públicas, son independientes del control territorial. Y, sobre todo, que no sería inteligente que las autoridades públicas vendiesen protección a una sola empresa de drogas. Sería más lucrativo vender su protección a todos los potenciales empresarios que a uno solo, de cuya suerte y pericia, o impericia, empresarial harían depender de manera innecesaria todo su flujo de ingresos. Estrategias de diversificación del número de protegidos son más interesantes desde todos los puntos de vista para los protectores públicos.

No ha habido nada similar a un monopolio del comercio de drogas sobre todo el territorio mexicano ni a un cártel de alcance nacional en la historia moderna. Y es que la supervivencia de este tipo de situaciones de monopolio o cártel en el largo plazo está restringida por dos circunstancias. Primero, mantener un cártel o un monopolio en la ilegalidad es un asunto bastante difícil, sobre todo cuando, como ocurre en el comercio de drogas, los costes de entrada al mercado son muy bajos. Cualquier individuo con un proveedor y un cliente puede tratar de actuar por su cuenta con una inversión mínima. Pero es que, aún cuando el control sobre quienes traten de evitar ese control sea completo, el potencial monopolista o cártel mexicano no podría fijar precios demasiado altos porque se enfrenta a un bien genérico y sustituible. Si el precio que cobran los mexicanos para la explotación de su ventaja situacional es muy alto, los proveedores y clientes pueden sustituir a los productos mexicanos por otros, ya sea por marihuana o heroína de otros orígenes o por el transporte de la cocaína a través del Caribe.

Por último, la cuestión de la gestión de la información es capital para imposibilitar la existencia de las plazas. Si un exportador conoce a un proveedor y a un cliente, ¿para qué necesita tener una plaza? En teoría, para ahorrarse el impuesto al que le somete el propietario de la plaza o para evitarse sus represalias violentas. Pero esta ecuación no tiene una resolución tan simple. Existe la necesidad previa de superar un déficit informativo. La primera opción es que el exportador, temeroso de las posibles represalias, le comunique las intenciones de atravesar con la droga. Pero aquí el exportador se enfrentaría a dos dilemas: identificar al propietario de la plaza y encontrarlo para hacer efectivo el pago.

Parece evidente, si uno cree reflejan los medios de comunicación y las agencias de seguridad de ambos lados de la frontera mexicano-estadounidense, que algún miembro de la empresa de Benjamín Arellano Félix controló durante los años noventa la plaza de Tijuana. Pero se desconoce, y esto afecta a cualquier novato en la industria cualquiera que sea su volumen manejado, quien es el nombre del propietario de la plaza de Nogales o de Naco, ambos en el estado de Sonora, de Palomas o de Ojinaga en el estado de Chihuahua, de Acuña en Coahuila, o de Camargo en Tamaulipas, por poner sólo unos pocos ejemplos de ciudades fronterizas de tamaño medio. Y mucho menos se sabe de quién sea el propietario de la plaza del desierto de Sonora que colinda con Arizona si

la opción del exportador es introducirla por zonas sin controles fijos. Si alguna de esas plazas no tienen propietario, no existiría ningún motivo para pagar por un servicio que se puede obtener de manera gratuita. Y, en caso de que fuese cierto que Arellano Félix es el propietario de la plaza de Tijuana, el potencial cliente tendría extraordinarias dificultades para realizar el pago dado que no existen oficinas y, por su propia seguridad personal, Arellano Félix no hace publicidad de su propia ubicación.

La segunda opción es que los exportadores irredentos traten de atravesar la plaza con droga sin comunicárselo a su titular. Se ahorrarían el coste del derecho de piso. Desde esta perspectiva, y si el transportista no tiene ninguna fuga de información, el propietario de la plaza no tiene ninguna posibilidad de llegar a saber de ese free rider. Sólo la revisión continuada de todas las mercancías que circulan a través del territorio permitiría al propietario alcanzar ese grado de conocimiento. Y, como complemento, un ejército de soplones. Por el momento, no se conoce de ningún agente privado que haya instalado controles de inspección en las carreteras ni en las fronteras. Podría ocurrir que los miembros del ejército o de la policía, que sí tienen retenes y mano de obra abundante, le pasasen esa información al propietario de la plaza. Pero, aparte de vislumbrar un panorama de colaboración fluida entre el sector público y privado, sería asumir un comportamiento empresarial bastante torpe. Pudiendo poner a cuota de manera directa a los exportadores de drogas que pasan por allí, es anti-económico que los militares o los policías transfieran esa información a bajo coste a un tercero que les va a hacer la competencia con ese input. Porque, como servicio empresarial, el mentado derecho de piso y la venta de protección privada desde instancias públicas son la misma cosa y sustitutivos.

Puede asumirse, contra toda evidencia y lógica de protección de la industria de las drogas, que la información es perfecta en el mercado. Que todos los exportadores actuales y potenciales conocen los nombres de todos los propietarios de las plazas y viceversa. La resultante sería la competencia perfecta entre las plazas. El exportador compararía los precios de cada ofertante y se decidiría por el más barato. De ese modo se entraría en una espiral competitiva sobre la base de reducciones de precios que en el medio plazo llevaría los beneficios a cero. En definitiva, a la desaparición de las empresas de protección privada.

Como todo mito, la supervivencia de la idea de las plazas no se debe a que coincida más o menos con la realidad. Subsiste porque es funcional a un orden social más amplio. Cada vez que se produce un asesinato en masa, los altos funcionarios de cualquier instancia policial lo atribuyen a una disputa por la plaza. Nunca ha conseguido ninguna condena judicial con base en esta teoría. Pero mientras el caso se aparca en el olvido de los medios de comunicación de masas da cierta apariencia de eficacia. Dado que la violencia desatada por la disputa de plazas es imparable se consiente cierta justificación a la evidencia de fracaso policial que supone el reguero de asesinatos. Entre otros muchos ejemplos, Jorge Madrazo Cuellar, fiscal general de la República entre 1996 y 2000, explicó la incapacidad para detener a ningún responsable de los múltiples asesinatos registrados en la fronteriza Juárez en 1997 sobre la base de la plaza:

lo que ocurre en Juárez es una disputa por apoderarse por la plaza. Hay un problema vertical dentro de [la empresa de Amado Carrillo Fuentes], es decir, entre sus propios integrantes para llenar el vacío que dejó Carrillo Fuentes [fallecido meses antes]. Pero también hay un conflicto horizontal en cuanto a que [otras empresas] quieren adueñarse de la plaza. En ese sentido, los hermanos Arellano Félix quieren ocupar esa zona (*El Universal*, 6 de febrero de 1998).

Desde la perspectiva de una funcionalidad burocrática, la idea de la plaza sirve incluso para que el presidente Vicente Fox Quesada (2000-06) en su informe presidencial de 2004 falsee la eficacia de la represión contra las drogas. Si a los anteriores presidentes se les acusaba de favorecer a una determinada empresa de drogas, se opta por una solución simple recurriendo a la plaza. A principios de sexenio se entregó a los medios de comunicación un mapa de México dividido en plazas que corresponderían con los territorios exclusivos de cada empresa de drogas. Con posterioridad, todos los individuos que caigan detenidos por delitos contra la salud, cualquiera que sea su modalidad, dentro de los límites marcados sin ninguna justificación real se asumen como miembros de la empresa del propietario de la plaza.

Entre estos miembros asignados de las empresas de los propietarios de las plazas se incluye a agricultores que ni siquiera saben a quién van a vender su cosecha. También a distribuidores minoristas que nunca han estado cerca de la que se supone su empresa nodriza. Y ninguno de ellos ha sido condenado por pertenencia a una empresa concreta con arreglo a la Ley Federal contra la Delincuencia Organizada. Nacida del ámbito periodístico, por tanto, la idea de la plaza ha ido progresando hasta convertirse en la

unidad común de análisis del mercado de drogas. No por su capacidad explicativa sino porque es funcional a intereses externos a la industria.

Gestión de recursos humanos: reclutamiento y control

No son pocos los empresarios de drogas que actúan como trabajadores autónomos de una empresa con un solo empleado que es a su vez el empresario. Una vez con la información relevante para introducirse en el mercado, la distribución de drogas es un negocio poco intensivo en mano de obra: el tiempo dedicado a las relaciones públicas y al transporte. Construir una empresa de un solo trabajador, además, tiene su recompensa y su preferencia sobre una empresa de múltiples asalariados. La contratación de cualquier tercero para externalizar ciertas actividades, por mucha confianza previa que se tenga, entraña un incremento exponencial de los riesgos a la empresa desde dos frentes. Ambas van unidas a la diseminación de información que implica introducir a un tercero en la empresa. Por una parte, compartir información relevante, por muy subordinado que sea el receptor, implica el riesgo de que el asalariado utilice dicha información, sobre todo la referente a proveedores y clientes, para su propio provecho, expulsando a su empleador del nicho de negocio que se ha construido. Por otra, la contratación de un asalariado supone duplicar el número de portadores de información relevante sobre la empresa. Esta dispersión, como poco, eleva en esa misma proporción las posibilidades de que la información acabe en manos de extorsionadores o expropiadores. Y por lo general más que duplica ese riesgo porque es bastante improbable que el asalariado tenga el mismo interés en proteger su fuente de rentas que el empleador.

En todo caso, y una vez se han tomado en cuenta estos riesgos, la decisión de aumentar el tamaño de la empresa depende de la escala del negocio. A partir de determinadas cantidades existen dificultades para manejar todos los aspectos que involucra la intermediación con las drogas. Una vez consumada la decisión de externalizar ciertas actividades por la insuperable carga de trabajo de la empresa, la decisión acerca de cuáles son las partes del negocio que se encomiendan a los asalariados tendrá dos ejes: minimizar la transferencia de información al asalariado sobre la parte central del

negocio, es decir, el monopolio de la información sobre proveedores y clientes, y transferir las ocupaciones que conllevan más riesgos personales.

En los primeros tiempos de la industria un buen número de contrabandistas lo hacían todo por sí mismos: iban a México, compraban las drogas, cruzaban la frontera con ellas y las vendían en Estados Unidos. Sin embargo, por un pequeño coste adicional, podían contratar a un conductor que hiciese el trabajo sucio, reduciendo así el riesgo para el contrabandista. De este modo se inició la evolución hacia un sistema de equipos en el que un contrabandista contrata a otras personas para que trabajen para él mientras que éste se atribuye la responsabilidad de su protección. En última instancia, el trabajo del contrabandista se especializó en construir los acuerdos con el intermediario mexicano y planificar la coordinación de las furgonetas cargadas con la mercancía (Adler 1993:34).

En estas coordenadas de minimizar la transmisión de información y los riesgos para el empleador, el reparto de actividades comprometidas suele ser bastante similar en todas las empresas de drogas. El empresario monopoliza los tratos con clientes y proveedores, además de realizar la planificación estratégica y estipular la protección privadas, mientras se contratan asalariados para las tareas relacionadas con el transporte, las operaciones financieras y el ejercicio de la violencia.

Dentro de esta distribución del trabajo, el número de subordinados de la empresa estará muy ligado con la cifra de negocio manejada. Pero siempre con una restricción: minimizar hasta donde sea posible la participación humana en la empresa. El motivo es que con cada incremento de la plantilla crecen los riesgos inherentes a la fuga de información y, en paralelo, los costes de control de la fuerza de trabajo para intentar evitar esa dispersión. Después de la expropiación de un cargamento de cocaína, Juan García Ábrego le explicó a un subordinado que “eso había sido porque había demasiada gente involucrada en la organización” (United States of America vs. Juan García Ábrego, 8 de mayo de 1998). Siempre que el capital humano sea sustituible por capital físico, y esta permuta esté dentro del alcance financiero de la empresa, se optará por el capital físico. El gusto de los empresarios de drogas por los avances tecnológicos no es sólo el producto de su enorme capacidad financiera y de unos antojos más o menos estrafalarios. Es también una exigencia del negocio. Las máquinas tienen bastante más dificultades para proporcionar información relevante sobre el negocio a terceros predadores y ninguna de sustituir la posición de privilegio del empresario una vez que adquieren esa información, los dos riesgos más grandes que se asumen con la contratación de asalariados.

Con estas premisas en mente, y debido a la naturaleza poco intensiva en factor trabajo de la intermediación con drogas, las empresas dedicadas a esta actividad en México han tenido un tamaño muy reducido, incluso las más renombradas. Exageraciones aparte, como la afirmación nunca documentada de que Rafael Caro Quintero en los años ochenta y que Amado Carrillo Fuentes en la década siguiente presidían empresas de más de un millar de trabajadores, que eran cinco los que dependían de este último según fuentes anónimas estadounidenses, o que la empresa de Jaime Herrera Nevárez estaba compuesta por entre tres mil y cinco mil miembros (Bowden 2002b:42; *Dallas Express-News*, 9 de marzo de 1997; *El Financiero*, 19 de julio de 1997; *El Paso Herald-Post*, 8 de julio de 1997; *Proceso*, 18 de marzo de 1985), que sólo pueden interpretarse en términos de fantasía o de confundir relaciones de proveedor-cliente con las de subordinación laboral, sólo dos empresas en la historia del comercio de drogas en México han superado la treintena de miembros en plantilla entre asalariados permanentes y contratados temporales. Son las dirigidas por Osiel Cárdenas Guillén y Benjamín Arellano Félix.

Según una versión obtenida en una grabación telefónica, “entre cien y ciento cincuenta miembros de la banda de los hermanos [Arellano Félix] se refugiaron en campers [caravanas] estacionados en el centro turístico Oasis, situado entre Tijuana y Rosarito” tras el asesinato del cardenal Jesús Posadas Ocampo en 1993. Sólo en el intento de asesinato de Joaquín Archivaldo Guzmán Loera que concluyó con la muerte de Posadas Ocampo se estima que participaron hasta cuarenta miembros del servicio de violencia de los Arellano Félix (Carpizo y Andrade 2002:39,215). Aunque lejos de estimaciones que sitúan el personal de la empresa por encima de las quinientas personas (*La Jornada*, 21 de febrero de 2000), alrededor de ciento cincuenta trabajadores formaron parte de esta empresa a lo largo de sus quince años de existencia y, en sus momentos álgidos llegaron a estar cercanos al umbral del centenar.

Por su parte, Osiel Cárdenas Guillén reclutó para su servicio de violencia y protección personal a treinta y un miembros del Centésimo Cuarto Grupo Aeromóvil de Fuerzas Especiales del Ejército mexicano que habían sido asignados a la represión de las drogas en la Fiscalía Especializada de Atención a Delitos contra la Salud, una rama de la Fiscalía General de la República (*Proceso*, 17 de marzo de 2002). La inflación laboral

de estas dos empresas tiene un motivo bastante excepcional: internalizaron un aspecto del negocio muy intensivo en mano de obra, el aparato de ejercicio de la violencia, que el resto de las empresas de drogas en México han externalizado de manera masiva hacia empresas de protección residentes en el sector público. La otra parte de la industria de las drogas que también es intensiva en factor trabajo, el cultivo, también ha sido externalizada de manera masiva, aunque en este caso en dirección opuesta: hacia los pequeños cultivadores privados.

La primera norma que rige el reclutamiento de asalariados para una empresa de drogas es la de los candidatos cumplan con los requisitos de capital humano requeridos para el puesto. Gilberto Pérez Rocha era médico de la mutualidad de funcionarios públicos de México y de ahí pasó a atender a los miembros de la empresa de Benjamín Arellano Félix de manera privada (*Zeta*, 10 de marzo de 2000). Los especialistas en el ejercicio de la violencia proceden por abrumadora mayoría del sector público, donde han adquirido de manera previa y con subvenciones la formación necesaria para el ejercicio de sus actividades en empresas de drogas. Rafael Caro Quintero tenía como guardaespaldas a Rogelio Muñoz Díaz, antiguo agente de la Dirección Federal de Seguridad y de la Policía Judicial Federal (Shannon 1988:230). Jesús Héctor Palma Salazar contrató para su escolta personal a Jesús Huerta Trejo, quien había sido teniente militar (*Proceso*, 3 de julio de 1995). Alberto Sicilia Falcón dio empleo como especialista en violencia a Michael Decker, un soldado estadounidense de la Guerra de Vietnam que había sido entrenado en las fuerzas especiales del ejército (Mills 1986:283-316). Procedente de las filas de la Armada mexicana, Rafael Olvera López pasó a formar parte de la escolta de Juan García Ábrego (*Proceso*, 15 de agosto de 1994; Valle 1995:297).

Aldo Ismael Higuera Ávila contrató como guardaespaldas a Carlos González Félix, quien había ejercido esa misma función para Ernesto Ruffo Appel, gobernador del estado fronterizo de Baja California (1989-95) por el conservador Partido de Acción Nacional (*Zeta*, 12 de junio de 1998). Benjamín Arellano Félix conformó un grupo de violencia bajo la dirección de su hermano Ramón con trabajadores que habían pertenecido al sector público en diversas instancias. El teniente militar Gerardo Cruz Pacheco y Edgar Nicolás Mariscal Villegas habían sido guardias presidenciales durante

el gobierno de Carlos Salinas de Gortari (1988-94). Eduardo Mariscal Rábago y Juan Carlos Mendoza Castillo se habían formado en el ejército mexicano. Gastón Ayala Beltrán y Jorge Humberto Rodríguez Bañuelos fueron antes funcionarios de la Policía Judicial del estado de Baja California y de Sinaloa, respectivamente (Associated Press, 19 de junio de 1997; Blanco 2003:105; *Proceso*, 23 de febrero de 1997 y 5 de abril de 1998; *Zeta*, 17 de mayo de 2002). José Alonso Pérez de la Rosa dirigía un comando de servicios de violencia que actuaba en la frontera entre Tamaulipas y Texas y que se contrataba en exclusiva con Juan García Ábrego. Entre los componentes del grupo estaban un ex agente de la Dirección Federal de Seguridad, Indalecio Ríos, y dos miembros de la Policía Judicial del Estado de Tamaulipas, Eloy Treviño Gracia y Leopoldo Lecuona Solozábal (*Proceso*, 22 de enero de 1996; Procuraduría General de la República 2000b:417-8).

Pero las fuerzas de seguridad pública no son el único vivero para reclutar especialistas en seguridad para las empresas de drogas. Algunos de quienes terminaron en los grupos de violencia al servicio de empresarios de drogas habían tenido una formación previa dentro de grupos paramilitares. Jorge Vázquez Pérez comenzó como líder de un grupo de choque anticomunista en la Universidad Autónoma del estado de Tamaulipas y terminó en el servicio de violencia de Juan García Ábrego (*Proceso*, 13 de mayo de 1996). En la rama de la violencia de Miguel Ángel Félix Gallardo acabaron Carlos Morales García y Javier Barba Hernández, quienes habían sido, primero, miembros de la Federación de Estudiantes de Guadalajara, un grupo de choque pro-gubernamental, y después trabajadores de la empresa de protección del general Federico Amaya Rodríguez (Aguayo 2001:151-225; García 1992; *Proceso*, 3 de agosto de 1997).

Fuera de los grupos de violencia pública o semi-pública al servicio de los intereses gubernamentales, sólo ha existido un caso de reclutamiento masivo de trabajadores de la violencia con un pasado estricto y completo en el sector privado. Benjamín Arellano Félix reclutó para su equipo de violencia a treinta miembros de la pandilla de mexicano-estadounidenses Calle Treinta, de Logan Heights, un barrio obrero del centro de San Diego, California. Antes de incorporarse al grupo de los Arellano Félix se dedicaban a la distribución minorista de metanfetamina y el responsable de la unión entre el grupo de distribución de drogas y su fuerza de violencia fue el sandieguino David Barrón

Corona (*La Jornada*, 11 de febrero de 1998; *Proceso*, 12 de julio de 1993; Rotella 1998:130-72; *Zeta*, 13 de febrero de 1998, 17 de mayo de 2002 y 2 de mayo de 2003). Más exclusiva fue la trayectoria de Fabián Martínez González, el hijo de un prestigioso ginecólogo de Tijuana que adquirió toda su capital humano en el manejo de armas de fuego dentro de la industria, en la empresa de Arellano Félix, sin pasar con anterioridad por otros grupos especializados del sector público o privado (Blanco 2002:165).

Las mayores cotas de capital humano que requiere la industria proceden de los pilotos de aviones y avionetas que transportan la droga. Este conocimiento puede adquirirse en los mercados legales de formación sin mayor inconveniente a cambio de un precio. Pero la mayor parte de las empresas de drogas tienen una demanda más volátil como para realizar esa planificación de largo plazo en inversiones en capital humano. Es por ello que recurren a los profesionales que ya cuentan con esos conocimientos antes de introducirse en la industria. Veteranos estadounidenses de la Segunda Guerra Mundial y, después, de la Guerra del Vietnam han sido habituales en actividades de contrabando por vía aérea.

“Muchos de esos pilotos son ex mercenarios que pilotaron para la CIA [Central Intelligence Agency] y Air America [Incorporated, aerolínea propiedad de Central Intelligence Agency entre 1949 y 1976, que en su tiempo llegó a ser la compañía con más aviones del mundo (Robbins 1985)]. Cuando no hay una guerra en marcha, se dedican al contrabando”. En 1980 un avión con restos de marihuana fue abatido en el estado central de Jalisco. El piloto, que murió carbonizado, era Philip Willer, coronel retirado que “aprendió a contrabandear mientras estuvo destinado en la base militar de Laredo”, Texas (Miller 1991:87-8). La historia de Martin Willard Houlton puede ser representativa de la formación adquirida en el sector público y privado que se utiliza en la industria de las drogas:

Fue piloto de bombarderos para el Cuerpo Aéreo del Ejército estadounidense en las Islas Aleutianas [en el Océano Pacífico] durante la Segunda Guerra Mundial. Después de la guerra, fue piloto de Northwest Airlines durante nueve años [...]. Emigró a Alaska tras ser contratado como piloto por [la petrolera] Standard Oil. Allí estuvo dos años y se trasladó a Las Vegas, Nevada, donde comenzó a trabajar para varios casinos en el traslado de millonarios a lugares turísticos de México. [...] En ese periodo Houlton ya transportaba hacia México mercancías sujetas a fuertes cargas aduaneras, como maquinaria, chocolates y bebidas alcohólicas. En uno de esos viajes, a principios de los años sesenta, alguien le pidió a Houlton que introdujese un cargamento de marihuana en Estados Unidos. “Le dijeron:

‘¿Por qué no transportas algo más? Si tienes que volver a casa de todas formas’, según Mary Houlton [la esposa de Martin Willard] (*Albuquerque Journal*, 21 de febrero de 1999).

Todos los pilotos que han participado en la industria adquirieron su capital humano para su utilización en fines civiles o militares legales y sólo después pusieron a disposición de la industria de las drogas sus conocimientos adquiridos (Astorga 1996). En 1991 detuvieron en Xapala, capital del estado caribeño de Veracruz, a Fernando Pérez Nochebuena por pilotar una avioneta que acababa de aterrizar procedente de Colombia con trescientos cincuenta kilogramos de cocaína. Cobraba cuarenta y cinco mil dólares de 2000 por viaje. Antes había sido el piloto particular de dos gobernadores del estado Rafael Hernández Ochoa (1974-80) y Agustín Acosta Lagunes (1980-86) y prestaba sus servicios profesionales para el empresario local Antonio Chedraui Obeso (López 1993:35-7; *Política*, 7 de junio de 1991).

A finales de los años ochenta el encargado de transportar la cocaína que Juan Carlos Rodríguez Abadía enviaba desde Colombia al exportador mexicano Rafael Aguilar Guajardo era William López, un piloto retirado de las fuerzas aéreas colombianas, que cobraba entre seiscientos y setecientos mil dólares de 2000 por cada viaje (*Miami Herald*, 18 de mayo de 1997). La industria aeronáutica también proporciona capital humano que luego se aprovecha para actividades de la industria de las drogas. En 1989 se detuvo a empleados del aeropuerto internacional de la ciudad nortea de Monterrey porque supervisaban los aterrizajes y despegues de aeronaves que transportaban cocaína en una pista de aterrizaje cercana (*Proceso*, 22 de mayo de 1989).

Otro aspecto de la actividad industrial de las drogas que requiere cierta cualificación formal es el procesamiento químico, bastante descuidado en el caso de México, donde la conversión de goma de opio en heroína es bastante casi manual y la cocaína por lo general no se transforma para su posterior exportación. En cualquier caso, los químicos, cuando son necesarios también se reclutan entre el personal formado con anterioridad en el sector legal. El “químico-farmacobiólogo” José Guadalupe Franco Limón declaró, tras ser detenido en 1975, que había trabajado en los laboratorios Alfa de la ciudad fronteriza de Tijuana en la obtención de las semillas de la papaya durante tres años. Tras conocer al exportador colombiano de drogas Carlos Estrada Ortiz, los treinta mil dólares mensuales de 2000 que le ofrecía lo destinaron a cambiar de empleador. “Instaló un laboratorio, exclusivo para la droga, en Cañón de la Pedrada 1500, en Tijuana, Baja

California”. Otro laboratorio lo construyó en la ciudad central de Querétaro. La realización de las actividades de transformación de la pasta de coca en cocaína en México tenía su origen en que “en Colombia [era] difícil conseguir las sustancias para ello” (Villarreal 1993:169-70). Tres décadas antes, en 1950, Raúl Gómez Munguía, estudiante de la facultad de química de la Universidad de Sinaloa, tuvo que huir después de que allanaran el laboratorio de transformación de goma de opio en heroína que tenía instalado “en una casucha cercana a la estación del ferrocarril de Culiacán”, la capital sinaloense (Procuraduría General de la República 1951:251).

Existen muy pocas demandas de cualificación de la industria de las drogas que no puedan adquirirse en el mercado legal por medio de un precio o de la formación en el trabajo. Los pilotos aéreos aprenden en el curso de su empleo algunas técnicas que hacen más eficiente su trabajo en las condiciones precarias que caracterizan la actividad aérea de la industria en su búsqueda de la minimización de riesgos. “Uno de los [pilotos] que se ha distinguido por hacer bien esta distribución se llama Federico Suárez Allanares, originario de Guamúchil, Sinaloa. [...] Ha sido capaz de aterrizar con dos antorchas encendidas con gasolina que le marcan la dirección de la pista. Reduce la velocidad crucero de doscientos noventa y ocho kilómetros a unos ciento noventa kilómetros en cuestión de segundos. Ha escapado en dos ocasiones cuando ha bajado en Calakmul,” en el estado caribeño de Campeche, fronterizo con Guatemala (*La Crónica de Hoy*, 17 de marzo de 2003).

Otro segmento de la industria con necesidades específicas de capital humano es el aparato legal. Los abogados consiguen conocimientos específicos en el corpus legal sobre la prohibición del comercio de drogas, pero esta formación corre a costa de las minutas pagadas por los empresarios de drogas. Una vez adquirido ese capital humano en los servicios a un empresario concreto puede realizar el mismo trabajo para sucesivos demandantes dentro de la industria. Así, en Texas, algunos abogados, como el antiguo fiscal estadounidense José Antonio Canales García o Gerald Goldstein o Roberto Yzaguirre, se han especializado en la defensa de exportadores mexicanos de drogas (*Texas Monthly*, abril de 1996). En México se especializaron esta área de actividad Sergio Aguilar Hernández, Félix F. Garza, Sergio Roldán Ramos o Silvia Raquel Villanueva Fraustro, entre una larga lista de juristas avezados en esta rama del derecho

penal (*Proceso*, 24 de marzo de 2002). Everardo Moreno Cruz fue primero defensor de empresarios de drogas para luego pasar a ocupar el cargo de vicesfiscal general de la República. Antes de pasar a la práctica privada y luego de nuevo al sector público, Moreno Cruz había sido magistrado (*El Financiero*, 22 de junio de 1998).

Los requerimientos de violencia que tienen los empresarios de drogas varían en escasa medida del capital humano que poseen la mayor parte de agentes de seguridad pública. Sólo unos pocos han tenido que recibir educación específica en la utilización de armas y en la práctica de emboscadas. Rafael Olvera Ávila, que había sido mayor en la Armada de México, daba formación a los pistoleros de la organización de Juan García Ábrego (*Proceso*, 15 de agosto de 1994). A los pandilleros de San Diego, Estados Unidos, que se incorporaron al grupo de violencia de Benjamín Arellano Félix se les proporcionó entrenamiento específico en el manejo de armas de grueso calibre (*Proceso*, 12 de julio de 1993). Raid Hatoum Serham fue uno de los profesores. “Cada semana enseñaba a los jóvenes pistoleros de [Arellano Félix]: ‘Así se dispara’, ‘fijense cómo se carga’, ‘nunca le hagan así’ y, lo más importante, ‘cómo apretar el gatillo’. Las clases eran en el rancho Las Bardas en el Valle Las Palmas, cerca de Tijuana”, propiedad de Ramón Arellano Félix (Blanco 2002:93-4).

Es Hatoum Serham el único modelo que puede aportarse de la generalización hecha por el subdirector de Drug Enforcement Administration, James Milford, acerca de que Arellano Félix “mantiene unas fuerzas de seguridad bien armadas y bien entrenadas [...] que incluyen mercenarios internacionales como asesores, entrenadores y miembros” (United States Senate 1998:50). *Washington Post* (30 de octubre de 1997) daba pábulo a estas declaraciones añadiendo que “fuentes conocedoras del caso dijeron que los mercenarios proceden, sobre todo, de Colombia, Gran Bretaña e Israel y se emplean en entrenar a las milicias en el uso de explosivos y técnicas de combate más sofisticadas”. En realidad, la inmensa mayoría de los especialistas en el ejercicio de la violencia vienen entrenados de sus anteriores empleos en las fuerzas de seguridad y grupos paramilitares, por lo que no necesitan de formación adicional.

Pero la parte esencial del negocio, la adquisición y mantenimiento de la información relevante, no requiere ningún tipo de cualificación formal. Una serie de cualidades bastante generalistas y que no adquieren en la educación formal, como la capacidad de

convencimiento o una avezada memoria, la empatía, una actitud no adversa al riesgo o el buen manejo de las relaciones sociales, son el único requisito para tener éxito en la industria. La definición que un miembro de la industria dio de Roger Fry, un importador californiano de cocaína, es aplicable a la mayoría de quienes llegan a gestionar importantes cantidades de droga: “Muy inteligente. No tenía estudios pero le sobraba sentido común. Sabía cuando las cosas se ponían mal, cuando salirse, cuando era el momento de marcharse. Un buen planificador. Aprendió las lecciones de la vida de un modo muy duro y permanecían indelebles en su mente. Nunca cometía el mismo error dos veces. Muy trabajador. Trabajaba todo el rato” (Mills 1986:337). Es por ello que entre los empresarios de drogas abundan quienes poseen bajos niveles educativos. Ni Rafael Caro Quintero ni Miguel Ángel Félix Gallardo ni Juan García Ábrego ni Amado Carrillo Fuentes, entre una larga retahíla de ejemplos, superaron la educación secundaria.

Entre las actividades complementarias de la industria de las drogas son mayoría las que requieren de conocimientos muy generalistas que se puede conseguir a bajo coste y con suma facilidad, sin apenas necesidades de capital humano. A estas actividades se les aplica el segundo vector que determina el reclutamiento de los asalariados. Es el tratar de minimizar las probabilidades de una utilización ilegítima de la información a que se hacen acreedores en el transcurso de su actividad profesional. En palabras de un importador de heroína de Arizona, Estados Unidos,

Si eres Juan Pueblo, pasas por dificultades económicas y te enteras de que se ganan miles de dólares conduciendo un coche desde el punto A al B, es evidente que la tentación es muy grande. Pero no es así de fácil. No se trata de entrar, rellenar un formulario para solicitar un puesto y entregarlo con un currículum vitae. Alguien tiene que conocerte, saber qué puedes hacer (Strong 1990:151).

Buscando este interés de minimizar los riesgos informativos, el reclutamiento entre parientes es una buena opción. La superposición de lealtad profesional y familiar, junto con la cercanía física y psicológica, facilita la intimidación e inhibe la difusión de información. Oliverio Chávez Araujo utilizaba a su hermano para transportar la heroína desde el estado de Guerrero hasta Sinaloa, ambos en el Pacífico (*Proceso*, 27 de mayo de 1991). Miguel Ángel Félix Gallardo tenía como representante en el estado fronterizo de Sonora a su hermano José Luis Félix Gallardo y fue su cuñado Jesús Murillo Gastélum quien inició el establecimiento de la empresa en el estado. El mismo Félix

Gallardo tenía como administrador de un rancho en el estado caribeño de Veracruz en el que aterrizaban avionetas cargadas de cocaína a su sobrino, Felipe Arturo Félix Sánchez (*Proceso*, 17 de abril y 15 de mayo de 1989). Jesús Héctor Palma Salazar contrató a su cuñado Ramón Leija Serrano y su primo Cuauhtémoc Palma Beltrán como asistentes personales (*Proceso*, 28 de octubre de 1991). A Liliana Bustamante Trujillo la detuvieron en el aeropuerto de la ciudad de México en 2002 cuando repatriaba hacia Colombia un millón y medio de dólares de la empresa de importación de cocaína de Juan Diego Espinoza Ramírez, medio hermano de su esposo (*Proceso*, 13 de abril de 2003).

Las actividades de reinversión de beneficios son muy atractivas para la incorporación de familiares. Aparte del interés altruista del empresario a favor del progreso económico de sus parientes, esta estrategia permite superar el principal problema para el disfrute de los bienes obtenidos con fondos de las drogas. Al menos en parte, la propiedad legal de esos bienes por familiares supone un freno a la actividad expropiatoria y extorsionadora de terceros mientras que garantiza el disfrute personal de su legítimo propietario. Benjamín Arellano Félix era el director de su propia empresa de drogas, su hermano Ramón estaba encargado de la sección de violencia y Francisco Rafael asignado en la comisión de invertir parte de los beneficios obtenidos (*Proceso*, 15 de agosto de 1999).

En estas actividades de reinversión de los beneficios cooperaban sus hermanas Alicia María y Enedina Arellano Félix, esta última licenciada en contabilidad. Sus sucesivos esposos, Demetrio Zamora Gaxiola para la primera y el farmacéutico Luis Raúl Toledo Carrejo y Othón Zazueta Beltrán para la segunda, también formaban parte de la rama de inversiones exteriores al negocio de las drogas (*La Jornada*, 15 de marzo de 1996). Entre los encargados de colocar las ganancias de Juan García Ábrego estaban su hermano Humberto García Ábrego y su primo Rubén Guadalupe García Robles (*El Universal*, 4 de marzo de 1997). En el mismo cometido Antonio Pacheco García realizaba estos servicios para su cuñado, el exportador de marihuana, Ricardo Aguirre Villagómez (*El Universal*, 20 de diciembre de 1996). La hermana del importador de cocaína Juan Diego Espinoza Ramírez era propietaria de un centro de bronceado financiado con los beneficios de las drogas (*Proceso*, 13 de abril de 2003).

Otro vivero para el reclutamiento de asalariados lo conforma la red de amistades previa a la incorporación a la distribución de drogas. La ventaja comparativa sobre cualquier otro aspirante es que la parte contratante no necesita realizar ninguna información para verificar su pasado en busca de anomalías porque ya lo conoce. En la empresa de Benjamín Arellano Félix tuvieron amplia presencia los descendientes de familias adineradas de Tijuana con los que compartieron actividades de ocio antes de integrarse a la empresa de drogas. “Eran jóvenes que se reunían en el apartamento de los legendarios hermanos”, Benjamín y Ramón Arellano Félix, para divertirse y realizar fiestas (Blanco 2002:166). El nexo de unión entre los Arellano Félix y el grupo de jóvenes potentados de la sociedad tijuana fue Ricardo Emilio Valdés Mainero, hijo de un coronel del Ejército mexicano que era pariente del presidente Miguel Alemán Valdés (1946-52) y alto dirigente de la sección local del oficialista Partido Revolucionario Institucional (Blanco 2002:116; *Zeta*, 8 de agosto de 1997).

Entre sí, estos mozos de buena estirpe tenían una historia previa de socialización común antes de llegar a la industria de las drogas. Los hermanos Fabián y Manuel Martínez González, los hermanos Alejandro Enrique y Alfredo Miguel Hodoyán Palacios y Federico Sánchez Valdés fueron compañeros en el Instituto México de Tijuana, propiedad de la congregación católica de los hermanos maristas. Todos estos convivían en ámbitos de esparcimiento, entre los cuales estaba el elitista Tijuana County Club, con los hermanos Francisco Merardo y Luis Alberto León Hinojosa, Gustavo Miranda Santacruz, Arturo Everardo Páez Martínez y su vecino Valdés Mainero. En última instancia, las relaciones de amistad terminaron también modelando los vínculos profesionales y familiares.

Páez Martínez se casó a los veinte años con una joven de diecisiete, Angélica Bustamante González, la nieta de Alfonso Bustamante Labastida, uno de los empresarios más ricos de Tijuana, monopolista de la distribución de gas, en una ceremonia civil que celebró Federico Valdés Martínez, entonces alcalde de Tijuana (1986-89). Una de las mejores amigas de Bustamante, Lina Rosa Lliteras Ochoa, hija de un prestigioso fotógrafo local, tuvo tres hijos con Valdés Mainero. Ulises Bon Subías estaba casado con Adriana Hodoyán Palacios y a su vez era primo de los hermanos Javier y Rodrigo Villegas Bon, todos ellos participantes de la empresa de Arellano Félix

(Blanco 1997:81-6,140-50, 2002:124; *Los Angeles Times*, 28 de julio de 2002; *New York Times*, 18 de agosto de 1997; *Proceso*, 7 de diciembre de 1997; *Zeta*, 14 de noviembre de 1997 y 25 de enero de 2002). Aparte de estos contactos que no llegaron hasta bien entrada su juventud, los hermanos Arellano Félix también recurrieron a amigos de su primera adolescencia en Guadalajara para incorporarlos a la empresa:

Guillermo Gómez Chávez y Marcial González Muñiz [fueron] compañeros de juegos en aquellos tiempos. Ya hombres hechos y derechos, Ramón [Arellano Félix] los visitó para pedirles un favor, naturalmente a cambio “de una buena feria” [dinero]: llevar un “carro-bomba” a las afueras del hotel Camino Real de Zapopan [en el estado central de Jalisco]. Habría una fiesta y allí estarían sus competidores. [...] Carlos Federico Zamora Gaxiola era otro de los chavos [chavales] de aquellos juegos futboleros. En 1985 la [Fiscalía] General de la República lo capturó en Tijuana por su enganche [asociación] con los Arellano Félix (Blanco 2002:28-9).

Sin la posibilidad de realizar concursos abiertos para el reclutamiento, unos vínculos previos de amistad que granjean fuertes lazos de confianza interpersonal se transfieren a la actividad empresarial. La confianza en el reclutamiento actúa además como una cadena de recomendaciones y avales que se utilizan para incorporar a nuevos elementos a las empresas de drogas. Jesús Alberto Bayardo Robles entró en la rama de protección personal de los hermanos Arellano Félix por su amistad con Alfredo Araujo Ávila, quien ya prestaba sus servicios para la empresa. Bayardo Robles

vio como su camarada de familia humilde, empezó a tener mucho dinero, carros último modelo y hermosas mujeres. Por si fuera poco, siempre traía su “cuerno de chivo” [fusil de asalto Kaláshnikov]. Alberto le preguntó cómo le hacía y el amigo le contestó que era guardaespaldas de un señor muy importante y le pagaban mil dólares a la semana. [...] Eso motivó a Bayardo Robles a pedirle que lo presentaran con el jefe para que le diera trabajo. Efectivamente, le presentaron a David, que se dijo jefe de los guardaespaldas de Ramón Arellano Félix. Bayardo le explicó que estuvo en el Ejército, que sabía manejar armas y le dieron inmediatamente una pistola y una ametralladora “cuerno de chivo”, diciéndole que para empezar le pagarían quinientos dólares a la semana. Que su misión sería proteger “al jefe” (*Zeta*, 28 de julio de 2000).

A la misma rama de actividad, en la misma empresa y por un método parecido entró a la industria de las drogas Joselino Portillo Cabanillas. La recomendación se la otorgó Jesús Ariel Salazar, quien era amigo cercano de José Humberto Ramírez Bañuelos, uno de los trabajadores más productivos de Arellano Félix. Cuando Portillo Cabanillas ya estuvo asentado en la empresa introdujo en la misma a su hermano menor Armando (*El Universal*, 9 de febrero de 2003).

Pero fuera de los especialistas y del círculo familiar y social, existen actividades de la industria que incorporan múltiples riesgos contra la integridad física del asalariado y

que el empresario no encarga a aquellos por los que siente algún grado de aprecio personal. El transporte en pequeñas cantidades es el más habitual. Aparte de que el viaje suele realizarse sin una cobertura especial de protección al efecto de no llamar la atención de las fuerzas de seguridad ni de potenciales ladrones, es en ese momento cuando el nexo de unión entre la droga y su poseedor inmediato es evidente. Esta relación entre propiedad y poseedor no es gratuita sino que conlleva una severa sanción penal. Juan Antonio Ortiz, quien contrataba transportistas de droga en Houston, Texas, hizo explícito esta traslación del riesgo al responder en un juicio por qué no tocaba la cocaína: “Es muy arriesgado. Si puedo pagarle a otra persona, ¿para qué arriesgarse?” (United States of America vs. Juan García Ábrego, 8 de mayo de 1998).

Si el transportista asume graves riesgos contra su integridad personal, estas contingencias no traspasan a través de la relación contractual al empresario de drogas, ni en lo que respecta a su persona ni a la de su compañía. La transferencia de información entre ambos es mínima. Se cede de manera temporal la mercancía, pero apenas se le suministra más información acerca del funcionamiento de la empresa contratante: a lo más, las caras de quienes hacen la transferencia. Pablo Acosta Villarreal a sus contrabandistas, después de entregarles un número de teléfono, les daba la siguiente orden: “Lleva la mercancía a tal sitio en la ciudad tal. Cuando llegues allí, llama a este número” (Poppa 1998:133). En los años sesenta el transporte de marihuana ya presentaba estas características. Algunos se aventuraban por su cuenta como transportistas, pero los exportadores mexicanos más avezados ya empleaban este modelo de contratación de terceros.

Según los mexicanos, los estadounidenses blancos siempre cometen errores. Hacen sus tratos en las ciudades fronterizas, donde mayor es la vigilancia policial, mayores los problemas con los chivatos y más frecuentes los fraudes, que pueden ir desde coger el dinero y marcharse hasta vender alfalfa empaquetada. Visten y se comportan como hippies. Salen de fiesta y hablan de la marihuana con libertad. Utilizan sus coches particulares o camionetas y rulotes con paneles ocultos que los inspectores de aduanas hace años que han descubierto. Compran a extraños. Y tratan de cruzar la frontera cuando aún sus ropas y el vehículo huelen a marihuana. [...] Por el contrario, los intermediarios mexicanos] tratan de evitar a la comunidad hippie. Contratan a desconocidos, de preferencia trabajadores o amas de casa, para que hagan de “mulas” [transportistas] que crucen la frontera con su producto. A las “mulas” se les da muy poca información, por lo general un número de teléfono al que se les pide que llamen cuando lleguen a Estados Unidos. Cuando contactan, se les pide que dejen el cargamento y allí mismo se les paga (Price 1971:36, 1973:103).

La infraestructura de la empresa se mantiene al margen porque la mercancía suele entregarse en lugares públicos para evitar que el transportista tenga acceso a esa

información. El capital, en este caso el vehículo, lo pone por lo general el transportista contratado. Horace Vega, a quien la empresa de Juan García Ábrego contrató en innumerables ocasiones para introducir cocaína en Estados Unidos, declaró en su condición de testigo protegido que desconocía quien era en realidad el director de la empresa (Associated Press, 26 de septiembre de 1996). Por tanto, el riesgo de externalizar esta actividad para la supervivencia en el largo plazo de la empresa es muy bajo.

En estas circunstancias, la única función a minimizar en la contratación de un transportista es el riesgo de que el cambio de posesión de la droga se transforme en una conmutación de la propiedad de esa droga, es decir, que el asalariado o un tercero robe sustraigan la mercancía. Un joven no identificado de la fronteriza Juárez reconoció que le pagaron mil dólares para cruzar un kilogramo de cocaína a Estados Unidos: “Nunca lo hice: me quedé con la coca[ína] y los mil dólares” (*El Universal*, 29 de marzo de 1998). Sin vigilancia personalizada del comportamiento del individuo, las probabilidades de robo aumentan. Pero el riesgo más importante procede de la expropiación por parte de autoridades públicas.

Para reducir este riesgo de fraude o expropiación en el contrato, el proceso de reclutamiento tiene en cuenta dos factores. Por una parte, se prefiere la contratación de individuos ajenos por completo a la industria de las drogas, lo cual disminuye los riesgos de manera exponencial. Philip Ginder deambulaba por las calles de San Diego, California, que eran entonces su hogar, cuando se le acercó un desconocido ofreciéndole mil dólares por cruzar cien kilogramos de marihuana a través de la frontera. Para llevar a cabo este cometido le proporcionaron una furgoneta robada, además de llevarlo hacia la fronteriza ciudad de Tijuana y costearle un corte de pelo y ropa nueva. Al ser detenido en la frontera se convirtió en el sexto vagabundo en ser detenido por los mismos motivos en el plazo de un mes (*Costa Contra Times*, 24 de septiembre de 2000). El mismo método de contratación de individuos por complejo ajenos a la industria de las drogas la utilizaba Francisco Rojas.

Salía muchos días por el antiguo barrio portuario de Magnolia [en Houston, Texas], que durante casi un siglo ha sido el punto de entrada de inmigrantes mexicanos. Allí le conocían como una agencia unipersonal de empleo. Pagaba a los hombres en efectivo para que condujesen camiones vacíos durante una pocas horas o por tareas tan sencillas como pararse en una esquina y vigilar que no apareciese nadie extraño. Los mejores trabajos Se

los daba a los hombres a los que les solicitaba conducir un coche a Chicago, a Washington o a otra ciudad. Rojas les pedía que llevaran a su familia, que no sobrepasaran los límites de velocidad y que dejaran el coche en una dirección concreta. Los trabajos nunca duraban mucho. Parece que a Rojas le gustaba la rotación. Pero la fugacidad es lo habitual en un barrio de inmigrantes y siempre había nuevas personas dispuestas a aceptar un trabajo por unos pocos días (*Washington Post*, 6 de noviembre de 1997).

Un pasado en el sector de las drogas es una forma de aumentar sin necesidad las probabilidades de expropiación pública. Cuauhtémoc García trataba de pasar un automóvil cargado con marihuana desde México a Estados Unidos por el puesto de Nogales, Arizona. Las sospechas iniciales de los guardafronteras por el recalentamiento del coche no hubiesen pasado de ahí de no ser porque cruzaron su nombre en la base de datos y vieron que no se había presentado a un juicio por un delito de tráfico de drogas. Esta información llevó a una revisión más cuidadosa del vehículo y al descubrimiento de la droga que transportaba (*New York Times*, 5 de marzo de 2002). En las mismas coordenadas, un trabajador sin contacto anterior con la industria, sin posibilidades para capitalizar lo robado por falta de acceso a clientes, no tendrá muchos incentivos para quedarse con la mercancía. No conocen a ningún cliente al que venderle la droga. En palabras de una presa de la cárcel de la ciudad fronteriza de Tijuana:

La mayoría de mujeres es vilmente utilizada porque aquí, adentro del penal, me estoy dando cuenta del valor que tiene cada cosa, cada clase de droga (...) por las pláticas ¿no? Y luego digo: esa gente que me mandó a mí se estaba haciendo bien millonaria a mis costillas (...) Me dieron trescientos mil pesos [ciento veinticinco dólares de 2000], y nada más me pagaban el pasaje y trescientos mil pesos (...) Me agarraron porque me dio miedo (Azaola y Yacamán 1996:73).

Si, bajo estas premisas, se oculta al transportista la naturaleza de la mercancía trasladada, se consiguen dos efectos positivos para el bienestar de la empresa de drogas. La ignorancia sobre la actividad ilegal que se va a realizar permite reducir el coste del transporte. Cualquier transportista no añadirá ese riesgo personal a los pagos que esté dispuesto a recibir. Al tiempo, el número de posible candidatos para el puesto aumenta al eliminar la percepción del riesgo de la operación. Por último, el desconocimiento de la mercancía que se transporta inhibe las posibilidades de que la robe.

Estos beneficios, sin embargo, entran en contradicción con dos riesgos. El primero es que, sin la advertencia del carácter ilegal de su servicio, es más probable que entre en comportamientos que llamen la atención de potenciales ladrones o de las fuerzas de seguridad pública. No superar los límites de velocidad y ni realizar maniobras que puedan ser sancionables son los dos ejemplos más obvios. El segundo perjuicio de no

comunicar la naturaleza del servicio contratado es que, caso de que exista un peligro inminente, el transportista ignorante no podrá tomar decisiones para traten de evitar la expropiación de la mercancía.

A Salvador Rodríguez García lo detuvieron en Colorado City, Texas, por exceso de velocidad. Había salido de la ciudad nortea de Chihuahua, en México, capital del estado del mismo nombre, con sesenta kilogramos de cocaína (*Lubbock Avalanche-Journal*, 8 de agosto de 2002). En 2001, la confiscación de trescientos setenta y cinco kilogramos de cocaína en Elk City, Oklahoma, procedentes de México fue el resultado de las sospechas que provocó la circulación de una caravana a velocidad muy baja y zigzagueando en una autopista (*Oklahoman*, 26 de julio de 2001). A Leticia Guadián y Victoria Chávez les perdió el que se quedaron sin gasolina en Carlsbad, Nuevo México, cuando transportaban treinta y tres kilogramos de marihuana. Cuando se acercó un agente de policía a ayudarles, empezaron unas sospechas que concluyeron en la expropiación de la droga y la detención de las dos mujeres (*Carlsbad Current Argus*, 16 de enero de 2003).

Los empresarios de drogas tratan de limitar el alcance de estos errores de sus recursos humanos. Héctor Tapia Achondo contrató a Gilbert Mendoza para que trasladase cocaína desde El Paso, Texas, hasta Los Ángeles, en California, y a la vuelta llevase el efectivo. Según declaró Mendoza ante las autoridades judiciales, “Achondo le dijo que evitase el pesaje del camión [en los controles administrativos de carretera] y que variase la ruta para evitar esos pesajes” (United States of America vs. Gilbert Mendoza, 11 de marzo de 1996). Del mismo modo, José Carlos Arras “insistió” a Tammy Nielsen, quien conducía vehículos en los que se introducía marihuana en los neumáticos desde Juárez, en el estado fronterizo de Chihuahua, hasta Denver, Colorado, para que vigilase los niveles de aceite y la presión de los neumáticos (United States of America vs. José Carlos Arras Jr. and Lorenzo Ruiz, 14 de junio de 2004).

Una segunda estrategia para evitar los riesgos de robo y conseguir que el transportista se ajuste a las cláusulas contratadas está en una combinación de revisión de los antecedentes e intimidación. En 1988 el exportador colombiano de cocaína Óscar “Caicedo [Pineda] contrató al acusado [Alberto C.] Garcia para que transportase [en barco] la cocaína de México al sur de Florida, Estados Unidos, sobre la base de la

reputación de García como un individuo experimentado en el transporte de cocaína [...]. Antes de contratar a García, Caicedo y su empleado Carlos Umberto Rodríguez se entrevistaron varias veces con García para asegurarse de que García era capaz de transportar la cocaína.” Le prometió pagarle setenta y cinco mil dólares de 2000 (United States of America vs. Alberto C. García, 1 de abril de 1996).

En paralelo, el rastro de las actividades anteriores de los subordinados facilita el castigo de futuras rupturas de los acuerdos laborales. El exportador de drogas David Cabrera, de la ciudad fronteriza de Tijuana, encargaba a un subordinado el reclutamiento de quienes se encargaban de introducir la droga en Estados Unidos a través de los pasos fronterizos establecidos al efecto. “Abdón verifica todo del tipo, dónde vive, cuántos hijos tiene, las cosas que le gustan [...]. Cuando se acerca, le dice: ‘Hey, esta mercancía no es mía, pertenece al tipo de allí, y quiere que la lleves para él’. Si algo va mal, puede negarlo. Pero si el burro [*sic*] se larga con la mercancía, su familia tiene un grave problema” (Demaris 1970:136). Así, se eleva la percepción de los costes que para el asalariado tiene la incursión en comportamientos desleales.

Una vez se ha producido el reclutamiento, el empresario se ve en la obligación de organizar el factor trabajo. Denominar asalariados a la mayoría de los trabajadores de la industria de las drogas puede resultar un exceso si se analizan sus condiciones de trabajo. Ciertamente reciben una retribución por los servicios prestados y son empleados por cuenta ajena. Pero no comparten con los asalariados la condición de percibir una paga más o menos regular. Son excepcionales los trabajadores que cuentan con un salario fijo que se les abona por periodos específicos. A los miembros del servicio de violencia de Benjamín Arellano Félix, su hermano Ramón les pagaba entre seiscientos y mil doscientos dólares de 2000 a la semana (*Proceso*, 12 de julio de 1993; *San Diego Union-Tribune*, 18 de noviembre de 2002; *Zeta*, 28 de junio de 2000). Joselino Portillo Quintero, uno de sus más eficaces escoltas, declaró que su salario en ese entonces se elevaba a los diez mil dólares mensuales (*El Universal*, 9 de febrero de 2003). Sólo los trabajadores que realizan un trabajo que se prolonga a lo largo del tiempo, que tienen una dedicación permanente, como los escoltas, están sometidos a contratos laborales que comportan la recepción de un salario por tiempo determinado. Los encargados de mantener y vigilar a los secuestrados por deudas de drogas, cuando

existe suficiente flujo de clientes, entran en la misma categoría. Ramón Arellano Félix les retribuía con mil quinientos dólares al mes con independencia del número de individuos que mantuviesen retenidos (*Zeta*, 1 de febrero de 2002).

Fuera de estas rarísimas excepciones, los trabajadores de la industria de las drogas cobran por servicios realizados. Incluso los pistoleros de Benjamín Arellano Félix que estaban en nómina recibían “compensaciones por ‘trabajos especiales’, que llegaban hasta los treinta mil dólares por ejecución” (*Proceso*, 12 de julio de 1993). A Juan Enrique Vazcones Hernández le ofrecieron dieciocho mil dólares de 2000 por trasladarse desde la ciudad fronteriza de Tijuana hasta Guadalajara, en el centro del México, para encargarse de asesinar a Joaquín Archivaldo Guzmán Loera (Moreno y Villasana 2002:87-8). Es en los asesinatos y en el transporte donde más evidente es la realización entre pago y servicios prestados, en lo que podría considerarse sin temor a equivocarse como un caso de externalización de la producción. Vicente Zambada Niebla compraba buena parte de la producción de un equipo de violencia dirigido por el jefe de la Policía Municipal en un barrio de Tijuana:

Eliás Verdugo [Murillo] era el intermediario [entre Zambada Niebla y el grupo de violencia]. Llegaba y les decía: “Ustedes no pregunten quien ordena ni por qué. Éste es el manchado”. Y les entregaba una foto de la persona a quien debían asesinar y/o los llevaba a señalarlos. A partir de que les señalaba la próxima víctima, les entregaba las armas y los vehículos y generalmente ya no lo veían hasta terminado “el trabajo” para cobrar. Desde el momento en que se les señalaban el objetivo, éstos lo comenzaban a seguir para estudiar sus movimientos y lugar adecuados para victimarlos. No fijaban día preciso. Simplemente esperaban el momento en que consideraban oportuno y actuaban. Posteriormente, recortaban las notas y fotos de los periódicos que informaban de la ejecución, se reunían con [Verdugo Murillo] y cobraban. Los recortes de prensa hacían las veces de facturas por cobrar. [Verdugo Murillo] les daba diversas cantidades en dólares a cada uno y les recogía las armas (*Zeta*, 10 de marzo de 2000).

Las tarifas de este grupo variaban según la percepción de riesgos asumidos por los trabajadores y, sobre todo, por el ofrecimiento diferencial del empleador. Por el asesinato del abogado Joaquín Báez Lugo, los directores del servicio de violencia “recibieron en pago treinta mil dólares cada uno”. La ejecución de Rodolfo Gallardo Hernández, antiguo presidente del Colegio de Abogados de Tijuana, les reportó beneficios variables: “unos recibieron dos mil dólares y otros trece mil.” (*Zeta*, 17 de marzo de 2000).

Dentro de esta práctica existe amplia libertad para que el empleado realice el trabajo según sus deseos siempre que no se comprometa la función de riesgos del pagador:

“Valentín pagó quinientos dólares [setecientos dólares de 2000] pero el tío que se quedó con cien libras [de marihuana, cuarenta kilos...]. Ahora bien, si hubiese utilizado tres personas, la tarifa hubiese sido la misma y los tres hubiesen tenido que repartírsela” (Strong 1990:175). Gilbert Mendoza reveló su evolución laboral y salarial dentro de la empresa del exportador de cocaína Carlos Enrique Tapia Achondo, que estaba relacionada con el riesgo, al menos en función de los kilómetros realizados:

Le ofrecieron que condujese un camión para Héctor y Carlos [Tapia Achondo], añadiendo que al principio lo llevaba sólo de Ruidoso, Texas [*sic*: Nuevo México], a El Paso, Texas, y le pagaban mil quinientos dólares [dos mil cuatrocientos dólares de 2000] por esta carrera. Después de seis meses, Héctor y sus socios le ofrecieron un trabajo a empleo a tiempo completo [*sic*] con la empresa para que sólo trabajase para ellos, añadiendo que le comprarían un tráiler. Continuó llevando cargas dentro de Texas, por lo que le pagaban tres mil dólares [cuatro mil setecientos dólares de 2000] por cada viaje de ida y vuelta. [...] Después de un tiempo le pidieron que hiciese viajes de El Paso a Los Ángeles[, California,] a razón de once mil dólares [diecisiete mil dólares de 2000] por cada viaje. [...] Siempre le pagaron en efectivo, siempre antes de cada viaje, y siempre le daban un dinero adicional para las dietas (United States of America vs. Gilbert Mendoza, 11 de marzo de 1996).

Con la misma relación entre riesgo y retribución, José Carlos Arras pagaba a la conductora Tammy Nielsen dos mil dólares por trasladar treinta y nueve kilogramos de marihuana desde El Paso, Texas, hasta Denver, Colorado y duplicaba la retribución cuando el trayecto se iniciaba en la ciudad de Chihuahua, capital del estado del mismo nombre (United States of America vs. José Carlos Arras Jr. and Lorenzo Ruiz, 14 de junio de 2004).

Dentro de esta práctica habitual de retribuciones por servicios prestados, la única diferencia es si los pagos se realizan en efectivo, lo más normal, o en especie. La droga, una mercancía de fácil disposición para el empresario, es una de las formas más frecuentes de pago en especie. Según Alejandro Enrique Hodoyán Palacios, Fabián Martínez González ofreció a sus subordinados pagarles con cien kilogramos de marihuana el asesinato del subdelegado de la Fiscalía General de la República de México en Tijuana, José Arturo Ochoa Palacios, y un kilogramo de la misma sustancia a quien proporcionase información sobre su paradero (*Proceso*, 3 de agosto de 1997; *Zeta*, 15 de febrero de 2002).

Jesús Mendoza Soto dirigía una empresa que se encargaba de recoger y almacenar cargamentos de cocaína en un rancho de su propiedad en Aquila, en la costa del Pacífico del estado de Michoacán. Para realizar estas actividades contaba con los

servicios de los peones de su finca a los que pagaba en una combinación de moneda estadounidense y cocaína (*Proceso*, 25 de agosto de 2002). La inclusión de las drogas dentro de una relación salarial entre empleador y prestador de servicios dependerá de la capacidad de este último de capitalizar la mercancía con un conocimiento anterior de compradores de drogas. El pago en droga sólo se producirá siempre si el coste para el empleador de dicha mercancía es menor que el equivalente en efectivo por los servicios prestados y, además, que este último concepto sea menor que los ingresos producidos por la venta de esa droga para el receptor. Dos experimentados pilotos estadounidenses que se encargarían de transportar marihuana desde el estado mexicano de Chihuahua hasta una pista en Nuevo México le ofrecieron a su contratista, Pablo Acosta Villarreal, una oferta en la que mostraban su preferencia por el pago en drogas:

A otros exportadores les cobraban diez mil dólares por viaje [...] pero estaban convencidos de que a Pablo Acosta podían sacarle hasta cuarenta mil dólares [sesenta y cinco mil dólares de 2000] por envío. Los pilotos tenían en mente una propuesta global para llegar a esa cantidad. Le propusieron llevar cargamentos de mil cien libras [quinientos kilogramos] de marihuana en una avioneta bimotor [propiedad robada de Acosta Villarreal] a Nuevo México. Le prometieron una tripulación en tierra tanto en México para cargar la droga como en Nuevo México para descargarla y almacenarla en un lugar de las montañas del sudoeste de Nuevo México hasta que Pablo enviase a alguien a recogerla. Por una comisión mayor, le trasladarían la carga hasta su destino final por carretera. Pero querían que el pago fuese en drogas, no en efectivo (Poppa 1998:169).

Pero la droga no es el único pago en especie que se realiza en la industria. O'Day y Venecia (1999:428) cuentan el caso de un empresario de drogas del estado fronterizo de Tamaulipas que envió a dos asalariados al estado de Michoacán, junto al Océano Pacífico, para coordinar el envío de aviones cargados con cocaína. “Durante el tiempo que estaban fuera de casa, [el empresario] les suministró abundante dinero, mujeres e incluso drogas.” En declaración de Alejandro Enrique Hodoyán Palacios, miembro de la empresa de Benjamín Arellano Félix, éste retribuía a sus subordinados

con favores. A algunos les regala carros [automóviles] en Navidad, por ejemplo. En el trabajo nadie cobra, les da trabajo, les da chance [oportunidad] de trabajar, les regala casas, les regala carros. Si tengo un problema, si a alguien de su gente lo meten a la cárcel y no tiene dinero, va y le dicen, y él les pone licenciado [abogado], les paga lo que necesiten. Si tienen a su familia en el hospital, ellos pagan lo que necesiten, una deuda, que vas a perder tu casa o algo, te dan dinero (*Proceso*, 3 de agosto de 1997).

Según la limitada información de Alejandro Enrique Hodoyán Palacios, estos pagos en especie no son la forma habitual de retribuir a los subordinados en especie y cita, a modo de ejemplo, que los hermanos Arellano Félix “no dicen como [Ismael Mario

Zambada García], que un millón de dólares por esto o por lo otro. No, hombre, en realidad no. En realidad nada más les dan trabajo y los hacen ricos” (*Proceso*, 3 de agosto de 1997).

Pero la relación contractual entre empresarios de drogas y sus subordinados está sometida a un fuerte riesgo para estos últimos: que una vez cumplido con la parte correspondiente del contrato, el empresario se niegue a realizar el pago. Mientras que los contratados casi nunca tienen la posibilidad de solicitar un adelanto del pago por su limitada capacidad para negociación las condiciones del contrato, el empresario no enfrenta demasiados obstáculos para ahorrarse ese coste. No existen contratos por escrito ni tampoco tribunales encargados de dirimir las disputas laborales. Según la declaración de un transportista que trabajaba para Gilberto García Mena, éste “me dijo que a muchos nunca les pagaba los doscientos dólares que les prometía por pasar la droga al otro lado [Estados Unidos]. Tampoco los ayudaba a salir de la cárcel cuando los agarraban” (*El Universal*, 18 de abril de 2001). En la ciudad fronteriza de Mexicali, por trasladar drogas a Estados Unidos en vehículos particulares se pagaban entre cien y seiscientos dólares, “cuando se trata de menores hijos de familias pudientes” que enfrentan menos riesgos por su apariencia menos sospechosa o, en especie, con el automóvil con el que habían cruzado la frontera. Estas promesas a menudo eran incumplidas por los empleadores:

Las investigaciones han dejado ver que la mayoría de las veces los menores saben que llevan droga pero no de qué tipo, ni cuánta. [...] La mayoría de los detenidos no [se] han llevado en la bolsa más de veinte dólares, porque la paga se las dan cuando regresan a México y el contacto ya recogió el carro cargado con droga en territorio estadounidense (*Zeta*, 22 de febrero de 2002).

La disposición del empresario a realizar los pagos comprometidos de palabra, que en principio puede aplicar casi de manera indiscriminada sin temor a represalias, está sometida a tres restricciones. En primer lugar, cuanto mayores sean la oferta de una determinada cualificación y la facilidad para acceder a individuos con las habilidades necesarias para cumplir con un empleo, mayores serán las posibilidades de reducir sus costes a cero mediante el impago de las cuotas comprometidas. Por el contrario, la perentoria obligación del empresario de recurrir en una ocasión venidera a un determinado asalariado, ya sea por su demostrado nivel de eficacia o por las garantías

ofrecidas para la conservación de la información, son el mejor incentivo para el desembolso de las cantidades comprometidas.

Segundo, la posibilidad de negarse a abonar el pago prometido está ligada a la capacidad de diseminar información acerca del fraude por parte del estafado. Si este último cuenta con la capacidad para comunicar el incumplimiento de contrato entre otros individuos con su misma cualificación, esta acción se convertirá en un obstáculo futuro para la contratación de nuevos asalariados. Cuanto más próximos y aglutinados estén aquellos que poseen una determinada cualificación, más rápido se transmite esta información que incidirá de manera grave sobre la reputación del empresario y su acceso a nuevas contrataciones necesarias para la supervivencia del negocio. En sentido contrario, el prestigio como buen pagador de un empresario garantiza un flujo continuo de ofertantes de factor trabajo, lo cual puede a su vez capitalizarse en menores costes.

Por último, el contratista valora a la hora de realizar el desembolso las posibilidades que tenga el estafado de tomar represalias para resarcirse por ese quebrantamiento de contrato. Una reputación de violencia o de acceso fácil a las empresas de protección de parte de un asalariado será la mejor garantía de recibir el pago. Francisco Alatorre Urtuzuástegui, quien fue abogado del exportador de drogas Rafael Caro Quintero, sin remilgo por su fama de violento, llegó a denunciarlo por estafa:

Lo único que me pagó fueron cien mil dólares más gastos durante el tiempo que fui su defensor. Pero el acuerdo era que me pagaría ciento ochenta mil dólares y no lo hizo. Por ello lo tengo demandado por ochocientos setenta mil dólares ante el Juzgado Segundo del Ramo Civil de Hermosillo [en el estado fronterizo de Sonora]. El caso lo tengo ganado porque no contestó y fue declarado en rebeldía (*Proceso*, 29 de marzo de 1993).

En estas coordenadas de restricciones al ahorro de costes salariales, la mayoría de los impagos se producen en la rama de los transportistas por carretera, que son sustituibles con sencillez y que cuentan con escasas posibilidades de diseminar información sobre la actitud empresarial de su patrón. Por el contrario, los especialistas en la violencia y los pilotos de aeronaves suelen sufrir estafas de sus empleadores con menos asiduidad. Los primeros porque, procedentes la mayoría del ámbito de la seguridad pública, tienen facilidad para destruir la reputación de un empresario entre el grupo de especialistas en la violencia y porque tienen amplias posibilidades de obligar por la fuerza al cumplimiento del contrato. En el caso de los pilotos, aunque cuentan con un acceso restringido a terceros con capacidad para obligar a la consumación cabal del contrato, lo

que les protege contra fraudes es que, al ser un grupo conexionado, tienen amplias posibilidades de difundir entre sus compañeros la reputación de mal pagador de un empresario. En palabras de un comerciante que de Laredo, Texas, que exportaba mercancías de contrabando a México por vía aérea, un sector que va de la mano con la importación de drogas desde México en un billete de ida y vuelta, “hay una asociación de pilotos, una especie de club” (Miller 1991:85). Además, la cualificación de los transportistas por vía aérea tiene muchas dificultades para sustituirse en el corto plazo porque la oferta es escasa.

Como en cualquier otra rama de actividad en el ámbito legal, la retribución por los servicios prestados es el elemento más importante de organización del factor trabajo de que disponen los empresarios de drogas. Pueden reclutar a personal pagando salarios más altos que en el correspondiente ámbito legal como un plus de peligrosidad frente a los riesgos contra la libertad personal. Pero incluso con el ofrecimiento de mejores salarios, el potencial aspirante tiene la posibilidad de negarse sin temor a represalias. Olayo Soto Soto, un comerciante de drogas en Mezquital, en el estado noroccidental de Durango, invitó por intermediación de un subordinado a Mariano Soto Flores a trabajar en sus plantaciones de marihuana. Éste, no obstante, se negó a trabajar como asalariado de Soto Soto “por tenerle miedo, porque es brujo y curandero” y porque, según él, “fue el responsable del homicidio del padre”. Sin embargo, este tipo de reacciones negativas ante una oferta laboral atractiva en términos monetarios es más la excepción que la regla. Otros nueve individuos, pese a que tenían la misma pésima impresión sobre Soto Soto, no tuvieron problemas para convertirse en sus asalariados (García 1992:83-5).

La flexibilidad en la contratación que otorga el pago por servicios prestados es el segundo mecanismo más importante para ajustar la fuerza laboral. En la industria de las drogas, sin regulación específica, el empresario tiene completa libertad para el despido, que además tiene coste cero. Si el reclutamiento se produce por la vía de la oferta de salarios por encima de los pagados en el sector legal, que compensen los riesgos personales que se contraen en la industria, el despido es una situación que se produce con amplios grados de informalidad. De hecho, salvo para aquellos que están sujetos a remuneraciones regulares en el tiempo, para el resto de los asalariados es difícil determinar cuando dejan de prestar sus servicios en una determinada empresa de drogas.

Joselino Portillo Cabanillas trabajaba en el servicio de violencia de Benjamín Arellano Félix y, según su declaración judicial, “andaba con Benjamín el día que el cardenal [católico de la ciudad central de Guadalajara] Jesús Posadas Ocampo fue ejecutado, que ese día ‘se desafanó’ de Benjamín, pues éste le dijo ‘que había valido verga [se había ido a la mierda] todo’” y se fue a su casa (*El Universal*, 9 de febrero de 2003).

La comunicación expresa de la cesantía es algo inusual y lo más recurrente es que no se contrate a trabajador para nuevas operaciones por pérdida de confianza en el desarrollo eficiente de la misión o por disminución de las necesidades del factor trabajo. Luis Medrano García perdió la confianza en José Bernardo Nieto después de que le expropiasen seiscientos kilogramos de cocaína y dejó de contratarlo (*United States of America vs. Juan García Ábrego*, 8 de mayo de 1998). O’Day y Venecia (1999:428) cuentan el caso de un empresario de drogas que comenzó a tener sospechas sobre uno de sus salaridos por sus aficiones a la vida disoluta. Dejó de contratarlo y de invitarlo a las reuniones de trabajo. Así dejó de prestar sus servicios para el empresario de drogas y volvió a su anterior empleo legal. Su antiguo patrón no tomó represalias contra él pese a que habían trabajado juntos durante quince años, tan cercano como que había sido su guardaespaldas. Aunque el empresario conocía que por su actividad como escolta había tenido acceso a grandes cantidades de información sobre su negocio, que en caso de fuga podrían poner en riesgo la viabilidad de la empresa, el despido no fue seguido de una indemnización por parte del trabajador o una promesa de confidencialidad.

Del mismo modo, el trabajador tiene la capacidad de despedirse del empleo o para contratarse con otros empleadores de manera sucesiva o simultánea. Giraldo Muñoz Hernández conoció en una prisión de la ciudad de México al exportador de cocaína Raúl Argüello Zárate durante las visitas que realizaba a un amigo encarcelado. A la salida de Argüello Zárate de la penitenciería en 1991, y con la recomendación del amigo común que garantizó su valía, entró a trabajar como su asistente personal, opción más lucrativa que ser el empleo en el Ministerio de Sanidad que desempeñaba hasta entonces. Años después abandonó la empresa de éste y pasó a prestar los mismos servicios para otro exportador de cocaína, José Albino Quintero Meraz, quien a su vez era amigo de Argüello Zárate (*El Financiero*, 29 de julio de 1999).

Esa premisa del libre abandono de la empresa se cumple siempre y cuando no entre en colisión con los intereses del primer contratante o del principal. Adler (1993:66) refiere el caso de un piloto que trabajaba con un contrabandista en concreto, pero que tenía amistad con otro. Éste último “siempre buscaba gente que trabajase con él. Hice un par de viajes para él pero siempre lo consultaba primero con mi jefe para ver si estaba de acuerdo o si me necesitaba.” Cualquiera que sea el origen que dé por concluida la relación laboral, su cierre no está sujeto a represalias. Gustavo Tarín Chávez abandonó sin mayores problemas su relación con Amado Carrillo Fuentes tras sufrir problemas personales:

En medio de una balacera [tiroteo] en la que se quedó desarmado, alcanzó, con la adrenalina hasta el límite, a meter su cuerpo debajo de una escalinata y a rodarlo para un lado y para otro con la única intención de salvar el pellejo. “Yo nada más rezaba, pero por dentro pensaba que estaba lleno de balas...” El tiroteo finalizó y los pistoleros huyeron con la creencia de haber exterminado a aquel hombre. Tarín se llevó las manos al cuerpo y al rostro y no encontró señales de sangre por ningún lado. “... y yo no lo podía creer, estaba tapizado de boquetes de balas por todas partes y yo no tenía ni un solo raspón...” [...] Desde ese instante, Gustavo Tarín decidió cambiar de oficio y convertirse al cristianismo como muestra de agradecimiento (*Proceso*, 1 de diciembre de 2002).

La libertad para la rescisión unilateral del contrato por parte de los trabajadores con información relevante tiene un solo límite: cuando entran en conflicto los intereses del trabajador y la empresa. La principal fuente de desavenencias está relacionada con la utilización de la información recopilada en el curso del trabajo. La transmisión a terceros de esa información puede llevar a la empresa a la bancarrota porque caiga en poder de extorsionadores o expropiadores. Caso de conocerse desde la dirección la ruptura de ese pacto de confidencialidad, las medidas para evitar o reprimir que se produzcan estas fugas de información de antiguos trabajadores son drásticas. Jesús Alberto Bayardo Robles, del servicio de protección de Benjamín Arellano Félix, fue detenido y extraditado a Estados Unidos en 1997. En ese país pasó a entregar información sobre la empresa de Arellano Félix a las autoridades públicas dentro de su programa de testigos protegidos. Como represalia, ordenaron el asesinato de su padre y de su esposa en la ciudad fronteriza de Tijuana (*La Crisis*, 11 de diciembre de 2001).

A Gustavo Miranda Santacruz lo dejaron paralítico de varios disparos en 1996 tras ser detenido por las autoridades estadounidenses y liberado con rapidez. Al coincidir con una serie de detenciones en la empresa de Arellano Félix, sospecharon que Miranda Santacruz les había vendido información (*Zeta*, 15 de febrero de 2002). Los hermanos

Henahym y Hendir Meza Castaños prestaban sus servicios en la empresa de transporte de cocaína de José Manuel Rico Sánchez. Éste se negó a pagarles y los dos hermanos comenzaron a quejarse con acritud en su entorno inmediato, compuesto en su mayoría por trabajadores de la industria de las drogas. Rico Sánchez ordenó su asesinato. La madre de los Meza Castaños envió cartas a los medios de comunicación afeándole la conducta a Rico Sánchez y a sus socios, los hermanos Arellano Félix. Éstos últimos la amenazaron de muerte y la madre tuvo que abandonar Tijuana, la ciudad donde vivía (*Zeta*, 24 de marzo de 2000).

Una segunda causa de que las rupturas de contratos laborales no sean pacíficas es la utilización del monopolio informativo de la empresa a beneficio personal del asalariado. Oliverio Chávez Araujo fue encarcelado en 1989 y, ante la imposibilidad de intermediar desde la prisión, le proporcionó la información sobre clientes y proveedores a su esposa Martha Patricia Palacios, quien quedó de ese modo al frente de la empresa de exportación de drogas. Cuando a oídos de Chávez Araujo llegaron informaciones de que Palacios, quien había gestionado la empresa con profesionalidad, pretendía desbaratar la sociedad con su esposo y crear su propia organización, un grupo de pistoleros contratado por Chávez Araujo asesinó a Palacios (Figuroa 1996:47-9). A Miguel Ángel López Inzunza lo asesinaron por vender información sobre su empresa a las autoridades policiales. Su asesinato fue comisionado a un grupo de la Policía Ministerial del estado fronterizo de Baja California. Contado por una persona que estuvo presente: “Era pariente político del Jefe, quien ordenó su ejecución debido a que estaba hablando de más. Fue ejecutado mediante una sobredosis de droga que le fue inyectada por un individuo flaco, canoso, al parecer médico” (*Zeta*, 1 de febrero de 2002).

Pero el motivo más frecuente de ruptura violenta no es la venta de información, al fin y al cabo una circunstancia difícil de comprobar más allá de las sospechas. Son las deudas contraídas por los asalariados con la empresa en el ejercicio de su trabajo. En 2001, Abraham Ramírez Soto y Francisco Yáñez asesinaron a Fausto Jesús Medina Alvarado porque su jefe, Benjamín Arellano Félix tenía sospechas acerca de que había robado parte de un cargamento de marihuana del cual estaba encargado (*Proceso*, 2 de diciembre de 2001). Suspicacias del mismo tenor sobre el robo de un cargamento de su

jefe Jorge Torres Téllez llevaron a éste a ordenar el asesinato de su asalariado César Barredo Trejo (*Sur Proceso*, 23 de junio de 2001).

Para cualquiera de los motivos, la ejecución violenta del contrato laboral por parte de los empresarios tiene un sentido aleccionador. En el caso del ejercicio de la violencia contra ladrones dentro de la propia empresa, es evidente que el asesinato del responsable no contribuye a resarcir las pérdidas originadas sino más bien al contrario. Deja empantanada la deuda para siempre al fallecer el deudor y ser imposible reclamar a los familiares. Al ejercer la violencia, que tiene sus costes propios, se trata de minimizar los riesgos futuros de que estos robos o fugas de información puedan producirse en el futuro. La adquisición de una reputación feroz para castigar a la fuerza de trabajo, aunque no facilita la incorporación de nuevos miembros, es el mejor freno para evitar deslealtades entre los actuales y futuros empleados.

Reinversión de los beneficios

La participación de los empresarios en la industria de las drogas está regida por el único criterio de la obtención de beneficios económicos. Ninguna otra motivación participa de la decisión de incorporarse a la industria ni de permanecer en ella. Y algunos empresarios tienen éxito en la explotación monopolista del conocimiento del mercado y de los diferenciales de precios entre mercados locales. Cuando aparecen, los beneficios tienen dos posibles destinos: la reinversión en la propia empresa o la aplicación a otros fines fuera de la industria. La persecución del primer objetivo al efecto de ampliar el tamaño de la empresa se encuentra con un obstáculo infranqueable: la información. Si no se adquiere información sobre nuevos clientes cualquier reinversión podrá disminuir los riesgos en las actividades existentes a través de unos rendimientos marginales decrecientes. Pero nunca posibilitará el aumento de la cuota de mercado y el flujo de ingresos. Es por ello que los empresarios tienen que plantear estrategias para invertir el remanente no utilizado de beneficios en otros sectores distintos a la actividad original. Esta tarea que no está exenta de dificultades, sobre todo en relación con la ilegalidad que castiga a los ingresos obtenidos de la venta de drogas.

El primer escollo en este proceso de convertir los beneficios adquiridos en la industria de las drogas en inversión en otras actividades procede de la diferente naturaleza de las transacciones económicas en los ámbitos legal e ilegal. En la industria de las drogas, la inmensa mayoría de las transacciones se realizan en efectivo. Es el resultado de los intentos de sus participantes para reducir los costes de transacción: los pagos a través de otros mecanismos financieros se enfrentan con la posibilidad de diseminar información sobre esas transmisiones de capital. Según declaró Carlos Enrique Tapia Achondo,

Yo me encargaba de transportar dólares que eran pagados por la cocaína en Estados Unidos, llevándolos a [la ciudad mexicana de] Juárez [junto a la frontera], por lo regular al restaurante Las Vacas, en donde eran recibidos por Rafael Muñoz Talavera. Siempre eran sumas muy grandes, y recuerdo que en uno de los viajes, como por el mes de mayo de 1989, en el tráiler en donde transportaba la droga, traje de Estados Unidos a Juárez la cantidad de treinta millones de dólares [cuarenta y dos millones de dólares de 2000] en diferentes denominaciones, pero en su mayoría en billetes de veinte dólares, dinero que era descargado por empleados de Rafael Muñoz (*El Universal*, 17 de abril de 1998).

Mantener esa riqueza ganada en efectivo es una posibilidad factible que, además, tiene sus ventajas. Permite disponer de grandes niveles de caja con los que hacer frente a pagos inesperados, una eventualidad bastante frecuente en una industria caracterizada por los riesgos. Ernesto Fonseca Carrillo declaró tras su detención en 1985 que, “por lo que se pueda ofrecer, siempre traigo veinticinco millones de pesos [ciento cincuenta mil dólares de 2000] en el bolsillo” (Pérez 1985:121). Sin embargo, los riesgos de acumular la riqueza en efectivo también son grandes. Una vez se ha producido el robo de efectivo es imposible recuperarlo mediante el recurso a un tercero que se encargue de dilucidar la propiedad de ese efectivo. No existen marcas personales que acomoden la reclamación. Los costes de mantener ese efectivo en un lugar seguro frente a extorsionadores y expropiadores también son altos.

Aunque los principales, los agentes económicos no son los únicos elementos de preocupación en la conservación de activos en efectivo. Según reconoció el exportador Oliverio Araujo Chávez, “una vez enterré casi tres millones [de dólares], se me pudrieron casi cuatrocientas mil”. Y es imposible proteger estas eventualidades mediante seguros adquiridos en los mercados legales o ilegales. Es esta razón, el tratar de obstaculizar las labores predatorias de otros actores económicos, ya sean públicos o privados, y no el diferencial en rentabilidad con respecto a otras formas de acumulación de capital, la que provoca que los empresarios de drogas se muestran raudos a la hora de

convertir ese efectivo en otro tipo de bienes menos líquidos y que no pueden transportarse con facilidad. Es más fácil robar cien mil dólares en efectivo que un edificio.

En cambio, no puede argumentarse que el diferencial de rentabilidad sea la causa para la práctica recurrente de convertir efectivo en otros activos financieros. Sólo se conoce un empresario que acumulase su capital inicial en la industria de las drogas y lo multiplicase en sectores legales. Guillermo Martínez Lechuga comenzó su carrera profesional en 1975 importando marihuana de Guaymas, en el estado fronterizo de Sonora, hasta Tucson, Arizona. Ocho años después fundó en esta última ciudad Superior Natural Oils International, dedicada a la producción y venta mayorista de aceite de yoyoba. En 1999 la empresa exportaba a todo el mundo y tenía diez empleados y unos ingresos brutos de seis millones de dólares (*Arizona Daily Star*, 9 de diciembre de 2001). No obstante, los empresarios de drogas no tienen por qué hacerlo mal como gestores de otros bienes si le dedican el tiempo suficiente, lo que no suele ser el caso. McDonald (2005:120-2) relata que los empresarios de drogas convertidos en inversores agrícolas presentan ventajas con respecto al común de los agricultores en una zona rural del estado de Michoacán, junto al Océano Pacífico:

Debido a que han pasado un tiempo considerable en Estados Unidos, donde han estado expuestos a nuevas ideas y han afilado sus destrezas empresariales, estos nuevos rancheros a menudo son los primeros en adoptar las innovaciones. Los agentes agrarios con los que yo trabajé [en el trabajo etnográfico] siempre los encontraron abiertos y diligentes a la hora de considerar con seriedad nuevas ideas, prácticas o tecnologías. [...] Están más comprometidos y son más proactivos que la mayoría de sus colegas rancheros en los encuentros de agricultores locales. [...] Aprenden rápido y les gusta innovar.

Tampoco los patrones de inversión de los empresarios de las drogas parecen mostrar una pauta racional regida por el análisis de las condiciones de rentabilidad de cada sector. Ivonne Aguilar Arce, contable para el exportador de marihuana Pedro Lupercio Serratos, fue tajante al respecto de la diversificación empresarial y sus resultados: el equipo de fútbol que adquirió, los Delfines de Puerto Vallarta, en la costa del Pacífico, de la segunda división mexicana, “fue de mal en peor [hasta su definitiva desaparición]. Después, el señor Lupercio me dijo que si le ayudaba en la organización de sus negocios: lo que era la carnicería [Carnes Premier Refugio], la estética [D’Keyla] y una agencia de viajes. La agencia de viajes ya quebró, la carnicería está muy mal y la estética yo creo que también” (*La Jornada*, 18 de junio de 1996).

Dependiendo de la percepción de riesgos y de la disponibilidad de quienes realizarán el intercambio, el efectivo se convierte sin solución de continuidad en activos físicos o utilizará un paso intermedio a través de la conversión en otros activos financieros. Ya desde los años ochenta los empresarios de drogas habían aprendido las bondades de la banca extraterritorial a la hora de albergar sus beneficios (Shannon 1988). Otras opciones menos complejas también han formado parte del repertorio de los empresarios para conseguir activos financieros. En 1992 Arturo Gómez, propietario de casas de cambio a ambos lados de la frontera entre Estados Unidos y México, testificó ante el Subcomité de Investigaciones del Senado de Estados Unidos:

Una transacción típica con este tipo de clientes [los empresarios de drogas] comenzaba cuando traían, por ejemplo, cien mil dólares [en efectivo]. El cliente me decía que quería depositar esa cantidad, convertida a pesos, en cierta cuenta de cierto banco mexicano. En la mayoría de los casos yo no tenía suficientes pesos a la mano, así que llamaba a casas de cambio en Monterrey [capital industrial de México y del estado nortero de Nuevo León] y Houston [Texas] y entonces les compraba los pesos que necesitaba para mandar el dinero de mi cliente a México. Como las casas de cambio tenían cuentas en dólares en bancos de Estados Unidos, entonces les tocaba arreglar que hubiera los suficientes dólares para cubrir mi compra de pesos, depositados en mi cuenta en México. Cuando esto estaba hecho y los pesos estaban depositados en mi cuenta en México, yo ordenaba que el dinero se girara de ahí a las cuentas de mi cliente en otras ciudades [...] En otras ocasiones, por ejemplo, el dinero que me daban mis clientes en Estados Unidos se lo daba yo a un empleado, que cruzaba la frontera en México y luego de regreso a Estados Unidos, rellenando las formas de aduanas y diciendo que ese dinero era resultado de nuestras actividades y negocios con casas de cambio en México. Con la forma de aduanas en la mano, podíamos hacer ingresar esas enormes cantidades de dinero en mis cuentas de Estados Unidos sin causar sospechas. Ya con el efectivo depositado en mi cuenta lo transfería, vía electrónica, a cualquier parte que mi cliente quisiera, ya que estas operaciones no necesitan reportarse a ninguna autoridad, sin importar la cantidad (*Proceso*, 2 de marzo de 1992).

Si el empresario de drogas desea que esta mutación del efectivo en activos financieros pase desapercibida ante las autoridades públicas y ante posibles extorsionadores, tiene dos estrategias alternativas. La primera es la distribución de las transferencias entre diversos agentes financieros y, en la medida de lo posible, evitar que ninguno de los agentes con los que actúa acumule información completa sobre las actividades que ligan al efectivo a su propietario último. La alternativa es comprar la discreción de servicios especializados de operaciones financieras a cambio de precio.

Ricardo Aguirre Villagómez [era el] director de una gasolinera en México [y de una empresa de exportación de marihuana...] Aguirre ingresaba veinte mil dólares al año en el negocio de la gasolina. Pero en junio de 1989 pasó a ser cliente de Antonio Giraldi, un funcionario de Bankers Trust Corporation en Nueva York. [...] Aguirre abrió una cuenta en el Bankers Trust de Nueva York, donde conoció a Antonio Giraldi y, por su consejo, abrió una cuenta en el Bankers Trust de Ginebra. Después abrió otra cuenta en el American Express Bank de esa misma ciudad suiza. [...] Para dar cuenta de su riqueza, Aguirre se identifica ante el banquero como ranquero. Entre junio y octubre de 1989 [...] Aguirre

transfiere veintidós millones de dólares [treinta y un millones de dólares de 2000] desde First City Texas Bank, en McAllen, Texas (el destino del efectivo que transportaban los correos a través de la frontera) a Bankers Trust en Suiza. Y cuando Giraldi y su asistente, Lourdes Reategui, abandonaron Bankers Trust en abril de 1990 para irse a la oficina de American Express Bank International en Beverly Hills, California, la cuenta de Aguirre se trasladó con ellos. [...] Después de que Aguirre hubiese transferido sus activos a American Express, Giraldi le creó a su cliente compañías de inversión en las Islas Caimán, donde se depositaba el dinero. Los fondos luego se reinvertían en negocios legítimos en Estados Unidos y México, entre ellos una franquicia de Vídeos Blockbuster y ranchos en Texas. American Express luego le prestó dieciocho millones de dólares [veintitrés millones de dólares de 2000] en préstamos a Aguirre utilizando los activos en las Islas Caimán como garantía. [...] La cartera de inversión de Aguirre llegó a alcanzar un total de veintinueve millones [treinta y siete millones de dólares de 2000] (*El Financiero*, 20 de junio de 1994 y 25 de enero de 1997; *Wall Street Journal*, 21 de septiembre de 1994).

Los buenos oficios de Giraldi y Reategui en la reinversión de capitales no pasaron desapercibidos para Aguirre Villagómez, quien recomendó con encarecimiento sus servicios a sus parientes más cercanos.

[Antonio] Pacheco [García] compra una residencia en Estados Unidos que la justicia de ese país le había asegurado a su concuño [Ricardo] Aguirre Villagómez y en 1991 éste le presenta a los funcionarios bancarios Giraldi y Reategui, de quienes se hace compadre. [...] En una investigación de más de cinco años, el Servicio de Aduanas de Estados Unidos detecta una serie de depósitos “hormiga”, cada uno de más de tres o cuatro millones de dólares [cuatro a seis millones de dólares de 2000], procedentes de la Casa de Cambio Colón, de Monterrey, Nuevo León, de donde esos fondos pasan a un banco de Nueva York y de ahí a Ginebra[, Suiza], con lo cual se constituye una serie de empresas en un portafolio [cartera] de inversión por treinta millones de dólares [treinta y ocho millones de dólares de 2000]. Las empresas constituidas con esos fondos permiten a dos empresas automotrices mexicanas, propiedad de Antonio Pacheco García, que puedan solicitar créditos y se da en garantía esos bienes por treinta millones de dólares, con el presumible objetivo de no pagar el crédito otorgado y que se cobrara la garantía (*El Universal*, 9 de febrero de 1997).

Giraldi no se conformó con prestar sus servicios financieros especializados para esta pareja, además del exportador de cocaína Juan García Ábrego, sino que en concurrencia también vendió su capital humano y su acceso privilegiado a los instrumentos financieros a otro empresario de drogas, Rafael Aguilar Guajardo (*Associated Press*, 27 de marzo de 1997). Fernando Maturana Cortés, director de banca privada de grandes clientes de Citibank en México, realizaba los mismos servicios para Amado Carrillo Fuentes. Cuando su vida la contaban todos los medios de comunicación de masas en 1997, Maturana Cortés le consiguió una carta de recomendación en papel membreteado y con su firma. En la epístola describía a Juan Antonio Arriaga Rangel, el nombre falso de Carrillo Fuentes, “como un conocido algodonero y ganadero [...] que] es percibido como un cliente mediano [...] es efectivamente un ganadero conocido.” Aunque no completaba la fase de inversión de los fondos ganados con la venta de drogas, el

documento era funcional para estas actividades. Le servía a Carrillo Fuentes de referencia para hacer grandes transacciones (Oppenheimer 2001:28-30).

La compra de estos servicios a terceros no está exenta de riesgos. El primero es que el operador financiero ponga en sobreaviso sobre la riqueza del empresario de drogas a potenciales extorsionados o predadores. El segundo es que, una vez entregado el dinero, el receptor lo robo. No existen muchas instancias para reclamar por estos fondos sin difundir aún mayores cantidades de información sobre la naturaleza y las actividades de la propia empresa. Después de cumplir una condena de diez años por comerciar con drogas, José Manuel Pineda Trinidad presentó una demanda contra Eduardo Masferrer. “Confiaba plenamente en él”, dijo en un testimonio judicial Trinidad Pineda. Según la denuncia, en 1988 Pineda Trinidad le entregó casi treinta millones de dólares de 2000 a Masferrer, que entonces trabajaba como gerente del Banco del Istmo, con sede en Panamá. Meses después detendrían a Pineda Trinidad y desaparecieron estos fondos de las cuentas numeradas en las que estaban. Casi al mismo tiempo, Masferrer abandonó el Banco del Istmo para comprar por seis millones y medio de dólares National Alliance Bank, entidad financiera con sede en Miami, Florida. Además, abrió el Southern Bank and Trust, una entidad financiera extraterritorial con sede en Montserrat, una colonia británica en el mar Caribe, con una infraestructura que no supera un pago anual a las autoridades de la isla y un código postal (*Miami Herald*, 2 de julio de 2001).

Para evitar estos riesgos, los empresarios de drogas tienen a su alcance la posibilidad de verificar el historial del candidato. Frente a estos deseos, y por la naturaleza ilegal del servicio, los potenciales prestadores no suelen anunciarse con claridad. Es por ello que recurren a la red de contactos sociales. Las recomendaciones entre empresarios de droga sobre los buenos servicios prestados con anterioridad, en términos tanto de conservación de los activos como de conservación de la información, son la mejor garantía (*US News and World Report*, 1 de julio de 1996). Los financieros estadounidenses Antonio Giraldi y María Lourdes Reategui tenían en nómina a al menos tres clientes en la industria mexicana de las drogas que los acompañaron por sus diversos puestos profesionales. A principios de los años ochenta, los exportadores de drogas Miguel Ángel Félix Gallardo, Rafael Caro Quintero y Ernesto Carrillo Fonseca

externalizaron sus servicios financieros en el hotelero y construcción Tomás Valles Corral (*Proceso*, 15 de mayo de 1989).

El precio por estos servicios va desde el usufructo de algunos bienes y una renta mensual, que es lo que suele asignarse a los familiares encargados de convertir efectivo en activos inmobiliarios, hasta una comisión por cantidad blanqueada muy superior. Una operación encubierta del Servicio de Aduanas de Estados Unidos descubrió que diversos empleados bancarios mexicanos cobraban por sus servicios entre el uno y el dos por ciento del efectivo que ayudaban a convertir en activos financieros (*El Universal*, 30 de enero de 1999). Pero las comisiones pueden variar mucho conforme a las formas utilizadas, los riesgos y las garantías, entre el uno y el trece por ciento de la cantidad de efectivo que se sitúa en una cuenta a la vista o en otros activos financieros (Associated Press, 26 de junio de 1995; *El Universal*, 13 de mayo de 1997 y 23 de junio de 2001; *New York Times*, 19 de mayo y 11 de junio de 1998; *San José Mercury News*, 30 de agosto de 1998; *Washington Post*, 28 de abril de 1996). La razón de esta disparidad en el coste es que, aparte de la diversidad de producto, el mercado está tan fragmentado por motivo de la carencia de información como para imposibilitar que no surja una comisión o tarifa estándar, mucho menos un mercado competitivo que lleve a ajustar los precios. Por el contrario, los intermediarios financieros y los empresarios de drogas pactan el precio caso a caso dependiendo de un proceso inédito de negociación.

La compra de estos servicios a especialistas es la opción más frecuente, y menos arriesgada para quienes los venden, pero puede llegarse a la internalización de una empresa financiera, o al menos parte de ella, de parte de la empresa de drogas. En 1982, en las oficinas centrales de Banco del País, en la ciudad central de Guadalajara, la infraestructura que utilizaban los empresarios de drogas y sus socios banqueros para blanquear capitales “ocupaba todo un piso [el segundo] del edificio. Allí existían cajas de seguridad que guardaban dólares, joyas, drogas y armas [...] No estaba abierto al público, pero funcionaba veinticuatro horas al día, como oficina privada de [Miguel Ángel] Félix Gallardo” (*Proceso*, 18 de mayo de 1992 y 1 de febrero de 1993). José Pineda Trinidad, empresario de cocaína, era propietario de la casa de cambio Dueñas Sarabia en Guadalajara, a través de la que transformaba en activos financieros parte de sus ganancias en efectivo (*Proceso*, 4 de julio de 1988).

Una vez convertido en activos financieros, el destino final de las inversiones exteriores a la industria de los empresarios de drogas sigue varios patrones o motivaciones. El primer rumbo de esas inversiones son los sectores que pueden incorporarse a las actividades del negocio de drogas o que presentan externalidades positivas con éste. Los bienes inmuebles son parte integral de la empresa puesto que hacen de lugar físico para sus relaciones con proveedores y clientes, además de ser fuente de reputación para su propietario. Contar con un stock de viviendas, aparte de diversificar los riesgos anexos a proporcionar información sobre los lugares en los que puede extorsionarse o expropiarse al empresario y dificultar las actividades predatorias de terceros por su inmovilidad, proporciona un resorte de última instancia para protegerse contra estos riesgos y también contra los riesgos de crisis económicas generalizadas. No es la inversión masiva en bienes inmuebles una circunstancia desconocida en México entre aquellos que son propietarios de derechos difusos. Hayner (1946:430), tras observar el panorama delictivo en la ciudad de México antes de la Segunda Guerra Mundial llegó a la conclusión de que,

la mayoría de los altos mandos militares, de los políticos y ex políticos prefieren invertir su dinero negro en casas en lugar de hacerlo en la industria o en la minería. Existe el sentimiento de que inversión en bienes inmuebles es más segura. [...] Todos tienen residencias en los mejores barrios de la ciudad. [...] Esta distribución es la contraria de la de los delincuentes convencionales.

Además de ser una plasmación del status que va anexo a la consecución de metas empresariales, la propiedad de bienes raíces en zonas rurales proporciona un espacio para llevar a cabo las actividades propias de la empresa de drogas, ya sea del transporte y almacenamiento o las tareas de representación. Juan García Ábrego era propietario de siete ranchos en tres municipios del estado fronterizo de Tamaulipas que, “en el momento de ser incautados, contaban con ganado de alto registro, implementos agrícolas y equipo de radiocomunicación, enlazado con su centro de operaciones en [la ciudad de] Matamoros”. Estos ranchos se utilizaban para el aterrizaje de aviones cargados con cocaína procedentes de Colombia (*Houston Chronicle*, 2 de octubre de 1996; *Proceso*, 20 de diciembre de 1993). Mucho antes, a principios de los setenta, Carlos Estrada Ortiz adquirió “dos ranchos contiguos, próximos a la ciudad de Tonalá, [en el estado sureño de] Chiapas, con una extensión de quinientas hectáreas, en donde construyeron una pista de aterrizaje para que la avioneta procedente de Bogotá, Colombia, aterrizara en la misma cuando transportara la cocaína con objeto de no

arriesgar o exponer la cocaína; también instalaron un potente equipo de radio para mantener comunicación entre el rancho y la avioneta” (Procuraduría General de la República 1975).

Gilberto Salinas Doria, exportador de marihuana de la frontera de Tamaulipas, poseía un rancho en el estado de Michoacán, en el litoral del Pacífico, que le servía para almacenar la droga comprada en las zonas de cultivo cercano y dar cobertura al movimiento de transporte entre ambos puntos (*El Universal*, 14 de diciembre de 1998). Manuel Salcido Unzueta era propietario en Coquimatlán, en el estado de Colima, en el Pacífico, de un rancho de más de mil hectáreas de extensión “en medio de una vegetación exuberante, con maderas preciosas; entre plantaciones de árboles frutales, algunos sembradíos; entre praderas artificiales y naturales; con más de mil reses de alto registro, particularmente Indobrasil; con caballos pura sangre, venados, changos [monos], llamas, pavorreales [*sic*] y otras muchas aves,” también cebras, felinos y antílopes. Aparte de servirle de área de dispersión, el rancho era punto habitual de reuniones y fiestas de su empresa de exportación de drogas. Su ubicación rural mantenía las reuniones alejadas de miradas extrañas que pudiesen devenir en riesgos (*El Financiero*, 23 de julio de 1997; *Proceso*, 28 de octubre de 1991).

Pero existen muchas inversiones en sectores legales que quedan afectas al negocio de un modo similar al de los bienes inmuebles. Rafael Muñoz Talavera era propietario de una planta de reciclaje de pilas Huersa Sociedad Anónima, en Palomas, junto a la frontera con Estados Unidos. Aparte de llevar a cabo las tareas propias de su función social, utilizaba sus instalaciones para almacenar cocaína antes de introducirla de contrabando en Estados Unidos (*Proceso*, 24 de mayo de 1993). El importador de marihuana Glen Moore Rice alquiló en Phoenix un almacén al secretario del Partido Republicano de la ciudad, Marvin Weide por el que desembolsaba una renta de cuatro mil quinientos dólares de 2000 al mes. En el edificio abrió una expendedora de muebles. Pero la mayor parte del espacio disponible lo utilizaba para almacenar y distribuir marihuana (*Phoenix New Times*, 1 de enero de 1998).

Con el mismo fin de servir de refugio seguro para las mercancías en tránsito, a salvo de ladrones y expropiadores, Juan Antonio Ortiz creó la empresa A-OK Transmissions en Harlingen, ciudad fronteriza de Texas. El almacén le servía para desempaquetar cocaína

recién importada y ponerla en bultos que luego se enviaban por servicios de paquetería (*Texas Monthly*, enero de 1998). Distribuidora de Muebles Gaxiola y Distribuidora de Hermosillo Gaxiola Hermanos eran dos de las empresas del exportador de drogas Rigoberto Gaxiola Medina. Compartía su propiedad con varios de sus familiares más cercanos. El objeto social de ambas empresas, con sede en Hermosillo, la capital del estado fronterizo de Sonora, era la compra-venta, exportación e importación de muebles y la construcción de urbanizaciones, caminos, puentes y edificios, respectivamente. Le servían para justificar movimientos de transporte donde luego se escondía droga y para justificar ingresos procedentes de las ventas de esta mercancía (*El Financiero*, 18 de febrero de 1997; *Proceso*, 30 de marzo de 1997).

Carlos Enrique Tapia Achondo creó la sociedad Fiesta Arts and Crafts, en cuyo almacén en Sylmar, California, en la corona que rodea Los Ángeles, se llegaron a almacenar, en el momento de su expropiación, 21,4 toneladas de cocaína. La droga la trasladaban hasta este depósito desde El Paso, Texas, mezclada en cargamentos de artesanía que la empresa compraba y para la que requería la pertinente factura (United States of America vs. Gilbert Mendoza, 11 de marzo de 1996). José Manuel Rico Sánchez era propietario de Verónica Coolers, con sede en la ciudad de Puebla, en el centro de México. En los papeles la empresa estaba dedicada a la fabricación de refrescos. A efectos de la actividad principal de Rico Sánchez, la empresa tenía otras dos funciones. Por una parte, en camiones de la compañía disimulaba las actividades de transporte de cocaína desde el sur de México hasta la frontera con Estados Unidos. Los almacenes de la empresa, además, “eran utilizados como bodega [almacén] de la cocaína que era transportada desde Colombia con escala en Quintana Roo, Chiapas o Oaxaca [estados del sur de México]. De la capital poblana partía a la frontera de Baja California.” Por otra, entre sus subordinados en la exportación de drogas repartió credenciales de la empresa, lo cual escondía sus verdaderas actividades ante las fuerzas de seguridad pública (Blanco 2002:169; *Proceso*, 17 de marzo de 2002; *Zeta*, 17 de marzo de 2000).

El transporte es una parte muy vulnerable de la intermediación con drogas. Se expone a los propietarios, circunscritos por razones espaciales a los medios públicos disponibles, a fuertes riesgos de expropiación. Dar a estas actividades una cobertura de legalidad es una decisión con una racionalidad económica. En 1989 la segunda esposa de Amado

Carrillo Fuentes, junto con familiares de su primera mujer, adquirieron la empresa Taxi Aéreo del Centro Norte Sociedad Anónima, en la ciudad central de Guadalajara. “Adquirió un hangar de Aerolíneas Ejecutivas y los aviones Sabre Liner 80 XA-ROD, Lear Jet 25 XA-LSQQ, un Cessna 421 XA-JCB, un P31 XA-PEG y un Cessna 206. En esos pájaros mecánicos introdujo a Estados Unidos cuatrocientas toneladas de cocaína,” aparte de servirle para sus desplazamientos como empresario (Andrade 1999:78-9; *El Financiero*, 13 de julio de 1997; *El Nacional*, 26 de noviembre de 1989).

Las actividades agrícolas, por ocupar amplios espacios de terreno, a menudo de difícil acceso, presentan externalidades con la industria de las drogas, en particular con el cultivo y el transporte. Los exportadores de drogas Jaime Herrera Nevárez y Artemio Fontes Lugo contaban con varias concesiones para la explotación maderera en los estados de Durango y Chihuahua, respectivamente, que se solapaban con las zonas en las que compraban drogas vegetales. Esta actividad les proporcionaba visos de legalidad al transporte y almacenamiento de drogas en las zonas de cultivo (*Proceso*, 5 de agosto de 1985 y 2 de febrero de 2003). El rancho Camino Real, en Nautla, municipio del estado caribeño de Veracruz, tenía una pista de aterrizaje en la que se posaban aviones cargados de cocaína, primero para Arturo Izquierdo Ebrard y luego para Miguel Ángel Félix Gallardo. En 1988 el rancho, en el que existían trescientas reses valoradas en cuatrocientos mil dólares de 2000, presentó unos beneficios contables de doscientos veinticinco mil dólares (*Proceso*, 15 de mayo de 1989; Ravelo 2005:89-90).

Menos obvias son las externalidades positivas del principal destino de la inversión fuera de la industria de drogas: la hostelería y el turismo. Apenas ha existido empresario sin su pertinente dotación de hoteles o restaurantes. A mediados de los ochenta Manuel Salcido Unzueta era propietario de seis hoteles en el puerto de Mazatlán, en el estado noroccidental de Sinaloa (*Proceso*, 14 de junio de 1993; Shannon 1988:374). En la populosa ciudad central de Guadalajara, Miguel Ángel Félix Gallardo compró el Hotel Las Américas y Rafael Caro Quintero los hoteles Holiday Inn y Fiesta Americana (*Proceso*, 18 de marzo de 1985 y 17 de abril de 1989). El primero era además propietario de las Suites El Real, en la cercana población de Zapopan, y el segundo del hotel Amelia en la pequeña ciudad norteña de Caborca del hotel América. Su construcción le costó quinientos mil dólares de 2000. En 1986 Rafael Aguilar Guajardo

era dueño del hotel Sylvia's en el enclave fronterizo de Juárez, que había sido con anterioridad la sede en la ciudad de la Dirección Federal de Seguridad, organismo para el que trabajó antes de dedicarse a la distribución de drogas (*Proceso*, 28 de abril de 1986).

A Carlos Aguilar Garza pertenecía el Hotel Palacio del Río en la ciudad fronteriza de Nuevo Laredo (*Proceso*, 14 de agosto de 1989). Gilberto Salinas Doria compró el Hotel Lagoon en Cancún y el Costa Real en Carmen, ambos en la costa del mar Caribe (*El Universal*, 14 de diciembre de 1998). Amado Carrillo Fuentes era propietario del hotel Coral Beach en el enclave turístico de Cancún, junto al mar Caribe, y del Euro-Hotel en Guadalajara y Los Tules en Puerto Vallarta, estos dos últimos en el estado central de Jalisco (Andrade 1999:183-8). Las inversiones en hoteles abarcan incluso al exterior. En 1984 a través de su socio financiero, Miguel Ángel Félix Gallardo invirtió tres millones y medio de dólares de 2000 en la construcción de un hotel en Anaheim, California (*Proceso*, 15 de abril de 1985). En la rama de los restaurantes, Ernesto Fonseca Carrillo era propietario, en combinación con el cocinero Isao Sasaki, de un restaurante japonés Isao en Guadalajara (Shannon 1988:231). Amado Cruz Anguiano adquirió en Tijuana el D'Carlos Butcher Shop y también en la misma ciudad el lujoso restaurante Viviana's, "un restaurante excepcional. Buena cocina. Tranquilo y bien atendido" (*El Universal*, 1 de febrero de 2000; *La Jornada*, 11 de marzo de 1998; *Zeta*, 18 de enero de 2002).

Las enormes inversiones de los empresarios de drogas en hoteles y restaurantes, en el conjunto de la actividad turística, se han justificado sobre la base de una supuesta funcionalidad para esconder las ganancias de la industria a los ojos de las autoridades públicas. Héctor Castañeda Jiménez, miembro de la Comisión de Seguridad de la Cámara de Diputados de México, recordó en 1998 que

en México existen grandes cadenas de hoteles que están vacíos y que diariamente reportan que están totalmente ocupados. En aras de dar apariencia de estar llenos, hasta lavan las sábanas y limpian el inmueble. De esta forma el hotel reporta grandes ganancias que no tiene y ante el fisco informa que ganó determinada cantidad y que está recuperando la inversión; así se incorpora el dinero al sistema financiero y fiscal y se vuelve lícito (*Proceso*, 24 de mayo de 1998).

La hostelería maneja grandes cantidades de efectivo. Al menos en este aspecto presenta grandes coincidencias con la venta de drogas, donde el principal instrumento de pago es el efectivo. Esta concomitancia permitiría a los empresarios de drogas aparentar los

ingresos de la segunda actividad como propios de la primera, lo cual convierte esos ingresos en legales. Sin embargo, utilizar esta coincidencia como causalidad es una inferencia demasiado sofisticada para un país como México en el que el control fiscal y financiero es, por decir lo menos, escaso y endeble. El número de condenas a empresarios de drogas por blanqueo de capitales, pese a una ampulosa redacción, es cero. Pero, sobre todo, es que no existen evidencias de que los hoteles y restaurantes propiedad de empresarios de drogas hayan sido muy rentables a ojos de la hacienda pública, con lo que su funcionalidad sería nula a efectos de convertir dinero procedente de las drogas en efectivo de orígenes legales.

Una interpretación alternativa, y más verosímil, puede encontrarse en la instrumentación de los bienes adscritos a la hostelería para la actividad principal de los empresarios de drogas. Primero, si las viviendas funcionan a modo de sede social de las empresas, los hoteles y restaurantes tienen un cometido similar de sucursales en las cuales pueden realizarse contactos con clientes y proveedores y cerrar tratos. Ernesto Fonseca Carrillo acostumbraba a celebrar reuniones con otros empresarios de drogas en el lujoso motel Venus de su propiedad, en la ciudad de Guadalajara. Su socio en el restaurante Isao de la misma localidad, el japonés Isao Sasaki, declaró ante autoridades judiciales que “se empezó a enterar que los negocios de que se hablaba en las mesas eran sobre los terribles polvos blancos” (Pérez 1985:129; *Proceso*, 7 de noviembre de 1988). Según declaró ante las autoridades judiciales Carlos Enrique Tapia Achondo, los miembros de la empresa de exportación de cocaína de Rafael Muñoz Talavera “se reunían cada mes en el restaurante Las Vacas [...] los hermanos Raúl, Eduardo y Rafael Muñoz Talavera eran los encargados de revisar las cuentas” (*El Universal*, 17 de abril de 1998). El cobijo que Ismael Higuera Guerrero utilizaba para establecer contacto con clientes y proveedores de era el Motel Tijuana, sito en la ciudad fronteriza del mismo nombre (*Zeta*, 21 de julio de 2000).

Al internalizarse este segmento de la actividad social propia de la empresa, complementaria con la vivienda propia, se evita cualquier posible fuga de información sobre las personas que se encuentran alojadas o reunidas en el sitio. Esta posibilidad no se encuentra cuando las reuniones, tan frecuentes en la industria, se efectúan en lugares afectos a lealtades alternativas. La detención del importador estadounidense de

marihuana Glen Moore Rice se precipitó cuando el personal del Homewood Suites Inn, en Lewisville, Texas, donde estaba alojado por motivos personales, comenzó a sospechar por las numerosas llamadas que recibía y realizaba desde el lobby del hotel. Advirtieron a la policía del asunto y acabó en prisión (*Phoenix New Times*, 1 de enero de 1998). Además, el recurso a los trabajadores del negocio permite un aviso rápido en caso de llegada de extorsionadores. Esta internalización de la información personal y empresarial a través de la propiedad de los lugares de encuentro y socialización es también funcional para las actividades de ocio de los empresarios de drogas. “Benjamín Arellano [Félix] le encargó [a su cocinero personal Fausto Soto Miller] supervisar y vigilar la construcción de un restaurante [Boca del Río] en Tijuana, más para comer ‘como si estuviéramos en Mazatlán’” en sus reuniones de empresa (Blanco 2002:179).

Como complemento, la propiedad de hoteles, al igual que las viviendas pero separando la vida familiar de los riesgos de expropiación, permite a los empresarios ampliar su reputación en la relación con otras empresas de drogas y de protección. El hotel Cañón de Penguis, en la poco turística ciudad fronteriza de Ojinaga, con veinte mil habitantes, pertenecía al exportador de drogas Francisco Javier Ríos Balderrama. Entre otras grandezas, el hotel

cuenta con nueve habitaciones equipadas con cama king size [extra grande], cuatro habitaciones con [cama] king size y jacuzzi, veinticuatro dobles con cama queen size [de matrimonio], todas con servicios de televisión vía satélite (a partir de las once de la noche, servicio de programas XXX [pornográficos]), clima artificial y teléfono. Recientemente se le agregó al hotel el servicio de la disco-bar Millenium. Tiene una pantalla gigante, cinco niveles, mesa de billar, ocho monitores, cámara interior y sistema de vídeo DVD (*Milenio Semanal*, 6 de noviembre de 2000).

Gonzalo Vega Gil era propietario del hotel Aguililla Plaza, en el pueblo del mismo nombre, de diez mil habitantes, sito en el litoral del Océano Pacífico del estado de Michoacán pero muy poco atractivo para el turismo. El hotel era “un espléndido cinco estrellas, con jardines y piscina, único en trescientos kilómetros a la redonda, construido por dos arquitectos traídos desde Guadalajara” (*Proceso*, 21 de mayo de 1990). Gilberto Ontiveros Lucero, quien ya era propietario del hotel Rodeway Inn en Casas Grandes, Chihuahua, cuando lo detuvieron tenía a mil obreros trabajando en la construcción del hotel Cesar’s Palace, en la fronteriza Juárez. El coste de la inversión superaba los ochenta millones de dólares de 2000 (*El Paso Herald-Post*, 25 de abril de 1986; *Proceso*, 28 de abril y 12 de mayo de 1986; *Milenio Semanal*, 20 de julio de 2003).

En segundo lugar, restaurantes y hoteles son lugares de paso por los que transita gran cantidad de información sobre los movimientos de terceros que, en algún momento, pueden ser de utilidad para las actividades de drogas. De particular interés es conseguir mediante la propiedad del lugar la información acerca de la movilidad de empresas de protección y de autoridades públicas. Es crucial conocer estos movimientos para evitar extorsiones y detenciones. Aunque en los papeles estaba a nombre de su padre, Manuel Francisco Aguirre Galindo era propietario del suntuoso complejo turístico Oasis Resort Playa Mar, en Rosarito, uno de los más lujosos del estado de Baja California, donde se alojaba el personal de la cinematográfica estadounidense Fox Studios en sus rodajes en México. Cuando el hotel fue incautado por la Fiscalía General de la República de México en 1997 y después se le colocó en la lista estadounidense de activos pertenecientes a la industria de las drogas, aunque fuese devuelto a su propietario tres años después, “el hotel decayó. Muchos visitantes extranjeros dejaron de asistir. Los políticos del Partido Acción Nacional[, gobernantes en ese entonces en el estado de Baja California,] que preferían las instalaciones para sus vacaciones, retiros y reuniones partidistas, dejaron de frecuentarlo” (*Dallas Morning News*, 30 de septiembre de 2002; *Zeta*, 1 de febrero de 2002).

Con un objetivo similar de obtención de información ajena y protección de la propia y de adquirir reputación, además de un cierto sentido de privatización del ocio personal que comparten con hoteles y restaurantes, puede entenderse el gusto de los empresarios de drogas por invertir en centros comerciales y discotecas. En 1989 Miguel Ángel Félix Gallardo era propietario de la Plaza Comercial México en la ciudad central de Guadalajara (*Proceso*, 17 de abril de 1989). Gilberto Salinas Doria adquirió en un millón ochocientos mil dólares el centro comercial La Palma, ubicado en una zona noble de la ciudad de México (*El Universal*, 14 de diciembre de 1998).

En 1986 Rafael Aguilar Guajardo era dueño de la discoteca Amadeus en el enclave fronterizo de Juárez (*Proceso*, 28 de abril de 1986). En la misma ciudad, Silvano Corral Álvarez, un socio de Amado Carrillo Fuentes, era propietario del centro de espectáculos Fiesta Charra, en el cual invirtió algo más de ochenta mil dólares de 2000. También en Juárez, a finales de los años ochenta Dante Poggio Hernández, exportador de cocaína, invirtió cuatro millones de dólares en la discoteca Tequila Frog’s, que regentaba su

esposa (*Diario de Juárez*, 12 de septiembre de 1997; *Milenio Semanal*, 20 de julio de 2003). Gonzalo Vega Gil dejó a medio construir en su natal Aguililla, Michoacán, una discoteca con sala de espectáculos en la que “lo mismo se podría jugar a los gallos [peleas de gallos con apuestas] que bailar al ritmo de la moda en Europa o Estados Unidos” (*Proceso*, 21 de mayo de 1990)

Juan Chapa Garza construyó el Centro Social Candilejas en Saltillo, en el estado fronterizo de Coahuila, con un área de casi quince mil metros cuadrados y capacidad para dos mil quinientas personas (*Proceso*, 24 de octubre de 1994). En 1996 Cuauhtémoc Rubio Méndez, empleado de Amado Carrillo Fuentes en el área de finanzas, era propietario del centro de espectáculos Premier en la ciudad de México, con capacidad para albergar hasta mil quinientas personas sentadas. Los anteriores propietarios del centro también habían sido miembros prominentes de la industria de las drogas: Rafael Muñoz Talavera y Rafael Aguilar Guajardo (*Proceso*, 10 de noviembre de 1996 y 26 de octubre de 1997). Gilberto Salinas Doria era propietario de la cadena de discotecas Medusas, con sedes en los enclaves turísticos de Cancún y Acapulco, uno en junto al mar Caribe y otro frente al Océano Pacífico, además de una tercera en la ciudad de México. Invertió seiscientos mil dólares en el total proyecto (*El Universal*, 14 de diciembre de 1998).

Pero el caso paradigmático es el de Francisco Rafael Arellano Félix, quien abrió en 1982 la discoteca Frankie Oh! de Mazatlán, Sinaloa. Con un coste de nueve millones de dólares de 2000 y capacidad para dos mil quinientos asistentes, Arellano Félix la presentaba como “la más grande y más costosa del mundo”. Sólo el novedoso rayo láser que iluminaba la pista tuvo un coste de tres mil dólares. El salón insertaba anuncios en los periódicos que rezaban: “La disco[teca] de[l campeón mundial de boxeo] Julio César Chávez [González]... de cinco estrellas, la más grande del mundo en su estilo safari”. Chávez González aceptó después tener duraderas relaciones de amistad con Arellano Félix (Ponce 2000; *Proceso*, 14 de junio de 1993; *Zeta*, 28 de julio de 2000). Allí se celebraban

No obstante, una parte de estas inversiones en actividades de comercio en ocasiones tienen una componente por completo personal y en nada relacionada con la actividad empresarial de su propietario. Amado Carrillo Fuentes regaló a su primogénito Vicente

Carrillo Leyva una tienda de moda que tenía la exclusiva de la distribución de prendas del diseñador italiano Gianni Versace en la ciudad central de Guadalajara. Sólo la residencia de principios de siglo en que se ubicó el comercio, en una de las zonas más exclusivas de la metrópoli, le costó setecientos mil dólares de 2000. Su decoración era digna del colorismo del modisto italiano: “una escalinata de cantera y columnas dóricas en la entrada principal de la finca, pintada de amarillo canario que contrasta con el gris de la piedra y el verde del prado y los jardines bien cuidados, árboles y setos con azaleas” (*El Universal*, 25 de abril de 1997). Pablo Acosta Villarreal financió el establecimiento de varios pequeños locales dedicados a actividades diversas en cuya gestión colocó a su esposa y a sus hijos (Poppa 1998).

Si, en última instancia, lo que tratan las inversiones del empresario fuera de la industria de las drogas es una internalización de la circulación de información sobre su persona y su empresa, la misma intención de minimizar el trasvase de información al exterior puede aplicarse a las más inusuales inversiones en centros médicos. José Luis Escamilla González, subordinado de Juan García Ábrego, era propietario de la Clínica Lizbeth en la ciudad fronteriza de Matamoros, aunque en el registro de la propiedad el hospital estaba a nombre de Humberto Filizola Haces, rector de la Universidad Autónoma de Tamaulipas (*El Norte*, 19 de enero de 1995; Figueroa 1996:251). Dos trabajadores de Amado Carrillo Fuentes, Manuel de Jesús Bitar Tafich y Carlos Colín Padilla, eran propietarios del hospital Guernika en la frontera Juárez, que tenía una superficie de mil metros y tuvo un coste de apertura de seiscientos sesenta mil dólares de 2000 (*El Universal*, 26 de marzo de 1998; *Proceso*, 21 de septiembre de 1997).

Relaciones con el entorno: la sociedad

Las relaciones entre los empresarios de drogas y cualquier individuo ajeno a la industria no se distinguen por generar beneficios inmediatos y mutuos. Del lado de los distribuidores de drogas, la inmensa mayoría de la sociedad no forma parte de su demanda ni es probable que se integre a la misma en un futuro más o menos inmediato. Primero, dada la vocación exportadora de la industria, la inmensa mayoría de los clientes estén muy alejados en el territorio del entorno más inmediato del empresario. Segundo, aunque podría estimular la demanda, los costes de publicitar el producto son

muy altos en términos de riesgos adicionales. Y el beneficio de esta estrategia muy escaso. Una vez posicionado el producto las probabilidades de que cambien de empresa proveedora caso de no existir la amenaza constante de una violencia atroz son altísimas.

La importancia del entorno social para el empresario deriva de otra circunstancia: los riesgos relacionados con la transmisión y uso de la información de que pueda disponer algún individuo en específico. Alguna persona ajena por completo a la industria pueden obtener, en virtud de sus intereses o por casualidad, información sensible sobre la naturaleza del negocio. Si tiene el poder de fuego suficiente, puede utilizar esa información para extorsionar al empresario. Pero lo más normal es que transfieran esa información a unos terceros que sí tienen la posibilidad de utilizar tácticas predatorias por su especialización en el uso de la violencia. Cuando se produce esta transmisión de información, se pone en riesgo la supervivencia de la empresa. En consecuencia, será del interés del empresario tratar de limitar la circulación de información no tanto entre el entorno social en general y la empresa de drogas, a cuyo efecto existen múltiples estrategias de control interno, sino entre quienes hayan podido tener acceso a esa información de manera casual o intencionada y otros actores que tengan la capacidad para influir de modo muy negativo en el negocio.

La información puede circular en sentido inverso. Algunos individuos pueden poseer información sobre amenazas reales o potenciales para la estabilidad de la empresa. La procedencia de estos peligros puede ser diversa, pero con más frecuencia suele tener su origen en las empresas de protección privada y en la actuación de las fuerzas de seguridad pública. Conseguir que, antes de que la amenaza se convierta en realidad, esa información fluya desde su propietario voluntario o instintivo hacia el empresario de drogas es una actividad que tiene el máximo interés del empresario con el objetivo de disminuir los riesgos de clausura de la empresa.

Existen dos alternativas para concluir en este mismo fin de acumular información relevante, de una parte, y restringir su circulación, de otra. La primera es encarecer para el conjunto del tejido social la decisión de externalizar información sobre la empresa mediante el ejercicio de la violencia ejemplificadora. Si quienes poseen la información perciben riesgos para su integridad física de transmitirla, es mucho más improbable el que contribuyan a difundir esa información. La segunda opción, que además favorece la

comunicación entre empresario y cuerpo social con respecto a posibles riesgos, es la retribución específica. Dentro de esta última estrategia está la práctica del altruismo, que no es sino una forma de publicidad con el objetivo de que el entorno social internalice la idea de que la empresa de drogas hace una contribución positiva a la comunidad que desaparecerá si dicha organización acaba en la bancarrota. Poppa (1998:53) lo interpreta así:

Va en la tradición del señor de las drogas [*sic*] cuidar de los necesitados, por supuesto. En cierto modo es bueno para el negocio. Désele comida a un campesino para que alimente a sus desnutridos hijos y se convertirá en un par de ojos y oídos legales en el desierto siniestro. Buena parte de las pequeñas ayudas sociales se acumulan dentro de la gran red de inteligencia.

Lo que en principio podría ser una virtud empresarial de conformarse una buena imagen pública al efecto de mejorar su posición competitiva sobre la base de un mejor control del flujo informativo está reñida con la estructura de gastos. Los costes directos e indirectos de aplicar estas estrategias son tan infranqueables que la hacen prohibitiva para la inmensa mayoría de las empresas de drogas. Sin conocer a priori los miembros del cuerpo social que pueden tener acceso a información relevante y, sobre todo, su capacidad para trasmitirla a otros agentes, es imposible discriminar este gasto para introducirlo dentro de unos parámetros racionales.

A cambio, apenas existen elementos para garantizar que la aplicación de recursos al control exterior de la información vaya a fructificar en el sentido deseado. En el momento del pago, los miembros de la comunidad reciben los beneficios del altruismo sin compromiso futuro ninguno. Con posterioridad, existen nulos mecanismos de control por parte del empresario de drogas para obligar al cumplimiento de este contrato implícito. Primero, el empresario desconoce el momento y los individuos en posesión de información relevante para su negocio. Segundo, cuando el propietario de la información pone en la misma balanza el pago previo y los perjuicios actuales de la posesión y circulación de la información, sobre todo de parte del ejercicio de la represión por parte de las empresas de protección privada, el resultado suele ir en contra de los intereses de los empresarios de drogas. Así le pasó a Pablo Acosta Villarreal, a quien todas sus reales o ficticias obras de beneficencia en su minúscula, empobrecida y remota comunidad natal de Santa Elena, junto a la frontera con Estados Unidos, de nada le sirvieron ante la potencia de fuego del Policía Federal Judicial dirigida por el

comandante Guillermo González Calderoni. Si la vida de Acosta Villarreal no se hubiese acabado en el cerco policial, hubiese tenido que echar el cierre a su empresa por jubilación anticipada en la cárcel (Poppa 1998:279-319).

Aparte de las evidentes dificultades para convertir el coste del altruismo en beneficios de futuro, las inversiones en estas actividades de beneficencia están contraindicadas porque suponen en sí mismas una transmisión de información. Quienes reciben esas ayudas perciben con claridad la riqueza de quien la entrega y puede llegar a la conclusión, con base firme o sin ella, de que la procedencia de esos fondos son los ingresos ilegales. Y llegarán a la misma conclusión cualquiera que sea el origen de los fondos que se reparten como beneficencia. El cooperante estadounidense David Werner se encargaba de entregar medicinas en las pequeñas comunidades rurales que rodeaban a Ajoya, en el estado noroccidental de Sinaloa. Ignacio Castilla, alcalde de San Ignacio, el municipio al que pertenece el poblado, como algunos de quienes percibían esa ayuda, ató cabos y llegó a sus propias conclusiones, según lo relata el propio Werner:

Supé que el presidente [municipal, alcalde] le había contado a George [Jenkins, otro estadounidense que le llevaba un nuevo cargamento de medicinas y al que mandó llamar] tenía fuertes motivos para creer que estaba radicado en Ajoya con el único propósito de adquirir amapola (que con anterioridad se cultivaba con amplitud en esta región de la Sierra Madre, y aún se sigue cosechando aunque mucho menos) para meterla de contrabando en Estados Unidos. Para apoyar sus sospechas, el presidente había “descubierto” (yo le había enseñado mi pasaporte cuando me lo pidió) que yo había viajado por muchos países y que por ello tenía que ser rico. (Nunca me preguntó cómo ni por qué había hecho esos viajes.) Siguió especulando con que si yo hubiese ganado el dinero por medios legales, estaría viviendo como un rey en Estados Unidos o viajando por todos los enclaves turísticos de México, como otros estadounidenses acaudalados. Así pues, concluyó, yo había hecho mi fortuna con el comercio de drogas ilegales y que ésa era la explicación de mi estancia en Ajoya. La entrega de medicinas a los pobres eran una cobertura para el delito (*Newsletter from the Sierra Madre*, primavera de 1966).

No es muy probable que el receptor inicial de esa información entregada de manera de subvención tenga posibilidades de convertirse en una amenaza para la integridad física del empresario de drogas. La pobreza que le hizo acreedor de la ayuda es también un umbral financiero para introducirse en el mercado de la violencia. Pero una coalición de ellos, y sobre todo una cooperación con las empresas de protección privada, que sí tienen la posibilidad de ejercer una violencia contra el empresario de drogas, convierten esta información suministrada de modo gratuito en una fuente potencial de riesgos.

Pero una práctica genérica del altruismo en un entorno social concreto, aunque sea de reducidas dimensiones, está contraindicada en primer lugar por la existencia de

mecanismos más baratos, directos y eficaces para evitar los costes y riesgos de la diseminación de información. Si esa información está a la venta en los únicos destinatarios con capacidad para infringir daños sobre la empresa y el empresario, es innecesario realizar pagos para evitar la circulación primigenia. El común de los ciudadanos, aunque por casualidad haya llegado a acceder a información relevante, tiene nulas posibilidades de capitalizar ese capital informativo. Extorsionarlo por su cuenta y riesgo está fuera de sus capacidades. Su venta o donación a algún miembro de la industria con intereses en infringir daño al protagonista de la información es imposible por el desconocimiento del destinatario y sus circunstancias.

El único canal de conocimiento universal para que los ciudadanos corrientes hagan circular esa información relevante son las fuerzas de seguridad pública, que son de fácil identificación como destinatarios. El precio que cobren estos últimos para no convertir la información en una incidencia negativa para la empresa puede ser alto, pero atajar el problema en esta fase tiene dos ventajas sobre la actuación en el primer emisor. Por una parte, se conocen el objeto y los actores de la negociación. Por otra, caso de llegar a buen puerto esas negociaciones, existe la garantía cierta de que el riesgo no se convertirá en ningún caso en coste y, si se desea, se pueden tomar las medidas oportunas contra el emisor para que no repita su estrategia. Ninguna de estas dos premisas benéficas se sostiene a la hora de mantener una relación más difusa con el conjunto de la sociedad en el objetivo de limitar la circulación de información sobre la empresa.

La suma de grandes costos y escasos beneficios que tiene la puesta en marcha de una publicidad generalista es la razón que ha inhibido casi por completo este tipo de inversiones entre los empresarios de drogas. Y ello a pesar de que algunos se haya arrobado este papel de estados del bienestar privados. Les gusta a los empresarios de drogas presumir de ellas. Rafael Caro Quintero ha pasado a la historia como el miembro de la industria de las drogas más activo en obras de caridad en su entorno social. Las historias que circulan acerca de su filantropía son recurrentes, magnificadas por su protagonista: “Hacíamos escuelas, metíamos la luz a los pueblitos, que un camioncito en abonos, que clínicas, que agua, que ropa, que todo lo que se podía. Eso es ayudar a la gente que tiene necesidad [...] En fin, muchas cosas que no hace el gobierno lo

hacemos nosotros”. Quince años después de ser encarcelado mantenía las mismas pretensiones: “Yo ayudé a mucha gente pobre, necesitada” (Pérez 1985:189; *Proceso*, 25 de abril de 1988; Scherer 2001:182).

Entre las versiones nunca comprobadas de la caridad de Caro Quintero está la versión de que en 1984 donó un millón de dólares de 2000 al cabildo municipal de Caborca, en el estado fronterizo de Sonora, para la realización de obras sociales y que llevó la luz a nueve poblados del estado noroccidental de Sinaloa, “varios de los cuales se encuentran internados en lugares poco accesibles. Fue por ello que, cuentan pobladores y ex funcionarios municipales, fue preciso trasladar los postes de luz por helicóptero” (*Proceso*, 15 de abril de 1985; *El Universal*, 17 de enero de 1997). En el municipio en el que vio la luz, Badiraguato, en el estado de Sinaloa, en el Pacífico, la mitología le atribuye a Caro Quintero donaciones hasta por valor de cinco millones de dólares de 2000 (Alcántara y Rodríguez 1985:124; *Proceso*, 22 de abril de 1985).

Esta propaganda acerca de actividades de altruismo entra en colisión frontal con las evidencias directas dejadas a su paso. En su poblado natal, La Noria, en el estado de Sinaloa, Caro Quintero sólo construyó una modesta escuela compuesta por dos aulas en doscientos metros cuadrados con materiales modestísimos y ningún equipamiento adicional. El secretario de la diócesis de Culiacán admitió que la recatada iglesia “rosa y blanca” del poblado se había construida con aportaciones de Caro Quintero. A esta inversión habría que sumar una contribución de mil dólares de 2000 para la remodelación de una capilla en la cercana población de Bapoma (*El Universal*, 24 de septiembre de 1997; *Los Angeles Times*, 21 de octubre de 1997; *Proceso*, 22 de abril de 1985). La predilección de Caro Quintero con la iglesia católica no se acababa en su terruño natal. José Raúl Soto Vázquez, canónigo de la Basílica de Guadalupe en la ciudad de México, reconoció durante una misa que Caro Quintero, con motivo del terremoto que asoló la urbe en 1985, “dio trescientos mil pesos de aquellos, no de los de ahora, trescientos mil pesos, ¿eh?”, dos mil dólares de 2000. El sacerdote no refirió el destino esa limosna (*El Universal*, 20 de septiembre de 1997). Obras muy menores, en definitiva, para los ingresos que se le suponían y cuyo beneficio para la vida cotidiana de su empobrecido entorno es más que escaso.

A Pablo Acosta Villarreal, en el tramo final de su carrera profesional, le dio un ataque de notoriedad. En las entrevistas que concedió a los medios de comunicación, siempre estadounidenses, presumía de sus actividades filantrópicas. Después los rumores han aumentado la cuenta de sus gastos sociales: que si construyó hospicios y reformó escuelas, que si distribuía comida y aperos de labranza entre los pobres o que si pagó el tratamiento médico de enfermos (Poppa 1998:113-20; *Village Voice*, 24 de enero de 2001). Pero cuando se le pidió que las especificase todo lo que pudo citar fueron unas donaciones de “equipo deportivo para las escuelas” de su lugar de residencia, Ojinaga, en la frontera con Estados Unidos (Weisman 1984:80).

La explicación de las ansias que muestran los empresarios de drogas por aparentar que son los campeones de los pobres se encuentra, en parte, en sus disputas legales. Los protagonistas han contribuido a magnificar o a recrear su imagen con efectos retroactivos. Una vez jubilados de la industria, o en proceso de jubilación, una estrategia de defensa legal pasa por litigar en público, confrontando la legitimidad de los acusadores, todos en el sector público, con la suya propia. En procesos judiciales a los que se otorga la máxima publicidad, elevar la reputación personal de este modo es una estrategia para compensar la habitual propaganda contraria de las autoridades públicas. Como las epopeyas laudatorias de Caro Quintero tras su detención, Gilberto Ontiveros Lucero, de quien nunca se conocieron aportaciones sociales, declaró a los pocos días de acabar en la cárcel: “Yo ayudo a la gente enferma. [Además,] amueblé y alfombré un asilo” (*Proceso*, 12 de mayo de 1986).

El abogado del exportador de cocaína Amado Carrillo Fuentes, José Alfredo Andrade Bojorges (1999:25) escribió de su defendido que, en la pequeña localidad de Guamuchilito, de doscientos habitantes, en el estado noroccidental de Sinaloa,

Amado Carrillo tomó a su cargo las tareas del estado: mandó construir la plaza, la iglesia, las banquetas [aceras], el alumbrado. Ayudó a quienes se encontraban en situación desesperada. [... Tal grado habría llegado a alcanzar esta participación en obras sociales que, según su abogado,] hoy es casi una ciudad [*sic*] a la que sus habitantes quisieran llamar Guamuchilito de Carrillo, ponerle su nombre a la calle principal, tener una estatua de su benefactor en la plaza y una biblioteca con su fotografía.

Un anónimo miembro de la cooperativa agrícola en la que se crió Carrillo Fuentes ratificó esta percepción, que “ayudaba mucho a la gente. Nunca se negó ante las necesidades de los campesinos. Ayudó para la escuela, para la Ciudad de los Niños [un

parque público con juegos infantiles], para la iglesia del pueblo [...] y repartió dinero a los niños” (*Proceso*, 23 de febrero y 13 de julio de 1997). Un vagabundo de la capital del estado, Culiacán, compartía su visión: “Amado Carrillo fue un hombre bueno que siempre ayudó a los pobres”. Sin embargo, su propia condición hace evidente que a él no le alcanzó la caridad de Carrillo Fuentes (Reuters, 10 de julio de 1997). Estas actividades tan divulgadas serían la plasmación de la visión benevolente que el propio Carrillo Fuentes, a decir de su contable Manuel de Jesús Bitar Tafich, tenía de su mismo: “que él no era como los ricos mexicanos que se llevaban el dinero a Suiza, que él sí ayudaba al desarrollo de México invirtiendo en el país” (*Washington Post*, 10 de enero de 1999).

Sin embargo, la realidad choca con estas representaciones. La única evidencia reconocible de aportación social de Carrillo Fuentes a su pueblo fue la financiación de la construcción de una modestísima iglesia, pintada de amarillo, en la localidad en la que pasó su infancia. Así lo admitió el cura local (*Washington Post*, 12 de julio de 1997). Pese a tanta supuesta bondad de Carrillo Fuentes, las estadísticas oficiales reflejaban que, al momento de la muerte del empresario de drogas, el veinticinco por ciento de la población carecía de agua potable y el treinta por ciento no tenía drenaje (*El Universal*, 10 de enero de 1997).

Aquí entra en juego el segundo elemento que ha contribuido a resaltar o inventar las actividades sociales de los empresarios de drogas: hacerla corresponder con la idea preconcebida del bandido bueno y generoso (Hobsbawm 1959). Malkin (2001), estudiando un pequeño pueblo cultivador de drogas del estado de Michoacán, junto al Océano Pacífico, observa que los intermediarios de drogas “se han ganado la reputación de dar dinero a sus seguidores [sic...] Se les percibe como los principales benefactores del pueblo, en agudo contraste con las antiguas elites e incluso con el estado”. Sin embargo, por toda evidencia concreta sólo es capaz de citar el caso de una minusválida que recibió cien dólares, la misma cantidad que ingresaron los niños de una escuela que pedían para un campo deportivo. Edberg (2001) encontró en la zona circundante a la fronteriza Juárez a algunas personas que tenían una visión positiva de los comerciantes y contrabandistas de drogas. Ninguno tenía en mente contribuciones positivas a sus comunidades.

Antonio Díaz Fonseca, el cura del pueblo donde Amado Carrillo Fuentes alcanzó su madurez llegó a caricaturizarlo como “un Robin Hood moderno que vende drogas venenosas a los jóvenes para dárselo a otros”. El mismo epíteto de la literatura inglesa se lo extendió al conjunto de empresarios de drogas Emilio Goicoechea Luna, un miembro sobresaliente del conservador Partido de Acción Nacional en el estado noroccidental de Sinaloa que llegó a ser secretario particular de Vicente Fox Quesada cuando alcanzó la presidencia de México (*Los Angeles Times*, 21 de octubre de 1997; Reuters, 10 de julio de 1997). El calificativo lo compartían Felipe Jordan, alto funcionario de Drug Enforcement Administration, y Jesús Michel Jacobo, defensor de los derechos humanos en el estado de Sinaloa. En una imagen bastante mitificada este último consideraba que los empresarios de drogas “representan un reto al sistema [político]. Se han convertido en héroes” (*Wall Street Journal*, 29 de agosto de 1989; *Washington Post*, 11 de junio de 1986). Esta bondadosa visión no le evitó a Michel Jacobo el ser asesinado en los arrabales de la industria.

Pero la magnificencia verificable de los empresarios de drogas ha estado lejos de constituir un coste extraordinario dentro de su estructura de gasto. Mucho menos se ha convertido en un pilar fundamental de la actividad profesional o social de los distribuidores de drogas. Ni siquiera el entorno rural más cercano a los empresarios de drogas ha sido agraciado con la supuesta generosidad. Los habitantes de Bellavista, en los alrededores de la capital del estado noroccidental de Sinaloa, Culiacán, el poblado en el que nació Miguel Ángel Félix Gallardo, “se quejan de, pese a sus riquezas evidentes, jamás ayudó al pueblo” (*Proceso*, 17 de abril de 1989). En el cercano poblado de Santiago de los Caballeros, lugar de nacimiento de Ernesto Fonseca Carrillo, tampoco se notó su mano benefactora. “Sus cuarenta y cinco viviendas no reflejan ni lujo ni comodidad. Ni siquiera todas cuentan con agua potable y drenaje” (*El Universal*, 17 de enero de 1997). La comunidad natal de Joaquín Archivaldo Guzmán Loera en el municipio de Badiraguato, también en Sinaloa, tiene dos tipos de viviendas:

[una] mansión provista de todos los servicios suntuosos y lujos, espacios amplios para jardines, elegancias de herrería y vestidas de mármol, no menos elegante [que] la de su hermano [de Guzmán Loera...] No es difícil distinguir la casa de la familia Guzmán Loera del resto de las casuchas de materiales baratos. [...] Un déficit habitacional que se puede detectar fácilmente en la baja calidad de los materiales de construcción y en la concentración de personas por vivienda. Los materiales predominantes en la construcción son el adobe en las paredes, en los techos palmas, tejamanil [listones de madera], lámina de asbesto o metálica y teja, y pisos [suelos] de tierra (Moreno 2001:30-1).

Algo más generosos, aunque siempre dentro de la moderación se mostraron otros empresarios de drogas. En ningún caso de estas actividades se derivó una mejora de la situación financiera de su empresa. Un familiar de Rafael Caro Quintero, también participante en la industria, Emilio Payán Quintero, construyó en Babúnica, un pequeñísimo pueblo de veintidós casas en Sinaloa, una plaza cuya descripción superlativa en los medios de comunicación, “bella, en la que se veía kiosco y bancas iluminadas por faroles” o “de estilo francés” contrasta con la humildad de un espacio diminuto y mal equipado. Además, se le atribuye el pintado de la iglesia, de rosa, y el pago del modesto y escaso mobiliario urbano: “quiso que las bancas y toda la madera que se requirió fuera de cedro” (*El Universal*, 17 de enero de 1997; *Los Angeles Times*, 21 de octubre de 1997). Al exportador de heroína, Jaime Herrera Nevárez, se le atribuye que

apadrinaba bodas y bautismos. En el pueblo de Santiago Papasquiario[, en el estado nortero de Durango,] donde vivían muchos cultivadores de amapola, construyó un sistema de dotación de agua, instaló alumbrado público y edificó una plaza. Tres hospitales, cuando menos, se beneficiaban de [su] filantropía (*Harper's*, junio de 2002; Shannon 1988:80).

Según cálculos bastante exagerados, Gonzalo Vega Gil donó doscientos mil dólares de 2000 a sus paisanos necesitados en Aguililla, Michoacán, a lo largo de cinco años. Además, mantuvo en buen funcionamiento la capilla del pueblo. Estas concesiones no evitaron que el pueblo siguiese siendo uno de los más pobres de la zona. Una de las dos torres de la iglesia local la adornó con cuatro relojes al coste, según el sacerdote local, de seis mil dólares de 2000, aunque el intermediario le extendió al cura un cheque por valor de ocho mil dólares, “por si te cuesta más caro” (*Proceso*, 21 de mayo de 1990). En su poblado natal del municipio de Paraíso, en el estado caribeño de Tabasco, al exportador de cocaína Alcides Ramón Magaña “lo recuerdan con afecto porque ayudó a mucha gente. Pagó estudios profesionales a varios jóvenes; construyó canchas de fútbol, béisbol y basquetbol [baloncesto], y ayudaba a la iglesia” (*La Jornada*, 15 de junio de 2001).

En el pueblo fronterizo de Guardados de Abajo, en Tamaulipas, de trescientos habitantes, el exportador de marihuana Gilberto García Mena instaló aire acondicionado en la iglesia, apoyó el mantenimiento de la escuela, apadrinaba fiestas de quince años “e invitaba a la comunidad a sus fiestas: Que construyó el kinder [guardería]. Que regalaba juguetes en Navidad. Que pagaba los velorios. Que para Semana Santa iba a llevar de

paseo a varios” (*El Universal*, 11, 18 y 19 de abril de 2001). A Héctor Manuel Álvarez Gutiérrez, exportador de marihuana, llegaron a dedicarle una calle en la comunidad donde residía, aunque los motivos son difusos:

En la comunidad Macario J. Gómez, del municipio de San Francisco de los Romo[, en el estado central de Aguascalientes], Héctor Manuel Álvarez Gutiérrez [...] era don Manuel. Y lo querían tanto que sus vecinos decidieron darle su nombre a la calle que originalmente se llamaba Emiliano Zapata [en honor del caudillo agrarista revolucionario de principios del siglo XX]. “De no ser por él no tendríamos nada; nunca hablaba con nosotros, pero ayudaba hasta con el templo”, cuenta una de sus vecinas (*El Universal*, 29 de agosto de 2002).

Estos donativos no son material exclusivo de los mexicanos y se extienden a los escasos extranjeros participantes en la industria mexicana de las drogas. En 1995, el empresario de drogas colombiano Jorge Iván Taborda Maya compró un rancho en Tuxla Chico, en el estado sureño de Chiapas. “Sin amigos, este hombre empezó a tener detalles para romper el hielo con los vecinos del lugar: Invitaba a todo el pueblo a su fiesta de cumpleaños, pero lo hacía mediante un anuncio en la radio y anuncios en los periódicos locales. Muchos del pueblo acudían, había comida y bebida gratis” (Apro, 14 de octubre de 2002).

Y tampoco estas actividades filantrópicas se circunscriben a ámbitos rurales de tamaño minúsculo. Según el alcalde del conservador Partido de Acción Nacional del puerto turístico de Mazatlán, Humberto Rice García (1990-92), Francisco Rafael Arellano Félix “se daba el lujo, incluso, de colaborar con la comunidad al patrocinar obras de teatro y otras actividades culturales” (Albarrán 1994:200). Aunque las pruebas son inexistentes, de María Dolores Estévez Zulueta, una distribuidora minorista de drogas en la ciudad de México, se escribe que “en la cuaresma llenaba un camión de pescado y se lo regalaba a la población de[l barrio] La Merced” y que cada año pagaba los gastos del viaje para “tres o cuatro” autobuses a la peregrinación a la Virgen católica de San Juan de los Lagos, en el estado central de Jalisco (García y Grauerholz 1995:45-6).

En conjunto, todas estas actividades de altruismo representan una fracción mínima de los ingresos totales de la industria mexicana de las drogas. La imagen pública de benefactores de los empresarios de drogas está separada de la realidad por muchas hectáreas. La presencia desmesurada de la iglesia católica en la distribución de rentas es prueba evidente de que no existe una intención empresarial de estas inversiones. Es

difícil cosechar algún beneficio cuando, en contadas ocasiones, el único que conoce el nombre del benefactor, el supuesto ulterior receptor de la necesaria información, lo conoce sólo el párroco.

Por tanto, cuando aparecen, las obras de caridad, más allá de su mínima cuantía, no han formado parte de las estrategias de los empresarios por mejorar su posición competitiva o, siquiera, por reducir sus riesgos con base en una protección social. Muchas de las obras sociales carecen por completo de explicación conforme a criterios mercantilistas. La donación de seis mil dólares de 2000 que Miguel Ángel Félix Gallardo hizo a la Universidad Autónoma de Sinaloa entra dentro de esta categoría de obras altruistas sin recompensa aparente para la empresa de drogas que estaba a su cargo (*Proceso*, 17 de abril de 1989). Gilberto Ontiveros Lucero donó siete mil dólares de 2000 a una fundación para la lucha contra el cáncer en Juárez, en la frontera con Estados Unidos. Es difícil pensar que los enfermos, desconocedores del nombre de su benefactor, se constituyesen en un soporte informativo de Ontiveros Lucero (*Wall Street Journal*, 29 de agosto de 1989).

Rafael Aguilar Guajardo, por intercesión de su muy religiosa esposa, proporcionó financiación para un geriátrico regido por el sacerdote católico Mariano Mosquera en la misma ciudad de Juárez. Años después el cura, agradecido, describió a Aguilar Guajardo: “Era una persona de fe. [...] Él me apoyó. [...] No podemos juzgar a la persona. Si quiere hacer cosas buenas con el dinero mal habido, Dios es el que juzga” (*Milenio Semanal*, 20 de julio de 2003). Ni la buena disposición del cura ni los ancianos receptores de la ayuda pudieron evitar que Aguilar Guajardo fuese asesinado en el centro turístico de Cancún meses después.

Las que podrían interpretarse en términos de mejorar la posición informativa tienen escaso efecto. Es el resultado de una mala decisión en cuanto a la orientación de las mismas. La inversión en zonas rurales, lo más habitual, es menos rentable en un negocio en el que los segmentos productivos que generan más valor agregado se sitúan en las ciudades, que además son los sitios donde los empresarios pasan la mayor parte de su tiempo. En los casos en que hay algo de cierto, las obras sociales parecen ser el resultado de una filantropía desinteresada y no el resultado de un interés empresarial. Rafael Caro Quintero lo puso en claro: “Realizamos algunas cosas no con la intención

de salir a la luz pública ni para recibir algún beneficio, únicamente para sentirnos bien [...] Me gusta ayudar a la gente pobre porque sufrí mucho de chavo [chaval]” (Pérez 1985:8; *Proceso*, 25 de abril de 1988). Es por ello que la actividad caritativa depende de la personalidad del empresario más que de unos supuestos gastos universales en los que por necesidad debe incurrirse si se quiere tener éxito en el negocio de las drogas.

Sólo se conoce un caso en el que se haya obtenido una rentabilidad, y sólo a medias, para este tipo de inversiones sociales. Bajo la dirección financiera del sacerdote José Gerardo Montaña Rubio entre 1978 y 1992, el seminario de Tijuana vivió una época dorada. “Era atípico por el lujo de sus instalaciones y las comodidades de que disfrutaban los seminaristas, así como por los paseos que realizaban. Anualmente Montaña organizaba una excursión a residencias con alberca [piscina] y canchas de tenis en Rosarito,” en la costa del estado fronterizo de Baja California (Carpizo y Andrade 2002:153). Según las autoridades eclesiásticas, el coste de la reconstrucción del seminario ascendió a dos millones de dólares de 2000, fue financiado con “aportaciones y esos datos son anónimos” (Monteverde 2005:152-4). Según el sacerdote local Isidro Puente Ochoa, las viviendas pertenecían a empresarios de drogas asociados de Benjamín Arellano Félix (*El Occidental*, 9 de marzo de 1996). Cuando se acusó a estos últimos de ser partícipes en el asesinato en 1993 del cardenal católico de Guadalajara, Juan Jesús Posadas Ocampo, Montaña Rubio se encargó de concertar sendas entrevistas de los hermanos Benjamín y Ramón Arellano Félix con el embajador del Vaticano en México, Girolamo Prigione (Moreno y Villasana 2002:83-90). Su objetivo era que el diplomático, como así hizo, contactase con el presidente Carlos Salinas de Gortari (1988-94) para una entrevista en la que pudiesen probar su inocencia y descargarse de los cargos. Aunque la labor de intermediación tuvo éxito al trasladar la petición, Salinas de Gortari les negó la entrevista a instancias del fiscal general del estado, Jorge Carpizo McGregor (1993-94). Al socilitársele una explicación de esta intercesión, Montaña Rubio replicó que

De acuerdo con lo dispuesto en la legislación de la iglesia católica, en mi calidad de obispo [*sic*], así como la civil de todos los países, tengo la obligación de guardar secreto profesional de lo que la gente me confía de manera estrictamente privada y, por lo mismo, no puedo revelar lo allí tratado (*Proceso*, 1 de agosto de 1994).

Algo parecido argumentó después el embajador Prigione para justificar el recibimiento a los distribuidores de drogas: “Yo cumplí con mi deber de obispo, de recibir a todo el

mundo, gente católica, buena o menos buena, que quiere comunicarse con el papa. Yo tengo el deber de recibirlos, escucharlos y mandar al papa sus inquietudes, sus problemas. Yo cumplí. Soy obispo y tengo el deber de ser un enlace entre los católicos mexicanos y el papa. Buenos o menos buenos, tienen derecho de ser escuchados” (*El Financiero*, 29 de mayo de 1997).

Pero no acabó aquí la colaboración interesada de Montañó Rubio en esos difíciles momentos de los hermanos, a quienes llegó a través de la amistad que mantenía con la que fue segunda mujer de Benjamín Arellano Félix. En sus testimonios judiciales, el sacerdote se encargó de exculparles de cualquier responsabilidad en el asesinato del jerifalte católico. Fue más allá. Montañó Rubio llegó a suministrar a Benjamín y a Francisco Javier Arellano Félix una coartada que les disculpaba su presencia en el aeropuerto de Guadalajara en el momento de producirse el asesinato del cardenal Juan Jesús Posadas Ocampo. Según declaró el sacerdote, el día del asesinato del mandamás católico, Benjamín Arellano Félix y su esposa ejercían de padrinos en un bautizo celebrado en la parroquia pastoreada por Montañó Rubio, mientras que su hermano Francisco Javier actuaba en calidad de testigo. Para apoyar su declaración, presentó como prueba el libro de bautizos, que la fiscalía observó que contenía errores y correcciones (*El Financiero*, 9 de mayo de 1999; *El Universal*, 16 de abril de 1998; *San Diego Union-Tribune*, 15 de junio de 2002; *Zeta*, 15 de marzo de 2002).

Aunque el cura sí realizó el bautizo con los participantes que alegaba, el día y el lugar del registro oficial lo había alterado el cura para proteger a Arellano Félix. El propio padre del protagonista del evento, el exportador de marihuana Sergio Humberto Ramírez Ramírez, presentó el acta bautismal que correspondía a seis meses antes de la fecha en la que murió el cardenal católico. Las fotografías del evento muestran que el bautizo no se realizó en la parroquia de Montañó Rubio sino en un domicilio particular (Carpizo y Andrade 2002:155-6; *Zeta*, 14 de junio de 2002). Aunque por distintos motivos ninguno de los hermanos Arellano Félix ha llegado a sentarse ante un tribunal para enfrentar la acusación de asesinato de Posadas Ocampo, las causas no se encuentran en las declaraciones de Montañó Álvarez. Por tanto, no puede considerarse que el dinero aportado a obras sociales fuese rentabilizado para fines privados de la empresa de drogas. Lo que sí demuestra el caso es que las contribuciones de Arellano

Félix a las actividades pastorales de Montaña Rubio consiguieron variar el sentido de sus lealtades a favor de los empresarios de drogas.

La paradoja de esta sucesión de ilegalidades es que Montaña Rubio tenía una extraordinaria relación de amistad con el muerto Posadas Ocampo, contraída cuando éste pasó como obispo de Tijuana (1970-82). Montaña Rubio “gozó en Tijuana de la amistad y la confianza de Posadas. Lo acompañaba a fiestas a que asistía el obispo, e inclusive manejaba el vehículo en tales ocasiones. [...] Fue éste quien lo ordenó sacerdote”. La relación entre Montaña Rubio y Posadas Ocampo era tan intensa que la última llamada telefónica que recibió el cardenal antes de abandonar la oficina en el arzobispado de Guadalajara para dirigirse al aeropuerto y a su asesinato “fue proveniente de Tijuana. Miguel Ángel Montaña [Rubio] lo invitó a festejar con la familia el onomástico de su hermano, el sacerdote Gerardo Montaña” (Carpizo y Andrade 2002:153-5, 223).

Para que las estrategias de altruismo tengan éxito sobre la actividad empresarial de quienes las practican deben reunir dos condiciones que han estado ausentes en la inmensa mayoría de sus iniciativas filantrópicas. La primera es que tenga lugar entre grupos y espacios territoriales muy limitados, una circunstancia que se ha producido en buena parte de las ayudas sociales practicadas en zonas rurales. Pero lo reducido del grupo objetivo se enfrenta con la propia naturaleza de la industria. La intermediación de drogas basa sus prospectivas de beneficio en la explotación de las diferencias en los precios de las drogas entre dos mercados locales. Para realizar algún tipo de beneficio es condición necesaria el cubrir amplias distancias. El marco de acción de las empresas de drogas, por tanto, es más amplio que el óptimo de las actividades de altruismo.

A lo largo de ese recorrido imprescindible para explotar diferencias de precios existen amplias oportunidades para que individuos y empresas infrinjan daños a los empresarios de drogas caso de que tengan la información necesaria y el poder de fuego para llevar a cabo esas acciones. La compra de la complicidad y el apoyo de todos los que se encuentran a lo largo de ese camino y de cualquier otro actor que puede moverse hacia la ruta de tránsito es imposible. Además, los empresarios de drogas tienden a variar las rutas para alcanzar el mercado de destino con el objetivo de que la mera repetición no se constituya en una pista a posibles extorsionadores o expropiadores. Esa diversificación

de rutas expande aún más en el espacio el grupo objetivo que sería de interés para la iniciativa empresarial.

Por si esta diferencia territorial fuera poco límite para las actividades altruistas, los propios actos de creación de reputación fuera del reducido ámbito de los participantes en la industria de las drogas implica una transferencia innecesaria de información acerca de las actividades del filántropo que puede convertirse en el futuro en perjuicios. Cuando un empresario de drogas entrega de modo gratuito un bien a un ciudadano común no sólo le transmite esa mercancía o servicio. También le está cediendo una información, la que hace referencia a sus niveles de riqueza. Si quien recibe el bien no tiene manera diáfana de asociarla con la fuente de la opulencia, ya sea una actividad empresarial lícita o el servicio público, tan lucrativo en México, es bastante probable que llegue a la conclusión de que el filántropo es un empresario de drogas. Y que, por cauces informales, a su vez emita esa información en su entorno hasta que en algún momento, más tarde que temprano, el conocimiento de las labores de tan caritativo individuo termine llegando a un extorsionador o un expropiador.

Este último aspecto es concomitante con la segunda premisa que dificulta la transformación del altruismo social en beneficios para la empresa de drogas. No existen mecanismos conexos para consigan con un mínimo de fiabilidad generar la reacción deseada por las obras filantrópicas. Una vez obtenido el bien o el servicio, el receptor tiene completa libertad para obrar como más le convenga. Su libre albedrío incluye postularse en el futuro contra de los intereses de quien le ha hecho entrega del regalo. Sólo si conoce que esas obras de caridad van a repetirse en el futuro tendrá motivos para no perjudicar a la empresa de drogas. Pero el mismo efecto, el de que el entorno social internalice que la desaparición del empresario de drogas juega en contra de los intereses comunes y particulares de cada uno, puede conseguirse con la misma eficacia a través de las relaciones propias del mercado.

Esta coalición de intereses puede lograrse, por ejemplo, realizando un gasto ostentoso en los comercios locales o contratando a los más cercanos en labores no propias de la empresa. El asalariado o el proveedor de bienes personales tendrá un interés real en la perpetuación de la empresa de drogas al menos de la misma intensidad que aquel que recibe sus regalos. Pero la primera forma será más económica y más eficaz para el

empresario de drogas. Éste, como consumidor compulsivo aunque ocasional, ayuda a dinamizar ciertas economías locales con escasos contactos con el exterior y adquiere un papel de fuente de ingresos para lo pobladores. Subsume así a una parte de la población de ámbito rurales muy circunscritos en una relación de dependencia, de la que surge un potencial sentido de débito, que más que hacia el pasado se percibe a hacia el futuro. Sin él, la economía vuelve a sus orígenes de autosuficiencia agro-alimenticia. Pero su rol no es unilateral y genera a un tiempo perdedores y ganadores, con lo que el efecto neto es indeterminado para la posición de su empresa de drogas. David Werner, un médico rural de la zona serrana del estado noroccidental de Sinaloa, refleja que, debido a que los empresarios locales de drogas

tienen cantidades relativamente grandes de dinero fácil a su disposición, la tasa de inflación en las montañas se ha disparado mucho más que en las ciudades. Los precios de la alimentación, el vestido y otros productos básicos ahora cuestan casi el doble que en las ciudades. Para empeorar las cosas, las tiendas de los pueblos tienden a almacenar los artículos caros, como los alimentos enlatados, los cigarrillos de importación y las bebidas alcohólicas embotelladas, para los “grandes clientes”, en lugar de productos de bajo coste como el arroz, la harina o las judías para los campesinos de subsistencia. Las familias pobres que, por motivos éticos o por precaución, se niegan a cultivar drogas, se enfrentan a un empeoramiento de su situación de pobreza (*Newsletter from the Sierra Madre*, octubre de 1987).

Una fuerte elevación en los precios de las bebidas alcohólicas es uno de los efectos más universal de la llegada de efectivo a las pequeñas comunidades del cultivo y la exportación de drogas (Coyle 2001:212). Esta inflación deja de manera natural en el grupo de los perdedores a aquellos demandantes locales de alcohol sin relación con la industria. Los precios de la tierra, que suelen ser objeto de deseo entre los empresarios de drogas, también se resienten, imposibilitando a un buen número de personas de clases media y baja el acceso a este bien de capital necesario para sus actividades productivas. Éstos son varios de los diversos episodios que contribuyen a aumentar la desigualdad interna dentro de los pueblos donde alguno de sus miembros obtiene fuertes réditos del comercio de drogas, creando una visión dicotómica entre sus pobladores. Unos tienen agradecimiento y otros rencor. A partir de su observación del pueblo de Cotija, en el estado de Michoacán, McDonald (2005:117-23) describe los modos dispares en los que se repare a escala local el dinero procedente del comercio de drogas, que

es mucho más que la producción de drogas. Tiene un inmenso efecto multiplicador sobre un número muy grande de empleos que genera de manera directa, como el transporte, la

seguridad, los servicios financieros y las telecomunicaciones, o de manera indirecta en la construcción, el sector servicios o los negocios de consultoría. [...] Los materiales y la mano de obra para la construcción se pagan caro. [...] El anverso de esta bonanza es que el ciudadano medio tiene un recuerdo constante de aquello de lo que carece. El resultado es un sentido de privación. [...] Un buen número de miembros de la comunidad, sabiendo de primera mano el precio de las nuevas construcciones, afirmaba que las desigualdades más grandes las financiaba el dinero de la droga. Otros comentaban las apuestas ostentosas que se hacían en las peleas de gallos del pueblo. [...] Un área que antes era accesible a un número mucho más amplio de jugadores locales se restringía ahora a la elite de nos pocos. [...] La mayoría de las personas locales que acudían se sentían relegados al estatus de observadores de quienes sí participaban. Las fuertes apuestas impedían a los pobres, pero también a la clase media rural, entrar en el juego. [...] Sí es cierto que se habían abierto numerosas tiendas tipo urbano para la clase alta que contrastaban con los productos de las tiendas tradicionales. Estos nuevos almacenes eran tan numerosos que se especializaban en nichos con bajos volumen de ventas como la ropa infantil o la lencería sensual. [...] La mayoría puede pasar frente a estas tiendas y quedarse anonadada ante sus escaparates, pero tiene que comprar en las tiendas tradicionales [...] Algunos más apuntaban lo mucho que había subido el precio de las tierras agrícolas en los últimos diez años. [...] No era inusual que [los distribuidores de drogas] les pagasen precios inflados por sus ranchos, lo cual elevaba de manera artificial el valor de la tierra agrícola. Así, al tiempo que se ha dificultado el acceso a la tierra a la mayoría de los agricultores, quienes han vendido han obtenido grandes rendimientos. [...] Una gran ambivalencia circula entre muchos de los habitantes de [Cotija] cuando hablan de la economía de las drogas [...] Muchos con trabajos legítimos se quejan de su presencia. Este resentimiento nace en parte del agravamiento de las desigualdades y de la naturaleza excluyente de los nuevos patrones de consumo [...] Al mismo tiempo, los [cotijeños] se benefician de la infusión de dinero y recursos que las drogas insertan en la economía local. También les favorecen algunas de las nuevas fuentes de consumo, como el cibercafé.

Tamizada por esta ambivalencia que combina envidia y admiración, en el mismo plano de las bajísimas probabilidades de convertir un obsequio en un beneficio futuro para el dadivoso empresario está la función de riesgos percibidos del receptor. La publicidad positiva proporcionada por las obras sociales no tiene efecto si no va acompañada de una capacidad para encarecer la decisión de los receptores cuando se produce el evento en el que la empresa tiene algún interés en motivar un determinado resultado. Puede que el recuerdo por sí mismo altere la resolución del individuo. Pero es mucho más probable que, cuando se produzca el choque de lealtades, quien ha recibido los obsequios del empresario de drogas se enfrente a una disyuntiva distinta en la que el extorsionador o expropiador tenga mayor capacidad de influencia en el corto plazo, ya sea a través de un regalo de un valor inmediato más alto o, lo que es más probable, mediante la utilización de la violencia. Y si es este último elemento el que va a decantar la decisión final, puestos en la misma balanza sería más razonable emprender una estrategia para aterrorizar a la población que otra de altruismo social.

En esta perspectiva de costes, riesgos y beneficios resulta lógico que el único caso en el que una inversión en reputación fuera del ámbito de la industria tuviese consecuencias

positivas para el empresario se produjo en una prisión. Por una parte, la información acerca de la naturaleza de la empresa de drogas ya es conocida por quienes comparten prisión gracias a la publicidad otorgada por la actividad judicial y, en la mayor parte de los casos, por los medios de comunicación que reflejan los avatares policiales. No existe información que proteger por ese lado. Por otra parte, el ámbito social sobre el que se ejerce la inversión social es limitado y, lo que es más importante, con escasa movilidad. Ambos elementos favorecen el control posterior, de modo que se construye una eficaz cadena de transmisión entre acción altruista y resultados efectivos.

En 1991 una partida de agentes de la Policía Judicial del estado de Tamaulipas y de la Policía Judicial Federal trató de abrirse paso hacia el interior de la prisión de Matamoros, junto a la frontera de Estados Unidos. Su objetivo era el secuestro o asesinato del exportador de drogas Oliverio Chávez Araujo, con quien tenían varias cuentas pendientes. El mismo grupo policial ya había asesinado a varios de sus más cercanos colaboradores en el exterior. Su acometida contra la cárcel, sin embargo, falló. Un grupo numeroso de presos que podría haber sumado hasta ochocientos efectivos, con armas proporcionadas por Chávez Araujo, consiguió repeler la agresión (*Proceso*, 27 de mayo de 1991). Tan numantina e inquebrantable fue su defensa de la prisión que consiguió que se abriese un proceso de negociación con las autoridades judiciales de México. El acuerdo final implicó el traslado de Chávez Araujo a una cárcel de la ciudad de México, a salvo de una más que probable muerte.

El apoyo no era la consecuencia de un prestigio más o menos difuso de Chávez Araujo en la industria. En la misma ciudad de Matamoros había varios empresarios de drogas que aparecían con más frecuencia en los medios de comunicación. Su impulso era pecuniario y más cercano. Chávez Araujo pagaba la alimentación de los mil quinientos internos, incluidos garrafones de agua embotellada que llegaban en camiones cada tres días. También costeó la instalación de un equipo de aire acondicionado en el penal que aliviase la superpoblación carcelaria (Figuroa 1996:48-68). Pero esta filantropía anterior podría no haber servido de nada si Chávez Araujo no hubiese manejado otro incentivo de índole distinta. El exportador de drogas manejaba una guardia pretoriana que hacía creíble la amenaza de ejercer la violencia contra aquellos que no se uniesen a la defensa de la prisión.

Pero incluso las cárceles constituyen un nicho en el que es posible apreciar que el altruismo social no está regido por criterios empresariales, por el interés en mantener la integridad física o la actividad profesional, sino por una serie de externalidades positivas que genera la empresa de drogas o el consumo opíparo de sus dirigentes. Al poco de inaugurar el Reclusorio Norte de la ciudad de México, Alberto Sicilia Falcón “propuso comprar televisores para los mil doscientos reos para que le dejaran tener a él su propio aparato” (*Proceso*, 25 de noviembre de 1976). En los años cincuenta, María Dolores Estévez Zulueta “guisaba con dinero propio para las reclusas y les alquilaba películas que se proyectaban regularmente en el teatro del reclusorio. [...] en Navidad compraba piñatas, ponía un nacimiento [belén] enorme y pagaba una cena suntuosa para todas las presas” (García y Grauerholz 1995:48). Rafael Caro Quintero, ya en la cárcel, declaró:

Con nuestro dinero reformamos el drenaje, tubería, instalación de agua potable, arreglo y conservación de jardín, área de juego, instalación de cocina y renovación de celdas, etcétera, a fin de hacer habitable el dormitorio [...] Tardamos más de ocho meses en su acondicionamiento. Todas las mejoras, reformas y acondicionamientos que hicimos están debidamente previstas y autorizadas por el Reglamento de Reclusorios (*Proceso*, 24 de julio de 1989).

Caro Quintero, además, llevaba grupos musicales a la cárcel para amenizar sus fiestas privadas, con contaban con una nutrida participación del resto de los reclusos (*Excélsior*, 19 de julio de 1989; *Los Angeles Times*, 20 de julio de 1989; *Proceso*, 20 de enero de 1986). En todos estos casos, como otros, la mejora del bienestar personal de los empresarios de drogas en la cárcel sólo era posible si los otros presos disfrutaban de beneficios comparables. Su ayuda a los otros presos no salía de una voluntad cooperativa ni tan siquiera del interés en un beneficio futuro difuso. El disfrute de parte de los presos de estas inversiones era el resultado de que son bienes indivisibles en los que se da la imposibilidad para restringir con criterios de monopolio el acceso a estos beneficios de parte de quien ha realizado la inversión.

Cosa distinta son las actividades indemnizatorias que tienen los empresarios de drogas con algunos miembros específicos de la sociedad. En la mayor parte de los casos ni tan siquiera existen reparaciones por los muertos o heridos ocasionados fuera de la industria ni por cualquier otro perjuicio que la actividad empresarial pueda ocasionar a terceros. La incapacidad de éstos o sus familiares para identificar al perpetrador del acto es, en la mayor parte de los casos, una barrera infranqueable para la búsqueda de una

indemnización económica. La violencia con que el imaginario popular asocia a la industria de las drogas actúa como una barrera adicional. Dentro del escaso interés de los empresarios de drogas por cubrir sus externalidades negativas y de quienes las sufren de acceder a mecanismos para el cobro, un hecho excepcional ocurrió después del asesinato del empresario de drogas Pedro Eliodoro Laija en Culiacán, en el estado noroccidental de Sinaloa, durante una fiesta:

El homicida salió corriendo, perseguido por los guardaespaldas de [Laija], dio vuelta a la esquina y se refugio en una casa. Llegaron los guardaespaldas, rompieron un cristal y ordenaron salir a la familia que vivía allí. Entraron, hubo otra balacera [tiroteo] y a los pocos minutos sacaron, arrastrando, un cuerpo sangrante que llevaron a la casa de [Laija]. Al día siguiente, el dueño de la casa, ingeniero Ricardo Valenzuela Johnson, limpiaba la sangre del homicida “ejecutado”, cuando llegó uno de los que habían sido guardaespaldas de [Laija]: “Disculpe la balacera de ayer. Tenga — le ofrecía un fajo de billete — por los daños que le causamos” (*Proceso*, 29 de abril de 1985).

También en el ámbito fuera de lo común puede expresarse la reparación de un daño que realizó el exportador de drogas Osiel Cárdenas Guillén. Un mecánico de la ciudad fronteriza de Matamoros relató que un miembro del servicio de violencia de Cárdenas Guillén le solicitó la reparación de un vehículo de su propiedad. Una vez que hubo cumplido con lo encomendado, no le pagó y amenazó con matarlo si osaba denunciarlo. Según la versión del mecánico, esta historia llegó a oídos de Cárdenas Guillén, quien hizo castigar al estafador golpeándolo con un tablón en las nalgas. “Todo hinchado vino a pagarme y pedirme disculpas”, declaró el mecánico (*El Universal*, 16 de marzo de 2003). Esta circunstancia puede explicarse más en términos de evitar perjuicios innecesarios a la empresa de drogas fruto de comportamientos deshonestos de sus asalariados que como el resultado de una voluntad expresa y sistemática de los empresarios de drogas de evitar que las externalidades negativas puedan convertirse en una fuente de problemas en el futuro. En buena medida, esta última opción está cubierta por el acceso a la protección privada de los empresarios de drogas.

Dentro de la necesidad de acotar los canales de información entre los empresarios de drogas y el conjunto de la sociedad es obligado el paso por quienes son especialistas de la transmisión de noticias, los periodistas. Aparte de que tengan más posibilidades de obtener información, lo que les caracteriza es su capacidad de difundirla de forma indiscriminada a terceros, ya sea dentro o fuera de la industria. De ese modo, los periodistas se convierten no sólo en agentes activos de comunicación entre la industria y

el exterior sino también en el interior de la industria. Con una circulación restringida de información, los empresarios de drogas son ávidos lectores de prensa. Amado Carrillo Fuentes sólo “había cursado hasta el tercer año de primaria, pero era torpe para la lectura y con dificultad deletreaba los titulares de los periódicos, que leía diariamente. Más tarde, gracias a la paciencia de su amigo [Manuel de Jesús Bitar Tafich], aprendió a leer con fluidez y la lectura de los periódicos se convirtió en un ritual cotidiano” (Ravelo 2005:134).

A través de ella obtienen información sobre las circunstancias de la propia empresa, de otros empresarios y de las condiciones generales de la industria. Un subordinado de Juan García Ábrego le presentó un recorte de prensa como prueba de la confiscación de nueve toneladas de cocaína en Harlingen, Texas, que eran de su propiedad (United States of America vs. Juan García Ábrego, 8 de mayo de 1998). Benjamín Arellano Félix reconoció que se enteró de la muerte de su hermano Ramón, ambos miembros activos de la industria de las drogas, por la información que las agencias de seguridad pública pusieron en manos de los medios de comunicación. Así lo expresaba en una entrevista posterior a su detención.

- ¿Su hermano está muerto?
- Pues yo no sé. Dice la policía que está muerto. Yo no sé.
- ¿Usted nunca se enteró de la muerte de su hermano?
- No.
- ¿Se enteró de lo sucedido en Mazatlán[, ciudad turística junto al Océano Pacífico donde asesinaron a Ramón]?
- De lo que dice la policía sí.
- ¿Entonces sí se enteró de que su hermano murió?
- Pues por medio de los periódicos (*Frontera*, 18 de octubre de 2002).

Pero los medios de comunicación no publican o radian o televisan sólo para los miembros de la industria sino para el público en general. De ese modo, cuando informan sobre alguna empresa de drogas en concreto, esa información puede ser pasto de extorsionadores y expropiadores que la utilicen para su propio beneficio. La revelación en los medios de las actividades de un empresario de drogas, coincida con la realidad o no, puede tener consecuencias inmediatas al poner en grave riesgo la integridad de la empresa y de su propietario. En 1991, el suplemento dominical del diario estadounidense *New York Times* (6 de octubre de 1991) publicó un artículo sobre la impunidad del comercio de drogas en la ciudad fronteriza de Matamoros. Dos semanas después el jefe de la delegación de Interpol en México, Juan Miguel Ponce

Edmonson, arrestaba a uno de los protagonistas del artículo, Juan Nepomuceno Guerra Cárdenas, quien durante décadas había sido un prominente contrabandista local. La paraplejía del lado izquierdo que sufría el anciano de más de ochenta años y que le mantenía atado a una silla de ruedas no impidió que la Fiscalía General de la República de México tratase de responder al daño percibido a la imagen pública del país en Estados Unidos con esta detención (*Proceso*, 28 de octubre de 1991).

Sin ir más allá sobre su naturaleza, la publicidad no deseada hace patente el origen de la riqueza del empresario, una circunstancia que atrae a los extorsionadores, sobre todo de aquellos pertenecientes al sector público, y en ciertos casos une al individuo a una determinada localización donde es vulnerable. En los Juegos Olímpicos en Sydney, Australia, en 2000, se celebró una pelea del boxeador mexicano Christian Bejarano, que a la postre obtendría la medalla de bronce. La televisión enfocó a tres espectadores, quienes estaban “ondeando sus banderitas [mexicanas], ataviados con morrales [bolsos], grandes sombreros [mexicanos] y una enorme manta [pancarta] que rezaba ‘Ojinaga, México, con el nuevo presidente Vicente Fox.’” Dichos aficionados eran los exportadores de marihuana de Ojinaga, ciudad junto a la frontera de Estados Unidos, Francisco Ríos Balderrama y Eduardo Armando Quiroz García, junto a su guardaespaldas Rubén Carrasco Valdez. Un agente de Drug Enforcement Administration que observaba la pelea por televisión movió los resortes necesarios para solicitar y conseguir la extradición de este trío desde Australia. Ríos Balderrama y Quiroz García recibieron sendas cadenas perpetuas en un juicio celebrado en Midland, Texas (*Midland Reporter-Telegram*, 24 de enero de 2003; *Proceso*, 8 de octubre de 2000).

Pero estos efectos tan contiguos entre información en los medios de comunicación y perjuicios flagrantes son inusuales. Las consecuencias más insidiosas de la revelación pública de aspectos reales o ficticios de una empresa de drogas son otras. La derivada más normal de la aparición en los medios de comunicación de masas el aumento de los costes de protección privada derivado de esta popularidad. Este crecimiento de los gastos para hacer frente a nuevas amenazas puede ser, en general, asumible en términos de costes. No lo es tanto la pérdida de ingresos que se genera tras una mayor o menor presencia pública. La publicidad gratuita que proporcionan los medios de comunicación

a algunos empresarios se traduce en una pérdida de su reputación dentro de la industria, ante quienes son su principal fuente de ingresos, que no son otros que los proveedores y, sobre todo, los clientes.

La mera aparición en los medios de comunicación de masas es la peor publicidad que le puede caer a un empresario de drogas. Cualquier comprador o vendedor tendrá la prueba fehaciente de que la actividad de dicho empresario está siendo observada por terceros cuyas intenciones, en la mayor parte de los casos, son las de causar daño a la empresa. El desconocimiento del origen la fuga de información, e incluso de la veracidad de los términos en los que se le presenta, es indiferente al resultado en términos de valoración de otros intermediarios. Quien aparece en los medios de comunicación masiva es incapaz de contener el flujo de información. Y no sólo la propia, con lo cual el perjuicio quedaría internalizado dentro de la propia empresa, sino también la de cualquiera que pueda entrar en contacto en él. Ante esta disyuntiva de fuertes riesgos percibidos, una opción razonable es abandonar cualquier contacto con el empresario descubierto, incluyendo las transacciones económicas, dejando así al dicho intermediario sin fuente de ingresos.

Las estrategias para evitar esta publicidad con funestas consecuencias para la viabilidad económica de la empresa son diversas. Por una parte, está la intimidación o la desaparición física de los periodistas insidiosos. Los hermanos Arellano Félix ordenaron un atentado contra el director del semanario *Zeta* de Tijuana, Jesús Blanco Ornelas, que se saldó con la muerte del escolta del periodista y de uno de los pistoleros contratados al efecto (Blanco 2001:5-22; *Proceso*, 30 de noviembre de 1997). Aunque los motivos últimos están lejos de ser claros, es seguro que la extraordinaria publicidad que otorgaba a los hermanos Arellano Félix los artículos de la revista comandada de Blanco Ornelas estuvieron entre las causas. Años después, y ya encarcelado, Benjamín Arellano Félix ratificó que, al menos, existía una enemistad manifiesta con Blanco Ornelas:

Él [Blanco Ornelas] agarra cosas de lo que dicen en la calle y de personas fantasiosas y ya nos hizo responsables de una cosa en la que no tuvimos nada que ver. [...] Porque sacan a la familia pues. Como Blanco Ornelas pues. Que eso lo usan para vender periódicos: el nombre de nosotros, la familia de uno. Eso está mal. [...] Si a él le gustamos para vender periódicos pues está bien, que los venda con nosotros. Pero que no se meta con las mujeres, que no se meta con la familia. [Entrevistador: “¿Le molesta que se involucre a su familia?”] Sí, me molesta cien por ciento. [...] Ya que ponen que la esposa de Benjamín, esto, esto otro, involucrándola en cosas ilícitas. No tienen por qué. Eso está mal porque ella es una madre de cuatro hijos. ¿Para qué la involucra en cosas de hombres y en cosas en que una

mujer no tiene por qué andar involucrada por culpa del marido? Está mal. Por donde lo veas. [...] No me gusta. Está mal lo que está haciendo. Porque perjudica a la familia. No a mí en lo personal. Bueno, a mí ya me perjudicó desde hace mucho tiempo. Pero ahora es a mi familia. Perjudicando ahora a las mujeres. Porque escribe de mi esposa, de mis hijos. Eso está mal. ¿Por qué escribe de mis hijos, de mi esposa? [...] Él es un bocón [bocazas]. Es una persona que habla de todo el mundo. [...] ¿Cómo puede decir que fui yo [quien ordenó el atentado]? No hay ninguna averiguación que diga algo sobre mí. [...] ¿Que si había alguna relación? Pues posiblemente (*Frontera*, 20 y 21 de octubre de 2002).

Al periodista Pablo Pineda Gaucín de Reynosa lo mandó asesinar Osiel Cárdenas Guillén porque pensaba que la información sobre su empresa que obtenía como consecuencia de su empleo se la pasaba a Drug Enforcement Administration (*La Crisis*, 12 de febrero de 2002). En un sentido opuesto pero con el mismo fin de evitar la publicidad negativa inherente a la presencia pública en los medios de comunicación de masas, a Dante Espartaco Cortés Acosta, fotógrafo del periódico *El Mexicano* de Tijuana, lo asesinó en 1995 Fabián Reyes Partida por orden de Ramón Arellano Félix. El periodista pretendía extorsionar a Arellano Félix con la amenaza de publicar las fotografías de un asesinato que habían cometido. Días antes el padre de Cortés Acosta y uno de sus hermanos habían sufrido un atentado a las puertas de su domicilio por el mismo motivo (Blanco 2002:187-9; *El Financiero*, 18 de enero de 1997).

Pero estas represalias violentas contra periodistas por parte de empresarios de drogas son muy excepcionales. Y lo son porque su utilización es más contraproducente para el negocio de las drogas que el mal que se pretende evitar. En un mundo con una fuerte tendencia al corporativismo como es la profesión periodística, el asesinato de un trabajador de la información pública es la vía más directa para ampliar y aumentar el foco de las noticias referidas al empresario de drogas, en definitiva, de incrementar la publicidad negativa que recae sobre el protagonista. Aunque un atentado de este tipo pueda ser útil para la intimidación del conjunto de profesionales, la noticia del asesinato de un periodista tiene connotaciones especiales que la llevan a las portadas de los medios de comunicación con más frecuencia e intensidad que la de cualquier otro ser humano. Cuando eso ocurre, lo que antes era una información local pasa a un ámbito más amplio. El número de conocedores de las peripecias de la empresa de drogas aumenta y, por pura ley de probabilidades, la posibilidad de verse acosado por las noticias en prensa.

Una estrategia más inteligente es la internalización de los periodistas en la nómina del empresario de drogas. Frente a lo que ocurre con un conjunto poblacional más amplio, los periodistas son un colectivo de fácil identificación, con tendencia a socializar en común y limitado en número. Así pues, los costes tanto de búsqueda de información como de compra de publicidad positiva se mantienen en niveles que puede compensar la empresa de drogas. El periodista Juan Raúl Bermúdez Núñez, quien hacía vida social con el exportador de drogas Osiel Cárdenas Guillén, declaró como testigo protegido que “en [la sede de] *El Diario de Matamoros* se reunió con Osiel, [su socio Víctor Manuel] Vázquez Mireles, [su abogado Galo Gaspar] Pérez Canales y el representante del periódico, Mario [Ángel] Díaz [Vargas], quienes le ofrecieron [...] quinientos dólares mensuales para que dejara de publicar notas” sobre Cárdenas Guillén (*El Norte*, 7 de mayo de 2001). Con la aceptación de este trato, Bermúdez Núñez se convertía en asalariado de Cárdenas Guillén, en tanto que cobraba por periodos concretos de trabajo, aparte de la paga que obtenía de su propio periódico.

Arturo Quiroz Gutiérrez fue secretario particular de Mario Járquez Provencio mientras éste fue alcalde del enclave fronterizo de Juárez (1973-76). Años después, desde su posición de director del semanario *Cuarto Poder* en la misma ciudad jugó un papel clave a la hora de contactar a Amado Carrillo Fuentes con la industria periodística local. “Recibió cinco millones de dólares que le entregó directamente Amado Carrillo Fuentes para repartirlos entre dueños de medios de comunicación, a quienes buscaban controlar para evitar que Carrillo Fuentes fuera mencionado en los periódicos y en los noticieros de radio y televisión.” (*La Crisis*, 8 de marzo de 1998). En este caso, las colaboraciones con los reporteros locales eran más esporádicas y, en consecuencia, los periodistas tenían menos de asalariados y más de receptores de regalos esporádicos.

La internalización de periodistas por parte de una empresa de drogas tiene algunos beneficios además del patente de evitar publicidad para el contratante. Dado el núcleo de restricciones a la circulación de la información que es consustancial a la empresa de drogas, cualquier publicidad tiende a ser negativa y, en consecuencia, la mejor estrategia es la de pagar por no recibir publicidad. El primer y provechoso complemento a este reembolso por ocultación es que los medios de comunicación pueden convertirse en un medio para desacreditar y difamar a otros miembros de la industria de las drogas

con los cuales se mantienen relaciones tensas o de confrontación fragante. Por esa vía se les imponen costes adicionales sobre el oponente que son útiles para la resolución de los conflictos. Entre los servicios prestados por Arturo Quiroz Gutiérrez a Amado Carrillo Fuentes estaba resaltar en los medios las actividades empresariales de los hermanos Filiberto, Gerardo y Pedro Lupercio Serratos, con quienes mantenía una confrontación derivada de la asociación de estos últimos con Benjamín Arellano Félix (*La Crisis*, 8 de marzo de 1998). El foco público fue determinante para que los hermanos Lupercio Serratos tuviesen cada vez mayores dificultades para sobrevivir en el negocio de las drogas.

A finales del año 1985 una disputa entre dos empresarios de drogas, Rafael Aguilar Guajardo y Gilberto Ontiveros Lucero, por un asunto de mujeres, según relató este último, derivó en un ejercicio de difamación mutua a través de los medios de comunicación. Aguilar Guajardo filtró a dos diarios de la fronteriza Juárez, sede central de sus respectivas empresas de drogas, y a uno del vecino estado de Texas información sobre las actividades ilícitas de Ontiveros Lucero. Para cubrirse las espaldas todos los artículos citaban como fuente originaria a un supuesto agente de Drug Enforcement Administration, cuyo nombre no aparecía en ningún listado del organismo. Ontiveros Lucero no tomó represalias contra los periodistas ni el periódico que informaba sobre sus actividades. Respondió a través de un amigo, el corresponsal en la ciudad del diario de mayor tirada de la ciudad de México. Éste envió a su rotativo una nota que salió con pseudónimo. En el artículo se lanzaban alegaciones claras sobre la participación de Aguilar Guajardo en la distribución de drogas. El conflicto se resolvió porque poco después por vía de terceros. Gracias a la publicidad negativa, la Policía Judicial Federal detuvo a Ontiveros Lucero (*Excélsior*, 23 de abril de 1986; *Proceso*, 12 de mayo de 1986).

Pero esta exposición pública de participantes en la industria de las drogas con los que se mantienen relaciones tirantes ya sea en lo personal o en lo profesional no es ineludible sin la contratación de periodistas a nómina de la empresa de drogas. Casi siempre existen vías de comunicación abiertas entre la industria de las drogas y la profesión periodística, aunque no sea más que porque coinciden en los mismos ámbitos de socialización o porque algunos de los segundos compran productos de la primera. Estas

relaciones sociales o comerciales pueden recrearse para añadir un flujo informativo ya existente. Y aunque no existan, los periodistas, concedores de las potencialidades comerciales de la industria de las drogas, están ávidos por publicar informaciones sobre el sector por muy desconocido que sea el origen. En 2001, Osiel Cárdenas Guillén a través de su abogado filtró a varios diarios de circulación nacional información sobre las actividades como empresarios de drogas de Edelio López Falcón y Rolando López Salinas, con los cuales tenía un enfrentamiento derivado del asesinato por estos dos de un cercano amigo de Cárdenas Guillén (*Proceso*, 17 de marzo de 2002).

El segundo beneficio potencial de la internalización de miembros de los medios de comunicación en empresas de drogas está en la capacidad de los primeros para, con escasos costes añadidos, convertirse en proveedores de información de las segundas. Por la propia naturaleza de su profesión, los periodistas no sólo actúan como nodos de información en un circuito con múltiples entradas sino que pueden discriminar la salida de la información, incluyendo la referida a la industria de las drogas, sus participantes y sus potenciales amenazas. Si en muchos casos el interés de la empresa de drogas es que no llegue la información a los periodistas, en otros es que no aparezca para el gran público o que lo haga de manera distorsionada, una última función es que el trasvase de información lo monopolice el empresario de drogas a favor de sus actividades profesionales.

Con sentido desproporcionado de esta última funcionalidad y de los medios para conseguir los fines, Carlos Aguilar Garza llegó a convertirse por un corto espacio de tiempo en el propietario de los diarios *Y Punto* y *El Popular* de Matamoros y de *El Águila* de la ciudad fronteriza de Nuevo Laredo (*Proceso*, 14 de agosto de 1989). En el primero de esos diarios compartía propiedad con quien fuera coordinador de giras del presidente José Luis López Portillo (1976-82) (Figueroa 1996:113). Un colaborador de Juan García Ábrego era propietario del periódico *El Fronterizo* de la ciudad de Matamoros, junto a Estados Unidos (Fernández 2001:213). En el otro extremo de la frontera, Tijuana, Amado Cruz Anguiano fue titular del efímero diario *Al Día* (*Zeta*, 12 de junio de 1998). En 1988, el abogado de Miguel Ángel Félix Gallardo, Carlos Morales García, a través de su hermano Cesáreo Morales García, quien era coordinador de la Comisión de Ideología del Partido Revolucionario Institucional, expresó su deseo

de invertir quinientos mil dólares, setecientos mil dólares de 2000, en el diario capitalino de izquierdas *La Jornada*. En última instancia, los accionistas del periódico devolvieron la mitad de ese dinero que ya habían invertido (Carpizo 1994:396402; Procuraduría General de la República 2000b:432-4).

Con esta panoplia de intereses comunes, la relación entre periodistas y empresarios de drogas incorpora una combinación de intimidación y retribución, en la que ambas estrategias son sustitutivas para conseguir los efectos deseados. Benjamín Flores González era director del periódico *La Prensa* en San Luis Río Colorado, en la frontera con Estados Unidos. Su rotativo publicó varios artículos señalando a Jaime González Gutiérrez, entonces en prisión, como el más importante empresario de drogas de la localidad. González Gutiérrez envió a varios emisarios, entre ellos su abogado José Guadalupe Ramos Santillán, al periódico con una oferta de cien mil dólares para que dejaran de publicar artículos sobre su persona. Ante la negativa de Flores González, que no sólo no aceptó el dinero sino que arreció en sus críticas a González Gutiérrez, un hermano de éste contrató a cuatro individuos para asesinar al periodista. Les pagó cinco mil dólares por el servicio (*El Financiero*, 27 de noviembre de 1998; *New York Times Magazine*, 21 de diciembre de 1997; Reuters, 16 de julio de 1997; *Zeta*, 29 de agosto de 1997). Meses después, se repitió la misma secuencia con el mismo acusador pero con distinto final. El periodista Sergio Haro Cordero, del semanario *Siete Días* de la misma localidad, puso en evidencia lo insólito de que González Gutiérrez fuese puesto en libertad pese a que se le seguían dos procesos por homicidio y otro por transporte de marihuana. Fruto de las denuncias, Haro Cordero recibió llamadas amenazadoras de González Gutiérrez (*El Universal*, 24 de abril de 1999). La complementariedad entre amenaza y gratificación pecuniaria es el camino más frecuente hasta llegar al inusual punto final del asesinato:

El propietario de un periódico de Juárez[, en la frontera con Estados Unidos] oyó cómo tocaban en su puerta una noche y se encontró con dos extraños en el umbral. “Hemos venido en nombre de un amigo”, le dijo uno de ellos. “Queríamos pagarle una bonita suma de dinero cada mes y, a cambio, usted nos permitiría revisar todos los artículos que se vayan a publicar sobre Amada [*sic*: Amado Carrillo] Fuentes.” El editor trató de disimular su miedo. “No”, dijo. “No puedo estar de acuerdo con ese tipo de cosas”. Los dos extraños se miraron entre sí. Uno de ellos le dijo: “Bueno, ya que no puede hacerlo así, lleguemos a otro trato. O permites que nuestro amigo te pague una cantidad considerable de dinero todos los meses a cambio de que no publiques nada sobre Amado Carrillo Fuentes o te matarán.” Entonces los hombres se despidieron y se fueron, dejando que el editor ponderase

las dos opciones. De la noche a la mañana se le ocurrió una tercera alternativa. Decidió vender el periódico (*Texas Monthly*, diciembre de 1995).

Pero, en cualquier caso, la aplicación de estas estrategias con respecto a la clase periodística no suele ser una parte nuclear de la empresa de drogas que se incorpora desde el principio de la actividad. Más bien aparece como una respuesta reactiva y refractaria a una publicidad negativa anterior que se trata de frenar con una combinación de estrategias de intimidación y compra. Por principio, si no existe una publicidad anterior que se perciba como amenazante para la viabilidad comercial de la empresa de drogas, tampoco aparece la perentoriedad de congeniar con el mundo periodístico. Es sólo cuando se hacen patente los costes desproporcionados de la exposición pública en forma de extorsiones y aumento de los costes de protección privada cuando se inician y refinan las estrategias para evitar la publicidad negativa.

El asesinato del cardenal Juan José Posadas Ocampo en la ciudad central de Guadalajara fue una fuente ingente e inequívoca de publicidad negativa para sus los dos principales acusados, Joaquín Archivaldo Guzmán Loera y los hermanos Arellano Félix. De ser unos perfectos desconocidos fuera del cerrado círculo de la industria de las drogas hasta ese instante, pasaron a ser pasto de la prensa de todo el mundo. Lo que era una disputa privada desconocida por el gran público pasó a formar parte del debate nacional a gran escala, con las consiguientes demandas públicas y de alto nivel a favor del cierre inmediato de dichas empresas. Cada uno de los perjudicados trató de controlar el deterioro de su prestigio personal por las vías que encontró a su alcance en ese momento. Guzmán Loera contactó por teléfono con el columnista Mario Ignacio Munguía Delgadillo, quien publicaba sus artículos en varios diarios menores de la capital. Según el periodista, le confesó que “esto es una traición, y aquí no hay más culpable de todo este rollo que [Rodolfo] León Aragón [director entonces de la Policía Judicial Federal], porque a él yo tenía que decirle donde andaba, porque así me cuesta. Me cuesta muchos millones de dólares” (Carpizo 1994:393; *Proceso*, 26 de julio de 1993). Aunque en declaraciones judiciales Guzmán Loera negaría después esta conversación, dejó en claro que lo unía una gran amistad con Munguía Delgadillo (Carpizo y Andrade 2002:97).

En el banco contrario, los hermanos Arellano Félix publicaron varias páginas de publicidad en periódicos de tirada nacional negando su participación en los hechos y

culpando del asesinato del cardenal católico a Guzmán Loera y su asociado Jesús Héctor Palma Salazar, “en una de sus acostumbradas balaceras,” refriegas a tiros (*Excélsior*, 29 de mayo de 1993; Moreno 2001:55-8). La respuesta de los denunciados fue del mismo tenor pero elevada al cubo: otro anuncio pagado en el mismo periódico cuatro días después en el que se señalaba a los hermanos Arellano Félix como los autores no sólo del homicidio de Posadas Ocampo sino también de algunos otros que, aunque cometidos por policías, se le podían asignar con más propiedad a Palma Salazar (*Excélsior*, 2 de junio de 1993).

Con el mismo sentido reactivo, en 2000 un alto funcionario de la Fiscalía General de la República declaró que había resurgido en el estado sureño de Oaxaca la empresa del exportador de marihuana Pedro Díaz Parada. Para defenderse de las “calumnias”, el hermano de Díaz Parada pagó la inserción de varias páginas de publicidad en un periódico local. En ellas negaba encabezar una empresa de drogas, se deslindaba de cualquier participación en el asesinato del primer comandante de la Policía Judicial Federal en el estado y calificaba de “amarillistas” a los periodistas que los calificaban de grandes empresarios de la droga (*Sur Proceso*, 13 de mayo de 2000). En 1997 Rafael Muñoz Talavera publicó en varios diarios mexicanos una carta abierta al entonces presidente de México, Ernesto Zedillo Ponce de León, negando cualquier participación en la distribución de drogas y declarándose como un hombre trabajador, lo cual en principio no es incompatible con dedicar todos sus esfuerzos a la industria de las drogas (*New York Times*, 12 de septiembre de 1998). En las mismas fechas, un hermano del exportador de drogas Daniel René González Quirarte pagó una página entera de publicidad en un periódico de la ciudad central de Guadalajara defendiendo la honradez de este último. La defensa tenía la forma de una carta abierta al presidente de México (*Wall Street Journal*, 10 de mayo de 2000).

La defensa pública es una estrategia que viene de antiguo. Dos décadas antes, el exportador de drogas Arturo Izquierdo Ebrard había pagado una página completa del diario *Excélsior*, de la ciudad de México, para defender su inocencia en las acusaciones de asesinato de líder del sindicato cañero en el estado caribeño de Veracruz (Salas y Vilchis 1985:102). El mismo carácter defensivo tuvo en 1990 la publicación de una página de publicidad por parte del empresario de drogas Gustavo Tarín Chávez. Éste

estaba siendo sometido a una intensa persecución por parte del empresario de la protección y comandante de la Policía Judicial Federal en Chihuahua, Elías Ramírez Ruiz. El motivo de este acoso, que incluyó el secuestro de la esposa de Tarín Chávez en un municipio fuera de la jurisdicción oficial de Ramírez Ruiz, estaba lejos de ser el cumplimiento de los preceptos legales, aunque esa fuese la justificación oficial. Era la venganza por el asesinato de Tarín Chávez de un sobrino del policía. El comunicado de prensa del exportador de drogas rezaba así:

Mi nombre es Gustavo Tarín Chávez, nací en Villa Orestes Pereyra, Rosario, Durango. C. [Ciudadano] Presidente [Carlos Salinas de Gortari], le suplico atienda esta humilde petición, ya que nosotros combatimos la guerrilla en el estado de Guerrero y pudimos detenerla, y gracias a eso pudo usted llegar a ser Presidente de la República, porque si no la detenemos, le aseguro, señor Presidente, que ni usted habría sido presidente, ni el Lic. [Licenciado Enrique] Álvarez [del Castillo] procurador [fiscal general de la República (1988-91)], ni usted, Lic. [Licenciado Fernando] Baeza [Menéndez], hubiera sido gobernador [del estado de Chihuahua (1986-82)]. Yo fui uno de los que puse mi granito de arena y así serví a mi país. [...] Amarre a su perro; póngale rienda a Elías (Ramírez Ruiz), que no me haga perro del mal. Que se acuerde Elías que yo no soy la monita de los cerillos, que no se ampare en la sombra de los cuerpos policiacos (*Proceso*, 3 de noviembre de 2002).

El hecho de que esta relación entre periodistas y participantes en la industria de las drogas sea en la mayor parte de los casos reactiva, es decir, la rebeldía ante una publicidad negativa anterior que trata de repararse con una contrapropaganda para aminorar sus efectos, es la situación normal. Si no ha existido exposición anterior, tampoco existe ninguna razón para inmiscuirse en una campaña de relaciones públicas en la que los empresarios de drogas tienen más que perder, por exponer su condición a terceros, que ganar. Incluso una presentación positiva implica una transferencia de información que puede tener efectos fatales sobre la empresa. El que Miguel Ángel Félix Gallardo o Francisco Rafael Arellano Félix apareciesen posando en las páginas de sociedad de periódicos locales, presumiendo de su riqueza variada, de su actividad profesional en sectores legales, antes siquiera de que su nombre pasase a la crónica de sucesos fue una fuente de problemas para sus empresas de drogas: hicieron aparente para las empresas de protección su potencialidad económica.

Pero, sobre todo, la relación entre el mundo de la prensa y los participantes en la industria de las drogas es mucho menos frecuente de lo que sería razonable, incluso en esta vertiente reactiva, porque está tamizada por unos terceros con una participación crucial en el sector. Los empresarios de drogas compran protección privada fuera de sus

propias empresas, por lo general entre los organismos de seguridad pública. Entre las obligaciones contractuales de un acuerdo de protección privada se encuentra el liberar al pagador de cualquier amenaza para su bienestar personal o profesional. La publicidad negativa en los medios de comunicación no es sino una vertiente más del tipo de perjuicios que cubre el contrato. Y es por ello que, en el interés de los empresarios de protección privada por prestar un servicio de alta calidad y en el interés del empresario de drogas de exprimir todas las cláusulas de un contrato que le cuesta dinero, sean los primeros quienes se encarguen con más frecuencia de lidiar con los problemas anexos a la aparición de los empresarios de drogas en los medios de comunicación de masas.

Un último aspecto de la relación entre empresarios de drogas y la sociedad circundante, bastante nimio desde cualquier punto de vista salvo el de su presencia en el ámbito radiofónico, es el que más ha capturado la atención del mundo académico, en buena medida porque se percibe como inocuo para la integridad personal de los investigadores y porque se asimila a una cierta corriente contestataria de imposible encuadre en otros ámbitos. Son las canciones que glosan las actividades de la industria de las drogas y de sus protagonistas (Alviso 2002; Astorga 1995a, 1997, 2000b, 2005; Astorga y De la Torre 2002; Aviña 2004; Duran 1996; Creechan y Herrán 2005; Edberg 2000, 2001, 2004; Gaytán y Lara 2001; Hernández 1992; Herrera 1979; Lara 2003, 2004; Massard 2005; Olmos 2002; Quinones 2001:11-29; Ramírez 1998, 2004a, 2004b; Ramírez y Pimienta 2004; Simonett 2001, 2002; Valenzuela 2002; Villalobos y Ramírez 2004; Wald 2001; Wellinga 2002, 2003). Este subgénero de los corridos sobre drogas que tanto ha capturado el interés de académicos sigue una vertiente de las baladas o los cantares de gesta sobre empresarios ilegales en México que puede remontarse hasta el siglo XIX y que en su apartado específico de los comerciantes de drogas como protagonistas se inicia en tiempos tan remotos como 1934, fecha en la que Ramírez (2004a:22-6) ha encontrado los primeros corridos que incorporan las drogas como tema de sus letras.

“Por morfina y cocaína”, grabado en San Antonio, Texas el 9 de agosto de 1934 por Manuel Valdez y Juan Gonzalez[...] “Por esa línea de tire [tren] / se han llevado muy seguido / a miles de prisioneros / que mala suerte han tenido. [...] Por morfina y cocaína / por marihuana y licor / están poniendo su tiempo muchos allá en [la prisión federal de] Leavenworth[, Kansas[...]. / Señores, este corrido / no es de mayor interés / es [sic] compuesto humildemente por Manuel Cuellar Valdez” Pocos meses después, en octubre de 1934, el dueto de Gaytán y Cantú grabó “El Contrabandista”. El corrido, compuesto por Juan Gaytán [... reza así:] “Comencé a vender champán, tequila y vino habanero / pero es

que yo no sabía lo que sufre un prisionero. / Muy pronto compré automóvil, propiedad con residencia, / sin saber que en poco tiempo iba a ir a la penitencia [*sic*]. / Por vender la cocaína, la morfina y marihuana, / me llevaron prisionero a las dos de la mañana.”

No han sido pocos los analistas que han tratado de vislumbrar una relación comercial y pecuniaria entre estos juglares de los tiempos modernos y los protagonistas de sus historias. Por resumir la idea en una frase desde la academia, una “industria patrocinada por los empresarios de drogas es [...] la de los corridos sobre drogas” (Villalobos y Ramírez 2004:139). Lo paradójico y extendido esta visión es que la comparten no pocos miembros de la industria de los corridos en México. En palabras de Enrique Franco Aguilar, compositor de Los Tigres del Norte, la lógica económica de las baladas sobre empresarios de drogas es la publicidad. “Mira, tú no puedes ver un letrero en el freeway [autopista] que diga: consume la cocaína de los Arellano Félix, es la más fina, es la más brillante, alucine mejor. ¿Me entiendes? ¿En dónde se van a anunciar ellos? ¿Dónde crees que se anuncien? En la canción” (Ramírez y Pimienta 2004:52).

Nada más lejos de la realidad. La evidencia es diáfana: es éste un género particular de música que ha surgido sin estímulo directo de la industria de las drogas más allá de que ésta, a través de intermediarios diversos, les proporcione material para sus baladas. Aparte de las esporádicas y mal pagadas contrataciones de los grupos de música especializados en el género para fiestas privadas de los empresarios de drogas, que gustan de sus virtudes en tanto en cuanto conectan con un gusto rural particular, ha sido la demanda exterior a la industria la que ha facilitado la expansión de esta subrama de la industria musical. En palabras de Teodoro Bello, uno de los más prolíficos y populares compositores de corridos de este subgénero, “los artistas graban lo que saben que la gente va a comprar”, que puede coincidir o no con el interés mayoritario o unívoco en la industria de las drogas (*El Financiero*, 17 de septiembre de 2002).

Es más, el despegue comercial de las baladas sobre empresarios de drogas ha tenido lugar de espaldas a la industria discográfica tradicional y, en ocasiones, en confrontación directa con ésta. Su expansión comercial despunta en un movimiento subterráneo basado en producciones muy baratas y en un sistema de distribución muy primitivo en el que el boca a boca es la principal publicidad (Wald 2001). En esos principios apenas existía financiación, ni tampoco apareció después al rebufo de su apogeo, de los empresarios de drogas o de la industria discográfica tradicional. La

demanda, que tiene su seno mayoritario en Estados Unidos, está a cientos de kilómetros de los intereses personales y profesionales de los empresarios de drogas. Éstos obtienen un nulo rédito en la transmisión universal de información sobre sí mismos a un conjunto de individuos, el auditorio de este tipo de música, cuya influencia sobre el núcleo del su negocio es mínima. Por sus características ni cuentan con información relevante ni tienen capacidad financiera para convertirse en soportes financieros o sociales del negocio. Tampoco poseen los recursos para constituirse en una amenaza para la empresa de drogas ni siquiera son demandantes de sus productos, mucho menos en grandes cantidades.

El director ejecutivo [de una cadena de emisoras musicales de la frontera Juárez] divide la audiencia de las emisoras de su empresa en cuatro categorías socioeconómicas, siendo A la más alta y D la más baja. Según él, la emisora que transmite baladas románticas pop gusta a los grupos A y B, la frecuencia de noticias a los grupos A, B y C. [...] El público de la emisora con una larga tradición de sintonizar música nortea, lo que incluye a los corridos y (ahora) a los corridos de drogas, lo sitúa de manera inequívoca en el grupo D de la clase más baja, con gran cantidad de inmigrantes rurales (Edberg 2004:65).

No es mucho mejor la opinión que tiene Fernando González, director de promociones de una de las grandes casas discográficas del género, Mustart, con sede en Culver City, California, sobre la capacidad económica de sus clientes últimos en Estados Unidos: “Toda esta gente viene de pueblos, de ranchos. [...] Y los campesinos también compran discos” (Quinones 2001:19). Más descarnada es la opinión de Enrique Franco Aguilar, compositor de muchos de los mayores éxitos de Los Tigres del Norte, sobre los aficionados a los corridos sobre drogas: “Ese público es un público devaluado, igual que su música, igual que sus letras. Es una juventud que de por sí sabe que no va a llegar muy lejos” (Ramírez y Pimienta 2004:50). Pero, aunque el auditorio fuese más copioso en recursos materiales o informativos, tampoco existiría ninguna necesidad de atraer su atención por vías tan anormales. El empresario de drogas no desea solidificar su prestigio o realizar una presentación parcial e interesada ante el conjunto de la sociedad porque no le retribuye ningún beneficio y sí un buen número de problemas que le son anexos a la circulación expansiva e ilimitada de información.

Algunas evidencias de esta desidia de los empresarios de drogas con respecto a las canciones que en teoría se dedican a glorificar sus actividades pueden apreciarse en los resultados. En primer lugar, la mayor parte de las baladas más populares que versan la vida cotidiana en la industria de las drogas tienen un protagonista anónimo, lo cual

concuera con una tradición más prolongada en el género de los corridos (Ramírez 2004b). Aunque su presentación puede favorecer de manera indirecta los intereses de la industria, sobre todo porque la inmerecida fama de utilización inmoderada de la violencia encarece la percepción de riesgos de cualquier potencial extorsionador o competidor, su beneficio es indivisible entre todos los participantes de la industria. Se aplica por igual a todos los que pertenezcan a la industria de las drogas e incluso a los que están fuera de ella, a aquellos que tan sólo cumplan con el estereotipo atávico del empresario de drogas aunque no tengan ninguna vinculación con la distribución de drogas. Por lo tanto, sin una ventaja personal específica, existen escasos incentivos para costear unas letras y una actividad musical cuyo provecho se distribuirá por igual entre todos los miembros de la industria, incluso a aquellos con los que se mantienen relaciones tirantes.

En este ámbito de música para la distribución masiva, los compositores y cantantes de corridos no tienen complejos en repetir el mito habitual sobre la industria, el único que con seguridad conocen, fortaleciendo una visión específica que no nace de ellos sino que procede en la mayor parte de los casos de los medios de comunicación. Todo ello aderezado con una dosis de ficción para conectar con los gustos de un público más específico. Rodolfo Jiménez, del grupo Hermanos Jiménez, especializado en este tipo de música, es claro a la hora de evidenciar quienes son los que mandan en el género y no son un conjunto de industriales de las drogas en comandita para favorecer sus intereses. Es una demanda final con unos gustos bastante particulares en los que la veracidad de las historias es algo marginal a sus rendimientos económicos:

Por desgracia al público le gustan las historias sangrientas. Hoy en día lo que gusta es la crónica de sucesos. Si escribo un corrido sobre una persona que hizo el bien, que dejó su huella en una comunidad, en una ciudad, en un hospital, en un sanatorio, no lo consigues [el éxito]. Los discos los comprará su familia y nadie más. Lo que hoy se busca es sangre y balas, que se maten al menos tres o cuatro personas. Ése es un buen corrido. [...] Y si le añades un poco más de tu propia cosecha, mejor (Wald 2001:279).

Para hacerlo más del gusto del consumidor se tira de los estereotipos más conocidos y se fractura la realidad hasta convertirla en un pastiche carente de igual fuera de la ficción. En palabras de un célebre compositor de corridos, Enrique Franco Aguilar, en este tipo de corridos, sobre una base informada desde el exterior, “tejes tus marañas de mentiras. De eso se trata, de crear otro personaje, decir otra cosa, aumentarle. No puede ser que andes con un cuerno de chivo [subfusil Kaláshnikov] en cada mano. Pero en la

canción funciona, ¿ya me entiendes? Yo nunca he visto a nadie así, pero en la canción funciona. [...] La mayoría de esas canciones de las que hablamos no existen. Ahí viene lo que te digo, lo que inventas tú: que el Gato de Chihuahua, que me les escapé y muchas explosiones” (Ramírez y Pimienta 2004:44).

Con menor frecuencia los canales que informan los corridos no son los medios de comunicación de masas sino otros más primarios, pero sin alterar el resultado de escasa correspondencia con la vida real dentro de la industria de las drogas. Edberg (2001, 2004) recoge varios testimonios de grupos de corridos que afirman que, aparte de los medios de comunicación, las letras proceden de los papeles o cintas de audio que la audiencia les entrega durante sus conciertos con historias sobre la industria de las drogas en el ámbito local. La coincidencia entre realidad y visión pública y publicada, sobre todo en los aspectos más efectistas, suele ser cuestión de casualidad más que de investigación profesional. En estos términos, lo mejor que podría decirse es que los grupos de música especializados en este género es que sirven de caja de resonancia a unas historias ya conocidas, cuyo interés de parte de la industria en su conjunto o de empresarios concretos en que se difundan es nulo o, en ocasiones, opuesto.

En este orden de cosas, las escasas letras con un protagonista no ficticio, lo cual evitaría el fenómeno del free riding aplicado a la música, corresponden a dos ramas de actividad. La primera es la producción de canciones sobre miembros reconocidos de la industria para la distribución masiva. Éstas no suponen una fuga de información porque no proporcionan noticias nuevas. A lo más contribuyen a la difusión de una información ya existente en el mercado entre un público con escasas posibilidades de convertirse en extorsionadores o expropiadores. Los relatos sobre personajes populares de la industria forman parte del acervo periodístico y no de los deseos personales de los empresarios retratados por transmitir una imagen más cercana a sus intereses profesionales. Mario Quintero Lara, legendario letrista de este género y líder de la banda Los Tucanes de Tijuana, respondió, ante los señalamientos concretos de que componía al dictado del exportador de drogas Benjamín Arellano Félix, una creencia compartida incluso por algunas personas cercanas a este último, que la base de sus composiciones eran

los medios de comunicación [...] Únicamente les pongo la música porque todo está hecho. La prensa es quien fortalece mi investigación. Yo no tengo que investigar nada, basta con leer el periódico y sobra el material. [...] Interpretamos estos corridos] porque es lo que se

oye y lo que se habla. Yo no puedo hacerle un corrido a mi primo, que nadie [lo] conoce. Prefiero hacerlo sobre alguien a quien sí conoce la gente (*New York Times*, 19 de febrero de 1999; *Zeta*, 18 de agosto de 1997).

Mario Hernández, líder del archipopular grupo Los Tigres del Norte, también reconoció que la base de sus canciones son las noticias que publican los medios de comunicación de masas. En una entrevista mostró cuál era el nivel de su conocimiento real sobre la industria de las drogas, al apelar a su interlocutor que “ustedes [los periodistas] que conocen más historias [sobre drogas] todo el tiempo. ¿Crees que hay algo que se nos haya pasado cantar?” (*El Financiero*, 29 de junio de 1997).

Las denuncias públicas acerca de una relación pecuniaria entre Quintero Lara y Arellano Félix, lo mismo que las de muchas asociaciones publicadas entre músicos y miembros prominentes de la industria de las drogas, entran en contradicción con dos evidencias. La primera es que el compositor firmó y cantó corridos que alababan en los mejores términos las vidas de dos enemigos personales de Arellano Félix: Joaquín Archivaldo Guzmán Loera y Jesús Héctor Palma Salazar. Para alguien al que se le acusa de escribir al dictado de otra persona parece una asunción innecesaria de riesgos el encolerizar a su patrón. La segunda es la recepción que tuvieron tales acusaciones en el interesado. En lo que es característico de los típicos planteamientos de mercado popular que caracterizan a la industria de los corridos sobre drogas, y no de una relación de subordinación, Quintero Lara no sólo no se sintió ofendido por la alusión a sus relaciones turbias y supuestas sino que las agradeció con deleite: “nos dan publicidad: entre más nos conozcan, mejor” (*La Jornada*, 4 de enero de 1998).

Pero la publicidad que es beneficiosa para vender música no se aplica en el mismo sentido a quienes tratan de vender drogas. Aunque la vanidad personal de algunos empresarios de drogas podría haber pagado algunas letras, esta asistencia financiera es contraproducente con sus intereses empresariales. Dar publicidad a actos ilegales para un público generalista engrandece la figura del empresario de drogas ante un público entre cuyos miembros no puede capitalizar esa reputación. Por el contrario, puede encontrarse en su camino con individuos con capacidad para mover la maquinaria legal y reprimir esa actividad o, como alternativa, con empresarios de la protección deseosos de fijar tarifas conforme a la riqueza aparente de los protagonistas de las historias. No es extraño entonces que la reacción más habitual de los empresarios de drogas ante los

corridos que los glosan sea la del intermediario de marihuana Manuel Salcido Unzueta, quien declaró de manera expresa su disgusto con los corridos de los que era protagonista (Astorga 1995a:81).

Y es que el este mercado de corridos sobre empresarios de drogas para el gran público lo mueven los gustos de los consumidores en conocer historias con tintes dramáticos, no la industria de las drogas. Si fuese lo contrario, sería bastante difícil de explicar en términos de financiación privada por qué razón los mismos letristas que se especializan en este subgénero componen textos dedicados a miembros de las fuerzas de seguridad pública (Astorga 1995a:108-11; Duran 1996), al líder guerrillero Lucio Cabañas, a los asesinatos de estudiantes a manos de un grupo de choque ocurridos en la Plaza de las Tres Culturas de la ciudad de México (Hernández 1992), a la ejecución del candidato a la presidencia por el partido gubernamental Luis Donald Colosio Murrieta en 1994, a la abogada Norma Corona Sapiéns, una defensora de los derechos humanos que cayó asesinada por policías, o incluso a periodistas.

Tal es el caso del corrido que Los Tigres del Norte dedicado a Héctor Félix Miranda, columnista asesinado en 1988, con estrofas del tipo: “Con una pluma valiente / señaló la corrupción” (Villalobos y Ramírez 2004:131-3; *Zeta*, 30 de agosto de 2002). Es más, a principios de los años ochenta Los Tigres del Norte permitieron el uso de su canción La banda del Carro Rojo para una campaña televisiva para disminuir la utilización de drogas en Estados Unidos. Este préstamo sería impensable en una relación de subordinación ante algún empresario de drogas porque, al reducir la demanda de su producto, jugaría en contra de los intereses tanto de los glosados en otros corridos de Los Tigres del Norte como de la industria en general. Los propios interesados han negado que les hayan pagado por componer canciones (*El Financiero*, 29 de junio de 1997).

El segundo tipo de composiciones sobre la industria de las drogas procede del mercado de letristas que escriben al dictado de otros a cambio de un precio. En este campo también siguen una tradición que viene de largo. “La practica de componer corridos por encargo es mucho más antigua. En la misma Revolución Mexicana [1910-17] algunos generales traían sus corridistas de cabecera” (Ramírez 2004a:41). Lo que les distingue, si acaso, son los criterios de exclusividad. No son letristas con contratos blindados con

un solo demandante ni monopsonistas de su producción de baladas. En este ámbito los compositores venden su capital humano en la formación musical a todo aquel que esté dispuesto a pagar por él, sin discriminar ni en razón de individuos ni tan siquiera en función de la participación del contratante en la industria de las drogas.

En 1998 un periódico de Culiacán, la capital del estado noroccidental de Sinaloa, publicaba un anuncio por palabras en el que se ofrecían corridos a medida por cuatrocientos dólares (*La Jornada*, 4 de enero de 1998). Hasta trece mil se han llegado a pagar por los más esmerados (*Reforma*, 3 de abril de 2002). Simonett (2001:321-30) encontró que incluso en Los Ángeles, California, “existe un número creciente de aficionados que pagan para que les creen sus propios corridos de drogas. [...] El floreciente negocio de los corridos de drogas al gusto del pagador comenzó en los clubs nocturnos y estudios de grabación de Los Ángeles en torno a 1990. [...] Cualquiera con setecientos dólares puede pagarse una balada que refleje el mundo que uno sueña para sí mismo”. Quinones (2001:27) eleva el intervalo de precios para los corridos sobre drogas desde los quinientos a los dos mil dólares: “los inmigrantes utilizan estos corridos por encargo como la prueba tangible, como si fuese un coche nuevo o unas zapatillas [marca] Nike, de que han triunfado en Estados Unidos”.

En cierta manera se ha democratizado la oferta de protagonistas de corridos al abrirse la oferta y reducirse su precio, tanto por el lado de la producción física del material discográfico como desde la perspectiva del número de compositores disponibles. En palabras de Abel Orozco, propietario de un exitoso club nocturno en Los Ángeles, California, donde los corridos sobre drogas son el plato fuerte, “en el pasado sólo se hacían corridos a figuras legendarias. Ahora la gente quiere oír sus historias mientras están vivos. Aunque sean unos don nadie, quieren que se los conozca. Los corridos se han convertido en unos últimos años en poco de noticias y mucho de publicidad para la gente común. Son los quince minutos de fama por los que ellos mismos pagan” (Quinones 2001:28-9).

Estas letras compradas tienen la virtualidad de permitir una difusión controlada de las historias entre aquellos individuos a los que se desea impresionar. El pagador no sólo compra los derechos de autor sino también los de su difusión posterior, que segmenta según las oportunidades del mercado al que se dirige. Es por ello que en contadas

ocasiones estas rimas se tocan fuera de fiestas privadas para mayor gloria del anfitrión. Pero ni siquiera en este caso los pagadores se saltan los criterios racionales de circulación de información. Son más modestos y apenas lanzan información al exterior sobre su protagonista por encima de algunos lugares comunes. “Por lo general dicen que fulano de tal tiene una camioneta bonita, que le gusta ir a las cantinas y rondar a las mujeres, que puede que tenga una [pistola] calibre cuarenta y cinco con montura de perlas y que el tipo es duro de verdad y que lo respetan sus amigos, así que no te metas con él” (*Los Angeles Weekly*, 31 de julio de 1998).

El dilema en este caso es que los corridos por encargo están sometidas a los mismos niveles de falsificación que las palabras, con lo que su utilización como recurso de prestigio es muy reducido. Cualquiera, sea miembro prominente o mediocre de la industria de las drogas o incluso aunque no tenga ninguna relación con el sector, puede pagarse un corrido a mejor beneficio de su propia mitomanía y relatando aquellas historias que mejor le convengan. Primero, el precio de tener un corrido propio es tan bajo que no es indicador de capacidad financiera. Segundo, y más importante, si es el propio individuo el encargado de dictar los hechos que se reflejan en las letras musicales, no hay gran credibilidad para que algún oyente crea que es cierto. Los asistentes ya saben de esta propensión lírica a embellecer la realidad porque todo depende del precio, con lo cual su impacto está aún mas limitado. Publicidad perdida, por tanto.

Si la egolatría propia del comprador la reprimen las necesidades de control informativo de la industria de las drogas, es el propio compositor el que se las salta. José María Garibay Navarro es un compositor, productor y cantante de la ciudad de Apatzingán, en el estado de Michoacán, junto al Océano Pacífico. Vende sus composiciones al por menor entre cualquiera con suficiente dinero para pagarlas. Un ejemplo típico de su forma de producción:

Le digo [al comprador]: “Tienes que darme tu biografía. Dime lo que quieres que escriba. Por ejemplo, ¿a cuántos has matado?” “No, bueno, no he matado a nadie.” “¡Hujule! [*sic*: ¡Vaya!] Vale, bien, ¿cuántas veces te han secuestrado? ¿O cuántas veces te han robado la mercancía?” “¡Ah, eso sí! Una vez me robaron un cargamento. Me jugaron sucio.” “Vale, pero no es mucho. ¿Qué más hay por ahí?” “No, bueno, tengo muchos coches.” “¿De qué marca son los coches?” “No, bueno, un tal y cual, un no sé qué, el otro. Antes de irme para el norte, siempre soñaba con que tenía un gran coche. Era tal la obsesión que iba a los concesionarios donde vendían los coches nuevos. Me sentaba allí y miraba los coches igual que se mira a las chicas. Soñaba con coches y me decía: algún día los compraré”. [...] Al

final el corrido sonaba algo tal que así: Cinco carretas del año pasaron ya por mis manos: / Una [Dodge] Ram Runner bonita, y un convertible [Chevrolet] Camaro, / [Ford] Lobo roja y la [Chevrolet] Cheyenne, una verde [Chevrolet] Silverado. / Antes soñaba con ellas, mirándolas en la agencia, / las miraba tan bonitas, que les hice una promesa: / las voy a comprar a todas cuando deje la pobreza. [...] Entonces le dije: “mira, voy a poner como si hubieses tenido todos los coches al mismo tiempo.” “No, pero es que no los tuve todos al mismo tiempo.” [...] “Es igual, vamos a ponerlo así en el corrido, ¡las hijas de la pala, hombres [en castellano en el original]!” El lunes ando en la Lobo, el martes en la Cheyenne, / miércoles la Silverado, y en la Ram Runner el jueves, / y el convertible Camaro, domingo, sábado y viernes (Wald 2001:271-3).

En definitiva, frente a la visión idealizada de que “lo que otorga el tono estrictamente sociológico al corrido [sobre empresarios de drogas] es su sinceridad autobiográfica, la de los testigos participantes que le dan la información básica a los rapsodas de sus vidas y muertes inminentes” (Monsiváis 2004:41), la realidad es que “lo que relatan ya ha sido publicado en la prensa o difundido por la radio y la televisión, o forma parte de mitos colectivos o de un trabajo de construcción de mitos” (Astorga 1995a:37), o es una mentira pagada. Es éste un subgénero en el que la ley de Say de que la oferta crea su propia demanda no se cumple. Ha sido el público el que ha acogido y solicitado con cada vez mayor intensidad este tipo de música conforme a su propia idealización de la industria de las drogas.

Como expresa Enrique Franco Aguilar, uno de los más conocidos letristas de Los Tigres del Norte, “para la mayoría el disco es un negocio. Aunque últimamente dicen que ‘el disco es cultura’ eso es lo más alejado de la realidad. Más bien el disco es negocio y el que venda, esa [sic] es la ‘cultura’ de la compañía” (Ramírez y Pimienta 2004:44). Y en ambos lados de la frontera mexicano-estadounidense los discos que se venden con soltura son los que relatan las peripecias de la industria de las drogas, y eso es lo que mueve los mecanismos de producción y distribución. En ese aspecto, la industria de las drogas no sólo no la ha financiado la totalidad de los corridos más conocidos de este género sino que se ha mostrado reticente a aparecer en ellos e incluso a cumplir con los estereotipos que se le asignan desde el mundo musical, donde la mezcla entre ficción y realidad está por mucho sesgada hacia la primera vertiente.

Relaciones con el entorno: el sector público

Dado que los empresarios de drogas forman parte del entramado social y económico y que, a tenor del espacio que ocupan en los medios de los medios de comunicación,

dicha presencia es destacada, muchos analistas asumen que también tendrán una intensa influencia en el conjunto del sistema político. Para ello se remiten a la experiencia pasada y conocida de Colombia, donde Pablo Emilio Escobar Gaviria llegó a ser diputado suplente en el Congreso Nacional y Carlos Enrique Lehder Arias fundó un movimiento político de corte populista con escaso éxito de crítica y público (Cañón 1994; Orozco 1987; Salazar 2001). Aunque esta idea parta de un sobredimensionamiento de la participación de los exportadores colombianos de drogas en la política en su país, no se ha repetido la fórmula ni por asomo en el caso de México, ni por una participación directa de sus miembros ni por una contribución a la financiación de la costosa maquinaria electoral de los partidos políticos.

El primer elemento que puede dar origen a la participación de las personas, incluidos los empresarios de drogas, en la política organizada es un afán desinteresado por el ámbito de lo público, un deseo de influir en el sector público al efecto de mejorar la situación económica y social de sus conciudadanos. Sin embargo, los empresarios de drogas mexicanos o no han tenido este tipo de intereses entre sus perspectivas vitales o los han reprimido por el bien de su actividad profesional. Si los empresarios de drogas no han tenido un programa explícito y abierto a favor del sistema político, tampoco han tratado de cambiarlo. Han tratado de acomodarse en las mejores circunstancias a cada momento político restringiendo su marco de actuación a lo que es necesario para la integridad física y económica de la empresa de drogas.

La expresión de intereses políticos de parte de los empresarios de drogas ha sido anecdótica. Gilberto Ontiveros Lucero se declaró preocupado por la pobreza del país (*Proceso*, 12 de mayo de 1986). Pablo Acosta Villarreal llegó a preguntarse “¿Por qué el gobierno no hace más por ellos [los pobres]?” (Poppa 1998:114). La esposa de Francisco Rafael Arellano Félix, Rocío del Carmen Lizárraga Lizárraga, declaró haber votado por Vicente Fox Quesada en las elecciones celebradas en 2000. “Votamos por el cambio”, dijo (*Zeta*, 28 de septiembre de 2001). Benjamín Arellano Félix colocó a William Jefferson Clinton, presidente de Estados Unidos (1992-2000) como su héroe de todos los tiempos (*Washington Post*, 31 de octubre de 2002).

Durante un mitin de la campaña para la gubernatura de Veracruz de Patricio Chirinos Calero, del oficialista Partido Revolucionario Institucional, el exportador de drogas

Arturo Izquierdo Ebrard confirmó su pertenencia a dicho partido (*Proceso*, 3 de octubre de 1994), aunque no existe constancia documental de la veracidad de su declaración. La madre de Amado Carrillo Fuentes, Aurora Fuentes López, fue propuesta por campesinos de su municipio de residencia, Navolato, en Sinaloa, junto al Pacífico, para competir por un escaño en el congreso mexicano por el marginal Partido del Frente Cardenista para la Reconstrucción Nacional (*El Universal*, 27 de febrero de 1997; Reuters, 27 de febrero de 1997). Esta solicitud, no obstante, no expresa tanto los deseos políticos de la industria de las drogas en su conjunto como el interés de un partido muy minoritario por aprovechar la fama pública de la señora. Un automóvil encontrado en un almacén de marihuana mexicana en Tucson estaba adornado con una pegatina que rezaba “Bush / Quayle 1992” en honor de la pareja presentada por el Partido Republicano para las elecciones presidenciales de Estados Unidos de ese año (*Arizona Daily Star*, 8 de enero de 1999). Es difícil encontrar expresiones de naturaleza política de mayor calado entre los empresarios de drogas. Y es que, como resume Blanco (2004:25-6), los distribuidores de drogas “no son de izquierda o derecha. Están lejos del radicalismo [...] Ni siquiera tienen ideología [...] Jamás los he visto [...] firmando desplegados o manifiestos contra el gobierno”.

Esta carencia de opiniones políticas expresadas no es el mejor aval para la participación y la movilización política. En todo caso, podría suplirse con un interés más pecuniario e inmediato por influir en las decisiones políticas con el objetivo de mejorar de su bienestar personal. Al fin y a la postre, la situación personal y económica del empresario de drogas es dependiente, para bien y para mal, del mantenimiento en la ilegalidad del producto con el que comercian. Existen pocas áreas de actividad económica que estén más sujetas a la regulación pública que el mercado de las drogas. La mayor parte de sus actividades diarias tanto económicas como personales sólo son explicables en términos de la ilegalidad que acompaña a las drogas. Por lo tanto, no puede esperarse de otro sector que tenga un interés más próximo e inmediato en acomodar el ordenamiento legal a sus propios intereses.

Sin embargo, la naturaleza legal sobre lo que está prohibido y lo que es legal no es dicotómica. Es evidente que la legislación interna de México y su adhesión a los acuerdos internacionales anulan la posibilidad de comerciar con las drogas sin

cortapisas legales salvo un cambio rotundo e inesperado del ordenamiento público (Cárdenas *et al.* 1976; Procuraduría General de la República 1994a). Pero existe amplio margen de maniobra para la aplicación de esa ilegalidad desde la elección de los ámbitos sobre los que se concentra actividad represiva hasta los recursos burocráticos dedicados a hacer cumplir la prohibición. Cada conjunto de medidas tiene beneficios y perjuicios para los empresarios de drogas y esos resultados no se transmiten de manera equitativa a lo largo de toda la industria. Bajo estas condiciones, los empresarios de drogas tienen incentivos para moldear a su propio beneficio aspectos marginales o centrales de la legislación sobre drogas dentro del marco de prohibición y en su aplicación práctica.

Frente a estos incentivos para tratar de influir en el sistema político y en el corpus legal, el peculiar sistema político mexicano no ha facilitado la participación de los empresarios de drogas en la vida política, ni tan siquiera de manera subrepticia o por cauces informales. El primer mecanismo que se podría utilizar es el ejercicio de esa influencia sobre el proceso político a través de la financiación electoral. En teoría, se trataría de subvencionar la elección de miembros de los poderes ejecutivo y legislativo favorables a los intereses del empresario. Pero por esta vía existen escasas posibilidades de beneficio.

Desde el momento en que la industria de las drogas pega su primer estirón en los años cuarenta, las elecciones en México han sido poco más que un adorno para una transición no violenta de autoridades públicas pertenecientes al mismo partido de estado. La decisión popular ejercida a través de las urnas tan sólo ratificaba, siempre de manera unívoca, la elección del pretendiente oficialista mediante una combinación de métodos que incluían, aunque no de manera exclusiva ni tan siquiera masiva, el fraude electoral. Bajo estas peculiares circunstancias, con el cargo asegurado por el pretendiente después de la designación como candidato por el Partido Revolucionario Institucional, existían pocas oportunidades para que el empresario de drogas tuviese la capacidad de influir en el resultado durante el periodo electoral, que pudiese intercambiar financiación en campaña que resultan en una mejora de las posibilidades de elección por favores a lo largo de su mandato.

Frente a esta notoria escasez de frutos de las inversiones electorales realizadas por los empresarios de drogas, el número de denuncias públicas sobre la intervención de los empresarios de drogas en campañas electorales ha sido estratosférico, incluso en el frente académico (Curzio 2000). Sólo por restringirse a las elecciones presidenciales, las acusaciones han sido masivas. Que según declaraciones de una contable colombiana de nombre Luz Estela Salazar, que recibió una jugosa reducción de su condena por comercio de drogas como producto de sus declaraciones, el exportador colombiano de drogas Gonzalo Rodríguez Gacha había entregado trescientos mil dólares de 2000 para la exitosa campaña electoral de Carlos Salinas de Gortari en 1988 (*Washington Post*, 12 de octubre de 1998) Que un sobrino de Juan García Ábrego o Gilberto José Rodríguez Orejuela, según las versiones, entregó diez millones de dólares a la campaña de Luis Donaldo Colosio Murrieta, candidato oficialista a las elecciones presidenciales en 1994 (*US News and World Report*, 26 y 29 de enero de 1996; *La Prensa*, 21 de mayo de 1997). Que según un informante del oficial El Paso Intelligence Center, Joaquín Archivaldo Guzmán Loera había invertido tres millones y medio de dólares de 2000 en la campaña de Colosio Murrieta vía el director del aeropuerto de Tijuana (*Dallas Morning News*, 7 de agosto de 1999).

Que Óscar López Olivares, un cercano colaborador de García Ábrego, denunció que un hermano de este último había ofrecido diez o veinte millones de dólares para la campaña de Colosio Murrieta (*El Norte*, 6 de octubre de 1994). Que, según un agente no identificado de Drug Enforcement Administration, los hermanos Gilberto José y Miguel Ángel Rodríguez Orejuela, exportadores colombianos de cocaína, habían hecho contribuciones indeterminadas a la campaña presidencial de Ernesto Zedillo Ponce de León, sustituto de Colosio Murrieta como candidato oficialista a las elecciones presidenciales de 1994 (*Cambio 16*, 9 de octubre de 1995). El académico Peter Lupsha puso cifra a esta financiación de Zedillo Ponce de León de parte de los hermanos Rodríguez Orejuela: cuarenta y cinco millones de dólares de 2000 (*Proceso*, 1 de mayo de 1995), que por casualidad fue la misma aportación de campaña que se le atribuyó después al banquero y defraudador Carlos Cabal Peniche (*El Financiero*, 16 de febrero de 1997). Holden-Rhodes (1997:144,159-60) otorgó la máxima credibilidad al origen de esta última información: “una fuente confidencial que ha sido fiable en un 99,99 por ciento en declaraciones previas”. Las versiones sobre financiación de la industria de las

drogas en elecciones de ámbito estatal o local son aún más constantes. Cualquier excusa es buena para acusaciones que, más que para investigar las evidencias, sirven para lacerar al oponente como un argumento más de la campaña electoral. Del diario de sesiones de la Comisión Permanente del Congreso mexicano (21 de junio de 2000), dos semanas antes de la celebración de elecciones a la presidencia:

Nota del diario *El Heraldo de Chihuahua*. [...] Elementos del Grupo Orión [de la Policía Municipal de la fronteriza ciudad de Juárez] aseguraron un cargamento de veintisiete kilogramos de marihuana que venía empaquetado y etiquetado para ser supuestamente entregado al [oficialista] Partido Revolucionario Institucional con motivo de la campaña electoral del 2000. La droga venía procedente del Distrito Federal en tres cajas, y fue transportada por el servicio de Paquetería Aeroflash, por lo que al ser detectada se montó un operativo especial, logrando la captura de dos sujetos, de los cuales la Policía Judicial del Estado se reservó la identidad. [...] Fin de la nota.

La C. [ciudadana] Presidenta [María de los Ángeles Moreno Uriegas, del partido oficial]: Puede usted continuar, señor senador.

El C. [ciudadano] Senador Francisco Javier Molina Ruiz [del Partido de Acción Nacional, conservador]: Gracias, señora Presidenta. Bueno, como ustedes ven, existe evidencia suficiente de cómo financia el PRI [Partido Revolucionario Institucional] sus campañas. Porque precisamente en una documentación de propaganda, que supuestamente, en teoría, es manejada exclusivamente por verdaderos priístas, pues aquí vemos este involucramiento de droga. Y el financiamiento es evidente, porque veintisiete kilogramos de marihuana, puestos en el mercado de Juárez, alrededor de dos mil dólares el kilo, bueno, pues ya se darán cuenta pues de qué manera se está financiando el Partido oficial, para lograr esta campaña de Francisco [Buenaventura] Labastida [Ochoa, el candidato oficialista]. Señores, hoy por hoy, tienen que entender que hay un pueblo opositor en contra de su gobierno; que ya no quiere este gobierno, tienen que entenderlo, que ya no se pueden estar financiando y haciendo este tipo de cosas, ni de manera oficial, ni asociándose a los [empresarios de drogas]. Señores, hoy por hoy, quiero recordarles, para que lo escriban por lo menos cien veces, una catilinaria, que dice: “Ya no abuses de la paciencia de tu pueblo, Catilina”, en el libro de las leyes, dicho por Marco Tulio Cicerón, y que va dirigido a ustedes. Muchas gracias. (Aplausos.) [...] Nosotros sí hemos presentado evidencias, evidencias de la miseria en la que tienen a la ciudadanía, [...] cómo también los recursos del [comercio de drogas] están inmersos dentro de la campaña política de Francisco Labastida.

Frente a todas las denuncias sin base sólida, las evidencias de esta participación electoral de los empresarios de drogas en la financiación de las campañas electorales están muy lejos de ser frecuente ni de alcanzar cifras magníficas. Emmanuel Ruiz Subiaur (2000), quien fuera secretario adjunto del Comité Directivo del Partido Revolucionario Institucional en el estado caribeño de Tabasco, documentó que la empresa Resendez y Associates, propiedad del empresario de drogas Carlos Reséndez Bertolucci, transfirió cien mil dólares al presupuesto de la exitosa campaña de Roberto Madrazo Pintado en 1994 a la gubernatura del estado caribeño de Tabasco. Esa donación representaba el 0,1 por ciento de los setenta y dos millones de dólares que se emplearon en la campaña de Madrazo Pintado. Se desconoce la contraprestación que recibió por esa financiación electoral, mucho más cuando Reséndez Bertolucci se vio

obligado a una jubilación temprana en la industria de drogas poco después de realizar esa donación.

Menos específica en cuanto a la cuantía fue la contribución de los exportadores de drogas José Luis Félix Gallardo y Jesús Murillo Gastélum a la campaña de Sóstenes Valenzuela Miller para la alcaldía de Obregón, en el estado fronterizo de Sonora, en 1985. La relación del trío no era la propia de un activista político y un empresario de drogas en busca de beneficios mutuos sino que antecedía a la actividad política: el candidato era el apoderado legal de las empresas de Murillo Gastélum. Al sucesor y también amigo de Valenzuela Miller, Armando Jesús Félix Holguín, ambos empresarios de drogas le “organizaron y pagaron un festejo en el Campo Agrícola San Miguel, propiedad de Félix Gallardo” en el momento de ser designado candidato a la alcaldía en 1988 (*Proceso*, 17 de abril de 1989). La paradoja es que los mismos que criticaron a Félix Holguín por estas relaciones comerciales y por fraudes al erario público, los dirigentes del conservador Partido de Acción Nacional, no tuvieron empacho una década después en postularlo como candidato a alcalde del mismo municipio y apoyarlo durante a lo largo de su mandato (2003-06). Valenzuela Miller llegó a ser fiscal general del estado de Sonora con el partido oficial, pero después, como Félix Holguín, acabó simpatizando con la oposición conservadora. La última evidencia acerca de financiación de campañas políticas por parte de empresarios de drogas son las palabras, nunca ratificadas por una investigación judicial ni periodística, del exportador Arturo Izquierdo Ebrard, quien declaró en 1994 que “con mucho gusto” había realizado una aportación indeterminada a la exitosa campaña a la gubernatura del estado caribeño de Veracruz de su “amigo” Patricio Chirinos Calero (*Proceso*, 3 de octubre de 1994).

Sólo tres casos que en conjunto suman aportaciones mínimas es una evidencia nimia para comprometer una relación sistemática y duradera entre empresarios de drogas y el sistema político a través de las contiendas electorales. No es una decisión incoherente con los costes y sus beneficios. Las posibilidades de influir en el resultado electoral han sido, hasta hace bien poco, nulas. E, incluso para aquellos empresarios de drogas con mayores recursos, es difícil competir con el uso casi ilimitado de recursos públicos para la campaña del partido oficial. Como reseñaron dos exportadores colombianos de drogas la financiación de candidatos mexicanos “no era factible, ya que las

organizaciones de Colombia no recibirían beneficio alguno de esa participación” (Procuraduría General de la República 2000b:386).

Tan inútil es la financiación de las campañas electorales para los fines de las empresas de drogas que el intento mejor documentado por financiar un partido político no tenía como fin la obtención de favores políticos sino la conversión de dinero en efectivo en activos financieros. José León Ramos y Héctor Castellanos Muñoz, presidentes consecutivos del conservador Partido de Acción Nacional en la ciudad fronteriza de Tijuana, reconocieron que en 1991 su organización recibió el ofrecimiento de un empresario local de drogas, que no identificaron. Éste les entregaría cien mil dólares, de los que tendrían que devolverles ochenta mil. La diferencia de veinte mil dólares era la comisión por los servicios financieros. Pero el empresario de drogas no hizo ninguna demanda al respecto del empleo de ese porcentaje (*El Universal*, 9 de noviembre de 1996). Aunque la oferta no llegó a buen puerto por razones indeterminadas y nunca bien aclaradas, a la hija de León Ramos la habían asesinada ese mismo año en un tiroteo entre distribuidores de droga en un centro comercial de Tijuana (Albarrán 1994:192-3). Por tanto, bajo estas circunstancias de certidumbre electoral máxima que se extiende de manera monótona hasta la elección en 1989 del primer gobernador de oposición en el estado fronterizo de Baja California, Ernesto Ruffo Appel, es imposible para los empresarios de droga decantar una elección a favor de un determinado candidato más favorable mediante la financiación de una campaña electoral que es por demás inútil.

Una inversión más inteligente sería la financiación de un pretendiente más benigno dentro del proceso previo que da lugar a la elección de un candidato dentro del partido de estado. Por esta vía indirecta de una campaña de imagen bien manejada se podría llegar a influir en la decisión unipersonal, o bien del presidente en curso o del cargo saliente para escoger al candidato, opciones ambas que han sido la norma para determinar al candidato del partido oficialista desde las gubernaturas hasta los cargos menores. Las palabras del general Cándido Aguilar ante los diputados constituyentes en una celebración oficial fueron axioma casi universal sobre la elección de candidatos por el partido oficialista entre los años cuarenta y los años ochenta: “El municipio libre no es respetado. Los gobernadores imponen a los presidentes municipales [alcaldes...] Los diputados no son electos por el pueblo sino por el Partido Revolucionario Institucional y

la Secretaría de Gobernación [Ministerio del Interior], que da la consigna” (*Excélsior*, 9 de febrero de 1957).

Sin embargo, existen restricciones para este tipo de campañas de imagen que tienen por objetivo modificar a priori la elección del candidato oficialista. El principal factor que determina la elección del candidato por parte del cargo saliente es la continuidad percibida de sus políticas públicas, una eventualidad que incluye amplios grados de impunidad para las actividades anteriores más allá de una inocua reprobación pública (Castañeda 2001). Con estos criterios, las posibilidades de que la financiación de los empresarios de drogas llegue a ser fiel de la balanza en una decisión final tan personalista son escasas. Sólo si las ternas de elección tienen parecidos grados de cercanía personal y política con el elector único, la inversión marginal en campañas de imagen con dinero procedente de los empresarios de drogas podría tener alguna influencia sobre el resultado final. Pero cuando la mayor parte de los candidatos tiene amplias posibilidades de recurrir al presupuesto público para lanzar su propia campaña, los fondos procedentes de los empresarios de drogas siempre tendrían una componente marginal tanto a la hora de recoger las recompensas de esa contribución como, con anterioridad, en su aportación a la campaña de imagen.

Frente a este beneficio marginal para los candidatos potenciales a ser designados como sucesores, los costes de una financiación, siquiera percibida, procedente de la industria de las drogas son amplios. Primero, lo que puede entreverse desde el exterior como una cercanía a empresarios de drogas, una situación que tiene amplias posibilidades de conocer el cargo saliente a través de su control sobre los superlativos servicios de información de todos los niveles de la administración pública mexicana, es un fuerte lastre para que una candidatura tenga éxito. Cuando el único elector escoge a su sucesor es en este tipo de asociaciones malsanas en los que no quiere verse salpicado en el futuro retiro. Segundo, si el gobierno estadounidense llega a la misma conclusión acerca de la proximidad de un posible candidato a la industria de las drogas, tratará de presionar en su contra convirtiéndose así en un fuerte obstáculo para alcanzar la nominación. Y el gobierno estadounidense sí tiene mecanismos para determinar una justa apretada entre varios candidatos. Tras la elección presidencial de 1994 el gobierno estadounidense entregó al equipo de transición de Ernesto Zedillo Ponce de León una

lista de una docena de altos cargos públicos que no deseaba que fuesen incluidos en el gabinete presidencial bajo ninguna circunstancia debido a su rumoreada asociación con la industria de las drogas (*New York Times*, 23 de febrero de 1997).

Un ejemplo práctico de esta obstinación del gobierno estadounidense por los candidatos a los que alguna vez se les ha relacionado con la industria de las drogas, ya sea con bases sólidas o falsas, lo proporciona Liébanco Sáenz Ortiz, quien fuera secretario particular de Ernesto Zedillo Ponce de León a lo largo de toda su presidencia (1994-2000). La declaración de un participante menor en la industria de las drogas de una historia de oídas recogida en un informe de Drug Enforcement Administration fue vital para cortar su carrera política. Según el informante, Sáenz Ortiz habría recibido en una fecha no específica sesenta millones de dólares del industrial de las drogas Amado Carrillo Fuentes por los servicios prestados para su protección privada. Esta tan imaginativa como falsa historia, plagada de errores en la descripción y carente de detalles, hizo fortuna en las portadas de los medios de comunicación estadounidense (*New York Times*, 2 de junio de 1999; *San José Mercury News*, 5 de junio de 1999). En realidad era un refrito de informes ya publicados en la prensa mexicana (*El Financiero*, 6 de febrero de 1999).

Pese a que todas las investigaciones en Estados Unidos y México resaltaron la falsedad de la acusación, la carrera política de Sáenz Ortiz estaba acabada antes de empezar. Y ello a pesar de que los medios de comunicación mexicanos ya lo resaltaban como posible aspirante a la candidatura oficialista a la gubernatura de su estado natal de Chihuahua, junto a la frontera estadounidense, o para ministro del Interior o de Desarrollo Social (*El Financiero*, 26 de noviembre de 1997 y 19 de enero de y 28 de diciembre de 1998). Jeffrey Davidow (2003:116), el embajador de Estados Unidos que también creía en su inocencia, se lo hizo saber sin recato en una reunión privada. Después de la publicación de esas informaciones,

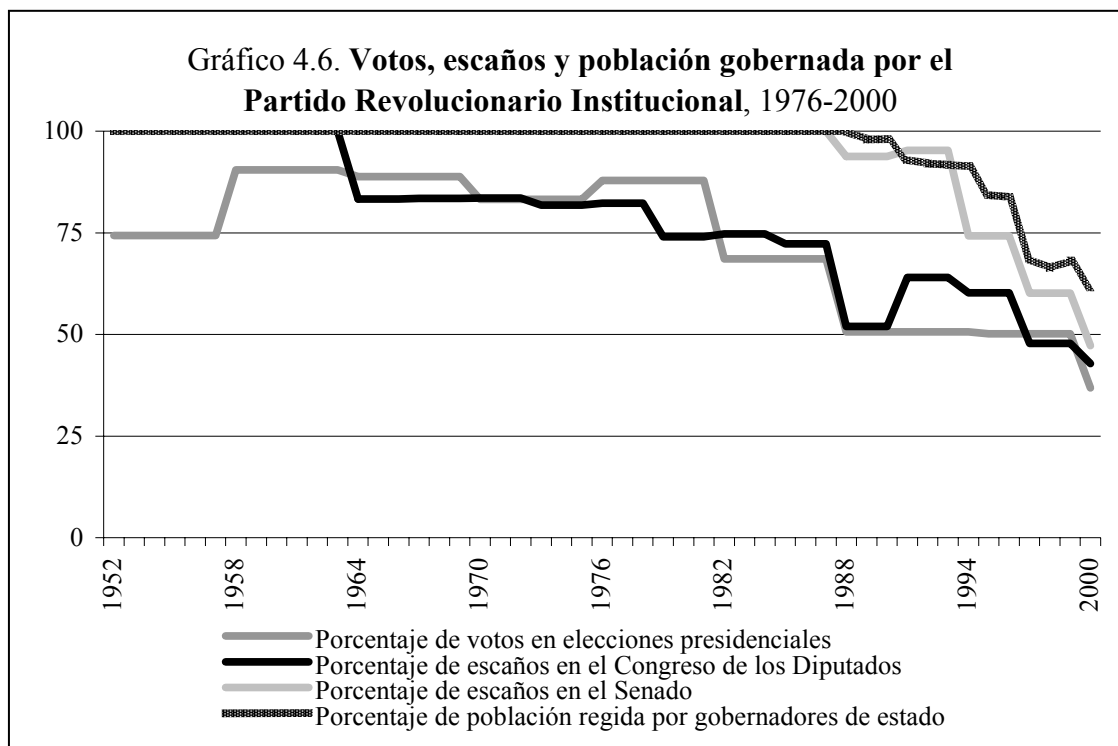
Sáenz me invitó a desayunar en Los Pinos[, la residencia y oficina del presidente mexicano en la ciudad de México]. La tranquilidad del lugar contrastaba con la perturbada mente de Sáenz. Me preguntó abiertamente si había algo que pudiera hacer para limpiar su nombre. Le preocupaban las consecuencias para sus hijos y para su futuro político. No pude darle ningún sosiego. Le indiqué que Washington nunca borra sus bases de datos. Podría estar seguro de que la próxima vez que su nombre apareciera como candidato para un puesto de elección popular, o como aspirante a un nombramiento de importancia, alguien presionaría un botón y la información de inteligencia, a la que la historia de *New York Times* había dado crédito, empezaría a circular otra vez. Había pasado a formar parte de su vida.

La combinación de altos riesgos y fuertes costes de aceptar contribuciones de empresarios de drogas en las campañas de imagen previas a la elección unilateral del cargo superior o saliente no sólo limitan sus efectos a los receptores de esa financiación. También existen riesgos para el donante. Con independencia de que la acusación sea cierta o no, los opositores al candidato que se sospecha ha recibido financiación ilegal tratarán de capitalizar ese nexo para desacreditar a su adversario. Este tipo de estrategias incorpora, de manera no intencionada, al eslabón contribuyente, que verá su nombre aparecer en los medios de comunicación y, por esa vía, tendrá la desgracia de someterse a los crecientes costes de protección privada que ello implica. En consecuencia, si es indudable que la elección de uno u otro competidor tiene notables efectos, beneficiosos o perjudiciales, sobre los empresarios de drogas a través de la posterior composición de los niveles intermedios del gobierno, la inversión previa en un candidato es irracional. Existen escasísimas posibilidades de poder influir de manera positiva en el proceso de designación y, en la mayor parte de los casos, puede tener un efecto negativo.

Este statu quo de nula relación entre actores políticos y empresarios de drogas debido a la aplastante idiosincrasia del sistema político mexicano se altera de manera radical con la aparición de competencia electoral real a partir de los años noventa, una eventualidad que es al alimón el resultado de crecientes contradicciones en el partido de estado, de la mejora de los mecanismos de control del voto y de una mayor condescendencia estatal hacia la oposición política y electoral. Entonces sí aparecen oportunidades para que la financiación de parte de miembros de la industria de las drogas pueda convertirse en un elemento determinante del acceso de políticos más favorables a puestos de decisión pública. Un aporte incluso reducido en términos económicos puede llegar a ser la diferencia entre la elección popular de un candidato o de otro.

Pese a las nuevas oportunidades abiertas, no ha ocurrido nada parecido a una financiación masiva, ni siquiera marginal, de empresarios de drogas hacia aspirantes a puestos de elección popular. Un motivo fundamental para esta desidia de parte de los primeros se encuentra en la gestión de la represión de las drogas que han realizado los políticos de oposición electos para cargos públicos. Aunque en la dura retórica en todo el espectro político contra la industria de las drogas no han tenido nada que envidiar a sus antecesores oficialistas, la práctica ha tendido a repetir el mismo modelo y esquema

de gestión autónoma de los organismos de seguridad pública. Como resumen Alvarado y Davis (2001:124), “en ningún caso, hasta donde se conoce, que ha avanzado la oposición, se ha eliminado de raíz el problema de la arbitrariedad ni la delincuencia policial ni se ha logrado el control democrático de los cuerpos de seguridad estatal y municipal por las autoridades electas legítimamente ni por la ciudadanía”.



Desde posiciones de izquierda, la percepción mayoritaria es que existen elementos exógenos, en particular la pobreza, que determinan y son clave en la participación en la industria de las drogas en particular y en las actividades delictivas en general. En combinación con esta idea, se tiene a asumir de modo ingenuo que la causa de la protección privada a la industria de las drogas está en la jerarquía política y que una vez eliminados los requerimientos monetarios y de otro tipo que proceden de la cúspide de la pirámide fenecería por sí sola con la protección privada en las filas de las agencias policiales. Con esta combinación de nociones, el ajuste del funcionamiento de los organismos de seguridad pública a su encomienda legal comprometida ha estado lejos

de ser siquiera una prioridad para los cargos públicos de izquierda (Valle 1997; Villar 2001).

Por su parte, la derecha política, que combina en grados distintos liberalismo y conservadurismo y que se agrupa en torno el Partido de Acción Nacional, ha sido tenaz en su discurso en la denuncia de las actividades de protección privada dentro de los organismos policiales. Pero en la práctica se han limitado a reformas legales en la creencia de que el derecho por sí solo es capaz de cambiar patrones perdurables de socialización (Arzt 2000; Chávez 2001; Lozano 1998, 2001). La realidad ha sido terca frente a la legislación. Si acaso han cambiado las formas y la estructura de oportunidades para la venta de protección privada, pero no han alterado el fondo, que es la pervivencia de esa relación para beneficio mutuo entre miembros de los organismos de seguridad pública y empresarios de drogas.

En el mejor de los casos, y para ambos lados del espectro político, pero en particular para la izquierda, se ha asumido sin mayores reticencias que para los funcionarios de seguridad pública existe una relación suplementaria entre actividades de protección pública y privada. Sin mecanismos de control paralelos que refuercen esos incentivos, las subidas salariales que se han pretendido más que se han llevado a la práctica han supuesto un reforzamiento de patrones anteriores de protección privada, pero en este caso con la inestimable ayuda de las subvenciones públicas.

En consecuencia, el cambio en la cúpula de la administración pública por razón de la progresiva incorporación de la oposición política a cargos de elección popular no se ha traducido en cambios en las agencias policiales, donde la venta de protección privada a la industria de las drogas ha continuado inalterada. En este contexto, los empresarios de drogas han acomodado sus comportamientos a una concentración de sus esfuerzos de relación con el sector público entre los miembros de los organismos de seguridad pública. A esta circunstancia, y en contradicción con las oportunidades de financiación electoral abierta, por el lado de la demanda los políticos de oposición se han mostrado recelosos a un final temprano de sus carreras políticas que sucede a la unión de sus nombres con los de miembros prominentes de la industria de las drogas.

El segundo aspecto de la relación de los empresarios de drogas con el sistema político es el intento de mejorar sus perspectivas a través de la compra de decisiones entre los cargos públicos una vez éstos han sido elegidos. Pero las condiciones para que fructifique una relación de cooperación inmediata o perdurable no son las más favorables en el caso de México. Cualquier intento de influenciar con dinero los preceptos de los parlamentarios de modo que se consigan modificaciones benévolas en la legislación tiene escasas posibilidades de salir adelante. En primer lugar, la legislación en materia de comercio de drogas y relaciones jurídicas internacionales corresponde a la federación, lo cual descarta por principio cualquier interés en contactar con los parlamentarios estatales. En segundo lugar, y más importante, en México el legislativo ha sido durante los gobiernos del Partido Revolucionario Institucional un instrumento dominado por el poder ejecutivo dedicado a sancionar y rubricar las modificaciones legislativas decididas por el gobierno decidido bajo una ficticia división de poderes.

Cuando a partir de los años noventa el parlamento se ha hecho más plural en su color partidista, tampoco han existido posibilidades para acercar posturas entre diputados y miembros de la industria de las drogas. Por un lado, buena parte de la actividad pública de los parlamentarios ha consistido en tratar de sobresalir entre sus correligionarios de modo de perpetuar sus mandatos en otros cargos públicos. Para este fin es el peor de los avales, dado el amplio consenso sobre la prohibición de las drogas y el endurecimiento de las penas, un posicionamiento explícito a favor de la industria de las drogas en su conjunto o de alguno de sus miembros. Por otro lado, para los partidos de oposición el parlamento ha sido sobre todo, más que un mecanismo para la creación de leyes, un foro para expresar su antagonismo con respecto a la presidencia de la República con un marcado tono trivial y vacío.

En este contexto, la única posibilidad de definir una legislación favorable pasaba por comprar la voluntad del propio presidente de México y de su restringido grupo de colaboradores. Esta circunstancia no se ha dado en la historia de México porque los empresarios de drogas habrían tenido múltiples dificultades para hacer efectiva esa cooperación. En primer lugar, sería necesario una industria de las drogas de inmenso calado económico para competir con las oportunidades de negocio que proporciona el

presupuesto mexicano para el presidente y sus más próximos colaboradores, en particular por los rendimientos procedentes de la extracción y venta de derivados del crudo. Podría haberse superado esta competencia gracias al afán predatorio de los sucesivos gobiernos mexicanos, ya fuese con el aval de la ley o sin él. Incluso la diversificación de ingresos podría haber sido una estrategia coherente para la camarilla del presidente y su perpetuación en el tiempo. Lo que ha evitado esta cooperación ha sido que esos potenciales ingresos no eran un cheque en blanco sino que iban acompañados de un fuerte coste y de riesgos aún mayores, los de entrar en un conflicto abierto con el gobierno de Estados Unidos, el más grande riesgo para la estabilidad presidencial, sobre todo a raíz de la crisis de la deuda pública en los años ochenta.

Si la movilidad de los empresarios de drogas para modificar las decisiones de la elite del poder ejecutivo y del legislativo a su antojo es restringida, de mucha mayor utilidad podría ser su poder financiero a la hora de relacionarse con el poder judicial, más modesto en términos económicos. Pero de nuevo la industria de las drogas se ha enfrentado con amplios problemas para una relación de convivencia con el poder ejecutivo. Y es que éste ha estado durante décadas controlado casi hasta la extenuación por el poder ejecutivo, tanto en el ámbito federal como en los estados. Si, una resolución emanada del ejecutivo para cerrar una empresa de drogas es veraz y determinada, por lo general como derivada del deseo de contentar al gobierno estadounidense, existen escasas posibilidades de un juez o un tribunal superior se oponga a tal decisión sin no es a un gran riesgo personal. Al fin y al cabo, la permanencia en el puesto de todos y cada uno de los funcionarios de justicia ha dependido de acatar las directrices emanadas del poder ejecutivo.

Y los encargados de la formación de las políticas públicas en el ejecutivo se han encargado de llevar su mensaje por la vía de los nombramientos hasta el último renglón de la aplicación de la justicia. En 1987 el presidente de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, el máximo ente jurisdiccional de México, Carlos del Río Rodríguez (1986-90), se encargó en persona de presionar a un modesto juez de distrito en el estado de Sonora para que archivase una demanda que había admitido a trámite. La querrela la habían presentado los empresarios de drogas Rafael Caro Quintero y Ernesto Fonseca Carrillo por difamación, daños y perjuicios contra el fiscal general de Estados Unidos,

Edwin Meese, el director de Drug Enforcement Administration, John Lawn, y el cónsul estadounidense en la ciudad de Hermosillo, Christian Kennedy (*Proceso*, 6 de febrero de 1989).

Pero estas presiones tan directas han estado al margen del proceso de toma de decisiones de jueces y tribunales, que suelen interpretar sus decisiones más por el sentido de agrandar al poder ejecutivo que por el cumplimiento cabal de la legislación. En casos con menor nivel de publicidad y determinación, los grados de autonomía de los funcionarios del poder judicial aumenta y es ahí donde puede entrar en juego el poder económico de los empresarios de drogas para tratar de influir sus decisiones. Para éstos, la disyuntiva con respecto a su relación con el aparato de justicia, que excluya casos de amplia repercusión, sería entre comprar servicios de protección permanente o, como alternativa, tratar caso por caso esas negociaciones cada vez que la empresa de drogas entre en colisión con un tribunal de justicia.

Tres circunstancias inclinan la decisión hacia la segunda opción. Por una parte, la actividad en el mercado de las drogas, casi siempre destinada a la exportación, implica amplios grados de movilidad. Con una territorialidad tan dispersa, habría de entrarse en contacto con multitud de instancias judiciales, cada una a un coste, a efecto de tener una protección completa para el transporte y distribución de drogas. Y en 2000 eran más de tres mil los jueces de distintas materias y fueros con los que podía topar el potencial empresario de drogas encausado (Concha y Caballero 2001:36-7). Por otra parte, entrar en una relación de compra-venta de protección con determinadas instancias judiciales implica la transferencia de información acerca de la actividad de la empresa, lo cual, en entornos donde es poco probable que esos servicios de protección tengan algún efecto, es un riesgo demasiado amplio con escasos beneficios, al menos inmediatos. Por último, y más importante, si se cuenta con buenos servicios de protección pública entre las fuerzas de seguridad, lo cual incluye a las fiscalías tanto federales como de los estados, las posibilidades de que se llegue a dirimir alguna controversia en los tribunales de justicia son escasas. Si los encargados de presentar los cargos contra el empresario de drogas venden sus servicios para minimizar la categoría de los mismos o eliminar cualquier evidencia, la capacidad de que un tribunal tenga oportunidad de dictar una sentencia condenatoria es mínima.

Es por este cúmulo de razones que la compra de decisiones favorables en el aparato judicial o, su alternativa, el ejercicio de la intimidación para conseguir el mismo efecto, han sido anomalías inusuales en México. En 1992, el abogado de Miguel Ángel Caro Quintero repartió con éxito casi medio millón de dólares entre miembros del poder judicial federal en el estado de Sonora para que lo liberasen (*Proceso*, 18 de mayo de 1992). Pero se trata de una respuesta reactiva ante una carencia previa de protección privada entre fiscales y policías que había llevado a la detención del empresario de drogas y para cuyo resarcimiento estaba abierta la subasta ante la carencia de intereses de terceros en llevar adelante el juicio hasta su condena, con o sin evidencias sustantivas.

Cuando a partir de los años noventa el poder judicial ha comenzado a gozar de una mayor independencia en sus decisiones, tampoco esta autonomía ha derivado en un comportamiento autónomo para su relación con la industria de las drogas. Y no por la existencia de controles estrictos a la venta de sentencias o procedimientos. Por una parte, la falta de renovación en el cuerpo de jueces que ha conllevado la transición política ha permitido la pervivencia de un sentimiento acomodaticio que no contempla el establecimiento de nuevas relaciones con terceros en la industria de las drogas, ni tan siquiera de tipo pecuniario. Por otra parte, la legislación ha otorgado independencia a los jueces del poder ejecutivo encargado de su nombramiento y financiación.

Pero esta nueva relación no excluye la utilización de parte del ejecutivo de nuevos y viejos modelos para presionar a los jueces al objeto de obtener sentencias favorables a sus intereses. El más destacado ha sido la profusa insinuación, siempre sin evidencia contrastable, de parte de funcionarios del gobierno de la presencia de motivaciones pecuniarias en la toma de decisiones judiciales cuando éstas no se avienen a sus mandatos y deseos. En 1997 el juez Héctor López Valdevier, juez penal federal en la ciudad central de Guadalajara absolvió de los cargos de distribución de drogas al archiconocido Jesús Héctor Palma Salazar. Cuando el juez Fernando Alonso López Murillo, en un tribunal superior, confirmó la decisión tomada en primera instancia, la Fiscalía General de la República, que había apelado la primera sentencia, reincidió en la misma estrategia. Anunció que promovería una queja contra López Murillo ante el Consejo de la Judicatura Federal “para que lo investigue y en su caso lo sancione por su

irregular actuación”. Sin embargo, la realidad es que la fiscalía, por toda prueba para sustentar su acusación presentó unas hojas de marihuana dentro de un bote de café soluble marca Nescafé (*El Financiero*, 12 de abril y 10 de junio de 1997). La suma de este recurso y la propensión de los jueces a la perpetuación burocrática y a evitar las disputas entre poderes ha conseguido el efecto deseado, aunque perverso, de anular la posibilidad de que los empresarios de drogas puedan influenciar en efectivo sus controversias con la justicia.

Excluidas relaciones de más amplio calado en la cúspide del ejecutivo, en el legislativo y entre la judicatura, los empresarios de drogas en México han limitado a dos sus ámbitos de relación con los funcionarios públicos. Por una parte está la compra de servicios de protección privado entre aquellos que están encargados por ley de ejercer la tarea de represión contra el mercado ilegal en el que participan. Pero es ésta una relación asimétrica. Mientras los vendedores de protección privada pueden revocar los contratos a su gusto, los empresarios de drogas no tienen una posibilidad directa de influir en los nombramientos y en las carreras profesionales de los protectores que les ofrecen mejores precios y servicios.

En primer lugar, una vez pagado por los servicios de protección privada, queda bajo la responsabilidad y el interés de los empresarios que monopolizan esta mercancía el buscarse el mejor acomodo dentro de la estructura administrativa conforme a las reglas del sistema político si quieren continuar y expandir su rango de acción y, en consecuencia, su fuente principal de ingresos. Y en ocasiones estas ansias de progresar en la estructura administrativa entran en colisión con la venta de servicios de protección privada a algunas empresas de drogas. En segundo lugar, bajo la percepción ratificada por la vía de los hechos constantes que tienen los empresarios de drogas de que cualquier funcionario público de las áreas de seguridad vende protección privada, adivinar a priori los precios relativos que va a cobrar una vez instalado en el puesto es una cuestión aleatoria y en nada influenciada por situaciones anteriores a su nombramiento, incluida la financiación específica para alcanzar el cargo.

El segundo plano de conexión entre el sector público y los empresarios de drogas pasa por una relación personal con autoridades electas y la cooperación en ámbitos de la actividad empresarial distintos de la intermediación de drogas y sus necesidades de

protección. Antes de llegar a ser diputado en el Parlamento del estado de Jalisco, en el Pacífico, por el conservador Partido de Acción Nacional, Efraín Gerardo Miramontes Garibay, trabajó de carnicero en una tienda propiedad de Sergio Lupercio Serratos, exportador de marihuana. Ambos habían ido a la misma escuela de secundaria. Pero este nexo común no se tradujo en ninguna ayuda a la carrera política de Miramontes Garibay, quien comentó que “a mí, de verdad, me gustaba la hermana”. Tampoco el parlamento resultó de gran ayuda para Lupercio Serratos por razón de que tenía escasísimas posibilidades de favorecer a su negocio desde su puesto en el parlamento (*La Jornada*, 29 de junio de 1996).

Miguel Ángel Félix Gallardo compartió la amistad con dos gobernadores del estado noroccidental de Sinaloa, Leopoldo Sánchez Celis (1962-68) y Antonio Toledo Corro (1980-86). El primero, a quien sirvió como escolta durante su periodo de gobierno, fue padrino de la boda de Félix Gallardo. De manera recíproca, éste y su esposa fueron padrinos civiles y religiosos de boda del hijo de Sánchez Celis, Rodolfo Sánchez Duarte, en 1983. Con Sánchez Durante, Félix Gallardo compartió la propiedad de una distribuidora de automóviles (*Proceso*, 29 de abril de 1985 y 21 de abril de 1986). Las relaciones de parentesco eran también parte de su capital relacional con Toledo Corro. Una prima carnal de Félix Gallardo era amante de Toledo Corro. Lo que empezó siendo una relación familiar terminó siendo un vínculo empresarial. El hijo que tuvieron Toledo Corro y la prima de Félix Gallardo, Antonio Toledo Félix, fundó su propia empresa dedicada a múltiples actividades ilícitas, incluida la distribución de drogas, que contó con el patronazgo de Félix Gallardo. En 1985 Félix Gallardo fue el padrino de los quince años del nieto de Toledo Corro (*Proceso*, 17 de marzo y 20 de octubre de 1986).

En el mismo orden de vínculos, Ileana Betsabé Valladares Hernández, hija del empresario de drogas Raúl Valladares del Ángel, se casó en 1991 en Victoria, capital del estado fronterizo de Tamaulipas, con Abraham Rubio Fernández, hijo de Abraham David Rubio Canales, quien había sido presidente del Partido Revolucionario Institucional en ese estado (*Proceso*, 3 de octubre de 1994). Quien fuera director de la Oficina de la Presidencia con el presidente Carlos Salinas de Gortari (1988-94) y hombre de la máxima confianza del mandatario, Joseph Marie Córdoba Montoya, tuvo una relación cariñosa con Marcela Rosaura Bodenstedt Perlick. Así lo probaron unas

conversaciones telefónicas que salieron a la luz. Bodenstedt Perlick fue locutora de la empresa de televisión Televisa, antes de pasar a ser policía judicial federal y después trabajadora del empresario de drogas Óscar Malherbe de León, ocupación ésta en la que se encontraba cuando tuvo su vínculo con Córdoba Montoya (Figueroa 1996; *Proceso*, 22 de mayo de 1995 y 3 de noviembre de 1996; Ramírez 1997; Valle 1995). Este tipo de relación personal puede aumentar el rango de impunidad disfrutada por el empresario de drogas y mejorar la reputación del mismo dentro de la industria, pero no está sujeta a patrones de compra y venta como las actividades de protección en las empresas de seguridad. A Valladares del Ángel su yerno con altas conexiones en el mundo político no le evitó una condena de veintisiete años de cárcel por distribución de cocaína (*El Financiero*, 14 de mayo de 1997).

No obstante, el sistema político y sus componentes han mantenido una relación utilitarista y funcional con la industria de las drogas sin la anuencia, mucho menos financiación, de esta última. Se ha utilizado de manera bastarda para favorecer carreras personales. Algunos han manipulado la ficticia relación entre integrantes concretos de la elite política y la industria de las drogas para hacer avanzar su carrera burocrática a espaldas de los acusados. Y sus efectos no se han restringido al territorio mexicano. Tal es el caso de Carla del Ponte, fiscal jefe de la Confederación Helvética, que hizo de las acusaciones de que Raúl Salinas de Gortari, hermano del presidente Carlos Salinas de Gortari (1988-94) y alto funcionario de varios gobiernos mexicano, uno de los pilares sobre los que construyó su fama mundial. El rédito de esta denuncia, que le proporcionó decenas de metros cuadrados de publicidad gratuita en los medios de comunicación más leídos del mundo, se visualizó al alcanzar el puesto de fiscal jefe del Tribunal Penal Internacional con sede en La Haya, Países Bajos.

La calidad de la estrategia publicitaria de Del Ponte, que se encargó de filtrar la información a varios periódicos estadounidenses, no tuvo parangón en la excelencia de sus investigaciones. Varios presos en los Estados Unidos aprovecharon la oferta de reducción de condenas para contar a Del Ponte y sus ayudantes historias disparatadas sobre reuniones de Raúl Salinas de Gortari con empresarios de drogas como Juan García Ábrego o los hermanos colombianos Miguel Ángel y Gilberto José Rodríguez Orejuela. Si la condición para acceder a esos beneficios era declarar contra Raúl Salinas

de Gortari, así lo hicieron, con independencia de que sus revelaciones no estuviesen en modo alguno relacionadas con la realidad. Esta posibilidad de acceso privilegiado a testigos falsos se la abrió a Del Ponte la inestimable cooperación del Departamento de Justicia estadounidense, más interesado en cubrirse las espaldas frente a las críticas de apoyar un régimen político desacreditado, en el que los ingresos privados de los funcionarios públicos eran más la norma que la excepción, que en construir un caso por sí mismo con la información disponible, que salió de las prisiones estadounidenses. Con estas declaraciones que con facilidad pueden probarse como falsas, Del Ponte construyó un caso que consiguió su objetivo: darle publicidad personal y aparecer como campeona contra las graves ilegalidades de altos funcionarios en todo el mundo.

De manera subsidiaria, la investigación contribuyó a mejorar la deteriorada posición del sistema financiero suizo y ayudó a las finanzas de los gobiernos estatales. Con base en esa investigación, la fiscalía suiza, sin pasar por tribunal alguno, confiscó los más de cien millones de dólares que Raúl Salinas de Gortari poseía en cuentas de bancos suizos y que se repartieron de manera gratuita dos haciendas cantonales. La legislación suiza sólo otorga esta posibilidad de expropiación de fondos en cuentas locales si existen indicios de que su procedencia es el comercio de drogas, no en el caso de que procedan de cualquier otra actividad ilegal. Pese a que era evidente que, de ser ciertas esas acusaciones, Del Ponte hubiera debido presentar una demanda ante un tribunal por blanqueo de capitales contra Raúl Salinas de Gortari, nunca lo hizo. Para mejorar las cosas para la hacienda suiza, el acusado, que nunca fue presentado a juicio ante un tribunal, fue también condenado por la fiscalía a correr con los gastos del proceso. Y la industria financiera suiza, después de décadas de acusaciones sobre la utilización de cuentas numeradas para negocios ilícitos (Faith 1982; Ziegler 1990), pudo, gracias a este único caso, y con independencia de su veracidad, aliviar su dañado prestigio presentando ante el mundo un ejemplo de cómo la banca helvética no está abierta a todo tipo de transacciones ilegales.

Pero el interés máximo de estas denuncias no suele ser positivo sino negativo. Por la propia naturaleza delictiva del asunto es más fácil utilizarlo para perjudicar la carrera de posibles competidores que para beneficio propio. Cuando en 1998 el senador oficialista Ricardo Monreal Ávila, disgustado por no haber sido designado candidato a gobernador

de su estado natal, Zacatecas, por el Partido Revolucionario Institucional, abandonó este organismo y se presentó al mismo cargo por el opositor Partido de la Revolución Democrática, de izquierda, el secretario general del partido oficial, Mariano Palacios Alcocer, denunció que Monreal Ávila estaba financiando su campaña con fondos procedentes de la industria de las drogas. No hizo referencia ni al cuándo ni al cómo ni al por qué, pero incluso el periódico *La Jornada* (8 de febrero de 1998), cuyo fundador era senador por el Partido de la Revolución Democrática, dio pábulo a estas acusaciones en primera página. El gobierno mexicano llegó incluso a pretender que los burócratas estadounidenses se inmiscuyesen de manera directa en la acusación para agrandar así el daño político al nuevo opositor nacido de sus entrañas y evitar el riesgo de derrota en la elección subsiguiente. En palabras del embajador estadounidense en ese momento,

las autoridades mexicanas querían involucrar a DEA [Drug Enforcement Administration] en una operación encubierta contra Monreal en los días anteriores a la elección. [La fiscal general de Estados Unidos, Janet] Reno me pidió mi opinión. Le respondí que si el tipo estaba involucrado, así seguiría después de la elección. Sospechaba que la información y la oferta de colaborar contra él tenían motivos políticos. Ella estuvo de acuerdo. No hicimos nada. Monreal ganó. El gobierno [mexicano] no volvió a tocar el tema (Davidow 2003:217-8).

A Porfirio Muñoz Ledo, quien había pasado por la dirigencia del Partido Revolucionario Institucional y el Partido de la Revolución Democrática, el Partido Auténtico de la Revolución Mexicana lo presentó como su candidato a presidente mexicano en las elecciones de 2000. Cuando los altos cargos de este partido marginal debatían la posibilidad de renunciar a su candidatura independiente para incorporarse a una de las dos coaliciones opositoras que se presentaban a los comicios, Muñoz Ledo, que estaba a favor de ese acuerdo con terceros, se dirigió por escrito al Ministerio del Interior y a la Fiscalía General de la República para denunciar de modo falaz las relaciones con la industria de las drogas del presidente del partido que lo postulaba, Carlos Guzmán Pérez (*El Financiero*, 12 de mayo de 2000; *El Universal*, 11 de mayo de 2000). Era un arma de última instancia para hacerse con el control completo del partido que lo había postulado y manejarlo a su antojo sin terceros inconvenientes.

El mismo patrón se repite en otras instancias de gobierno. En 1994 el candidato del Partido de la Revolución Democrática a la alcaldía de un pequeño pueblo de Michoacán, junto al Océano Pacífico, recibió la acusación de que su familia se dedicaba al cultivo de drogas con el único propósito de dañar sus perspectivas electorales (Malkin

2001:113). Las protestas que siguieron a las elecciones locales de 1990 en el estado sureño de Guerrero las revirtió el partido oficial dejando caer que los quejosos del izquierdista Partido de la Revolución Democrática tenían relaciones con la industria local de las drogas. Sus argumentos eran sonoros, aunque no muy explícitos. “La hipótesis [...] apunta a la complicidad de sus agentes regionales por una prueba: la aparición de armas de alto poder [calibre] cuyo costo excede lo que varios campesinos no ganan en años de trabajo cotidiano” (García 1990:13; Rothschuh 1990:117-8).

En 1991 al candidato de este mismo partido a la gubernatura del estado fronterizo de Sonora le llegó una carta anónima cargada de contenido. Según el texto, Carlos Amaya Rivera, un empresario local y prominente dirigente del opositor Partido de Acción Nacional, conservador, había recibido un depósito de quien fuera uno de los más importantes exportadores de droga del estado en ese entonces (Zamarripa 1993:78-9). Al hacerse pública, como así ocurrió, se conseguían varios objetivos a un tiempo. Se enfrentaba a los dos principales partidos de oposición al tiempo que se evitaba que una denuncia de parte del partido oficial fuese percibida de manera mayoritaria como un arma ilegítima de la disputa política y por ese motivo despreciada por el electorado.

El Partido Revolucionario Institucional no ha tenido, como derivada lógica de su posición privilegiada en los órganos del sector público y en los medios de comunicación de masas, la exclusiva de las difamaciones que entreveran relaciones de políticos profesionales con la industria de las drogas. La situación ha sido más bien la contraria. El partido de estado ha sido el principal objetivo de los infundios y las difamaciones. Durante el larguísimo proceso celebrado en Estados Unidos para establecer la responsabilidad del asesinato del agente de Drug Enforcement Administration, Enrique Camarena Salazar, en Guadalajara en 1985 uno de los testigos comprados por el organismo estadounidense perjuró que Manuel Bartlett Díaz, entonces ministro del Interior, había estado presente en su tortura y asesinato (*Los Angeles Times*, 25 de octubre de 1997).

De manera casi perpetua esa falsa revelación la han utilizado los partidos de oposición y sus competidores dentro del Partido Revolucionario Institucional para rebajar sus legítimas ambiciones políticas. En las primarias de este partido para la elección de su candidato presidencial en 2000, se volvió a recurrir al caso mentado, en particular desde

la oficina del presidente saliente Ernesto Zedillo Ponce de León. En palabras del embajador estadounidense en esa época, para quien la idea de que “un ministro viajara a Guadalajara al domicilio donde torturaban al agente del gobierno estadounidense [le] parecía poco probable, [...] una acusación semejante resultaba útil para más de un mexicano que odiara a Bartlett por diversas razones [...] y a medida que corría 1999, la candidatura de Bartlett se desplomaba bajo el peso del problema de Camarena” (Davidow 2003:129-30).

El oportunismo y la escasez de escrúpulos propios del fragor de la disputa política proporcionan una magnífica oportunidad de teñir bajo el manto de la sospecha de relaciones con la industria de las drogas incluso los sucesos más luctuosos. En 1944 en la ciudad portuaria de Mazatlán cayó asesinado, junto a dos estadounidenses que pasaban por allí, el gobernador del estado noroccidental de Sinaloa, el coronel Rodolfo Tostado Loaiza (1941-44). El homicida, Rodolfo Valdez Valdez, era un bandido o un vendedor de protección privada, según la fuente, que “estableció un imperio del terror en el sur” de Sinaloa, aprovechando la coyuntura de fuertes disputas entre pequeños propietarios y cooperativistas por la posesión de la tierra que siguió a la época más intensa de reparto agrario a principios de los años cuarenta del siglo XX. Según las teorías más retorcidas, al grupo de Valdez Valdez lo sufragaban los latifundistas locales, temerosos de verse afectados por la guadaña de la reforma agraria. Cualesquiera que fuesen sus motivos y fuentes de financiación, “el coronel [Tostado] Loaiza hizo frente a la revuelta de la gente del monte recurriendo a la fuerza federal,” aunque nunca llegó a tener un control territorial completo sobre la zona sur del estado de Sinaloa (Figueroa 1986:102-14; Padilla 1993; Sinagawa 1986:238-40; Sosa 1996:246-7; Valadés 1985:73-4).

Valdez Valdez huyó del lugar del atentado y sólo llegaría a la cárcel un año después. En el intermedio, la aparente evaporación del reo a ojos de las autoridades públicas, junto a la ejecución sumaria y sin juicio de varios de los colaboradores de Valdez Valdez, elevó la temperatura de las especulaciones sobre una protección estatal y federal al asesino. Tras entregarse de modo voluntario a los militares, a Valdez Valdez lo trasladaron de inmediato a la ciudad de México en un avión de la fuerza aérea. “Dos días después [de llegar el reo a la capital], Valdés [*sic*] y el secretario [ministro] de Defensa, general

Lázaro Cárdenas [del Río (1942-45), ex presidente de México (1936-1940)], tuvieron una plática [conversación] a solas de más de una hora. Posteriormente, sin negar haber sido el autor material del crimen, [Valdez Valdez] acusó al gobernador sinaloense Pablo Macías Valenzuela [1945-50] de ser el autor intelectual” (Astorga 1996:57, 2003:133). Cárdenas del Río anota de una manera inconexa en su diario personal la sucesión de hechos:

Quince de marzo [de 1944]: Hablé hoy a las diez en Los Pinos[, la sede y vivienda del presidente de México,] con el señor presidente [Miguel Ávila Camacho (1940-46)], informándole de mi recorrido por [los estados de] Sinaloa y Nayarit y de las observaciones que hice en las regiones visitadas y de las medidas dictadas sobre la parte sur de Sinaloa, a donde huyeron los asesinos del coronel [Tostado] Loaiza, gobernador de aquel estado. [...]

Dieciocho de enero [de 1945]: Rodolfo Valdés [*sic*] se presentó a las autoridades militares en la región de Concordia, Sinaloa, declarando ser él, el ejecutor de la muerte del coronel Rodolfo T.[ostado] Loaiza, gobernador de Sinaloa, ocurrida la noche del veintiuno de febrero de 1944 en el Hotel Belmar de Mazatlán, y que lo había hecho obedeciendo órdenes del general Pablo Macías Valenzuela, entonces jefe de la Región Militar del Pacífico y aspirante al gobierno del estado. Se dio cuenta al C.[iudadano] presidente de caso tan extraordinario y dispuso se consignara a las autoridades competentes, poniéndose a Valdés [*sic*] a disposición del procurador de Justicia Militar en la prisión de Santiago Tlatelolco [en la ciudad de México...]

Quince de marzo [de 1945]: El Juzgado Cuarto de Instrucción Militar de esta capital[, la ciudad de México,] pidió por oficio la detención del general Pablo Macías Valenzuela, gobernador de Sinaloa, por resultarle, según el propio juzgado, responsabilidades directas en el asesinato del coronel Rodolfo T.[ostado] Loaiza, gobernador de aquel mismo estado, ocurrido la noche del veintiuno de febrero de 1944, en el hotel Belmar del puerto de Mazatlán. Se le comunicó al señor presidente y dispuso se hiciera del conocimiento del general Macías el pedimiento [*sic*] del juez para que se presentara al juzgado. [...]

Dos de abril [de 1945]: Rodolfo Valdés [*sic*], prófugo de la justicia por varios delitos manifestó por escrito al presidente municipal [alcalde] de Concordia, señor José Garzón [López (1942-45)], estar dispuesto a presentarse ante las autoridades de la Federación para hacer de su conocimiento “quien había ordenado la muerte del señor gobernador Rodolfo T. Loaiza”, asesinado en Mazatlán la noche del veintiuno de febrero de 1944. El presidente municipal lo hizo del conocimiento del señor licenciado Ramiro Botello [Medina, abogado próximo a Tostado Loaiza] y éste a su vez del señor licenciado Emilio Portes Gil[, ex presidente de México (1928-30)], quien me pidió que recibiera al expresado señor Botello. Me hizo conocer la solicitud de Valdés [*sic*], que en esos días le venían persiguiendo las fuerzas federales de la comandancia de Sinaloa. Se informó de ello al señor presidente de la República, que ordenó se consignara el caso al C.[iudadano] procurador [fiscal] general de la República, quien manifestó que el hecho correspondía a la jurisdicción de la Procuraduría [Fiscalía] de Justicia Militar y en vista de ello y por acuerdo del propio C.[iudadano] presidente, pasó el caso a la Procuraduría [Fiscalía] Militar. [...]

Cinco de abril [de 1945]: El señor presidente giró hoy acuerdo en el sentido de que las autoridades del ramo de Justicia Militar suspendan el procedimiento en la causa que se sigue al general Macías, entre tanto la Suprema Corte resuelve sobre la competencia del juez cuarto de instrucción militar, en vista del procedimiento que hace el juez del orden común de Mazatlán para que sea en Sinaloa en donde se siga el proceso. [...]

Primer de mayo [de 1945]: El consejo extraordinario condenó a la pena de muerte al teniente... Austria, que asesinó ayer al mayor... Castillo en el interior del Cuartel del... Batallón. El defensor interpuso amparo, suspendiéndose la ejecución. El delito es grave y se hace necesario que estos crímenes se castiguen con rigor. Sin embargo, el señor presidente haría bien en indultar al delincuente, ya que causaría mala impresión que aun suboficial alterno se le aplicara todo el peso de la ley, en tanto se toleren delitos de los que se excusa a

jefes superiores, como en el caso del asesinato del coronel [Tostado] Loaiza, gobernador de Sinaloa (Cárdenas 1986:120-1, 144, 157, 163-4).

Según el testimonio más elaborado de Valdez Valdez, siempre desvelado por boca de terceros y ratificado por fuentes diversas con posterioridad, el motivo de asesinato de Tostado Loaiza habría sido la disputa entre los dos militares por el control de la incipiente industria local de las drogas. Con las únicas evidencias de su testimonio, la justicia militar detuvo al jefe de ayudantes de Macías Valenzuela, el subteniente Jesús Vásquez Castillo, como responsable de haber transmitido la orden del asesinato y citó “al general Macías a comparecer ante dicho juzgado, pasando por encima de su fuero constitucional de gobernador. No lo hizo. Entonces el jefe de la policía militar llegó a Culiacán”, la capital del estado, con una orden de arresto. Ante la cercanía del peligro, Macías partió en tren hacia la ciudad de México “con el fin de entrevistarse con el presidente Ávila Camacho y aclararle de propia voz la situación imperante”. No pudo llegar más que a un punto intermedio y regresar con la amenaza de una detención inminente. En última instancia, y pese a la insistencia de Cárdenas del Río por argumentar que Macías Valenzuela estaba realizando actividades militares al momento del asesinato, las competencias del juicio pasaron a la justicia civil, en concreto al Tribunal Supremo, que declaró por unanimidad inocente a Macías Valenzuela (Correa 1946:323-35; Medina 1978:225-6; Niblo 1999:151-2; Sinagawa 1986:244-5).

La exoneración legal de Macías Valenzuela, sin embargo, no acabó con las acusaciones. Primero, la controversia se reavivó cuando el asesino Valdez Valdez se fugó de la cárcel en 1949. En la condición de huido permaneció tres años. En 1947, después de una gira de trabajo por el estado Sinaloa del subsiguiente presidente mexicano, Miguel Alemán Valdés (1946-52), algunos periódicos de la ciudad de México recuperaron las viejas inculpaciones a Macías Valenzuela como integrante principal de la industria local de las drogas (Astorga 2003:135). Así volvieron a movilizarse las ruedas de la justicia mexicana.

Sus enemigos [los de Macías Valenzuela] no quedaron satisfechos [de la primera decisión del Tribunal Supremo] y ya en el gobierno del presidente Alemán lo acusaron de ser jefe de [la industria local de las drogas]. En la cresta de esta nueva campaña, llegó a Culiacán el [fiscal] general de la República, licenciado Francisco González de la Vega [(1946-52)]. El gobernador no fue a recibirlo ni envió representante. Cuando se le informó que el [fiscal] lo esperaba en el hotel El Mayo, el general [Macías Valenzuela] dijo: “el gobernador de Sinaloa está en su despacho del Palacio de Gobierno para atenderlo”. Y ahí acudió el

[fiscal]. Tampoco este nuevo cargo se probó, no obstante el gran daño que causó, junto con el anterior al general (Figueroa 1986:120-1; Sinagawa 1986:245).

El otro polo de la confrontación, el que representaban Tostado Loaiza y sus seguidores, tampoco quedó al margen de imputaciones del mismo tenor. El periódico capitalino *Excélsior* (23 de febrero y 18 de marzo de 1944, citado en Astorga 1996:53-4) vinculó de manera directa al fallecido Tostado Loaiza con la industria de las drogas. La información, repicada después en las rotativas capitalinas de *El Tiempo*, *El Universal* y *Últimas Noticias*, llegó a ser tan estruendosa, que alcanzó los oídos del director del Federal Bureau of Narcotics de Estados Unidos, Harry Jacob Anslinger (Astorga 2003:116). Según esta versión,

Una persona que acaba de llegar de Mazatlán[, lugar del asesinato y segunda ciudad más importante de Sinaloa,] y que conoce a fondo el “caso” [Tostado] Loaiza proporcionó [...] sensacionales datos sobre los antecedentes y orígenes del sonado crimen. (...) El informante declara que los presuntos asesinos a quienes se persigue [Valdez Valdez y sus secuaces] son totalmente ajenos al crimen. (...) El declarante elabora una versión creíble: Loaiza recibió ochenta mil pesos [treinta mil dólares de 2000] que le “obsequiaron” los [comerciantes] de opio de Sinaloa, para asegurarse impunidad y poder recoger libremente la cosecha de adormidera a principios de año. El gobernador aceptó el dinero sin comprometerse a nada. Luego solicitó los servicios de alguna policía capitalina para que arrasara los plantíos, cosa que se hizo[, lo cual ratifica la correspondencia de la embajada estadounidense sobre lo hecho en materia de represión de cultivos de drogas en 1942 y 1943 (Astorga 2003:132-3, 234-5)]. El dinero guardólo la ahora víctima en un ropero de su propia casa. [...] Los exportadores de opio] burlados plantearon la venganza, que se ejecutó brutalmente una noche de carnaval. Al mismo tiempo que Loaiza caía, y éste es un detalle poco conocido, “manos misteriosas” saquearon su residencial oficial (*Excélsior*, 13 de junio de 1944, citado en Astorga 1996:54).

Frente a la estridencia de las acusaciones, ni Tostado Loaiza ni Macías Valenzuela dieron pie para que se les mezclase con la industria de las drogas sobre la base de una asociación de interés mutuo. Según el cónsul de Estados Unidos en la ciudad sinaloense de Mazatlán, el segundo de los protagonistas de la historia le había comentado durante la precampaña electoral que “había dos cosas que no deberían continuar en Sinaloa: la presencia de japoneses en las costas y el cultivo de adormidera. Macías contestó que eran dos cosas muy malas que lo avergonzaban y le prometió que se encargaría de esos asuntos si resultaba electo”. Ya como gobernador, sugirió por cauces informales ante las autoridades de la Fiscalía General de la República, la misma que lo acusaba de estar en una alianza con industriales de la droga, que aumentaran las cuantías de las fianzas fijadas por los jueces y aplicaran las penas máximas en casos de delitos contra la salud (Astorga 2003:134, 260-1).

Por su parte, Tostado Loaiza tenía algunas ideas originales para su tiempo sobre la represión de la producción de drogas. Pero no parece que su práctica estricta con respecto a los cultivos de marihuana y adormidera le separase de la línea dura impuesta por sus homólogos estadounidenses. Pensaba que, “para evitar complicaciones y situaciones de hambruna en las regiones productoras”, la mejor solución sería que el jefe de la Policía Federal de Narcóticos de México comprase toda la producción de opio al “precio más justo”. Así adquirido, el producto podría utilizarlo el gobierno estadounidense para la producción de medicinas. En paralelo a este modelo de monopsonio público, promovía mejoras sociales y en las infraestructuras físicas dentro de las zonas productoras en la consideración que la simple represión “le retiraría a los cultivadores la única cosecha que les permitía vivir”. En cualquier caso, sus propuestas, que llegaron a oídos de los agentes estadounidenses estacionados en la ciudad de México, cayeron en saco roto (Astorga 2003:233-6).

La distancia entre Tostado Loaiza y Macías Valenzuela en sus opciones con respecto a la política pública que debía regir los cultivos de drogas era minúscula en comparación con la aversión mutua que se tenían. Las disputas entre sus seguidores se remontan al proceso electoral de 1940. En ese entonces se celebró un plebiscito en el interior del oficialista Partido de la Revolución Mexicana entre Tostado Loaiza y Guillermo Liera Berrelleza para postular a su candidato a la gubernatura del estado. Lo ganó el último. Tostado Loaiza se negó a aceptar el fallo popular. “Un mes más tarde, en la ciudad de México, el Comité Ejecutivo Nacional del Partido de la Revolución Mexicana, en un juicio sumario en el que lo acusaron de indisciplina y traición, decide expulsarlo [a Tostado Loaiza] del partido,” pese a que tan sólo cuatro años antes había sido uno de los nueve miembros de su dirección nacional, cuando la organización aún se denominaba Partido Nacional Revolucionario, (Garrido 1986:240; Padilla 1993:74). Desencantado, Loaiza fue candidato independiente vehiculado por el Partido Acción Revolucionaria Sinaloense creado al efecto y con el respaldo por el presidente Lázaro Cárdenas del Río, “su entrañable amigo y supremo jefe”, de quien había sido colaborador máximo en el estado y senador fiel durante el periodo que llevó a la designación de Cárdenas del Río como candidato del partido oficialista. Por el contrario, a Liera Berrelleza lo postuló el Partido de la Revolución Mexicana por haber ganado el referendo y “con aquiescencia

del general Manuel Ávila Camacho, candidato en ese año de 1940 a la presidencia de la República” (Figuroa 1986:105, 1999:56).

La campaña electoral resultó bastante violenta, aunque no mucho más que la típica de la época. Los seguidores de Tostado Loaiza casi monopolizaron la lista de muertos. Asesinaron a uno de sus candidatos a diputado estatal y otro sufrió un atentado del que salió ileso. Para enredar aún más las relaciones políticas en el estado de Sinaloa, ambos partidos y candidatos postularon como su candidato a la presidencia de México a Ávila Camacho, lo cual no sólo no rebajó la temperatura sino que la elevó varios grados. Pese a que la crónica oficial de la campaña ignore el incidente (Partido de la Revolución Mexicana 1940), la visita electoral de Ávila Camacho a la población sinaloense de Los Mochis se saldó con una ensalada de tiros entre partidarios de Liera Berrelleza y de Tostado Loaiza en medio del desfile de salutación al candidato mutuo. Los recuentos más someros reseñan tres muertos, todos partidarios de Tostado Loaiza (Hernández y Rojas 1986:236, 283-4). Por el contrario, dos testigos oculares rebaten tanto el saldo de asesinados como la asignación de responsabilidades

Llegamos directamente al Hotel Montecarlo, desde cuyos balcones el candidato [Ávila Camacho] presenciaría la manifestación de sus partidarios. [...] Los cetemistas [del sindicato Confederación Mexicana de Trabajadores] eran predominantemente lieristas. Entre los campesinos era [Tostado] Loaiza quien dominaba con el apoyo de la maquinaria política estatal. [...] Por acuerdo tomado entre políticos antagónicos, y para exhibir su fuerza, se había decidido que loaicistas y lieristas desfilaran separadamente, a fin de que el futuro presidente pudiera medir las simpatías respectivas de ambos candidatos [...]. A la gente de Liera le tocó desfilarse primero. Eran los obreros del ingenio [molidor de caña de azúcar] y los trabajadores de los campos. Después de ellos desfilaban los componentes de la columna loaicista, campesinos a caballo, ejidatarios armados. Los capitanes lieristas decidieron multiplicar el número de sus fuerzas y para ello acudieron a un viejo truco: hicieron un círculo cerrado en torno de tres manzanas y desfilaban interminablemente. Parecían ser cientos de miles. Pasaban y pasaban los mismos carros, los mismos tractores en un gusano de habilidad. [...] La gente que fluía en banda sin fin no demostraba disposición de oír discursos sino que parecía más bien poseída de un goce satánico por la trampa en que participaban y el daño que estaban haciendo a sus contrincantes. [...] Exasperó al general y a quienes le acompañaban en el balcón. “Ya les vimos bastante a estos señores”, dijo don Manuel, “vamos a otra parte”. El movimiento que se producía en el balcón al retirarse el general y los miembros de su comitiva debe haber provocado una gran inquietud entre los cabecillas loaicistas súbitamente aterrados por la posibilidad de un fracaso rotundo[...], lo cual... hizo que los líderes se volvieran locos y pretendieran romper la columna lierista por la fuerza si fuera necesario. [...] Al llegar la cola de la columna, de unos ocho o diez mil hombres a lo sumo, intentaron romper, mentándose a la fuerza, el gusano sin fin y se armó la bola [el lío]. El aguardiente, el tequila enardecedor, habló con lenguaje de alguna pistola prontista y estalló el motín. [...] El iracundo grupo de cabecillas loaicistas [...] había iniciado el tiroteo. [...] Un infierno de quince o veinte mil hombres enloquecidos por el alcohol y la rabia y el orgullo, y la insensatez de los idiotas que los lanzaron en un torbellino de violencia incontrolable (Kawage 1976:105-11).

Otro testigo directo de la trifulca indica que del lugar de los hechos, donde la pelea a tiros continuó por horas, “se habían levantado muchos muertos e infinidad de heridos, más del lado de Liera [Berrelleza] que de [Tostado] Loaiza porque estos [*sic*] atacaron a los loaicistas en grupos cerrados y los de Loaiza estaban ‘graneados’ [eran especialistas] en las calles y sabían pelear mejor”. Con estos sucesos se acendró la enemistad entre el candidato independiente a gobernador y el futuro presidente, quien gozaba de la amistad de varios de los más genuinos críticos de Tostado Loaiza y que, en privado, se culpó a sí mismo de la “matanza por falta de experiencia en cuestiones políticas” (Santos 1984:689-92). Ávila Camacho reunió a Liera Berrelleza y a Tostado Loaiza horas después y se lo puso en claro. “Desde la cima rígida de su enojo les dijo: ¡Lamento mucho haber venido a Los Mochis para presenciar esta vergüenza. Deben ustedes considerar estos hechos como un baldón en su carrera política!” (Kawage 1976:111).

Este deterioro de la relación entre ambos supera incluso por la evidencia de que Tostado Loaiza había sido uno de los primeros senadores en declararse abierto partidario de la candidatura de Ávila Camacho a la presidencia frente a las reticencias de muchos de sus compañeros (Santos 1984:646). Pero el desdén del candidato Ávila Camacho tras el incidente de Los Mochis de nada sirvió frente a la posición del aún presidente Cárdenas del Río. De una justa electoral plagada de fraudes y denuncias mutuos, el resultado de los comicios se decidió en la ciudad de México. Allí salió victorioso Tostado Loaiza sobre el candidato oficialista, al que le faltaba el apoyo más importante: el del presidente.

Si a Tostado Loaiza lo amparaba y respaldaba Cárdenas del Río, quien sería su sucesor en la gubernatura, Macías Valenzuela, era del agrado del presidente Ávila Camacho. Eran “amigos íntimos” (Hernández 1979:45, 103). Fueron compañeros de promoción a general en premio por la fructífera represión en 1923 de una asonada militar en la ciudad de Morelia, al oeste de México, donde combatieron junto a Cárdenas del Río. Cuando llegó a la presidencia, Ávila Camacho lo nombró ministro de la Defensa Nacional (1940-42). En el último polo del vértice, las relaciones personales entre Ávila Camacho y Cárdenas del Río fueron, hasta la muerte del primero, sensacionales. El último había jugado un papel medular en la elección de Ávila Camacho como candidato del partido oficialista a sucederlo como presidente. Entonces, Cárdenas del Río sacrificó

“su preferencia personal” por el general Francisco José Múgica Velásquez, ministro de Comunicaciones y Obras Públicas y “un radical ampliamente conocido” en palabras del propio Cárdenas del Río (1986:496; Ceballos 2002; Krause 1997:33; María 1939; Mondragón 1966), y se inclinó por el candidato que a su entender era el más apto para aminorar los ánimos de los opositores y garantizar la nacionalización del petróleo de 1938 (Benítez 1977:211; Michaels 1971:2-16).

Tan complejas eran las relaciones entre el duo de la ciudad de México y sus contrapartes en Sinaloa que Macías Valenzuela fue el antecesor de Cárdenas del Río en la cartera de la Defensa Nacional en el gabinete de Ávila Camacho. Pesaron mucho en esta decisión motivos conservacionistas. Lo utilizó para, con su prestigio popular, justificar la entrada de México en la Segunda Guerra Mundial en apoyo de los países aliados y apaciguar los ánimos campesinos ante la implantación del servicio militar obligatorio (Urquiza 1955; Valadés 1985:37-8). A su vez, Cárdenas del Río había precedido a Macías Valenzuela como director de la región militar del Pacífico, creada a su medida en 1940 y cuya jurisdicción abarcaba los once estados mexicanos a la orilla de ese océano, de norte a sur, incluyendo el estado de Sinaloa. El cargo gozó de independencia con respecto al Ministerio de la Defensa Nacional, de tal modo que, durante la estancia de Cárdenas del Río al frente, fueron frecuentes sus disputas con el Ministerio de Defensa. El principal motivo era el grado de implicación de las fuerzas armadas estadounidenses en la defensa militar de México. Cárdenas del Río adoptó la posición más nacionalista, mostrando mayores niveles de cooperación los negociadores del Ministerio de Defensa (Hermida 1982). Tras el enroque burocrático de 1942, Macías Valenzuela pasó a hacerse cargo de la región militar del Pacífico y justo entonces se cambió su sede central a la ciudad sinaloense de Mazatlán, justo donde asesinarían dos años después a Tostado Loaiza.

Aunque los antecedentes de rencor ya eran intensos al llegar al homicidio de Tostado Loaiza, en ese mismo momento existían dos puntos adicionales de fricción que según algunos cronistas fueron la causa última de las acusaciones contra Macías Valenzuela, “un individuo ignorante y negligente” a decir de un cercano colaborador de Tostado Loaiza (Valadés 1985:30). Por una parte, siendo Cárdenas del Río comandante militar de la región del Pacífico, se convocó a una reunión a todos los gobernadores civiles

sobre los que regía su mando militar. La invitación fue obra de Tostado Loaiza, pero la opinión publicada e incluso agentes cercanos al presidente Ávila Camacho quisieron ver en el encuentro una forma de encubierta del militar por recuperar presencia en el espacio público. En última instancia, Cárdenas del Río se descolgó de la convocatoria, a la que sólo concurrieron dos gobernadores, además del convocante (Taracena 1976:23-7). El segundo elemento de tensión llegó con Cárdenas del Río en el ministro de la Defensa Nacional.

En septiembre de 1944 un grupo de legisladores [del partido oficialista cercanos a Cárdenas del Río y] encabezados por Carlos A.[lberto] Madrazo [Becerra], Sacramento Joffre [Vázquez], Pedro Téllez Vargas, Jesús Yurén [Aguilar] y Fernando Amilpa [Rivera] se rebelaron contra el líder de la Cámara Baja, Federico Medrano, por defender al diputado Herminio Ahumada [Ortiz, quien había sido algo crítico] en su respuesta al IV Informe [de Gobierno de Ávila Camacho... y que acabó expulsado de manera fulminante del partido oficial (Garrido 1986:447-51)]. Los diputados arreglaron finalmente el problema, pero el presidente decidió castigar a los rebeldes y en diciembre de 1944, Madrazo, Joffre y Téllez fueron acusados de [vender con lucro personal] las tarjetas que permitían a los trabajadores emplearse legalmente como braceros [jornaleros agrícolas] en Estados Unidos. En febrero de 1945 los tres diputados fueron encarcelados [(Procuraduría General de la República 1945:29-333)]. La respuesta de la izquierda oficial no se hizo esperar: [...] la Secretaría de la Defensa (cuyo titular era el general Cárdenas) decidió enjuiciar al gobernador de Sinaloa, general Pablo Macías Valenzuela, por la autoría intelectual del asesinato del anterior gobernador, Rodolfo T.[ostado] Loaiza. Macías, excusado es decirlo, era amigo y partidario ferviente de Ávila Camacho (Agustín 1990:54; Salmerón 2000:183-4).

En definitiva, el cruce de acusaciones sobre participaciones recíprocas en la industria de las drogas y sobre la motivación del asesinato de Tostado Loaiza, en el cual los medios de comunicación eran simples instrumentos, debe contemplarse a la luz de un pleito de naturaleza política de más largo alcance en el que estas imputaciones eran una excusa complaciente para una depuración administrativa. Un bando y otro estaban empeñados en desacreditarse utilizando todos los medios a su alcance, los legales y los publicitarios, con el efecto último de agenciarse mayores recursos burocráticos. Las imputaciones de participación en la industria de las drogas no eran sino un instrumento de esa otra disputa de mayor calado, sin relación ninguna con la realidad. La combinación explosiva de un delincuente oportunista dispuesto a declarar cualquier cosa para garantizar su salvación físicas, el sentido comercial de los medios de comunicación y las disputas entre grupos políticos enfrentados, de la que el desenlace del asesinato de Tostado Loaiza es uno de sus primeros ejemplos, ha tenido una historia prolongada en la política mexicana.

Una teoría más creíble e imparcial sobre el asesinato de Tostado Loaiza la proporciona Salvador Rosas Magallón, quien fuera fiscal estatal en Sinaloa encargado de perseguir los asesinatos de Valdez Valdez entre 1941 y 1943 en un relato hecho al semanario oficial del conservador Partido de Acción Nacional. En ningún momento de su extensa exposición se hace mención a la industria de las drogas. Según Rosas Magallón, el autor intelectual del atentado contra el gobernador fue un

amigo del grupo [de Valdez Valdez], enemigo irreconciliable de [Tostado] Loaiza. Dicho personaje, que negociaba en maderas en el sur de Sinaloa, es muy conocido y se le designa familiarmente con un remoquete en inglés que traduce el nombre de una fruta tropical. La enemistad de [Tostado] Loaiza con este personaje, que tenía influencia decisiva sobre [Valdez Valdez y su grupo], lo obligó a salir del estado, lo mantuvo con amenazas de exhortos en [la ciudad] de México y culminó con la expropiación de una finca de su propiedad ubicada en Mazatlán. [...] Acusó, además, al personaje del delito de sedición (*La Nación*, 21 de marzo de 1945).

Continúa el relato con la afirmación de que Valdez Valdez y “el personaje”, que según fuentes privilegiadas de la época estaba cercano a “las antiguas casas españolas [que dominaban el comercio portuario] establecidas en Mazatlán” (Valadés 1985:73-4), se habían reunido pocos días antes del asesinato de Tostado Loaiza en el vecino estado de Sonora. Para cerrar el círculo, aporta otros dos datos de interés para la solución del caso. El primero es que el autor material del asesinato, que lo fue porque otros se amedrentaron en el último momento, tenía gran inquina por el difunto gobernador porque éste había ordenado siete meses antes la ejecución de su hermano. El segundo es que Macías Valenzuela poco interés podría tener en asesinar a su antecesor cuando ya había sido declarado candidato por el oficialista Partido de la Revolución Mexicana por mor de su amistad con el presidente Ávila Camacho y que los partidarios de Tostado Loaiza, ni él mismo, habían dado muestras de hacer oposición electoral a su consagración como gobernador (*La Nación*, 7 de abril de 1945).

Pero la competencia política y el interés burocrático no han sido el material exclusivo ni los únicos motivos para la realización de estas acusaciones ficticias relacionadas con las drogas. Ni tan siquiera tienen una historia que se inicie con la expansión de la industria. Otras inspiraciones más personales también figuran en el origen de la distribución gratuita de imputaciones sobre participaciones ficticias en la industria de las drogas.

En septiembre de 1928, el general [Juan Andreu] Almazán, jefe de las operaciones militares en [el estado norteño de] Nuevo León, dio órdenes de detener a Alfredo Vela García, Mónico Barrera y a Francisco Rodríguez Solórzano. Se les acusó de estar relacionados [...]

en un contrabando de drogas heroicas [*sic...* Barrera] Había sido comandante de Resguardos en Laredo, Matamoros, Tampico y Veracruz, [todas en el noreste de México], e inspector de migración. Amigo del general [Álvaro] Obregón [Salido, presidente de México (1920-24)], conocido y recomendado de otros políticos, [...] en Matamoros, Barrera había matado en defensa propia a uno de los hombres del general Almazán. El caso fue demostrado y fue liberado cuando el general Obregón pasó por la ciudad. Cuando Almazán se enteró “lanzó su amenaza de que tan pronto como cayera en sus dominios se las pagaría”. [...] El caso había sido prefabricado por el general Almazán (Astorga 2003:179-80).

Por coincidencias de la política, Andreu Almazán, quien había sido uno de los más exitosos generales de la Revolución Mexicana (1910-17), se presentó como candidato a presidente en 1940 por el Partido Revolucionario de Unificación Nacional. Perdió frente al candidato oficial, Manuel Ávila Camacho, que obtuvo el noventa y cuatro por ciento de los sufragios válidos, lo cual le obligó a un exilio temporal (Andreu 1941; Kirk 1942:233-53; Michaels 1971; Santos 1984:655-729).

En un caso también del pasado y también teñido por afrentas personales, el periódico *La Jornada* (3 de noviembre de 2003) tuvo acceso, gracias a la ley de secretos oficiales, a un informe de 1972 firmado por el entonces jefe de la Dirección Federal de Seguridad, Luis de la Barreda Moreno. Éste detallaba por cauces confidenciales la detención a manos de efectivos del Ministerio de la Defensa Nacional del capitán Jesús Torres Espejo en la ciudad fronteriza de Tijuana. El motivo de la supuesta presentación ante un alto tribunal militar era, según el informe, que coincide con la versión oficial, que algunos elementos de la Policía Judicial del estado fronterizo de Baja California allegados al capitán “estaban inmiscuidos en actividades relacionadas con la protección abierta al comercio de drogas.” La historia era más truculenta de lo que reflejaba el informe proporcionado por los servicios secretos, pero no lo tocante a la industria de las drogas. Así la explicó el periodista radicado en Tijuana, Jesús Blanco Ornelas:

[Torres Espejo] no fue detenido por tener relación con el [comercio de drogas]. Tampoco tenía relación directa con el ejército. Estaba retirado. La Secretaría de la Defensa Nacional jamás ordenó tal captura. Su pecado fue pretender a la señora Ivonne Tapia. Era una hermosa joven. Pareja del señor general de división, Hermenegildo Cuenca Díaz [...] Cuenca murió en abril de 1977. Casi inmediatamente liberaron al capitán Torres Espejo. Sin mayor trámite. No lo degradaron. (*Milenio Semanal*, 9 de noviembre de 2003).

En conclusión, las acusaciones de participación de altos miembros del sector público, burócratas con sueldos jugosos y políticos electos en actividades relacionadas con la industria de las drogas han sido un instrumento para dirimir disputas entre la elite política más allá de la veracidad de esas denuncias. El argumentario para las

acusaciones se basa en la correlación de dos premisas de distinta índole y una derivada. Por una parte, en México existe una industria de las drogas muy publicitada, tanto en el mercado interno como en el exterior. Por otra, en México la mayor parte de los políticos disfrutaban de fortunas notables y notorias, en algunos casos extraordinarias. Si a ambas se les suma la idea de los gobernantes mexicanos como seres todopoderosos con poder plenipotenciario sobre lo que ocurre en los territorios bajo su dominio, la ecuación está servida. Sandos (1984:212) es uno más entre los muchos que hacen explícita su sospecha sin bases más sólidas que la concatenación de estos supuestos:

[Pancho] Villa[, apodo beligerante de Doroteo Arango Arámbula], el más bravucón de los alzados [en la Revolución Mexicana (1910-17)], conseguía con regularidad las armas que necesitaba en El Paso-Juárez[, las ciudades gemelas a ambos lados de la frontera mexicano-estadounidense]. ¿Pero de dónde, y en especial en sus épocas de mayor penuria, obtenía el dinero para adquirir ese armamento? Parece razonable concluir que, dado su poder en el estado de Chihuahua, al menos tenía conocimiento del comercio ilícito que se levantaba sobre Juárez. Quizás un examen más exhaustivo de sus probables conexiones con este comercio revele nueva información sobre las fuentes de su financiación e incluso sobre la causa de su muerte a tiros en 1923. La Dinastía Sonorense[, conjunto de militares revolucionarios nativos de ese estado norteño que sobresalieron entre sus iguales, en especial los que luego serían presidentes sucesivos, Felipe Adolfo de la Huerta Marcor (1920) Álvaro Obregón Salido (1920-24) y Francisco Plutarco Elías Campuzano (1924-28) (Aguilar 1977),] podría haber encontrado dinero para sus armas y municiones en el comercio de drogas y de otros vicios con el estado adyacente de Arizona. La asombrosa velocidad con la que Obregón movilizó su alzamiento en Sonora en 1920 y con la que después De la Huerta también se levantó contra Obregón en 1923 sugieren una disponibilidad de fondos notable en un momento en el que la circulación de moneda era escasa. La expulsión permanente de Villa de la política mexicana el mismo año en que se eliminó a De la Huerta lleva a preguntarse si es pura coincidencia o, mejor, connivencia.

Frente a este cúmulo de sospechas mal interpretadas, la evidencia demuestra que el hecho de que dos fenómenos convivan en un mismo territorio no implica causalidad. Los políticos mexicanos han tendido a acumular capitales porque durante mucho tiempo existía una tremenda discrecionalidad con respecto al destino del gasto público, lo que conllevaba que con frecuencia acabase en las manos privadas de quienes estaban encargados de su distribución. Después, cuando la transición política introdujo ciertos grados de transparencia, el generoso tren de vida de parte de la clase política mexicana ya fue legal en todos sus extremos. Se pusieron sueldos muy por encima de la media del país (Valdez 2002). No fue entonces ni es necesario en la actualidad recurrir a terceros dentro de la industria de las drogas para explicar este enriquecimiento que pudiera parecer, sólo en principio, inexplicable. Podría ser que en su infinita avaricia, algunos políticos hubiesen decidido seguir una relación permanente a beneficio mutuo con la

industria de las drogas. Pero es ése un camino plagado de riesgos para un beneficio marginal demasiado pequeño. Y es así que ninguno se ha aventurado hacia él.

No obstante, la excepción que confirma todas las reglas precedentes de relación entre políticos y la industria de las drogas la proporciona el coronel Esteban Cantú Jiménez, quien fuera gobernador del fronterizo estado de Baja California (1915-20), que en ese entonces sólo alcanzaba la categoría de distrito, lo cual implicaba la gestión directa desde el Distrito Federal y que su máximo dirigente fuese designado con el nombre de jefe político y comandante militar. Cantú Jiménez había llegado al estado en 1911 desde territorio estadounidense con un permiso de tránsito como mayor de caballería en un contingente de doscientos hombres. Su encomienda era la represión de una brevísima insurrección a nombre del Partido Liberal Mexicano, de tendencias anarco-socialistas y que terminó dominada sobre el terreno por idealistas y mercenarios extranjeros (Blaisdell 1962; Bonifaz 1985; Cantú 1957; Franco 1991; Griswold 1980; Martínez *et al.* 2003:578-618; Taylor 1992; Turner 1981). Al cabo de cuatro años, Cantú Jiménez había llegado a la cúspide burocrática del estado.

Desde su puesto y en el contexto de la Revolución Mexicana, tuvo la capacidad de jugar con grandes grados de independencia con respecto al poder central, al punto de que llegó a estampar sellos de correos propios. Fue variando sus apoyos hacia el exterior conforme a sus necesidades internas y a su percepción de quien sería el vencedor final o quien mejor le garantizaba su permanencia en el puesto. Concluyó declarando al territorio como “neutral en la lucha intestina que tortura a la Patria”, con lo que tenía las manos libres para negociar con cualquiera de las facciones en conflicto para su propio beneficio (Calvillo 1994:19-49; Martínez *et al.* 2003:628; Ponce 2004:405; Samaniego 1998:36; Werne 1980).

En materia fiscal, Cantú Jiménez se encontró con las arcas vacías. Por motivo de la guerra civil, dejaron de llegar los fondos federales que antes acumulaban dos millones de dólares de 2000 cada año. Los dirigentes anteriores habían gastado los ingresos públicos a beneficio personal y el estado se encontraba en una virtual bancarrota. Para aumentar la recaudación, echó mano de su autonomía y se puso a cobrar los impuestos federales. “Dictó sus propias leyes, nombró sus propios oficiales e impuso sus propios impuestos y derechos de importación” (Werne 1980:7). Cuando en 1916 llegaron los

aduaneros procedentes de la ciudad de México nombrados por Venustiano Carranza Garza, a quien había aceptado como presidente de México (1915-20), los despidió con cajas destempladas. Él mismo firmaba los muy lucrativos permisos de residencia a los extranjeros ignorando la competencia exclusiva federal en materia migratoria. Permitió la exportación de algodón que estaba prohibida por decreto federal desde 1916 mientras, al tiempo, cobraba impuestos de aduana a los productos procedentes del resto de México (Hall 1996:12-3, n22).

La primera medida de Esteban Cantú como gobernador del distrito fue [...] elevar los impuestos a las cantinas y casas de juego establecidas en Mexicali y Tijuana. [...] El dinero que obtuvo le permitió pagar los salarios de los oficiales y de los soldados. Este sistema se institucionalizó rápidamente por Cantú, debido a que el proceso revolucionario impedía establecer el nexo con la federación y era la única manera de sostener dicho cuerpo (Samaniego 1998:33).

Cantú Jiménez también ostentaba el monopolio sobre el destino del gasto, incluido su propio salario, en lo que asemejaba más a una ínsula que a un territorio bajo control directo del gobierno federal. Incluso los impuestos federales recaudados en las aduanas revertían en el presupuesto del distrito sin aprobación ni venia del gobierno central. De ese modo, su contribución al presupuesto federal fue arbitraria, según el sentido de sus coaliciones externas, de preferencia en especie y con tendencia a ser cero. En todo su sexenio de gobierno, los únicos envíos registrados a la ciudad de México fueron un barco de guerra valorado en trescientos mil dólares de 2000, una caballería para el ejército federal tasada en casi cuatrocientos mil dólares de 2000, los pagos puntuales de la guarnición militar de la cercana isla de Guadalupe y una dotación de un millón doscientos cincuenta mil dólares para la gubernamental Agencia Financiera de México en Nueva York (Martínez *et al.* 2003:636-7). Esta independencia fiscal, por otra parte, no era exclusiva de Cantú Jiménez y otros mandatarios también ignoraron al gobierno federal en esta materia durante la Revolución Mexicana.

Los frutos de su política económica fueron alentadores. Su gobierno se caracterizó “por impulsar el desarrollo económico de la entidad” (Calvillo 1994:14), en particular en las ramas de la educación y la obra pública. Un periodista de *Los Angeles Times*, no sin cierto conflicto de intereses por los jugosos negocios que su patrón había hecho en Baja California en esos tiempos, le otorgó a Cantú Jiménez el crédito por haber conseguido transformar a Mexicali, la que convirtió en capital del estado, de “un agujero maloliente en una emprendedora ciudad del Oeste” (Schantz 2001b:101). Su mando ejecutivo

garantizó la paz social que deseaban los inversores, en particular los estadounidenses que se aposentaron en el valle de Mexicali para arrendar tierras en las que se cultivaba algodón, cuyo precio sufrió un impresionante crecimiento como consecuencia de la Primera Guerra Mundial, y los encargados de los casinos que complacían los gustos de los turistas del país vecino (Anguiano 1994; Herrera 2002; Kerig 2001:128-52; Meade 1986:171-86). En palabras de Gómez (2002:41), “el coronel creó una firme base financiera que le permitió tener contentos, leales y disciplinados a los empleados de gobierno y sus soldados, pagándoles con moneda estadounidense. Así pudo garantizar el orden público favorable al crecimiento y la expansión económica”.

Con respecto a las drogas, Cantú Jiménez tomó una postura pragmática en unos tiempos en los que su producción y comercialización no había llegado a ser prohibida sino de palabra y en los cuales no había un organismo burocrático encargado de hacer valer su legislación. Frente a la hégira moralista que al dominaba el coetáneo gobierno federal de Carranza Garza y que se extendía por todo el amplio abanico de productos hasta el alcohol, el gobernador de Baja California dio a las drogas el mismo tratamiento que a cualquier otro bien. Al poco de llegar al poder, en mayo de 1915, ordenó la expedición de un decreto que autorizaba el comercio y el uso de drogas siempre y cuando pagaran derechos de importación, fabricación o venta, según correspondiese (Astorga 2003:18; Hall 1996; Gómez 2003:47; Martínez 2003:631):

Teniendo en consideración este Gobierno Político, que en este Distrito Norte se están estableciendo varias casas de ciudadanos chinos que se dedican a purificar el opio en greña, ya condensándolo o extractándolo en cierta forma y empacándolo de nuevo en latas especiales, con cuyo procedimiento el precio del opio alcanza un valor casi cuádruplo, obteniendo de esta manera los fabricantes una pingüe ganancia y teniendo en cuenta que es imposible suprimir dicha tráficoación [*sic*] en la raza amarilla, y a fin de combatir de algun [*sic*] modo eficaz el desarrollo de esta clase de comercio y la propagación del desastroso vicio que envuelve, que puede contagiar a nuestros nacionales, mientras no haya un decreto del Supremo Gobierno de la Nación que ordene la expulsión de los traficantes extranjeros y consumidores de la indicada droga; y como por otra parte para suprimirla de plano se necesitaria [*sic*] poner una planta numerosa de policía reservada, que erogaria [*sic*] fuertes gastos y quizás sin resultados satisfactorios, dadas las precarias circunstancias por que atraviesa el erario; esta Jefatura Política ha tenido a bien reformar las circulares expedidas con este respecto, relativas al expresado ramo, gravándolo desde el día [*sic*] primero del entrante mes de junio, con un impuesto que se llamará de Patente a estas fábricas de opio, además de los derechos de importación y adicionales que causa, bajo la siguiente clasificación, equiparada a las fábricas de aguardientes a que se refiere la Ley de Contribuciones Directas vigente: 1ª. Clase 1,000.00 mil pesos oro nacional [ocho mil quinientos dólares de 2000], por mensualidades adelantadas. 2ª. Clase 500.00 quinientos pesos oro nacional [cuatro mil trescientos dólares de 2000], por mensualidades adelantadas. Se reputan fábricas de primera clase, las que produzcan en su elaboración mensual más de 250 kilogramos de opio purificado, condensado o extractado. Las de segunda clase, las que

produzcan en su elaboración hasta 250 kilogramos de opio en la misma forma anterior. También causará derecho de Patente, el opio que se importe ya purificado, en la forma que sigue: El opio purificado pagará 2.00 dos pesos oro nacional [diecisiete dólares de 2000] por cada kilogramo legal. El opio medio purificado 1.50 un peso cincuenta centavos [trece dólares de 2000] por kilogramo legal. El opio en greña, sujeto a calefacción o purificación, causará el impuesto de Patenta [sic] en las fábricas en que se condense o purifique. Los fabricantes presentarán a la Dirección de Contribuciones Directas que está a cargo de la Aduana Marítima, una manifestación por triplicado, en que se exprese, el nombre de la casa, de la fábrica, la cantidad de opio purificado que elaboran en el mes y otra manifestación de la cantidad que tengan en depósito, ya sea en greña o purificado. Los importadores presentarán también a la Dirección de Contribuciones que radica en la misma Aduana Marítima, una manifestación del opio purificado que importen purificado o parcialmente purificado, para que causen los derechos de Patente que les corresponda, según su clase, previo reconocimiento del Vista de la Aduana. El Administrador en funciones de Director de Contribuciones confrontará las manifestaciones o pedimentos de despacho que presenten en la Aduana los introductores, con las facturas consulares que presenten los importadores, para cerciorarse de su exactitud y encontrándolas conformes, cobrará el derecho de Patenta [sic], previo el despacho de la mercancía con los requisitos de ley. El Presidente del Ayuntamiento del lugar en que se encuentren las fábricas, será el Interventos [sic] que las vigile, según [sic] las instrucciones que este propio Gobierno le dé, asignándole una gratificación de 10.00 diez pesos [ochenta y cinco dólares de 2000] diarios, oro nacional por su intervención, cuyo sueldo pagarán las mismas fábricas a prorrata, sean las que fueren, cuya cuota pagarán también [sic] por meses adelantados. Si alguna de las fábricas se clausurara en el curso del mes no habrá lugar a la devolución del impuesto de la mensualidad que pagó adelantada, sí a la parte del sueldo que le corresponde al Interventor. La ocultación en calidad o cantidad, la fabricación clandestina y demas [sic] contravenciones a esta disposición, se castigará con arreglo a lo dispuesto por estos casos por la Ley de Contribuciones Directas vigente en este Territorio. El día [sic] primero de junio próximo que se pondrá en vigor esta disposición, el Administrador de la Aduana encargado de la Dirección de Contribuciones Directas, en unión del C. Presidente Municipal, pasará una visita a las fábricas de opio establecidas en esa población y liquidará la existencia de opio purificado conforme al impuesto que con anterioridad hayan pagado, abonándole a cada casa sobre la existencia que tenga, 200 K. doscientos kilogramos legales de opio purificado, que equivalente a 400.00 cuatrocientos pesos oro nacional [tres mil quinientos dólares de 2000], valor del impuesto mensual que pagaron por el mes de mayo actual y cobrándoles por el sobrante de opio purificado que tengan, a razón de 2.00 dos pesos oro nacional [diecisiete dólares de 2000] por cada kilogramo legal. [Su lema:] “Constitución y Reformas”. Mexicali, Baja California, a 12 de mayo de 1915. El Coronel Jefe Político. (Firmado) Esteban Cantú (Hall 1996:23-5).

La imposición sobre el opio “formó parte de la política fiscal que Cantú implementó desde que asumió el cargo de gobernador del Distrito, misma que se propuso establecer las bases para integrar una sólida hacienda pública con base en el aumento de los impuestos a los negocios más prósperos” (González 2005:85). En nada se diferenciaba de otros apartados de su política fiscal. De la misma manera le expidió el permiso para abrir un casino a Antonio Elosúa, empresario minero y cuñado del primer presidente revolucionario, Francisco Indalecio Madero González (1911-13), que después vendería con importante lucro. Otorgó en concesiones a manos privadas el sistema hidráulico y eléctrico público en Tijuana, la telefónica por cable en Mexicali y una línea de transporte marítimo entre San Diego, California, y el puerto local de Ensenada. A otros

hombres de negocios estadounidenses les otorgó la concesión para operar cantinas e incluso un hipódromo. Entre dos mil y tres mil dólares de 2000 le cobraba a cada inmigrante de procedencia asiática que llegaba al estado, más una cuota mensual o impuesto personal por su permanencia (González 2002; Hu-DeHart 1986; Rolland 1993; Taylor 1994; Velázquez 2001a). A las prostitutas les abrió un registro racial con el que tenerlas bajo su control fiscal (Samaniego 1998:61; Schantz 2001b).

En el caso del opio, además, su política de fuerte fiscalidad encontró un soporte moral yuxtapuesto. El gravamen, de acuerdo con Cantú Jiménez, a todo el aparato de producción y distribución de opio tenía el beneficio de impedir que el uso de la droga entre “la raza amarilla” y los negros, “imposible de eliminar” se “contagiase” a los mexicanos (Gómez 2002:46-7; Hall 1996:14; Schantz 2001b:130). No obstante, la fiscalidad era negociable si servía a otros propósitos superiores de índole económica. Un amigo de Cantú Jiménez comentó a autoridades estadounidenses que el gobernador tenía intención de aplicar la prohibición a la producción y venta de opio “cuando hubiera suficientes recursos para mantener los gastos del gobierno” (Astorga 2003:19). Le era de tal manera funcional que Cantú Jiménez estaba dispuesto a aplicar la prohibición de las drogas caso de que se modificaran los términos del embargo de exportaciones de Baja California hacia México y así se lo ofreció al gobierno estadounidense (Werne 1980:14).

Con esta idea en mente y la reglamentación en vigor, sin que otros beneficios pudiesen sustituir los ingresos procedentes de la fiscalidad del opio, comenzó a expedir licencias a quien estuviese en posesión del dinero demandando:

Le concedió a un francés el monopolio[en realidad una licencia solidaria] sobre el refino de opio. [...] En Ensenada, un tal David Goldbaum, que representaba a un sindicato de tratantes chinos de opio, consiguió una concesión de Cantú a cambio desembolsarle cuarenta mil dólares [seiscientos mil dólares de 2000] al inicio del contrato y la promesa de pagos mensuales de diez mil dólares [ciento setenta y cinco mil dólares de 2000] (Sandos 1984:210-2).

A los que cumplían con las cuotas, Cantú Jiménez les daba su protección legal. A los que no, les aplicaba los castigos correspondientes y les expropiaba su mercancía para luego subastarla al mejor postor. Ordenó encarcelar a los hermanos Juan y Mateo León por comerciar con opio al margen de la ley. Se les reclamaba el pago de las cuotas atrasadas más una multa en efectivo. “Se les había decomisado cierta cantidad de droga,

sobre la cual el presidente municipal [alcalde] de Ensenada podía disponer, en caso de que los detenidos se declarasen insolventes. Las órdenes de Cantú eran que se rematase el opio entre los usurarios [*sic*] que estuvieran al día en sus pagos” (Gómez 2003:47). Sin embargo, una eventualidad ajena terminó por colisionar con la legalidad de este esquema impositivo. El 1916, y más por razones morales que económicas, el gobierno federal cambió la legislación para otorgar al Departamento de Salubridad y al de Hacienda el monopolio sobre la importación de opio en bruto, morfina, heroína y cocaína. En el caso concreto del opio, las medidas fueron muy concretas:

Dirección General de Aduanas, México. Circular número 6. En vista de las inmoderadas importaciones de opio que se están haciendo en la actualidad con objeto de emplearlo, las más de las veces, en usos distintos a las medicinales, lo que lesionan seriamente los intereses de la sociedad, la Sria. de Hda. [Ministerio de Hacienda], con el fin de evitarlo se ha servido disponer por acuerdo del ciudadano Carranza [que...] a partir del primero de enero próximo [1916] y hasta nva. [nueva] orden, queda prohibida la importación de opio de todas clases y su extracto, a que se refiere la fracción ciento treinta y cinco de la Tarifa de la Ordenanza General del ramo vigente, en la inteligencia de que sólo con autorización especial de la misma Sria. de Hda., se permitirá la importación de este producto, para cuyo efecto los interesados la solicitaran [*sic*] de ella en cada caso. Asimismo la Sria. dispone se prevenga a las aduanas ejerzan eficaz vigilancia para evitar la introducción fraudulenta del opio, así como para todas las cantidades de ese producto que provengan de contrabando, sean remitidas a esta dirección con toda clase de seguridad dadas, sellando y alambrando los bultos que los contengan. Dos de diciembre de 1915. El director Luiz Meza Gutiérrez (Velázquez 2001a:78).

Cantú Jiménez se tomó tiempo hasta hacerla efectiva, si es que en algún momento tuvo intención de seguir esas órdenes. Afectaba a los ingresos de su hacienda pública. Por lo tanto, no dio a conocer la medida federal hasta medio año después de su entrada en vigor y entonces sólo lo hizo para advertir que cambiaban los términos de las concesiones anteriores: “que era con el propósito de aplicar las multas que correspondieran a la gravedad de cada caso. La declaración tenía aspectos importantes de flexibilidad para con los infractores, pues las multas parecían jugar el papel del pago por una concesión otorgada, que en este caso era el tráfico de opio” (González 2002:99-100, 2005:88).

A la postre, lo que consiguió el decreto exterior fueron dos efectos no deseados que se acomodaron de primera a las intenciones de Cantú Jiménez. El primero fue elevar la carga fiscal que, en forma de multas y en la mayor parte de los casos como licencias encubiertas a otros productos o servicios, Cantú Jiménez aplicaba a los distribuidores de drogas. La prohibición federal le entregó a Cantú Jiménez una oportunidad magnífica para justificar el aumento de sus impuestos. Su postura “se demostró como habilidosa,

aunque poco original, al amenazar con el cierre definitivo. En realidad, su postura erradicadora disimulaba una estrategia para maximizar los ingresos [fiscales] netos” (Schantz 2001b:100). A mayores riesgos para el negocio de protección privada de Cantú Jiménez le correspondió un aumento de los precios del servicio comprometido. “Los impuestos de importación que un año antes se habían cifrado en dos pesos [diecisiete dólares de 2000] por cada kilogramo de narcótico ahora habían aumentado a cien pesos por kilogramo purificado [ochocientos dólares de 2000]; y para el caso del opio en estado impuro que se había cotizado con anterioridad en 1,5 pesos [trece dólares de 2000] por kilogramo, ahora la cifra se había incrementado a 62,5 pesos”, quinientos dólares de 2000 (González 2005:89).

En segundo lugar, los ingresos de los gravámenes a los distribuidores de opio ya no fueron a parar la hacienda pública local, lo que en algún supuesto hipotético hubiese podido provocar una inspección federal y la correspondiente reprimenda o expulsión, sino que acabaron en los bolsillos de Cantú y sus colaboradores sin intermediaciones contables. Con esta privatización del servicio en manos del gobernador continuó la venta de licencias de los vendedores de droga. “Otorgó también permiso para la venta de opio a la compañía china Ah Lee a cambio de veinte mil dólares [trescientos mil dólares de 2000] que ya no ingresaron al erario. Una situación semejante ocurrió al año siguiente [1917] cuando concedió otro permiso para la venta de opio en todo el Distrito. Esta vez lo otorgó a Wong Kong, quien era un comerciante chino establecido en Ensenada y el principal agente de la venta de opio en toda la región” (González 2002:102-3, 2005:90).

Fruto de esta fiscalidad, primero legalizada y después ilegal pero sancionada, Cantú Jiménez pudo tener ingresos importantes. Cardiel (1997:215) cuantifica, sin especificar fuentes, que el comercio de opio le reportaba entre veinte y noventa mil pesos mensuales, entre ciento cincuenta mil y setecientos mil dólares de 2000. González (2002:96-7) recoge que los ingresos de la aduana de Mexicali, la más importante del territorio, por aranceles sobre el opio durante el segundo semestre de 1915 fueron de veintidós mil quinientos dólares de 2000, correspondientes a media tonelada de opio internada. Nunca más se volvieron a publicar tales memorias aduanales. Sandos (1984:210-2), con escaso análisis de fuentes hemerográficas, concluye que con sólo dos

concesiones para la producción y venta de opio, Cantú Jiménez se agenciaba cada mes cuatro millones de dólares de 2000. A esos ingresos se le suman los cinco millones de dólares de 2000 cada año por la fiscalidad a los casinos. Otro tipo de fiscalidad pública, como los gravámenes agrícolas o urbanos, tampoco le iban a la zaga. Sólo por la cosecha de algodón de 1919 su gobierno obtuvo unos ingresos fiscales de veinte millones de dólares de 2000 (Velásquez 2001a:79). Schantz (2001a), tras estudiar las cuentas públicas del municipio de Mexicali estima que la industria del entretenimiento, entre las que incluye a la prostitución, el juego y el alcohol, además de la inmigración, representaron tan sólo un tercio de los ingresos fiscales del ayuntamiento de Mexicali entre 1915 y 1920. De hecho, en tiempos de Cantú Jiménez, el distrito de Baja California era el territorio que más impuestos per capita recaudaba de todo México: casi el doble que la media y a razón de novecientos dólares de 2000 por cabeza (Samaniego 1998:61). A partir de estos datos fiscales, Sandos (1984:212) concluye que el gobernador “tuvo la posibilidad de acabar la Revolución como un triunfador financiero”. Un periódico de la época calculaba la fortuna de Cantú Jiménez sólo en cuentas bancarias en Estados Unidos en noventa millones de dólares de 2000 (*El Heraldo de México*, 4 de agosto de 1920, citado en Calvillo 1994:41).

La realidad no fue tan venturosa para Cantú Jiménez. Los informes que hablan de extraordinarias fortunas cosechadas con los gravámenes a la producción y distribución de opio están en contradicción con la precaria situación económica posterior del gobernador. Pudo ser porque el número de consumidores de opio en aquellos tiempos fuese reducido. A lo mejor la evasión fiscal era fuerte. Pese a que los distribuidores estaban autorizados a poseer un máximo de veinte latas de ocho onzas, un cuarto de kilogramo, en las inundaciones ocurridas en 1916 en Mexicali “se descubrió que uno de los establecimientos que almacenaba este tipo de droga contaba con más de mil latas, y para entonces cada lata de opio estaba valuada en ciento veinticinco dólares”, dos mil dólares de 2000 (González 2002:99, 2005:86). En todo caso, esta idea entra en contradicción con su inmenso control social.

Quizás su mala fortuna personal se dilapidó porque pagaba en dólares estadounidenses, la moneda normal en el distrito durante su mandato, a su ejército personal de mil hombres equipados con armas adquiridas al otro lado de la frontera. Un dólar y medio

eran los honorarios diarios de su tropa, veinticinco dólares de 2000 (Sandos 1984:208), y el doble era el salario diario de cada maestro. Los oficiales de su ejército personal cobraban entre doce y veinte dólares al día (Samaniego 1998:63-4). En comparación, los soldados de la Expedición Punitiva del general estadounidense John Joseph Pershing, que llegaron a alcanzar el número de doce mil efectivos y cuya misión incumplida entre 1916 y 1917 fue la de atrapar a Doroteo Arango Arámbula por todo el norte de México en represalia por su desastrosa invasión de apenas un día de duración del pueblo de Columbus, Nuevo México, cobraban tres veces menos: medio dólar diario. A los subordinados de Cantú Jiménez, con día y medio de trabajado les hubiese dado para media hora de goce sexual en el prostíbulo regulado que siguió a la Pershing por México (Sandos 1980). En total, en 1920 el coste del ejército de Cantú Jiménez representaba la mitad del gasto público y ascendía a cuatro millones de dólares de 2000 (Samaniego 1998:64).

Quizás su crisis se debió a que, al poco de partir al exilio, en 1921, organizó una fallida rebelión para recuperar el estado en la que “había sufrido la voracidad de sus partidarios, quienes le vaciaron los bolsillos” (Gómez 2003:63; Hall 1995:54-167). Pese a la pasada experiencia personal de nula defensa que le había proporcionado su ejército en los momentos de apuro previos a su destitución, volvió a ofrecer en el sur de California sueldos estratosféricos para mercenarios dispuestos a unirse a su causa (Samaniego 1998:163-71). El caso es que, pese a antecedentes tan lucrativos en la venta de protección privada al sector del opio, a tenor de las investigaciones académicas realizadas, Cantú Jiménez no pudo acabar sus días en un exilio dorado de Los Ángeles, California.

La supuesta fortuna acumulada, más los dividendos que [...] le producían sus acciones en el Lower California Jockey Club, debieron permitir que el coronel viviera con desahogo en su exilio en California. Sin embargo, a la vuelta de una década su situación económica estaba lejos de ser boyante. Las propiedades que conservó en el norte de Baja California [...] consistían en 1928 en unos yacimientos de azufre localizados en la costa del golfo de California. Sabemos que en 1933, además del azufre, tenía a disposición sal y maderas, pero entonces el aprovechamiento de esos recursos estaba detenido por falta de capital (Gómez 63-4).

Sin embargo, estos ingresos, más los réditos de la fortuna adquirida durante su gobierno, no debieron ser cuantiosos. El mismo Cantú Jiménez “solicitó años después un puesto al encargado de sacarlo de la entidad, Alberto Rodríguez [Luján], entonces

presidente sustituto de México [1932-34]. Resulta difícil creer que el coronel Cantú haya sido tan peligroso si se ve la fotografía que existe en el archivo del gobierno del Territorio de 1945, en la cual se ve avejentado prematuramente y con mirada triste, cuando era un simple burócrata de bajo nivel que desempeñaba su cargo de inspector” (Calvillo 1994:41). Para su desgracia personal, la permisividad con respecto a la producción, distribución y consumo de drogas no es ya que no le reputase grandes fortunas monetarias sino que fue uno de los argumentos que más estuvieron en boca de sus enemigos durante el precipicio hacia su destitución, derrocamiento y exilio.

Declive y salida del mercado

El mercado de las drogas tiene varias formas para ajustar la oferta y la demanda de modo que la primera redimensione su actividad a las necesidades de la segunda, que le es autónoma. El ajuste vía precios no está entre las estrategias más populares para determinar el tamaño de la industria y las cantidades ofrecidas. El más evidente de estos mecanismos es la expropiación de cantidades ingentes de mercancía por parte de las autoridades públicas en la persecución de los objetivos establecidos en la legislación. Pero estas prácticas parecen tener unos efectos limitados sobre la composición del mercado, sobre el tejido empresarial, en suma. Producen un efecto sobre los costes de los empresarios pero, dadas las fuertes diferencias de precios entre mercados locales, para que esta expropiación tenga un efecto sobre la supervivencia financiera de la empresa las cantidades confiscadas deben ser extraordinarias con respecto a la cifra total de negocio.

El precio medio de la cocaína en la zona de Estados Unidos colindante con la frontera mexicana supera los veinticinco mil dólares. En la parte sur de esa misma frontera, desde Tijuana a Juárez y Monterrey, el precio se mueve entre los nueve y los doce mil dólares (*Baltimore Sun*, 24 de enero de 2000; *Diario de Yucatán*, 10 de mayo de 2003; *El Diario de Juárez*, 29 de marzo de 2003; *El Universal*, 5 de septiembre de 2000 y 13 de junio de 2002; *Milenio Diario*, 11 de diciembre de 2002 y 15 de enero de 2003). Contando con que el coste del transporte de contrabando no supera los mil dólares por kilogramo de cocaína, para conseguir la quiebra de una empresa exportadora que actúe con cierta constancia se necesitaría que más del cincuenta por ciento de la cocaína fuese

expropiada en el paso fronterizo. Las palabras de un importador de marihuana de San Diego, California, son taxativas al respecto de este cálculo racional:

El veinte por ciento de los coches que mandas van a ser atrapados en la frontera. El ochenta por ciento restante es lo que vas a pasar. Lo sabía porque así es como funciona. Yo enviaba doce coches a la vez. Me imaginaba que si al menos pasaban seis, el cincuenta por ciento, iba a ganar mucho dinero. [...] Es el coste de hacer negocios. Estás ganando tanto que es un coste de hacer negocios. No obstante, a veces sí te arruinas. Existe ese riesgo. No todos los vendedores de drogas son ricos y no todos los vendedores de drogas son ricos para siempre. [...] Lleva tiempo hacer dinero en este negocio. [...] Muchas veces pierdes el culo y te arruinas. Y tienes que vender tus cosas legítimas para pagar una mercancía que acabas de perder (Public Broadcasting System, 28 de agosto de 2000).

Al ser difícil alcanzar esa proporción del cincuenta por ciento de producto expropiado, los empresarios de drogas internalizan esta eventualidad como un coste más de hacer negocios. Tan sólo tiene el efecto de arruinar de manera temporal a los empresarios de menor tamaño. Pero éstos pueden reincorporarse al mercado una vez consigan el mínimo de capital necesario, que es muy bajo. En otras ocasiones, sin embargo, las pérdidas no son sino una contingencia de los costes necesarios para minimizar riesgos, una especie de inversión inmediata para garantizar la conclusión de operaciones de mayor envergadura que darán lugar a mayores réditos. “En el caso del cargamento incautado por Drug Enforcement Administration el 26 de junio de este año [1999] los cuatrocientos kilogramos de marihuana eran sólo el cebo. Si [los policías] hubiesen tenido la paciencia necesaria, habrían decomisado el contrabando verdadero, de cocaína y heroína, que, según las proporciones normales y basado en los precios de 1995, estaba valorado en casi noventa millones de dólares, en lugar del millón y medio que costaba la marihuana” (O’Day y Venecia 1999:434).

La misma lógica de mínimos efectos sobre la contabilidad financiera de las empresas de drogas se aplica a las pérdidas no intencionadas o no expropiatorias. Éstas son pérdidas provocadas por la impericia y son episodios menos aislados en la industria de las drogas de lo que podría creerse, en buena medida por la eterna renovación del tejido empresarial y las dificultades para consolidar un capital humano específico. Uno de los casos más inauditos, que ejemplifica el alcance tanto cuantitativo como cualitativo de estos quebrantos no provocados, se produjo en 1987 cuando un avión bimotor cargado con quinientos kilogramos de cocaína aterrizó de emergencia en una playa de El Morro, en el estado sureño de Oaxaca, por una avería mecánica:

Ganados por la curiosidad, los pobladores acudieron en tropel. Fueron casi todos. Como en día de campo, se llevaron allí hasta a sus niños y a sus perros. Y sí, abandonada unas horas antes, estaba una avioneta blanca con rayas anaranjadas. Tímidamente primero, eufóricos después, abordaron el aparato y se llevaron lo que pudieron: comida enlatada, manómetros, herramientas, extintor, asientos, partes del fuselaje y la “carga”: costales grandes, repletos de costales pequeños de papel aluminio, llenos de un polvo blanco y espeso. Dos días después la “harina gringa”, como se dio en llamar al polvo, inundó el pueblo. Muchos la guardaron o la dieron a sus hijos para que jugaran con ella; otros pensaron, por lo amargo, que era fertilizante y lo usaron en sus tierras; [...] Armando Olivares pintó las rayas de la cancha de béisbol porque ese día no había dinero para comprar calidra [cal] y el Relámpago[, el equipo local,] tenía un partido importante. Para pintar la cancha se utilizó, aproximadamente, lo de un bulto de calidra. O sea, regaron algo así como mil cuatrocientos millones de pesos [un millón y medio de dólares de 2000] de cocaína pura. Fue, sin duda, la cancha de béisbol más cara del mundo (*Proceso*, 18 de febrero de 1991; *Times*, 25 de septiembre de 1987).

La respuesta del mercado ante estas eventualidades, producto tanto de una mala gestión empresarial como también de la aleatoriedad de las estrategias de las fuerzas de seguridad pública, no implica una variación en la composición del tejido productivo. Tanto las expropiaciones, como las pérdidas no intencionadas, tienen efectos mínimos. Sólo entre un segmento de distribuidores, numerosos pero insignificantes en términos de cantidad de producto manejada, los de menor tamaño, que tienen una posición en el mercado menos establecida, que cuentan con nichos informativos más inestables o menudos, una expropiación cuantiosa puede provocar su salida temporal del mercado (Goberman 1974).

Para el resto, a lo más que dan lugar las pérdidas, provocadas o no, es a problemas coyunturales de liquidez. Cualquier estrategia que pase por la decisión del cese completo de actividades no está recomendada por puro sentido empresarial: no acaba con las deudas, que están contraídas a título personal, mientras se cierra la mejor posibilidad de poder pagarlas y otorgarse un medio de vida para el corto y medio plazo. Existen oportunidades, sobre todo la venta a crédito, para encontrar financiación dentro de la industria y reemprender el camino si se mantiene lo más importante, que es el monopolio informativo. Por tanto, el empresario permanecerá en el mismo al menos hasta el momento en que puedan pagar las deudas contraídas en el proceso conforme a los niveles de precios conocidos y los beneficios que su diferencia reporta.

La oscilación de los precios de venta no ha formado parte del abanico de estrategias con las que enjuagar estas pérdidas coyunturales. La reducción del precio de venta es incomprensible desde cualquier perspectiva empresarial. Al reducirse el ingreso por unidad de producto se empeora el margen de beneficio, lo cual empeora la capacidad de

la empresa para reponerse de nuevas pérdidas. Aún en el caso excepcional de que se gane cuota de mercado porque existen nuevos compradores que acuden al nuevo precio superando las barreras informativas, este beneficio se consigue a expensas del gran coste. Es el que procede de aumentar de manera exponencial los riesgos debido a una circulación más libre de información sobre la empresa tanto en el interior como en el exterior de la industria.

Más inteligente sería la estrategia contraria, el aumento del precio de venta, lo cual resulta congruente con la situación de monopolio informativo que el vendedor tiene con respecto a sus compradores. En principio, un empresario acuciado por las pérdidas podría trasladar sus crecientes costes a los precios de manera que permanezca estable su margen de beneficios. Sin embargo, frente a la lógica de la economía teórica más convencional, la historia es contundente: el recurso al incremento de precios del producto al objeto de compensar pérdidas anteriores o previstas es una estrategia desconocida en la industria de las drogas. Esta aparente contradicción se resuelve en la relación de confianza que liga a comprador y vendedor en la industria de drogas. La mera alza del precio sin mayor explicación quiebra el sentido de confianza establecido con anterioridad entre ambos, lo cual perjudica de manera irreversible la relación comercial a largo plazo. Si, por el contrario, el vendedor opta por especificar las razones de ese cambio en sus tarifas, aún queda más deteriorada la posición del vendedor. A los ojos del comprador, que juzga las pérdidas más como el producto de una impericia que de cualquier otro factor, el prestigio del suministrador como buen empresario se quiebra también de manera irreversible, de modo que tratará de sustituirlo tan pronto como le sea posible. La única alternativa para que la modificación al alza de los precios sea factible es la de encontrar nuevos clientes con la consiguiente inversión de tiempo y dinero y los consiguientes riesgos añadidos de expandir el flujo informativo.

Por lo tanto, en el peor de los casos, la generación de pérdidas por la negligencia propia o la virtud de las fuerzas de seguridad pública, que pueden llevar a una eventual bancarrota al empresario de drogas, tan técnica como temporal, no da como resultado ni un incremento de precios ni la salida del protagonista del mercado por cierre y abandono. Con información viva y útil sobre proveedores y clientes, con pocas oportunidades alternativas de rentabilizar los activos físicos que puedan quedarle, el

empresario de drogas continúa teniendo lo más importante para interactuar en el mercado de las drogas: un nicho de mercado personal e intransferible que explotar. Desde esta perspectiva, la respuesta, incluso en las condiciones más adversas, será poner en marcha estrategias adaptativas. Mantenerse en el mercado como sea mientras sea posible, a cualquier precio e incluso en números rojos. Algunas de las estrategias más normales para capear el temporal son la compra de servicios de protección privada, ya sea en el sector público o en el privado, el cambio en los medios de transporte o los asalariados en esa rama del negocio. Tan simple como cambiar el método en la esperanza, a menudo poco analizada con criterios racionales, de que una nueva estrategia tenga la virtualidad de superar las incomodidades anteriores.

En 1969 la inesperada puesta en marcha de un más rígido control de fronteras entre México y Estados Unidos llevó a la detención de un transportista que trabajaba para el importador de marihuana Zachary Swam. “Las pérdidas no fueron letales. En dinero, cinco mil dólares [veinticinco mil dólares de 2000]. Habría ganado veinticinco mil si la mercancía hubiera pasado.” En menos de un mes ya estaba planificando otra operación para importar marihuana, aunque en esta ocasión cambiando de método. Mediante el éxito de su nueva intentona, se recuperó las pérdidas y puso cinco mil dólares en positivo en la cuenta conjunta de resultados (Sabbag 1990:35-53). El colombiano Juan Carlos Ramírez Abadía actuaba como transportista de cocaína. En 1988 las autoridades estadounidenses le confiscaron cuatrocientos setenta y cinco kilogramos del producto, lo cual lo dejó en bancarrota, según reconoció él mismo. Para pagar la deuda contactó con el mexicano Rafael Aguilar Guajardo y volvieron a iniciar de manera conjunta la exportación de cocaína (*Miami Herald*, 18 de mayo de 1997). Diez años después, un engaño de sus proveedores llevó a la quiebra técnica a Jorge Ortiz Reyes, distribuidor minorista de la ciudad de México. Para levantarse del golpe decidió vender las armas que poseía y con esos ingresos volver a adquirir cocaína para su posterior reventa (*La Jornada*, 6 de junio de 1998).

El único efecto real de las expropiaciones y de las pérdidas no provocadas sobre la industria es secundario con respecto al cuerpo central de la industria de las drogas, que es la compra y venta de producto. Tiene que ver con la asignación de responsabilidades sobre esas pérdidas, una circunstancia que sólo produce resultados de manera ocasional

dado que en la mayor parte de los casos esos errores se asumen como propios de la actividad en un mercado ilegal y se cierra la contabilidad de esa operación. Sólo en contadas ocasiones, la resolución de la investigación realizada al efecto de evitar cometer los mismos errores en el futuro y, a ser posible, resarcirse de esas pérdidas, puede ser violenta, mucho más cuando uno de los contendientes trata de mantener su reputación sobre lo que puede percibirse a ojos de terceros como estafadores que tuvieron éxito en engañar al empresario. En algunos casos se trata de buscar un chivo expiatorio para justificar la frustración y mantener vivo parte del prestigio perdido por la percibida incompetencia. A finales de los años noventa,

Estaba planeado que la droga llegara a las costas de Colima[, en el Océano Pacífico ...]. La escondieron desde Centroamérica en contenedores en los que la carga legal eran computadoras. En el puerto, debían recogerla los socios de los colombianos, acompañados de agentes de la Policía Judicial Federal [...]. Pero algo salió mal, el cargamento no lo identificaron a tiempo y el contenedor salió sin sacar la cocaína. Los encargados en México de la carga empezaron a preocuparse, su vida corría peligro si no la recuperaban o, en el mejor de los escenarios, tendrían que pagarla. ¿Pero de dónde sacarían cinco millones de dólares por los cuatrocientos kilogramos de cocaína perdidos? Comenzaron a rastrear la carga. La empresa que recibiría el equipo de computación estaba en Naucalpan, estado de México [circundando a la capital del país], y hasta ese lugar se trasladaron. Pero nada podían hacer. No conocían a nadie y tuvieron que esperar. Los cargadores de la compañía se toparon dentro del contenedor con unas pequeñas bolsas de plástico en cuyo interior había un polvo blanco. Pensaron que era un “conservador” que evitaría la humedad en las computadoras. Juntaron los paquetes, luego de sacar todos los aparatos, y los tiraron a la basura. [...] Empezaron a rastrear el basurero en el que estaría su preciado producto y lo encontraron a las afueras del Distrito Federal. Buscaron ayuda entre los pepenadores [basureros] para poder encontrar, entre tantos desperdicios, la cocaína. Pero como ya habían pasado varios días, no fue tarea fácil y los encargados de la basura no sabían nada de la droga. Pasaron un par de días más y no encontraban nada. Presionaron a uno de los líderes de los pepenadores y como no pudo darles respuesta, lo mataron (*Milenio Semanal*, 18 de diciembre de 2000).

Por tanto, dejando al margen la muy secundaria influencia de las tareas de expropiación de las autoridades públicas y las pérdidas no intencionadas, de los costes, en suma, dos son las formas que adquiere el ajuste de la oferta de drogas en México a la demanda. La primera es la habitual en los mercados legales, aunque en este caso combinada con algunas protecciones extraordinarias contra pérdidas de información. A través de los cauces comerciales existentes, un cliente solicita a su proveedor habitual mayores o menores cantidades de droga según la percepción de su propia demanda en el corto plazo, una estimación que suele tener altos índices de verosimilitud cuando existe un número muy limitado de compradores y es casi seguro que no se van a realizar actividades de promoción pública. El suministrador, a su vez, reclama mayores cantidades a sus proveedores y así hasta alcanzar a los productores, donde existen

stocks en abundancia. Además, cuando la demanda final aumenta, existen oportunidades para que nuevos intermediarios se incorporen a la industria aprovechando los nuevos nichos informativos de los compradores que se acercan por primera vez al mercado.

En sentido inverso, cuando los consumidores finales desaparecen, el intermediario cierra su cartera de pedidos a quien le surte de la mercancía. La demanda final se evapora y el privilegio del empresario y de su proveedor como monopolistas de información y suministradores de drogas se cierra de modo natural. Es un abandono obligado de la industria por desaparición de clientes. Nada diferente a lo que ocurre en cualquier ámbito de la legalidad salvo en el extremo final, donde el productor, quien menos posibilidades tiene de oscilar su propia oferta en el corto plazo, tiene que eliminar sus stocks para ajustarse a la nueva demanda. Así, la clausura de la empresa, o al menos su redimensionamiento parcial, por alteraciones en la cartera de clientes o por cambios en la importancia cuantitativa de sus consumidores derivados de la alteración en la demanda final es el modo más usual para ajustar una demanda y una oferta alejadas por el espacio y, sobre todo, por toneladas de desinformación.

Otro modo para recomodar el tamaño de la industria a la demanda es la jubilación de los empresarios de drogas. El retiro voluntario es una opción posible en este negocio no limitada ni por costes directos ni por amenazas contra la integridad física personal. En palabras de un importador de drogas de San Diego, California, “es falso que no puedas salirte [de la industria]. Puedes abandonar cuando quieras. A nadie le importa. Cuanta menos gente, mejor: hay menos competencia. No es como la Cosa Nostra: ‘Oh, estás dentro y ya no puedes marcharte’. Eso es una chorrada. Puedes salirte cuando quieras. Siempre que cumplas tus contratos y no debas nada a nadie, está bien” (Public Broadcasting System, 28 de agosto de 2000). El exportador de drogas Oliverio Chávez Araujo relató cómo quien fuera su jefe en Estados Unidos, “después de dos años juntos me dijo: ‘Pancho, yo me retiro. Ésta es tu parte’”. Y se jubiló a disfrutar de sus rentas sin mayores inconvenientes que el de saldar las escasas deudas que a título personal había contraído en la industria (Scherer 2001:60).

Aparte de estas obvias necesidades de liquidación de pasivos con otros participantes de la industria, ya sean proveedores o asalariados, aunque estas últimas pueden ignorarse

con escaso riesgo, el empresario debe dar ciertas garantías en su entorno profesional inmediato para hacer efectiva su jubilación voluntaria. Es una cuestión de protección informativa contra aquellos con los que ha mantenido contactos comerciales anteriores. El empresario retirado debe asegurar que su conocimiento acerca de los participantes en la industria no los va a transmitir en el futuro, ni por acción ni por omisión, a potenciales extorsionadores o expropiadores. Es una forma que tienen quienes continúan activos de minimizar los riesgos a que les expondría el descubrimiento de esa información. La confianza interpersonal ganada con clientes y proveedores a lo largo de su actividad comercial suele ser suficiente garantía para esta promesa no escrita. Una vez cumplidas ambas premisas, la liquidación de deudas y la garantía de silencio acerca de los participantes conocidos de la industria, la salida del negocio no tiene ningún coste añadido.

Ésta es la teoría en términos organizativos, al menos. En la práctica existen dificultades de otra índole y casi insalvables para que se produzca ese retiro voluntario, que no es sino uno de los anhelos casi universales de los participantes de la industria, deseosos de liberarse de los riesgos y el estrés inherentes a las actividades ilegales (Adler 1993:133-41; Murphy *et al.* 2005). Pablo Acosta Villarreal, en la cúspide de su empresa de exportación de marihuana, “hablaba sobre sus deseos de salirse del negocio y abrir un restaurante en Tijuana o comprar un gran rancho ganadero en algún lugar del norte de México” (Poppa 1999:134). Las complicaciones para materializar esta aspiración de una jubilación tranquila fuera de la industria de las drogas tienen dos vertientes que también pueden asimilarse a criterios contables: sus costes y sus ingresos. En primer lugar, la forma de vida que permiten los ingresos en la intermediación en drogas, sobre todo en determinados niveles, es muy difícil de sustituir en el medio plazo incluso cuando se cuenta con una golosa cuenta de ahorro que garantice un futuro sin traumas. Alberto Barruetta, un importador de cocaína del sur de California, se retiró del negocio pero, según confesó después, “sigo haciendo pequeños negocios. [...] Necesito el dinero porque quiero seguir manteniendo mi forma de vida: ir a Las Vegas, apostar, gastar mucho dinero” (Mills 1986:373).

Cuando la empresa ha adquirido cierto tamaño, no es fácil encontrar formas de vida alternativas que garanticen un flujo similar de ingresos. Es casi imposible trasvasar el

capital humano adquirido en la industria de las drogas a otros ámbitos de la economía de modo que se mantenga constante el flujo de ingresos. No existe mucha demanda de conocimiento sobre la industria de las drogas en sectores legales ni tampoco de operativos de transporte con sustancias ilegales. Salvo por motivos morbosos, a nadie con buenas intenciones le interesa conocer la cartera de clientes y la reputación de un empresario de drogas, que es lo que constituye el capital humano en este sector de actividad. La excepción a este desinterés económico de terceros en las actividades concretas de los empresarios de drogas es el programa de testigos protegidos existente tanto en Estados Unidos como en México. Ahí sí tienen demanda de esos conocimientos anteriores. Pero esta salida suele ser incompatible con el disfrute de los ahorros obtenidos como intermediario de drogas. A cambio, ofrecen una pensión mínima cuando es que existe, en comparación con las ganancias que se tenían con anterioridad como participante activo en la industria de las drogas.

La existencia de un capital humano anterior a la vida en la industria, en principio, podría facilitar ese retiro voluntario con la posibilidad de emprender una actividad empresarial en ámbitos distintos de la legalidad. Sin embargo, la recuperación de carreras profesionales previas, en los casos en los que éstas hayan existido, lo que es inusual en este sector donde los inicios suelen producirse a la más temprana juventud, se enfrenta a la depreciación de los conocimientos que ha tenido lugar durante el tiempo en que han adquirido una especialización en la industria de las drogas. Amado Carrillo Fuentes le confesó a un trabajador muy cercano que “yo no sé hacer otra cosa, compadre. [Comprar y vender drogas] Es lo único que sé hacer” (*El Financiero*, 27 de marzo de 1998; Monteverde 2005:328). Otros sí pueden recuperar carreras anteriores, pero a costa de una pérdida notable de ingresos. Strong (1990:28-51) cuenta el caso de un mediano exportador de drogas, quien llegó a ahorrar para comprar un yate. Tras abandonar la industria de manera voluntaria volvió a su antiguo trabajo de peluquero. Los rendimientos de ambas actividades no podían compararse y el protagonista ponderaba ese diferencial. “Seguro que podía estar ganando mucho dinero, tener una casa cara, un coche bonito, dinero en el bolsillo y todo tipo de mujeres a mi alrededor. Pero no quiero, no vale la pena”. Esta decisión de perder ingresos no fue incompatible con la continuación de los costes. Su jubilación no le salvó de tres atentados en su contra de

individuos que creían que les debía dinero, lo cual pone de manifiesto que los riesgos no se evaporan con la simple jubilación.

Aparte de la difícil sustitución de rentas, el segundo obstáculo casi insuperable que complica la opción de una jubilación voluntaria es el modo de vida estándar de los empresarios de drogas. La búsqueda intensiva de información y reputación, que son consustanciales al éxito en la industria, conlleva un progresivo solapamiento entre entorno profesional y social. Después de centenares de fiestas en común y una relación cercanísima, tras años de actividad intensa y extensa en común, al empresario de drogas le quedan pocos amigos que no estén de un modo u otro unidos a la industria de las drogas. La familia sólo en ocasiones es una alternativa distinta de esparcimiento. Con frecuencia algunos de sus parientes también se ha incorporado a la empresa o ya participaba desde antes en la industria, de modo que aquí también las relaciones de parentesco se superponen a los vínculos profesionales. Esta interpolación de los planos familiar, social y profesional dificulta la jubilación voluntaria cualquiera que sea la vía que se escoja para recombinarlas.

Si determina la continuación de la relación social anterior pero ya desvinculada de cualquier trato comercial, que es lo que denota la jubilación, la propuesta es complicada para ambas partes. Para el empresario jubilado, la convivencia en el mismo entorno implica, aún sin quererlo, la aparición de nuevas oportunidades de negocio con bajos niveles de riesgo que se hará muy cuesta arriba despreciar. No obstante, el coraje del empresario para mantenerse firme en su jubilación puede superar este escollo. Más complicada es la nueva convivencia desde el otro lado de la relación. Quienes antes fueron sus socios y ahora son sólo sus amigos tendrán una visión dual sobre su participación social sin el concurrente compromiso profesional. El empresario de drogas, más allá de su situación laboral en un momento determinado, cuenta con activos reputacionales e informativos que son capitalizables. Sus compañeros de fiestas tratarán de ordeñar estas rentas. Si a esta conclusión va a llegarse de cualquier modo, mejor que el empresario retirado no ofrezca sus rentas de manera gratuita. Además, tendría así el modo de garantizarse un rédito por el papel desempeñado con el que cubrir parte de la caída de los ingresos. Si se decide por último por esa limitación del papel del jubilado a

servir de cauce informativo y bendecir reputaciones ajenas, ya implica una participación en la industria que es incompatible con el anunciado retiro.

En combinación con esta cesión pasiva de rentas, a medida en que el empresario jubilado continúe participando en la vida social de los empresarios de drogas pero no en la profesional se convertirá en un estorbo, en un pasivo, para el resto de participantes. Por su mera asociación en la cotidianeidad adquirirá una información sobre los participantes que, en última instancia, puede ser explotada por los extorsionadores de quienes sí continúan activos en la industria. Se convierte así en un riesgo para aquellos que continúan en la industria y que tratarán de evitarlo a toda costa, interrumpiendo así su deseo por permanecer ligado a la vida social de la industria. Por tanto, la jubilación voluntaria, por interés propio y de los otros, implica de manera consustancial la separación completa del entorno social más inmediato con el que se ha convivido de manera ininterrumpida durante los años de actividad profesional, lo que sitúa un coste adicional, personal, sobre la propia decisión de pasar a retiro.

El último elemento que desincentiva la jubilación voluntaria es que, al tiempo que se drenan los ingresos, ya que no se es un participante activo en los tratos comerciales, no disminuyen en la misma medida los riesgos de extorsión, arresto y encarcelamiento. Las evidencias de participación pasada en la industria no pueden eliminarse, al igual que tampoco es posible sacrificar a todos aquellos que pueden dar cuenta de ese pasado profesional. Maximilian Cossman más se hizo famoso por su espectacular e ingeniosa fuga de la tenebrosa prisión de Lecumberri, en la ciudad de México, en 1950 que por su protagonismo anterior en la industria de las drogas. En cualquier caso, en su huida

a Cossman tampoco le fue bien: al poco tiempo [quince meses] es recapturado, aunque había hecho todo lo posible para que no lo atraparan: se hizo cirugía plástica en el rostro y se tiñó el pelo de negro. También quiso salirse del [comercio de drogas], pero eso era imposible. Un distribuidor dio aviso a la policía y una tarde [cinco años después de la fuga], cuando bajaba de un avión en el aeropuerto de [la ciudad central de] Guadalajara, lo aguardaban más de treinta agentes, quienes de inmediato lo detuvieron (Astorga 2003:53-4, 321; Brucet 2001:251; Coletti 1981:162-3).

El retiro no sólo no disminuye los riesgos de depredación externa en cualquiera de sus formas sino que, en una paradoja contraria al abandono voluntario, los incrementa de manera exponencial. Quienes en el pasado estaban unidos al flamante jubilado por vínculos comerciales, ya no se sienten constreñidos por el riesgo crucial para su negocio

de perder un cliente o un proveedor. Ya no lo es tras su paso al retiro. Sin coste para su carrera personal ni profesional, estos socios pasados no tendrán inconveniente alguno, salvo el hacerlo de manera subrepticia para no perjudicar su prestigio en la industria, en trasladar la información sobre la participación pasada del jubilado en la industria de las drogas a extorsionadores. Desde esta perspectiva de colegas convertidos en amenazas potenciales tras su cambio de estatus laboral, el empresario jubilado enfrenta nuevos riesgos. Si se quiere proteger contra la eventualidad de que esta información caiga en manos de depredadores, habrá de continuar pagando a las empresas de protección privada por este servicio a un coste incluso superior. Estos costes de protección, por tanto, no pueden suprimirse con el simple abandono de la actividad de intermediación de drogas. Para cubrirse frente a esta contingencia, el empresario retirado necesitará un respaldo financiero potente de sus propios ahorros, de familiares o de antiguos colaboradores que, por misericordia o por otros motivos que ya sólo pueden ser personales, incluyan su protección dentro la póliza que se incluyen los pagos que realizan a las empresas especializadas en la venta de protección privada.

En contraste, si, por falta de fondos o por decisión personal coherente con el abandono total de la industria, el empresario jubilado abandona los pagos de protección privada, éste se convierte en un blanco fácil para cualquier empresario de la protección privada en busca de publicidad y reputación o de dinero fácil producto de la extorsión. En 1990 el empresario de la protección y comandante de la Policía Judicial Federal, José Luis Larrazolo Rubio, detuvo a los hermanos Pablo de Jesús y Gunderico Félix Sánchez, quienes habían pertenecido en tiempos muy pretéritos a la empresa de drogas de su pariente Miguel Ángel Félix Gallardo. Según relató el abogado de ambos, “los federales pretendieron extorsionarlos y les exigieron ciento cincuenta mil dólares [doscientos mil dólares de 2000]. Les falló. Quizás si les hubieran pedido unos veinte o treinta millones de pesos [diez o quince mil dólares de 2000], se los habrían dado, pero fueron muy ambiciosos” (*Proceso*, 10 de septiembre de 1990).

Cuando en 1996 los comandantes de la Policía Judicial Federal, Luis Antonio Ibáñez Cornejo y Horacio Brunt Acosta detienen a Juan García Ábrego, éste declaró, y sólo estaba mintiendo en lo que se refiere al espacio temporal, que “estoy retirado del tráfico de drogas desde hace más de cinco años”. Lo que es cierto es que antes de su detención

ya había abandonado la profesión de intermediario de drogas y era sólo “un hombre del pasado” en la industria (Figuroa 1996:15; *New York Times*, 23 de enero de 1996). Por detener a un prominente jubilado, Ibáñez Cornejo y Brunt Acosta obtuvieron amplios réditos en forma de nuevos cargos para continuar sus actividades de protección privada a empresarios de drogas. A Brunt Acosta el diario neoyorquino *Wall Street Journal* (12 de abril de 1996) llegó a calificarlo, en un artículo a página completa, de “un modelo para la policía mexicana en su camino a la profesionalización”: una enorme ayuda para su carrera burocrática. El mismo rédito obtuvo el comandante de la Policía Judicial Federal y empresario de la protección privada, Guillermo González Calderoni, por la detención de dos estrellas en declive de la industria de las drogas: Miguel Ángel Félix Gallardo y Pablo Acosta Villarreal. Un agente de Drug Enforcement Administration llegó a bautizar a González Calderoni como el Elliot Ness mexicano, por compararlo con el histórico policía de Chicago que persiguió hasta la extenuación a Alphonse Capone en los años veinte y treinta del siglo XX (*Dallas Morning News*, 6 de febrero de 2003).

En estas coordenadas, siendo la salida voluntaria una alternativa siempre abierta en la industria de las drogas, los costes son tan altos en términos económicos y personales, que es infrecuente, mucho más anormal cuanto más se asciende en la pirámide empresarial del sector. La jubilación franca y permanente pasa, como única opción, por un completo abandono de la vida social anterior, dejando así sin recursos fáciles a empresarios oportunistas, ya sea en la rama de la intermediación de drogas o en la de protección privada. En la mayor parte de los casos, cuando se produce esa jubilación es por circunstancias ajenas a la voluntad personal interesado, que pretendiendo continuar con sus actividades pasadas, ya no puede hacerlo. En coherencia con una participación anterior dependiente por entero de su capital informativo y reputacional, cuando alguno de ambos se evapora, la posibilidad de permanecer en la industria también desaparece.

Cuando la agenda de clientes o proveedores se borra por completo o cuando aquellos con los que se mantenían tratos comerciales dejan reducir su actividad a cero, le ha llegado la hora al empresario de drogas de abandonar el mercado. Y en una actividad en la que tanto proveedores como clientes suelen ser escasos por razón de las estrategias de minimización en la circulación de información, esta circunstancia no es extraña. Por

tanto, si el acceso a la información es la condición necesaria para introducirse en la industria, la pérdida de esa información relevante acerca de clientes y proveedores es la forma más frecuente de salida del negocio.

El primer contacto de Juan García Ábrego con [proveedores de cocaína] colombianos se da en la década de los ochenta [en 1987] al conocer a Bernardo Londoño Quintero, lugarteniente de regular nivel de Pablo [Emilio] Escobar Gaviria. Al ser aprehendido [Londoño] Quintero en 1989, [...] se corta la relación (Figueroa 1996:169).

Una circunstancia similar la vivió en la misma época el exportador de drogas Amado Carrillo Fuentes. El fallecimiento en 1989 de Frank Carvajal Paternina, el hijo de un potentado colombiano que había sido su principal suministrador de cocaína, obligó a Carrillo Fuentes a comenzar su actividad comercial desde cero por el lado de los suministros (Andrade 1999:79-84; *El Financiero*, 29 de julio de 1995; Valle 1995:370-4). Campbell (2005:329) cuenta el caso de un exportador de marihuana mexicano que “hizo dinero en este negocio durante un tiempo pero que se retiró cuando detuvieron a su contacto en un control policial en Colorado”, Estados Unidos. En primera persona, Ford (2004:64-66) relata como la muerte del único cliente de su empresa de importación de marihuana mexicana en Estados Unidos, Arnold Kersh, provocó un cortocircuito completo en su función de ingresos. Esta reducción de ingresos sólo acabó cuando Ford consiguió rejuvenecer su cartera de clientes. Contactó con Jeff Aylesworth, un antiguo cliente de Kersh, y lo convirtió en su principal comprador. Por tanto, si no es definitiva, la desaparición física de proveedores y clientes al menos sí obliga a una nueva y costosa inversión para adquirir información sobre relaciones comerciales que sustituyan a las que han retirado.

La alternativa para el abandono ineludible de la industria de las drogas de alguno de sus participantes es la dilapidación de la reputación personal. Si la confianza interpersonal que lubrica las relaciones con proveedores y clientes se deteriora, las posibilidades de capitalizar ese activo reputacional se reduce. Por acciones pasadas o por información que llegue a aquellos con los que se mantienen relaciones comerciales, y es indiferente el hecho de que la información sea cierta o falsa, la reputación de algunos empresarios de drogas va diluyéndose al adquirir una imagen de individuos con los que conlleva riesgos realizar negocios. Los peligros percibidos por lo general tienen que ver con la incapacidad para garantizar un flujo constante de mercancías o de efectivo o con la capacidad para atraer extorsionadores. Para minimizar esos riesgos, aquellos con los que

se mantienen relaciones comerciales abandonarán de manera paulatina los vínculos con quienes perciban que tienen una reputación negativa. Así se erosionan las posibilidades de quienes tienen una mala reputación para asegurarse la permanencia en el mercado de las drogas.

Las palabras de una distribuidora de drogas de San Diego, California, sobre su ex marido son elocuentes: “Tiene la peor de las reputaciones. Todo el mundo en la ciudad lo sabe. Me da vergüenza hasta decir que lo he conocido. Personas que nunca lo han visto saben que es un gilipollas integral. Le debe dinero a un tipo, le estafó a otro... Miente, engaña, roba”. Sus antiguos proveedores y clientes lo habían abandonado por falta de confianza, reduciendo sus oportunidades de negocio. Sólo la persecución de incautos cada vez más infrecuentes, de aquellos que no están en contacto con el flujo de información más central de la industria, permitía a este empresario de medio pelo la supervivencia (Adler 1993:101). Un importador de drogas de Tucson, Arizona, describe en el mismo modo cómo dos intermediarios salieron del mercado por caída de su reputación:

Rafael y Daniel pasan tiempos muy difíciles. Hace tiempo que no reciben mercancía. Ya nadie confía en ellos porque Rafael tiene la costumbre de realizar sus pagos quedándose quince o veinte mil dólares (Strong 1990:174).

Ford (2004:94-5) también relata, aunque en primera persona, cómo dejó de surtir marihuana mexicana a uno de sus mejores clientes porque le costaba esfuerzos titánicos y un tiempo precioso el conseguir que le pagase. Otro caso similar ocurrió en San Diego, California, aunque en este caso la pérdida de reputación no se debió a problemas para efectuar los cobros ni a una tendencia palpable al fraude. Los motivos para el abandono de la industria de las drogas de un intermediario los relata quien fuera su proveedor: “La primera vez que me encontré con Mitch pensé que sería un cliente bueno y estable porque conocía a muchos consumidores. Siempre me compraba cocaína. Pero después de un tiempo me di cuenta cómo funcionaba y me eché para atrás. Joder, el tío era una farmacia ambulante: andaba por la calle con toda la droga buscando clientes.” Con estas estrategias, las probabilidades de que cayese en manos de un depredador eran altas y, lo que era de preocupación para su proveedor, el que esa expansión informativa terminase por afectarle (Adler 1993:113).

Las motivaciones de un intermediario para cerrar sus canales comerciales con motivo de una pérdida de reputación de la contraparte pueden ser infinitos y a menudo las razones pueden no superar el nivel de conjeturas. No es extraña la escasa relación entre reputación y certeza en un ambiente en el que la información es tan imperfecta. Entre 1991 y 1992, William Thomas tuvo que retirarse de la distribución de cocaína porque su proveedor, Courtney Hoffman, quien a su vez la importaba desde México, dejó de servirle. Pensaba, por razones no explicadas y contrario a la verdad, que trabajaba como informante policial (United States of America vs. Alfred Leonard Williams and Derrick Mitchell, 16 de noviembre de 2001). Esta dependencia entre información, falsa y verdadera, y la propensión a hacer negocios es tan alta debido a los altos riesgos de entrar en tratos comerciales con individuos que se percibe como de mala reputación. Así, una simple sospecha puede tener un efecto definitivo de clausura sobre el conjunto de la relación.

La decisión de romper una relación comercial, no obstante, no es lineal con respecto a los niveles de información. En ella influyen factores diversos además de los efectos que la información tiene sobre el prestigio de un participante. En primer lugar, la ponderación de la reputación ajena se basa sobre un caudal de información que puede ser dudoso en su origen y contenido, con lo que desde su inicio está sometida a expectativas imperfectas. En segundo lugar, en la decisión de disolver una línea comercial tiene un peso notable la valoración de la información que pueda hacer quien su tomador sobre los efectos probables tanto sobre la función de ingresos propia como sobre los riesgos futuros. Se puede prescindir con más facilidad de un comprador o un proveedor ocasional o de pequeño tamaño que de otro que monopolice el flujo de mercancías hacia el empresario de drogas o desde el mismo. En este último caso, la opción entre ruptura o continuidad tiene otro alcance distinto de una reponderación empresarial. Trata de la desvinculación permanente en la industria de las drogas. Por el contrario, si se cuenta con oportunidades actuales o potenciales de sustitución de la contraparte será más fácil la decisión de ruptura. Por último, aunque se puede optar por romper al completo con la relación comercial, el patrimonio informativo sobre actividades ilegales pasadas queda en manos de ese tercero que ya no va a formar parte de la cartera de clientes o de proveedores. Si se percibe que este último tiene posibilidades de trasladar esa información a riesgos, cual es por ejemplo su

transferencia a extorsionadores o expropiadores, la decisión de disolución comercial se hace mucho más costosa y puede dar lugar a un conflicto que involucre la violencia en diversos grados.

La combinación de motivaciones para la jubilación, propias y ajenas, la expresa con toda contundencia Alberto Barruetta, un importador de marihuana de San Diego, California: los motivos primigenios para pasar a situación de retiro en la industria de las drogas, las dificultades para hacer efectiva esa jubilación y el declive financiero que causa la pérdida de prestigio personal. En su caso el foco de contaminación reputacional son los problemas personales, nunca comerciales, que tuvo con quien había sido su compañero de diversión y también intermediario con drogas, Alberto Sicilia Falcón. Tras un primer abandono voluntario de la industria de las drogas, relata Barruetta que

Alquilé una casa en una colina de San Diego. Tenía cerca de trescientos cuarenta mil dólares, no llegaba al medio millón de dólares [un millón y medio de dólares de 2000, en el banco], y mis caballos [pura sangre]. Me dediqué a montar una cuadra con caballos de carreras. Mi negocio eran los caballos. Falcón y su gente se quedaron con mis mejores clientes de marihuana. Después de un tiempo, mis clientes más modestos me convencieron de que volviese al negocio. ¡A la mierda con Falcón! Me fui a México, sin pistola. Les daba miedo a los proveedores y a los clientes. No querían ni tocarme. Tuve que venderles mercancía a crédito para que la vendiesen y pagasen después. Me timaron muchas veces. Ya no podía hacer negocios de primera (Mills 1986:317).

La última forma de airear el tejido empresarial de la industria de las drogas es la jubilación imperativa que supone la muerte y, con más frecuencia, el arresto y encarcelamiento de un empresario de drogas. Esta salida del negocio puede ser el resultado de los errores del empresario a la hora de realizar su actividad, por ser un mal administrador de su negocio. El arresto se interpone en el tiempo al declive reputacional que le hubiese caído a su protagonista en cualquier caso. En 1988 un empresario de drogas asesinó a otro en Caborca, en el estado noroccidental de Sonora, por una discusión trivial no relacionada con la profesión de ambos. Sucedió que el muerto era hijo de Ángel Barrón Viezca, jefe de la zona militar del estado. Una partida de militares, apoyados por una fuerza de helicópteros, llegó a la casa del asesino y destruyó todo lo que allí encontraron, incluidos trabajadores y menores. Esta medicina no cesó hasta culminar con la detención del interfecto (*Proceso*, 18 de abril de 1988). No obstante, su declive empresarial hubiese sido el mismo. Nadie, aunque sólo sea por consideraciones de seguridad personal, quiere hacer negocios con quien se asume que tiene detrás a un escuadrón militar en posición de ataque.

El ejercicio de la violencia contra personas inapropiadas es la antesala más segura de la detención: un error con consecuencias fatales para la permanencia en el mercado de las drogas e incluso en libertad. El ejemplo más palmario es la sucesión de arrestos que siguió al asesinato de Drug Enforcement Administration, Enrique Camarena Salazar, en 1984. Sus principales protagonistas cayeron más pronto que tarde en prisión (Alcántara y Rodríguez 1985; Arvide y Herrera 1990; Méndez 1985; Pérez 1985; Shannon 1988). Por personas inapropiadas para el ejercicio de la violencia debe entenderse cualquiera con la capacidad de respuesta organizativa para, caso de concentrar sus fuerzas burocráticas y militares sobre un solo objetivo, forzar esa detención. Entre estas personas inapropiadas se encuentran los miembros de los organismos de seguridad pública estadounidense. Entre los mayores traspies que puede cometer un empresario de drogas en México y que es el camino más predecible hasta una segura detención está el de incordiar a los organismos de seguridad pública estadounidense.

El principio del fin de la carrera empresarial de Osiel Cárdenas Guillén comenzó en 1999, cuando dirigió a punta de pistola el secuestro de veinte minutos de duración de un agente de Drug Enforcement Administration y otro de Federal Bureau of Investigation en la ciudad fronteriza de Matamoros. En ese trance se puso a sí mismo entre los objetivos prioritarios de ambos organismos. A la menor oportunidad posible, que significó variar el sentido de las declaraciones de varios detenidos, le fincaron cargos y ofrecieron una recompensa de dos millones de dólares por su captura (*Corpus Christi Caller-Times*, 19 de noviembre de 2001; *New York Times*, 24 de noviembre de 1999; *Washington Post*, 15 de diciembre de 2000). Su detención ocurriría cuatro años después. Por la misma vía, pero más trágica, en 1994 Agustín Vázquez Mendoza asesinó a un comprador de drogas por la sencilla razón de que quería robarle el dinero que llevaba para realizar el pago. Resultó ser un agente encubierto de Drug Enforcement Administration en Glendale, Arizona. Aparte de incluir en 1998 un ofrecimiento de recompensa de dos millones de dólares por su captura y una extensa cobertura en los medios de comunicación, hasta seis agentes de ese organismo, junto a varios de la Policía Judicial Federal de México, se dedicaron en exclusiva a perseguir a Vázquez Mendoza hasta su detención cinco años después (*El Financiero*, 22 de abril de 1998; *Phoenix New Times*, 21 de diciembre de 2000).

Los errores propios pueden variar el sentido de la aleatoriedad de la represión contra las drogas, poniéndose los empresarios en una posición de privilegio en las agendas de prioridades de los organismos de seguridad pública. El empeño que ponen las agencias estadounidenses de seguridad en perseguir a quienes se les enfrentan de manera directa frente a cualquier otro empresario de drogas menos insidioso es una prueba palpable. Pero el encarcelamiento, sobre todo en lo que se refiere a los grandes empresarios, no suele ser el producto de errores propios tan directos del empresario que conlleven consecuencias fatales para su destino profesional. Como las salidas del mercado sin pasar por el arresto, las detenciones en la industria de las drogas no suelen ser independientes de una pérdida de reputación anterior por un mal manejo de la gestión informativa, tanto la que circula dentro como fuera de la industria.

En algunos casos la relación entre mala fama pública, deterioro de la reputación profesional, y la detención ulterior es tan directa que no necesita demostración. A José de Jesús Amezcua Contreras, cuya única participación en la industria fue importar en 1993 mil setecientos kilogramos de efedrina, un ingrediente utilizado en la fabricación de metanfetamina, desde India a Estados Unidos pasando por México, con unos ingresos totales de novecientos mil dólares de 2000, lo llevó a la cárcel el interés del gobierno estadounidense para presentarlo en público como el mayor exportador de anfetamina de México. Después de tres años de aparecer en los titulares de la prensa mexicana y estadounidense como “los reyes de las metanfetaminas”, tanto interés tenía la Fiscalía General de la República de México por agrandar estos deseos que presentó los recortes de prensa como únicas pruebas ante un juzgado.

Entre las grandes aportaciones a la ingeniería jurídica que conllevó su imputación por blanqueo de capitales está el argumento de que, dado que su hermano Adán Amezcua Contreras estuvo preso en California a principios de los años noventa “consecuentemente sabía que el dinero que manejaba provenía del comercio de drogas”. Pero, lo que es más importante, el soporte jurídico de la orden de arresto eran recortes de notas periodísticas, que constaban la existencia de indicios y fama pública” de que la familia Amezcua Contreras se dedicaba al tráfico de metanfetamina. María Elena Lepe González, esposa de Adán Amezcua Contreras, hizo un relato de los hechos bastante ajustada a la realidad: “Hace un año y medio o dos que empezó todo. Fue como una

bola de nieve que fue creciendo. Los periódicos empezaron a mencionar a Luis Ignacio, José de Jesús y Adán Amezcua como jefes de algo, pero no nos importó. Nosotros no tenemos de qué preocuparnos, así hablan de todo el mundo, pensamos en aquel momento” (*El Financiero*, 8 de enero de 1998; *La Jornada*, 6 y 7 de junio de 1998 y 24 de mayo de 2001). Y la opereta acabó en 2004, cuando José de Jesús fue condenado a cincuenta y cuatro años de cárcel, trece más que su hermano Adán. Sin embargo, la mala “fama pública” no se correspondía con las ganancias reales de los hermanos. Tan penosa era la situación económica de la familia, en teoría millonaria por la venta de metanfetamina, que tuvieron múltiples dificultades para conseguir reunir sesenta mil dólares con los que pagar la fianza de un tío encarcelado (Gómez y Fritz 2005:206-39).

Esta ganancia de reputación entre el público en general, que se corresponde con una pérdida de confianza en el interior de la industria de las drogas, es crucial como previsor de una detención más o menos inminente. En su persona convergen varios procesos con consecuencias fatales sobre su contabilidad, lo cual en última instancia impide la consolidación de estrategias de defensa confiables. Por una parte, el empresario de drogas que alcanza notoriedad pública más allá de las fronteras de la industria se ve sometido a un drenaje continuado de sus ingresos. Este protagonismo no deseado, publicidad negativa al fin y al cabo, provoca que quienes están en relación comercial con el protagonista de las noticias entren en un periodo dominado por la percepción de inseguridad con respecto a esos tratos comerciales. Se fortalecerá la siguiente línea de pensamiento entre sus clientes: si su nombre sale en los medios de comunicación de masas, es más que probable que los que estamos en tratos con él terminemos en las páginas de los periódicos, con el riesgo que ello conlleva de una posible detención. De manera progresiva, esa sensación de que adquirir drogas a ese empresario es una actividad peligrosa inducirá a sus clientes a cerrar la relación comercial para preservar su seguridad.

Así, mientras se gana reputación pública, se pierde reputación dentro de la industria. Quien fuera asesor de la Fiscalía General de la República de México, Eduardo Valle Espinosa, declaró que “los compañeros periodistas de la fuente de la [Fiscalía] habían hecho tan famoso a [l exportador de cocaína Juan] García Ábrego que lo habían desprestigiado frente a [sus proveedores,] los Rodríguez Orejuela,” Miguel Ángel y

Gilberto José (Valle 1995:287). El exportador de drogas Oliverio Chávez Araujo ratificó esta dinámica de García Ábrego hasta la bancarrota por una pérdida de reputación ante clientes y proveedores provocada, a su vez, por la masiva cobertura que le brindaban los medios de comunicación de masas: “La gente empezó a alejarse de él porque era buscado por todo el mundo, por Drug Enforcement Administration y Federal Bureau of Investigation. Era de los más buscados [...] Se quedó sin dinero, endeudado con mucha gente” (Scherer 2001:68). García Ábrego tuvo la desdicha de ser el primer distribuidor de drogas que alcanzó la lista de los diez más buscados de Federal Bureau of Investigation. A medida que se alejan los antiguos clientes, sin posibilidad de reparación por sustitución con otros nuevos, igual de amedrentados por la coyuntura, en paralelo disminuyen los ingresos del empresario que pasa a formar parte de la vida pública.

La pérdida de reputación dentro de la industria tiene, además de este efecto perverso sobre los ingresos, consecuencias aún más penosas sobre la función de costes que enfrenta un empresario de drogas. Durante el periodo en que éste mantiene intacta su capacidad para generar ingresos sin fugas de información, su relación con las empresas de protección privada, que en México por circunstancias en nada casuales son las mismas que tienen encomendada la tarea de hacer las detenciones, permanece bien lubricada y en funcionamiento. Cuando la fama pública alcanza al empresario de drogas se producen eventualidades que elevan sus costes. Ante el temor a que la popularidad del empresario de drogas tenga como efecto secundario la caída de los empresarios de protección privada que le surten de esta mercancía, éstos pondrán en práctica dos estrategias según sea su convencimiento de los riesgos anexos a una relación comercial.

La primera es que el empresario de protección privada trate de mantenerse alejado de quien ya se percibe como una fuente de riesgos. Sin la cobertura de la protección privada, la intervención más o menos fortuita de empresas de protección privada con las que no se tiene relación dará lugar o bien a la detección o bien al pago de una extorsión. Cuando no existía conocimiento del potencial económico del detenido, el pago, fijado por el extorsionador con una información muy imperfecta, podía eludirse con facilidad a bajo coste. Sin embargo, las condiciones cambian cuando el extorsionador conoce el potencial económico que le atribuyen los medios de comunicación. Así se verá sujeto a

impuestos de extorsión cada vez más altos. En palabras de un intermediario de drogas, “cuando te haces muy conocido, puedes caer presa de algún policía independiente [al que no se le paga por protección] que quiera hacerse un nombre o quiera unos dólares extra” (Strong 1990:64).

El escenario alternativo es que, por cualquier razón, el empresario de protección privada que le surtía de este producto decida mantener su relación comercial. El resultado, a efectos de la cuenta de resultados del empresario de drogas, es el mismo. Mientras el empresario de drogas permanece fuera de los circuitos de la información masiva, su relación con los protectores es más o menos consensual: se cobra por un servicio de protección privada. Quien ofrece este servicio no tiene interés en elevar de manera arbitraria sus precios porque el empresario de drogas puede trasladarse a otro territorio sobre el que el empresario de protección privada no tiene jurisdicción. Cuando la fama pública alcanza al empresario de drogas, la naturaleza de su relación entra en otras coordenadas. Su proveedor de protección privada tendrá oportunidad de elevar el precio de sus servicios: desde un precio de protección hasta precio de extorsión. Según la sentencia que condenó en Estados Unidos al exportador de drogas, “las declaraciones de Óscar López Olivares [un antiguo empleado de Juan García Ábrego] a la prensa generaron presión de las autoridades policiales sobre García Ábrego. Éste alivió esta presión pagando mayores cuotas a los funcionarios del gobierno” (United States of America vs. Juan García Ábrego, 8 de mayo de 1998). Meses antes de ser detenido por otro empresario de la protección privada y en la cúspide de su popularidad, Miguel Ángel Félix Gallardo advirtió a sus parientes más cercanos que, tras el pago de una extorsión de millón y medio de dólares al general Vinicio Santoyo Fera, “no había dinero para los gastos de la casa” (*Proceso*, 16 de julio de 1990).

La respuesta es coherente no sólo con los nuevos términos de la negociación en la que el empresario de drogas está en una posición de suma debilidad. Por una parte, el suministrador de protección privada ya no sólo cobra por un servicio específico. A éste añade dos nuevos servicios. Primero, debe añadir el coste de no realizar los beneficios esperados de la ruptura del contrato de protección y arrestar al empresario. En la consideración de que esa detención le proporcionará al empresario de protección publicidad positiva, lo cual a su vez le permitirá escalar en la pirámide administrativa y

ampliar el rango de su empresa de protección privada, el empresario de drogas tendrá que compensarse por abdicar de esas perspectivas de negocio. Segundo, cobra el sobreprecio que conlleva el exceso de riesgo adyacente a que se descubra la relación de la protección, con lo cual se vería obligado a cerrar su propia empresa de protección privada. Un resumen del agujero provocado por las extorsiones lo expresó Oliverio Chávez Araujo con un peculiar vocabulario: “Yo he podido abrirme camino entre todas las mafias, pero contra la banda de ‘La Charola’ [La Placa: la Policía Judicial Federal] no puedo” (*Proceso*, 27 de mayo de 1991). Por otra parte, la posibilidad del empresario de drogas de buscar alternativas a los nuevos precios de extorsión es muy escasa. El traslado de la sede del negocio del empresario de drogas hacia otro territorio una vez su cara se ha popularizado es casi imposible. Allí donde vaya le esperarán empresarios de protección privada con las mismas o parecidas percepciones con respecto a los precios a pagar por sus servicios y también con el mismo sentido de beneficio caso de detener al empresario de drogas.

Esta disminución de ingresos debido la fuga de clientes y proveedores, aunado al aumento de los costes de hacer negocios, se verá coronada con un creciente descuadre de las cuentas financieras. Otro coste que no existía con anterioridad se le añade a la nueva función de oferta. La aparición de un determinado empresario de drogas en los medios de comunicación de masas incita a las fuerzas de seguridad pública que actúan conforme a los preceptos legales a concentrarse sus recursos sobre éste al efecto de aumentar una percepción social de eficacia que pueda ser rentabilizada en términos de recursos burocráticos adicionales. Las actividades redobladas de expropiación concentradas en un solo empresario provocan mayores costes.

Aunque los empresarios de drogas no lleven una contabilidad estricta, lo cual les inhibe la posibilidad de saber cuando entran en pérdidas, sí que adquirirán conciencia de que cada vez tienen mayores dificultades para reunir efectivo con el que enfrentar los costes fijos y variables de la empresa y, en particular, el pago a los proveedores que les permite mantenerse en el negocio de la intermediación. Poco antes de morir en un hospital en el que se había sometido a una cirugía estética, Amado Carrillo Fuentes expresó, según su contable, su preocupación por el agujero en su balance financiero que

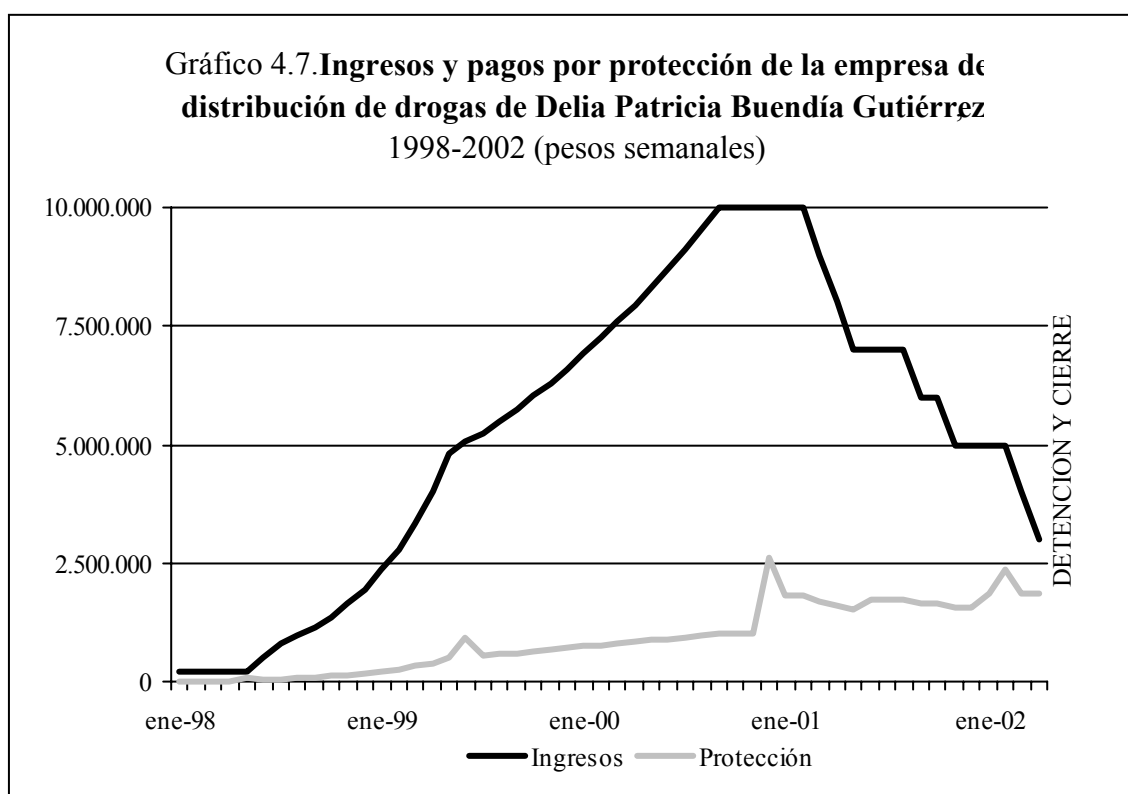
había provocado la confiscación de varios millones de dólares por las autoridades de Estados Unidos (*La Revista Peninsular*, 3 de julio de 1998).

Caporal (2003) ofrece diversos datos sobre los ingresos y pagos de la distribuidora minorista de cocaína, Delia Patricia Buendía Gutiérrez, en el municipio de Nezahualcóyotl, en los alrededores de la ciudad de México. A un nivel bastante inferior en cuanto al tamaño de la empresa, permite observar cuál es la variación de ingresos y gastos a lo largo de la vida útil de un empresario de drogas. En sus estadios iniciales, cuando aún no ha ganado popularidad fuera de la industria, la curva de ingresos de Buendía Gutiérrez observa una curva ascendente en sus niveles de ventas. Pero, a medida que va atrayendo a mayor número de clientes, también aparece una cantidad creciente empresarios de protección privada, con sus correspondientes costes. El primero en ofrecer sus servicios fue Florentino Romero Juárez, de la Policía Judicial Federal. Sus servicios eran bastante económicos y el precio se fijó en relación con el número de establecimientos de la empresa.

Con posterioridad, a su cartilla de proveedores de protección privada se añadieron otras dos empresas de pertenecientes a la Policía Ministerial del estado de México, que circunda a la ciudad de México. Sin embargo, sólo una de éstas ofrecía un servicio genuino y no de muy buena calidad. Tal es así que la otra, más que ofrecer servicios de protección privada lo que realizaba era una extorsión más o menos circunstancia a los establecimientos de venta de cocaína de Buendía Gutiérrez. Atraído por la expansión de los ingresos de Buendía Gutiérrez, el último en acudir a ofrecer sus servicios de protección privada fue el director de la Policía Municipal de Nezahualcóyotl, Carlos Ernesto García García, no sin antes realizar las pertinentes extorsiones y robos en varias de las tiendas. Era su forma de advertir de la necesidad de contratar sus servicios, más allá de que ya se estuviese pagando por el mismo concepto a otras empresas.

A medida que avanza la popularidad dentro y fuera de la industria de las drogas de Buendía Gutiérrez, cambia el modelo de pagos que le impone la Policía Ministerial. De un desembolso semanal por establecimiento se pasa a una cuota fija por periodo de tiempo, que es bastante más oneroso para la empresa de drogas. Poco después García García se aviene al mismo tipo de acuerdo, que mejora sus ingresos de manera exponencial. El último en añadirse a esta lista de proveedores de protección privada es

Mario Roldán Quirino, de la Fiscalía Especializada para la Atención a los Delitos contra la Salud. La actividad predatoria de elementos policiales se acumula en un momento en que los ingresos por la venta de drogas ya estaban en un declive evidente aunque todavía gradual. Comienza la desaparición de proveedores y clientes, ya sea porque son detenidos o porque les desalienta la popularidad de Buendía Gutiérrez, quien ya es una visitante frecuente de la crónica de sucesos de los periódicos.



En última instancia, la reducción de ingresos supone una merma del efectivo que imposibilita la continuación de la compra de servicios de protección privada. Aunque aún el flujo de ingresos es superior a los crecientes costes por protección, disminuye la capacidad para acumular efectivo con el que hacer frente a las cada vez más frecuentes extorsiones. La calidad de los servicios de protección privada se desploma puesto que los proveedores perciben crecientes riesgos en continuar con su relación comercial con Buendía Gutiérrez. En la suma de extorsión y desprotección, la empresaria es ya presa fácil tanto de las empresas que con anterioridad le vendían esos servicios de protección privada como de otras nuevas en búsqueda de promoción en su escalera burocrática. La

detención, que se produce cuando aún Buendía Gutiérrez mantenía una relación positiva entre ingresos y gastos, tiene lugar en un momento en el que la cuantía de ambos conceptos ya está cercana.

El modelo de deterioro de la reputación del empresario de drogas dentro de la industria y de crecientes pagos por servicios de protección se repite a lo largo y ancho del tejido empresarial. El deterioro en el balance financiero afecta a la capacidad de supervivencia de la empresa y también a la integridad física del empresario, derivando en última instancia en el punto y final de una empresa de drogas por desaparición física del empresario del mercado, ya sea por detención o muerte. Según las declaraciones judiciales de quien se declaró el amigo de Amado Carrillo Fuentes, el general Jorge Mariano Maldonado Vega, “a partir del atentado que sufrió a fines del año 1993 en el restaurante Bali Hai de esta ciudad de México, su figura se hizo pública, notable y vulnerable, ya que antes de este suceso no era conocido como [empresario de drogas], lo que ocasionó su decadencia” (*La Crisis*, 28 de junio de 1998). Una referencia parecida en torno a la fama y sus consecuencias la contó el conductor del general José de Jesús Gutiérrez Rebollo que le había dicho Carrillo Fuentes en persona (*La Jornada*, 23 de agosto de 1997).

La relación entre ingresos y beneficios fue deteriorándose como consecuencia de esta reputación pública. Carrillo Fuentes ya “se la vivía huyendo”. Para principios de 1995 su situación financiera ya estaba lejos de ser desahogada. No abonó varios cargamentos de cocaína que le había enviado Miguel Ángel Rodríguez Orejuela, lo cual le cortó el suministro de cocaína colombiana (*Associated Press*, 7 de junio de 1997; *El Universal*, 23 de julio y 30 de octubre de 1997; Fernández 1999:63,171; *Semana*, 18 de agosto de 1997). Su situación financiera a principios de 1997 era precaria y no pudo pagar el adelanto de cuarenta y cinco millones de dólares que había acordado por la compra del estado de fútbol de La Corregidora, en la ciudad central de Querétaro (*El Financiero*, 3 de julio de 1999).

Su respuesta a para capear el descuadre financiero combinó dos alternativas: el intento por reflotar la empresa mediante una fusión con empresas de protección privada dentro del sector público o, caso de fallar ésta, la jubilación en el extranjero para liberarse tanto de los pagos de extorsión a que le obligaban las empresas de protección privada como

de una detención inminente. Para la primera estrategia estableció varios canales de negociación con altos mandos del ejército mexicano (Ravelo 2005:125, 180-90). Por una parte, envió a su socio Eduardo González Quirarte como emisario a una negociación con el general Juan Salinas Altés en una reunión en sede ministerial que fue reconocida por el Ministerio de la Defensa Nacional (*Proceso*, 21 de septiembre de 1997; Scherer 2001:154-5). Una segunda vía era la compra de los servicios del columnista del periódico capitalino *Excélsior*, Rafael Pérez Ayala, para hacer llegar sus propuestas al mismo destinatario (*El Financiero*, 10 de noviembre de 1997; *Proceso*, 9 de noviembre de 1997). Los términos del acuerdo ofrecido por ambas vías se reflejaron en un documento de la oficina de Inteligencia Militar del Ministerio de la Defensa Nacional:

A.C. [Amado Carrillo Fuentes] no pretende entregarse. A.C. desea negociar con el gobierno: pactar. Pide: Que lo dejen actuar. Tranquilidad para su familia. Cincuenta por ciento de sus posesiones. Ofrece: Colaborar para acabar con el [comercio de drogas] desorganizado. Actuar como empresario, no como criminal [*sic*]. No vender droga en México. Vender la droga fuera del país, EUA [Estados Unidos de América] y Europa. Traer dólares y ayudar al país, a su economía. No actuar violentamente, no en rebeldía (*Proceso*, 27 de julio de 1997).

Quien fuera director de la Policía Judicial Federal y también proveedor de protector privada de Carrillo Fuentes, Adrián Carrera Fuentes, declaró ante las autoridades judiciales que en 1996 charló con el exportador de drogas y le confirmó estas negociaciones (*La Jornada*, 28 de diciembre de 1998). Nunca en sus tiempos de bonanza empresarial, donde su rostro era desconocido entre el gran público, Carrillo Fuentes hubiese pensado en hacer este tipo de oferta. No lo necesitaba para mantener vivo el flujo de ingresos. Sólo cuando se vio apretado, alcanzó el punto de necesitar comprar oxígeno entre las fuerzas de seguridad pública. Y su propuesta constituye una paradójica recreación en la realidad de una falsificación previa. Las cláusulas de la propuesta eran casi una copia de un viejo rumor que circulaba por todo México en los años ochenta y que ha perdurado hasta la actualidad sobre un acuerdo secreto entre altos funcionarios del gobierno mexicano y nueve de los más empresarios de drogas del país en 1985: “1. Que todas las drogas producidas y traídas a México se iban a exportar y no se permitiría que se quedasen en el país para el consumo interno. 2. Que el dinero recaudado se iba a invertir en México, nunca almacenarse ni invertirse en otros países.

3. Que se mantendrían bajo mínimos los niveles de violencia” (*Newsletter from the Sierra Madre*, octubre de 1987).

El tiempo de la propuesta coincide con la alternativa si su planeada fusión fracasaba: la preparación de la jubilación de Carrillo Fuentes en Cuba, Chile y Argentina, lugares en los que pasó varios meses a lo largo de 1996 y la puesta a salvo de su familia en el extranjero. A dos de sus hijos, Carrillo Fuentes los envió a un colegio privado en Suiza (*El Universal*, 25 de marzo de 1998; *La Jornada*, 8 de marzo de 2000; Oppenheimer 2001:23-102; *Proceso*, 23 de febrero, 13 de julio y 21 de septiembre de 1997; *Washington Post*, 1 de diciembre de 1997). No obstante, el cierre de la empresa de Carrillo Fuentes tuvo un final distinto de la detención o la jubilación que había previsto. Ya cercado por una persecución feroz y por una sangría financiera, en 1997 fallecería en una pequeña clínica privada de la ciudad de México por la reacción adversa que le provocó la ingestión del analgésico Dormicum en el postoperatorio de una cirugía estética (Gómez y Fritz 2005:13-51).

El conocimiento de su nombre por el gran público también fue clave en el declive empresarial y el posterior arresto de Benjamín Arellano Félix. Así lo reconoció el propio interesado. Relató que la revelación en los medios de comunicación de masas de su participación directa en el negocio de las drogas tras el asesinato del cardenal Juan Posadas Ocampo en Guadalajara determinó el sentido de su vida y de su empresa hasta acabar con su detención casi diez años después.

Así comenzaron con nosotros, con los rumores y después al rato ya andaban atrás de mí. [...] Yo llegué aquí [a la cárcel] por lo del cardenal. Por lo del cardenal me hicieron famoso. [...] De ahí surgió la fama de nosotros. Porque, imagínate, que cierto sistema [*sic*] diga: “Todo lo que pase, échenselo a los hermanos.” ¡Ah, pues qué chulada! ¡Qué bonito, no! ¿Pues como no se va a volver uno famoso así? [...] Cuando hay una detención en Tijuana o agarran a alguien con droga, rápido dicen que pertenece a los hermanos, pero digo yo: ¿por qué han de pertenecer a los Arellano y no al gobierno, o a la PGR [Fiscalía General de la República], o al gobernador? Ya ve lo que pasó el otro día, que por un boleto [billete] de avión ya decía que los de Neza[hualcóyotl] eran de los de Tijuana, de los hermanos. ¿Por qué dicen eso pues? Se me hace una cosa muy a la ligera. Nomás [Nada más] por darle publicidad a una persona ya lo involucran a uno [...] Si detienen a una persona en San Diego[, California], luego dicen que era de los hermanos. Eso ya no es culpa mía. Yo ni los mandé ni los conozco ni sé donde nació, pero ya dicen que pertenecen a los hermanos. Pues eso ya no es mi culpa. Es imposible que toda la gente que anda pisando Baja California pertenezca a los hermanos. Es imposible. Eso es una cosa que no tiene lógica. [...] Ustedes [los periodistas] son lo peor.

[Entrevistador:] La prensa se basa en lo que dicen las autoridades, señor.

Pero todo se lo dicen fuera de contexto y ustedes lo escriben como rumor. [...] Todo es mentira. Es una bola de nieve todo. [...] Ha sido una bola de nieve. Pero no ha habido

alguien que agarre la bola de nieve y me la haya echado encima. [...] Si a alguien le echaría la culpa es a los medios de comunicación. Pero no porque ellos tengan el afán en lo personal. [...] Si lo analizo puedo decir que los medios de comunicación me hicieron famoso. Pero a ellos les dan la noticia, ya sea de trasmano. Que la policía les diga que fueron los Arellano, y con éstos se vende el periódico. Y el periodista lo saca y queda bien. Pero no creo que tengan nada en especial en contra de mí. No lo creo (*Frontera*, 18, 19 y 21 de octubre de 2002).

El sacerdote de la familia, José Gerardo Montaña Rubio, ratificó esta concepción: “El asesinato del cardenal puso el mundo sobre ellos. Sus vidas cambiaron por completo” (*San Diego Union-Tribune*, 15 de junio de 2002). “Nos culparon de todo”, declaró Arellano Félix después de su detención (*Washington Post*, 31 de octubre de 2002). La asignación de responsabilidades públicas no sólo fue fruto de la veracidad de los hechos y de los intereses de los burócratas sino que también atrajo a falsificadores que hicieron su propio negocio a espaldas de un Arellano Félix cada vez más debilitado como para poner fin a los fraudes. Pablo Acosta Villarreal podría haberles servido de ejemplo en lo que respecto a esta perversa espiral informativa. Cuando su nombre apareció con cierta asiduidad en los medios de comunicación,

Los jefes de las drogas del interior de México aleccionaron a sus transportistas para que, en caso de que los detuviesen, declarasen que la mercancía era propiedad de Pablo. [...] Otro precio que Pablo pagó [por su popularidad] fue el de cargar con la responsabilidad de actos violentos en los que cuales no había participado. Como con los cargamentos de drogas, cualquier tiroteo se le atribuía de manera automática a Pablo. [...] En una ocasión, alguien que circulaba por la carretera [de Presidio, Texas,] a Redford[, Texas,] abrió fuego contra una furgoneta. Murió un niño de doce años que iba en el asiento de atrás. Como los policías de Texas no tenían ninguna pista sobre el asesinato, hicieron correr la voz de que era cosa de Pablo Acosta, como los otros homicidios (Poppa 1998:117-8).

Y la asignación de responsabilidades públicas, que se traducía en la asignación de crecientes recursos burocráticos contra su empresa, se tradujo en grandes dosis de desconfianza para clientes y proveedores acerca de las fugas de información que podrían afectarles en última instancia afectarles. La publicidad negativa y agresiva reflejada en los medios de comunicación también inducía un creciente gasto en el apartado de protección privada al efecto de garantizar su propia seguridad personal. No obstante, su deterioro financiero fue mucho más prolongado en el tiempo que el de otros de sus colegas. Arellano Félix había internalizado con anterioridad un departamento de violencia que le sirvió a la vez de muro de contención contra la detención y para evitar los precios de extorsión que trataban de imponerle las empresas de protección privada. Poseía una alternativa al desembolso directo de las extorsiones en forma de amenaza de confrontación violencia contra quienes trataban de someterle a esos pagos.

Si la presencia continuada de Arellano Félix en los medios de comunicación de masas por razón de los actos y de los intereses de las agencias burocráticas mexicanas y estadounidenses ya eran suficiente incentivo para alejar a proveedores y clientes, el ejercicio cada vez más continuado de la violencia terminó por fracturar sus relaciones comerciales. Los medios de comunicación trataron de hacer negocio acercando a Arellano Félix al mito de violencia del crimen organizado que ya existía con anterioridad.

Ramón [Arellano Félix] se levanta por las mañanas anunciando que “siento como que necesito matar a alguien hoy”, y satisface esa urgencia de maneras diseñadas a construir la leyenda, a alimentar el miedo. Son marcas de la casa “la corbata colombiana”, cortar el cuello del confidente por debajo de la barbilla y tirar de la lengua por la herida mientras se desangra. O sofocar a un rival con una bolsa de plástico en la cabeza al tiempo que un esbirro llamado El Gordo salta sobre su pecho. Pero quizás el ritual favorito de Ramón es la carne asada: ejecutar a familias enteras y tirar los cadáveres sobre una cama de neumáticos en llamas mientras festeja con sus matones entre tequila y cocaína (*Time*, 11 de junio de 2001).

Las evidencias no soportan ni una línea de este párrafo, que añade una falsedad más: emparenta a los hermanos Arellano Félix como sobrinos del histórico de la industria Miguel Ángel Félix Gallardo. Nunca en la ciudad fronteriza de Tijuana ha aparecido un cadáver adornado por una corbata colombiana. Ni se sabe de restos de familias enteras chamuscadas. Ni siquiera entre el amplio entorno delictivo de Arellano Félix se conoce a nadie apodado El Gordo. Pero el efecto del texto es indiferente a su veracidad. La fama de ejercicio despiadado de la violencia que a la empresa de Arellano Félix le asignaba al alimón los medios de comunicación y las autoridades públicas se constituyó en un desincentivo inmenso para atraer clientes que estén preocupados por su integridad física. Descripciones de esta índole no sólo provocaron la repulsión del ciudadano común, sino también de su propia familia. Al final de su vida, Ramón Arellano Félix “entre su familia era visto como un loco. La droga le había dislocado las emociones, que lo azotaban como a un títere” (Ravelo 2005:98-9). Si ésa era la percepción de sus parientes, mucho peor era la de los clientes a los que vendían droga él y algunos de sus familiares.

Con esa imagen distorsionada en la mano se desató el pavor de los clientes actuales y potenciales, que desconocedores de si esa información es cierta o no, optaron por alejarse de quien se retrataba en los medios de comunicación como un sádico psicópata. “En Colombia [...] los productores de cocaína decidieron suspender sus ventas a [...]

Arellano Félix. Primero, porque estaban mal vistos y perseguidos. Segundo, cuando algún despacho terminaba confiscado, pérdida para los colombianos. [...] Eso fue enfriando los negocios hasta congelarlos” (Blanco 2003:128). Sin proveedores de cocaína de confianza, para 1999 la empresa de Benjamín Arellano Félix ya había restringido su ámbito de actuación a la exportación de marihuana, dejando de lado su producto más lucrativo (Fernández 2001:90; *Zeta*, 24 de marzo y 28 de julio de 2000). La comunicación personal con los trabajadores de su empresa casi se había anulado cuando abandonó Tijuana como su lugar de residencia habitual en 1996, lo cual dificultó aún más sus negocios.

La situación financiera de Arellano Félix fue deteriorándose de manera gradual. En 1998 una explosión de gas en su casa de Tijuana provocó heridas graves a Eduardo Arellano Félix, su esposa y sus hijos. Tuvo que pedir un préstamo para pagar la deuda de un millón de dólares de la factura médica en el hospital de la Universidad de California en San Diego (*New York Times*, 10 de enero de 2000). En 2000 detuvieron a su socio y amigo Ismael Higuera Guerrero y no le prestaron ningún tipo ayuda económica. Con sus ingresos en declive, su servicio de seguridad personal fue desintegrándose de manera paulatina mediante el asesinato, despido y encarcelamiento de sus miembros, una circunstancia que terminó afectando a otros miembros de la empresa, como los abogados (*Zeta*, 17 de marzo de 2000 y 8 de marzo de 2003). Sus ahorros le permitieron a Arellano Félix aguantar en permanente huida, ya sin tener apenas ingresos, durante los últimos tres años de libertad.

Un elemento personal se añadió al declive de Arellano Félix. El crecimiento de su hija, nacida en 1988, con una enfermedad linfática incurable que le deformaba el rostro unió a Arellano Félix a su familia, lo cual le restaba dedicación a la empresa. En los últimos años antes de su detención la sometieron a dos operaciones e innumerables visitas a médicos, incluyendo el viaje de un especialista de Kyoto, Japón, hasta San Diego, California, para dirigir su tratamiento (*San Diego Union-Tribune*, 15 de junio de 2002). Cuando detuvieron a Benjamín Arellano Félix en un barrio de clase media-alta de la ciudad central de Puebla en 2003, los lujos de los que se había rodeado, fruto de las ganancias en la industria, eran cosa del pasado. No llevaba ningún guardaespaldas. A su hermano Ramón lo habían asesinado el mes anterior en Mazatlán, en la costa del

Pacífico, a bordo de un antiguo Volkswagen Escobarajo acompañado tan sólo por dos guardaespaldas sin experiencia. Cuando, sin que hubiese saltado a los medios de comunicación su asesinato, unos familiares desconocidos fueron a encargarse su incineración y recoger sus restos, adquirieron la urna acrílica, la más barata que había en el muestrario de la funeraria (Blanco 2003:100; *San Diego Union-Tribune*, 2 de marzo de 2003).

Como regla general, el camino que conduce a la cárcel es el de una quiebra en la posición financiera del empresario de drogas y el deterioro de su imagen de marca entre los consumidores. La detención eleva de manera crítica ese desgaste, ya que representa un golpe fuerte y público a la reputación del empresario, cuya impericia se pone en entredicho al ser incapaz de evitar el mayor riesgo que asumen los participantes en la industria. Pero ambos elementos, la carencia de capital financiero y reputacional, no tendría por sí sólo que implicar el cierre de la empresa como resultado único del ingreso en prisión. En principio, le sería posible manejar los resquicios de monopolio de información que le queden desde la prisión, puesto que el capital humano no entra en jubilación obligatoria junto con su propietario. Pero, frente a esta oportunidad aún abierta, el encarcelamiento del empresario de drogas implica sin excepciones el cierre de la empresa que dirigió en libertad, al menos mientras permanece en esa situación de inmovilidad física. Esta clausura, en principio temporal, es independiente de la rigidez o flexibilidad de las autoridades penitenciarias con respecto a los contactos con el exterior. Es obvio que desde una cárcel desde cuyo interior sea imposible transmitir órdenes y recabar información del exterior, como ocurrió durante la mayor parte del tiempo desde su apertura en 1992 en la prisión federal sita en Almoloya de Juárez, en el estado central de México, las posibilidades de ordenar el negocio son nulas (Tavira 1995). Sin embargo, este recinto penitenciario es la excepción que confirma la regla.

En el resto de los casos, “el sistema penal mexicano de manera oficial [y también extraoficial] permite una interacción mucho mayor entre los presos y sus amigos y familiares en el exterior que la que se da en Estados Unidos o Canadá” (Price 1973:117). En las circunstancias habituales de práctica libertad de circulación de información, y en muchos casos de personas, en el interior de las prisiones y con el exterior, tampoco es posible continuar con las tareas de dirección empresarial. Aparte

de las penurias de reputación, una localización física fija y muy visible está en las antípodas de los requerimientos de libertad para ordenar los factores productivos, sobre todo la fuerza de trabajo, y para el manejo del monopolio informativo. Las relaciones con proveedores y clientes, que son el vértice de esa posición de privilegio y que exigen la dedicación de grandes cantidades de tiempo para ganar en confianza, devienen en imposibles. Incluso si se consigue que alguno de aquellos con que se mantienen relaciones comerciales se preste a realizar visita a la cárcel, será a cambio de que con su presencia se arriesgue a ser identificado de manera sencilla por empresas de protección privada, por expropiadores o por extorsionadores, con los consiguientes efectos negativos, el menor de los cuales puede ser el arresto. Son muy escasos los proveedores o clientes que asumen un riesgo tan alto, por lo que prefieren dar por clausurada la relación comercial en los patrones que tenía con anterioridad.

La empresa de protección privada del comandante de la Policía Judicial Federal, José Luis Larrazolo Rubio, demostró en la práctica las dificultades y los retos que un empresario de drogas afronta para ordenar los factores productivos desde el interior de una prisión. José Luis Somoza Frasquillo estaba encarcelado en la prisión de Morelia, capital del estado de Michoacán, en el Pacífico, y, según el parte policial del organismo al cargo de Larrazolo Rubio,

Logramos saber que Somoza Frasquillo [...] se venía dedicando a realizar operaciones de compra, venta y envíos de marihuana por medio de varias personas que trabajan bajo su mando y quienes, aprovechando el control que Somoza Frasquillo tiene en el interior [de la cárcel] en esta ciudad, donde actualmente se encuentra recluido, concertaban y planeaban operaciones de compra, venta y envíos de marihuana hacia la frontera de Chihuahua, en el mismo interior del penal a donde incluso introducían grandes cantidades de dinero en efectivo y dólares como producto de las utilidades [beneficios] que el negocio reditúa al mencionado Somoza Frasquillo; por lo que procedimos a mantener una estrecha y discreta vigilancia de los presuntos protagonistas de estas actividades ilícitas, y [...] en los precisos momentos que llegaban [...], se logró la aprehensión de los que dijeron llamarse Epígnemio Márquez Blanco y Héctor René Espinosa Flores, [...] solicitándoles nos acompañaran a las oficinas de la Policía Judicial Federal para que rindieran su declaración sobre su participación en las operaciones de compra-venta y envíos de marihuana que, teníamos conocimiento, habían realizado por órdenes de una persona de nombre Somoza Frasquillo, accediendo a acompañarnos; una vez en estas oficinas fueron interrogados por separado, manifestando Márquez Blanco que efectivamente trabaja para una persona de nombre Somoza Franquillo, el cual tenía aproximadamente doscientos cincuenta kilos de marihuana empaquetada que enviaría en esta semana a la frontera de Chihuahua, y que dicha droga se encontraba oculta en casa de un individuo de nombre Marcelo Espinosa, [...] diciendo que podía guiar a los suscritos hasta ese lugar, porque fue precisamente él, o sea Márquez Blanco, quien ocultó ahí la marihuana en mención; por su parte Espinosa Flores coincidió en lo dicho por Márquez Blanco (Comisión Nacional de Derechos Humanos, 25 de noviembre de 1991).

Si la gestión directa de las relaciones comerciales concluye por los riesgos de vigilancia de terceros amenazantes que conlleva un establecimiento fijo, la posibilidad de subarrendar la organización de estas actividades de relaciones públicas a un subordinado o grupo de asalariados es un ejercicio banal. La información acerca de proveedores y clientes puede transmitirse, pero no es muy probable que éstos tengan posibilidades de llevar a buen puerto la transmisión de la gestión. En primera instancia, la única fuente fiable que puede dar fe de la transferencia de responsabilidades dentro de la empresa es su dirigente anterior y no van a ser muchos los clientes o proveedores que se acerquen a la cárcel a verificar esa novedad en la empresa. Pero aún asumiendo que algunos de los nombres en la cartera de clientes y proveedores tengan confianza plena en la información o que la contrasten por sus propios medios, tampoco es fácil una transmisión suave de poderes. Si bien es posible ceder la información, no lo es la característica que permite que esa información se transforme en oportunidades de negocio, que pueda capitalizarse: una reputación capaz de inducir a esos individuos a continuar en los negocios. Cualquiera que haya sido los motivos del encarcelamiento y el proceso previo que conduce hasta la prisión, que nunca es positivo para el prestigio del empresario de drogas, la reputación no es un activo que pueda transmitirse, ni de manera gratuita ni a cambio de un precio.

Fuera de las dificultades para transmitir el nuevo organigrama de la empresa a terceros, el nuevo encargado por poderes de regir los destinos de la empresa tendrá que demostrar en solitario que es digno de confianza a la hora de realizar negocios conforme vayan coronándose con el éxito nuevas operaciones comerciales. Si esta de construcción personal de reputación del tutor designado como gestor tiene éxito, las posibilidades de que el encargado abandone la empresa y funde la suya propia son enorme. En la práctica tardará bastante poco tiempo y con independencia de la fidelidad que guarde a su antiguo jefe. Por interés o por desconsideración, lo que primero que hará es evitar dar cuentas al empresario encarcelado debido a los riesgos que esa transmisión comporta para la seguridad personal de ambos. La suma de información heredada y su recién construida reputación le permitirán capitalizar al máximo su capital humano de manera independiente. El empresario encarcelado, el que le transmitió la información que le permite hacer negocios, tendrá escasas oportunidades de desincentivar esta evolución

normal dado que, por su condición de inmovilidad y desinformación, está maniatado en la utilización de recursos físicos y humanos.

Así pues, el encarcelamiento se transforma sin excepciones un retiro temporal del empresario de drogas y el cierre de su empresa. La recuperación de la actividad profesional al salir de prisión tras ese periodo de letargo tiene una vertiente favorable y otra desfavorable. Por un lado, el paso por la cárcel representa fuertes obstáculos para rescatar la empresa. Si la entrada a prisión, y mucho más su salida, ha sido publicitada por los medios de comunicación de masas, los niveles de confianza que generará ese empresario entre sus pares será muy bajo. Existe mucha información sobre el empresario en posesión de individuos ajenos a la industria que pueden extorsionarlo recién salido de prisión y a quienes entren en contacto con él. Es un blanco fácil y visible, lo cual inhibe a terceros a que se acerquen a realizar tratos comerciales. Además, el periodo que transcurre entre la entrada y la salida de prisión puede haber transformado el tejido industrial de las drogas, con lo cual la información que poseía acerca del funcionamiento del mercado y sus participantes se habrá depreciado de manera radical. Quien sale de prisión ya no conoce quienes son los individuos relevantes en la industria. En 1989 “agentes mexicanos y estadounidenses lo capturaron [al exportador de marihuana Francisco Javier Caro Payán]. Extraditaron a Caro Payán. En 1996 Benjamín [Arellano Félix, quien había sido subordinado de Caro Payán] ya era todo poder. [...] Entonces salió libre Caro Payán y naturalmente reclamó ‘su plaza’. Arellano le dijo: ‘Imposible, ahora estamos en otros tiempos’ y le recomendó: váyase a Guadalajara y viva en paz. Ya no se meta en esto” (Blanco 2002:27-8).

Pero la cárcel no sólo supone una depreciación del capital humano del empresario de drogas. También puede revalorizarlo. En la cárcel existe una gran concentración de industriales de drogas en un espacio reducido en el que la circulación de información es habitual. Así pues, para algunos empresarios el paso por la cárcel puede convertirse en el punto clave de la carrera profesional, el momento en el cual se hacen con los contactos que les sirven para progresar en la industria. Una vez fuera de prisión, la información obtenida a través del contacto frecuente con otros miembros de la industria puede capitalizarse si se le añade el contenido de reputación necesaria. Además, el paso por la cárcel puede ser un episodio para ganancias de prestigio en la industria. Con la

convivencia cercana existen múltiples oportunidades para ganarse la confianza de otros empresarios de drogas, que además le pueden otorgar cartas de presentación frente a otros conocidos también participantes en la intermediación de drogas.

Qué factor pese más a la hora de reincorporarse a la industria tras el paso por la prisión depende de manera crucial del modo en que se produzca el abandono físico de la cárcel. Una fuga puede ganar gran reputación de escapista entre el público en general para el empresario de drogas para quien la protagoniza. Pero está entre las peores credenciales para una rehabilitación efectiva en la industria de las drogas. Dado que las evasiones carcelarias suelen ser publicitadas con gran intensidad por los medios de comunicación de masas, y más cuanto más espectacular sea, el empresario de drogas fugado se verá sometido a una persecución por parte de las agencias de seguridad pública, aunque sólo sea para recuperar algo de credibilidad ante el público. Así, el huido estará en condición de apestado dentro de la industria de las drogas por un largo periodo de tiempo. Los empresarios de drogas tratarán de evitarle para no contagiarse de esa mala publicidad y de los depredadores que la persiguen. Después de su estrafalaria fuga de una prisión de máxima seguridad en 2000, Archivaldo Joaquín Guzmán Loera “anduvo a salto de mata. Sin dinero y sin apoyos, estuvo a puntos de ser detenido por el Ejército. [...] Era peligroso. Estaba ‘caliente’, como dicen los criminales” (Ravelo 2005:208).

Por el contrario, con una salida de prisión menos notoria es más sencillo recuperar los contactos anteriores o comenzar a construir relaciones de confianza con los nuevos clientes y proveedores que se han conocido en prisión. Tal fue el caso de Amado Carrillo Fuentes tras su fugaz paso por la cárcel en 1989. En ese entonces era un perfecto desconocido para el gran público. Y lo mismo le pasó a Juan José Esparragoza Moreno, que tras una anónima salida de la prisión, recuperó su rol anterior dentro de la industria de las drogas gracias a la reputación de empresario confiable que se ganó dentro y fuera de la cárcel.

Vestido de mezclilla [ropa vaquera] y con zapatos negros sin agujetas [cordones], como lo estipulaba el reglamento de la Cárcel de Máxima Seguridad de Almoloya de Juárez[, en el estado de México, en el centro del país]. Ese día, el diecisiete de marzo de 1993, Juan Esparragosa [*sic*] Moreno salió caminando de la prisión sin mas compañía que una bolsa negra a la espalda. En marzo de 1986 había sido sentenciado a siete años y dos meses de prisión por suministro ilegal de cocaína: veinte kilogramos. Cumplió su sentencia. A los 40 años que tenía cuando salió libre era un experto en los negocios [de drogas...]. Hoy mantiene buenas relaciones con otros [grupos de drogas...]. Lo califican como un

profesional que tiene “una mística de trabajo” en un medio de traiciones, de pugnas por el poder y de venganzas (*Reforma*, 25 de julio de 1999).

Con independencia de si existe una recuperación profesional posterior, la jubilación o desaparición físico del empresario de drogas implica el cierre de la empresa. Y es que una empresa de drogas es poco más que su dirigente, que aúna en sí mismo los papeles de único accionista, gerente, administrador e imagen de marca. Una empresa de drogas no posee activos fijos. Éstos son propiedad del empresario a título personal. Cuando el empresario fallece, esos bienes entran en el proceso de sucesión familiar habitual. En caso de que la jubilación se produzca por la entrada en prisión, los bienes quedarán para el usufructo de la familia y no afectos a quienes colaboraron con él en la empresa de drogas, salvo que coincidan ambos planos. Que esta herencia o disfrute recaiga en alguien con interés por continuar con la participación en la industria es una cuestión aleatoria.

Pero la recepción de los bienes del empresario significa poco en una industria donde la posición dominante debe poco a la cantidad de capital físico poseído. Una empresa vale tanto como la información con la que cuenta el empresario y su reputación dentro de la industria. Y son ambos valores los que, de querer continuar la actividad de la empresa, entran en proceso de sucesión con la desaparición física del empresario o con su encarcelamiento. Si el empresario fallece de repente, la información se marchará con él, con lo cual se cierra el proceso de sucesión de manera drástica con la clausura de la empresa, al menos de la empresa en su conjunto, a la que daba sentido la gestión informativa de su titular fenecido. En caso de que esa información pueda transmitirse de manera voluntaria porque el abandono empresarial ha tenido lugar por jubilación y no implica la desaparición física de su titular, éste se encuentra en libre disposición de designar a un heredero o herederos universales de la información que posee.

Tal es la libertad del empresario de drogas para el manejo de esa información que, en principio, podría canjearla a cambio de un precio, ya sea en forma de un pago único en efectivo o como una pensión vitalicia. Sería su forma de capitalizar el activo más importante de la empresa. Pero, frente a esa posibilidad abierta, no se ha dado nunca esta situación de venta del capital informativo de la empresa. Los inconvenientes son innumerables. El primero es que esa transferencia de información a cambio de dinero pone en riesgo al vendedor y a los individuos y empresas con las que el empresario tuvo

relaciones comerciales anteriores. La transferencia de ese conocimiento, si se ofrece a un individuo sin las suficientes garantías o si se gestiona mal con posterioridad, tiene la virtualidad de convertirse en un instrumento para la extorsión. Así, se corre el riesgo de que esa información se vuelva contra el empresario de drogas, ya sea de manera directa al empeorar sus perspectivas judiciales o porque terceros afectados puedan tomar represalias.

El segundo problema para la transmisión retribuida de la información es la valoración monetaria de ese activo. La información en sí misma sólo tiene un valor en potencia. Sólo tiene capacidad para convertirse en ingresos para un subconjunto reducido de individuos que, además del capital para realizar el pago, cuenten con la fortaleza necesaria para granjearse una reputación posterior con la que manejar esa información. Si no se tiene la convicción de que se va a ser capaz de proceder con éxito a una sustitución de reputación, la compra de información en bruto es una inversión de alto riesgo. Así pues, el número de potenciales compradores de la información es limitado y muchos de ellos estarán fuera de la lista definitiva por desavenencias personales con el empresario saliente.

La opción contraria, el pago por la información en forma de plazos o pagos vitalicios para el vendedor, abriría el campo de posibilidades al permitir la entrada de nuevos candidatos que cuenten con un capital físico más escaso y que tengan limitadas perspectivas de construcción de reputación. Sin embargo, esta alternativa está desaconsejada por completo para el vendedor ya que, en su condición de jubilado, tiene escasas oportunidades de obligar al cumplimiento del contrato no escrito más allá de los pagos iniciales. Así pues, las posibilidades de estafa en este tipo de contratos de largo plazo son máximas. La combinación de escasos beneficios y amplios riesgos es lo que hace tan inusual la transmisión de información a modo de herencia en la industria de las drogas. El exportador estadounidense de heroína, Martin Lopez, “le había dicho a su amigo [y subordinado] Pablo como funcionaban las cosas en términos generales. Pero se había guardado la totalidad de sus contactos tan celosamente como [otro exportador] Manuel Carrasco, y se había llevado la mayoría de sus secretos a la tumba” (Poppa 1998:64).

En las contadas ocasiones en las que se produce esta transferencia de información, para realizar una sucesión efectiva el empresario de drogas tiene que adquirir una reputación ante proveedores y clientes que al menos empate con la de quien le hereda. En el negocio de las drogas la reputación se gana, sobre todo, con el trabajo constante y la coronación de operaciones exitosas. Entrando, en suma, en un proceso de construcción personal de prestigio que está sólo relacionado de manera marginal con la reputación de quien le ha heredado la información y que en las más de las ocasiones acaba en el fracaso. Durante tres décadas María Ignacia Jasso González fue una poderosa distribuidora de drogas en la fronteriza ciudad de Juárez. Después de ser detenida, sus hijos, quienes ya le ayudaban cuando estaba activa, le heredaron el negocio. Pero la falta de capacidad empresarial les impidió continuarlo con éxito (Linares 1997; Salazar 1995:43-6).

La reputación, a diferencia de la información, no se puede vender ni transmitir. Es personal e intransferible. Cada empresario de drogas se construye la suya por encima de quienes hayan sido sus padrinos. Lo que sí puede es falsificarse la reputación. Algunos puede que se declaren herederos para impresionar a terceros. Pero esta declaración unilateral es gratuita, sin necesidad de hacer pagos, tan fácil como presentarse como el legítimo heredero de ese empresario. Éste último, por muerto o por jubilado, tiene escasas posibilidades de ejercer sus legítimos derechos sobre la propiedad de esa reputación. A finales de 2001, Javier Vaca era un distribuidor de cocaína en San Bruno, California. Le surtía cocaína Jorge Hernández, quien la importaba desde México hasta Los Ángeles, California. Vaca dejó a deber un cargamento y Hernández, tratando de intimidar a su deudor, comenzó a presumir de su buena relación con la empresa de drogas de Benjamín Arellano Félix, ya en pleno declive financiero pero cuya imagen pública de uso eficaz de la violencia, alentada desde los medios de comunicación, era grandiosa. Lo que es más difícil es que pueda capitalizar esa falsificación de reputación sin demostrar al menos algo de su valía ante proveedores y clientes. Vaca no se dejó amedrentar por la falsa relación comercial de que se jactaba su acreedor y nunca pagó, hasta acabar asesinado, junto a tres de sus asalariados, por Hernández (*San Mateo County Times*, 26 de mayo de 2004).

Por lo tanto, la desaparición de un empresario de drogas no se traduce en una herencia de la empresa, ni mucho menos en la disputa por los derechos con respecto a ese patrimonio físico e intangible que constituye la información y la reputación. La idea de una sucesión formal en las empresas de drogas es una idea falsa sacada de la ficción literaria o cinematográfica, aunque sólo unos pocos son tan audaces como para revelar la inspiración de estas conjeturas. “Aunque los funcionarios han identificado a algunos herederos claros al trono de [Amado] Carrillo [Fuentes], ni las autoridades estadounidenses ni las mexicanas pueden decir si la violencia la generan rivalidades externas o ambiciones internas. [...] El escenario tiene a Vicente, el hermano de Carrillo, de treinta y seis años, o quizás a sus longevos camaradas Juan José Esparragoza Moreno y Eduardo González Quirarte, como orquestadores de una purga interna, como hacía Michael Corleone en las escenas finales y operísticas de [la película] El Padrino” (*Texas Monthly*, noviembre de 1997). En el mismo tenor,

Frederico se llamaba y le decían Fredo. Era el hermano mayor de los Corleone, descendientes de Don Vito, El Padrino. Pero no tenía pujanza para apegarse a su padre. Ni sentimentalmente. Menos en los negocios. [...] Pelo alisado tupido, peinado hacia atrás hasta la melena. Vestía extravagante. Sacos [Chaquetas] coloreados o a grandes cuadros. Camisas chillantes [chillonas] o floridas. Mujeriego. Sábanas negras en su cama. Tomador sin medida y bocasueta. Era como Francisco [Rafael] Arellano Félix, el mayor de los hermanos. Le encantaba la buena vida más que la mafia. Hombre de pachanga. Discotecas en Mazatlán y bellezas a su lado. Hasta tres matrimonios. En la vida real Francisco fue un remedo del Fredo en la ficción de El Padrino. [...] En El Padrino[, la saga de películas de Coppola (1972, 1974,)], Sonny le seguía en edad a Fredo. Atrabancado, violento y hablantín. Le hervía la sangre en un tronar de dedos. [...] Cercano a los sicarios Luca Brasi, Tessio, Roco Lampone y Clemenza. Algo así como [Fabián Martínez González], [Francisco] Merardo León [Hinojosa], Fabián Reyes Partida y Federico Martínez Valdés[, todos de la empresa de Benjamín Arellano Félix]. Sonny. Era como Ramón Arellano. Actuaba por impulso. Sonny quería mucho a su hermana Constanzia, cariñosamente llamada Connie. [...] Su cuñado fue tentado por Don Barzini, rival de Don Corleone y le aconsejaron tundirle a la hija de El Padrino. Provocaron la reacción de Sonny. Cuando fuera en camino lo matarían y sucedió. No tan igual pero parecido le pasó a su paralelo Ramón en la vida real. [...] En El Padrino, Sonny no pudo ver a sus asesinos. Ramón sí. Frente a frente, pero fue lo último que vio. Así Don Corleone se quedó sin heredero. Y es cuando Mike, el menor de la familia recibe y toma el mando. Había dado muestras de ser un nuevo capo matando a balazos en un restaurante a los que quisieron asesinar a su padre: Sollozo y el Capitán McCluskey. Antes lo consideraron un fresa [pijo...]. En la vida real Eduardo [Arellano Félix] tiene cierto parecido a la vida de Mike. Casado con una buena mujer. Apegado a la familia más que a la mafia. Pero decidido a lo peor en los momentos más graves. [...] Mike Corleone se ganó el puesto de padrino. Una de sus primeras decisiones fue retirar al consiglieri, como los italianos llaman al consejero de la mafia. Tom Hagen era su nombre en la película [...]. Don Corleone escuchó siempre a este hombre que no era de la familia. Abogado. Inteligente. Audaz. Frío en el trato. Siempre buscando resultados y no pretextos. A veces su palabra decidía incertidumbres. Y muchas veces era el intermediario entre El Padrino y los hijos. O mensajero para otras familias. Jesús [Abraham] Labra [Avilés], tiene ese parecido en la vida real [de la empresa de] Arellano Félix. Era el consejero, el consiglieri. Su árbol de sabiduría para cobijarse. No se metía en los crímenes. Tampoco en las trifulcas. [...] Hay otra más o menos coincidencia: Connie se

quedó viuda. Mike, más decisivo y frío que su impulsivo hermano Sonny, no recriminó a su cuñado con golpes o berrinches. Friamente ordenó ejecutarlo por traidor. La hermana maldijo a Mike y le dio por andar de pispireta y promiscua. Hasta que inesperadamente cambió su carácter. Se acercó a su hermano. Vivió con él cuidándole a sus hijos. Y al paso de los años endureció su carácter. Hasta el punto de alentar las decisiones de Mike o frenarlas. Esta Connie de la película, viene siendo como Enedina Arellano Félix en la realidad. Casada y divorciada. [...] Queda todavía un hermano. Francisco Javier, el menor. Tiene treinta y tres años. Más o menos la misma edad de Mike Corleone cuando comete su primer doble asesinato. Realmente las crónicas periodísticas y los observadores de la mafia no le toman en cuenta. Sólo falta que para empatar con la ficción peliclesca, los Arellano Félix tengan su nuevo padrino en Francisco Javier. [...] Ah. Y una coincidencia: El once de marzo de 1972 se estrenó la primera parte de *El Padrino*. El once de marzo de 2002 Benjamín fue refundido en [la cárcel de] La Palma[, en el municipio de Almoloya de Juárez, en los alrededores de la ciudad de México] (*Zeta*, 15 de marzo de 2002).

Esta visión cinematográfica de la industria de las drogas, que asimila la distribución de una mercancía a la producción de servicio, la protección privada, que es el monopolio de la actividad mafiosa, y que se hace muy patente en las predicciones que asaltan el escenario público cuando muere o detienen a un empresario de drogas famoso, no limita su campo de acción a los periodistas. Quienes poseen más información sobre la industria de drogas fuera de sus protagonistas, y con independencia de cual sea la calidad de la misma, también realizan el mismo tipo de análisis. Cuando detuvieron a Benjamín Arellano Félix en 2002, quien fuera jefe de Drug Enforcement Administration en la ciudad de México, Michael Garland, profetizó que los cadáveres “comenzarán a acumularse antes que pronto porque la violencia es lo único que saben hacer los comerciantes de drogas. [...] Lo que veremos será vendettas [*sic*] y asesinatos para intentar quedarse con el territorio. [...] Como dicen en *El Padrino*: no es personal, son negocios” (*Saint Petersburg Times*, 17 de marzo de 2002).

Los antiguos subordinados, al igual que quienes fueron sus socios, tienen dos opciones ante esta desaparición de un empresario de drogas. En su vertiente más pasiva puede recurrir a la jubilación forzada por falta de quien lo contrate, le suministre o le compre. Pero en este caso los riesgos no sólo no disminuyen sino que aumenta. Como la salida del mercado suele estar bien publicitada, aumentan las probabilidades de que los depredadores tengan interés y conocimiento en someterlo a detención o extorsión. Por el contrario, si tiene ganas de permanecer en la industria por los incentivos económicos que ofrece, el antiguo asalariado o socio puede tratar de dar sentido a la información que ha adquirido en el transcurso de su actividad y con ella ofrecer sus servicios a un tercero conocido o medrar como autónomo.

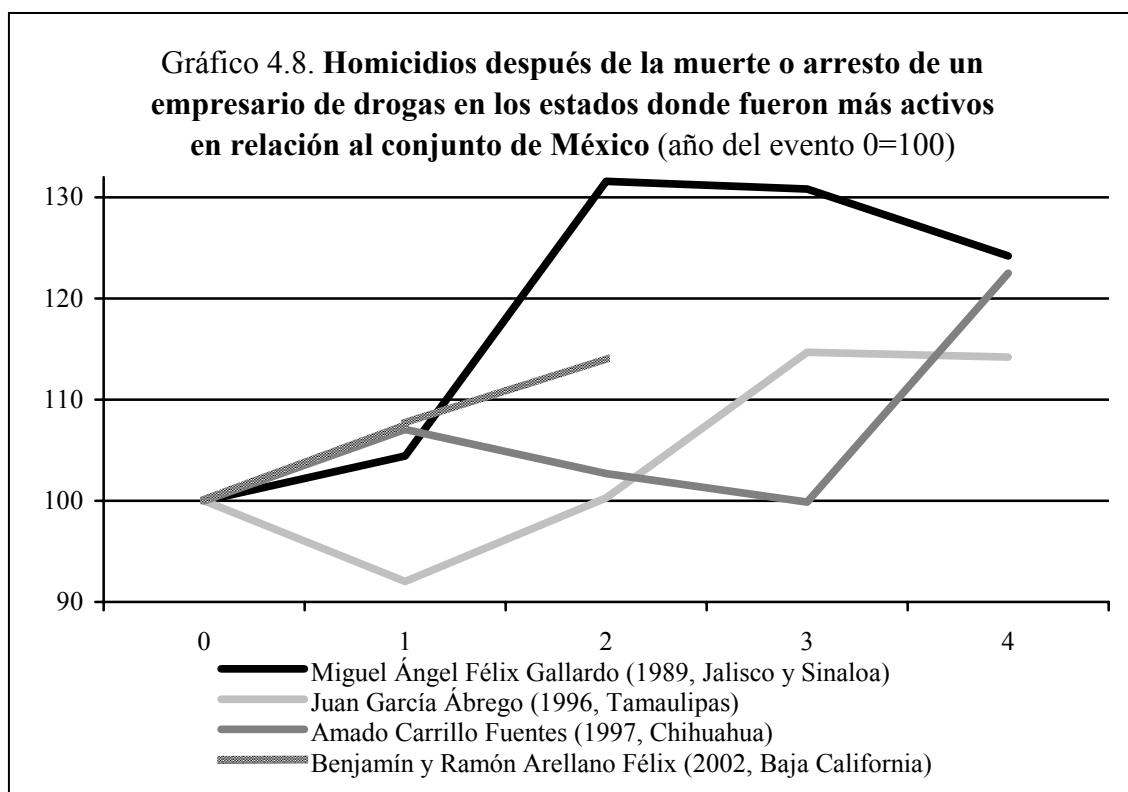
Los principales activos con los que cuenta un empresario de drogas son sus contactos. El intermediario de drogas tiene un conocimiento holístico de clientes y proveedores, que es lo que le reditúa los beneficios. Es difícil que comparta este conocimiento con sus colaboradores incluso cuando está en activo porque sería abrirles puertas a los asalariados para que puedan convertirse en potenciales competidores. Por lo tanto, lo más que tendrán los colaboradores del empresario principal son briznas de conocimiento sobre la naturaleza de los tratos comerciales de su patrón. Ante la desaparición del jefe, lo más probable es que los ayudantes traten de reconstruir por su cuenta, con sumas dificultades, ese entramado de relaciones. John Allen había trabajado transportando cocaína desde Colombia a México para Carlos Estrada Ortiz.

Fue inteligente para no ver en el encarcelamiento de Estrada un imponderable sino una oportunidad. Con el jefe en fuera de juego [...] alguien tenía que hacerse cargo del negocio. Sabiendo que Rafael Rocha, el copiloto de Estrada que le había ayudado a Allen a transportar los cientos de pelotas de cocaína a Arraiga[, en el estado sureño de Chiapas], podía ponerle en contacto con Santi[ago] Ocampo[, otro exportador colombiano de cocaína], llamó a Rocha a su rancho bananero de Colombia. Rocha acordó verle en su casa de Bogotá. [...] A Ocampo] Allen le entregó las declaraciones policiales de los detenidos y le explicó con toda la humildad que le fue posible que así esperaba poder demostrar que no tuvo nada que ver en la detención. [...] Ocampo leyó las declaraciones, pasando las páginas lentamente, estudiando cada palabra. [...] Terminó la última página, le devolvió los documentos a Allen y le preguntó si sabía pilotar un [avión Douglas Commercial] DC-4. [...] Le respondió que no tenía licencia para pilotar aviones de cuatro motores. Pero que si Ocampo creía que era necesario obtendría la licencia rápido. “Te lo comunicaré,” le dijo Ocampo con tranquilidad. [...] Dos semanas más tarde] Ocampo le respondió que le pediría que llevase treinta kilogramos de cocaína a México como prueba. Que si salía bien, las oportunidades eran ilimitadas (Mills 1986:581-4).

El establecimiento de estos nexos comerciales nuevos no sólo es gradual sino que, si quiere tener éxito, tiene que ser pacífica. Pero es difícil imaginar cómo la violencia puede mejorar la situación competitiva de un posible heredero de esta red de relaciones sino más bien al contrario. El uso de la violencia dificultará la reconstrucción de la tan necesaria confianza con clientes y proveedores. La utilización de la violencia en este periodo de constitución de reputación es contraproducente porque inhibe a contratistas, proveedores o clientes a realizar negocios con quienes se percibe que tiene un gusto por la utilización inmoderada de la violencia en su actividad personal y profesional. Por lo tanto, cualquiera que quiera volver a armar el sistema de relaciones con éxito debe mostrar su pericia empresarial y mucho menos su dominio de la violencia.

En estas coordenadas, la desaparición de un empresario de drogas del tejido productivo puede dar lugar a episodios de violencia, pero nunca relacionados con la herencia

puesto que no hay nada que repartir y quienes traten de construirse una reputación nueva con base en la violencia tendrá una carrera laboral muy corta salvo que sean especialistas. El origen de la violencia posterior a una detención y muerte de un prominente empresario de drogas, que ratifican los datos territoriales de homicidios, puede ser multipolar. Por una parte, muchos deudores de los detenidos pueden caer en la tentación de abstenerse pagar sus adeudos ante la desaparición del titular de la obligación. Quienes se declaren herederos sobre esos derechos de cobro, con independencia de que se les haya otorga el traspaso, recurrirán a métodos violentos para inducir, por la vía directa o por el amedrentamiento, esos pagos. En sentido contrario, otros empresarios de drogas a los que el detenido haya dejado deudas pueden tratar de cobrárselas a quienes determinen como herederos. Y, para cerrar el círculo, no serán pocos los que tratarán de vengar viejas heridas, relacionadas con la economía financiera de las empresas o no, a la empresa del detenido ante la temporal situación de incertidumbre que produce entre los colaboradores del arrestado la desaparición física de su jefe.



Para facilitar la respuesta letal, la incertidumbre que provoca la reorganización de las líneas de mando en la empresa descabezada reduce de manera sustancial los costes del ejercicio de la violencia contra dicha empresa al disminuir la capacidad y las posibilidades de represalia. Por último, la detención puede provocar algún tipo de represalia por parte de los restos de la empresa del arrestado contra los que se consideren que han tenido alguna interferencia positiva en el operativo policial, ya sea dentro o fuera de los organismos de seguridad pública. Cualquiera de estas cuatro fuentes de violencia no está ni por una vía remota relacionada con un proceso sucesorio. Cada empresario tiene su empresa, todas diferentes, aunque puedan haber compartido u heredado algunos activos de información.

- Capítulo 5 -

Las empresas de protección al comercio de drogas en México

Las empresas, al igual que las familias, tienen un gran interés personal, egoísta y económico en garantizar su integridad física y la de sus propiedades frente a múltiples riesgos, ya sean naturales o, como la gran mayoría, procedentes de comportamientos de otros actores económicos. De la eficacia para conseguir ese objetivo dependerá su grado de riqueza e incluso su supervivencia física y financiera. El coste de las actividades tendentes a garantizar estos derechos, que incluyen las garantías de esa propiedad cuando se producen intercambios con otros actores, está lejos de ser nulo y origina los servicios de protección. La forma más elemental que adquieren estos servicios es la auto-protección, una forma de autoconsumo doméstico mediante la cual el individuo o la empresa dedica parte de su renta a garantizar, en la medida de sus posibilidades, la completa integridad de su patrimonio y de su familia.

Sin embargo, existen dos elementos que facilitan la aparición de servicios especializados, externalizados y de gran tamaño. Todas las empresas del sector tienen casi el mismo tipo de demanda de cualificaciones. Incluyendo el coste de formación, la protección muestra fuertes economías de escala, en particular cuando los individuos y propiedades están cercanos en el territorio. El coste marginal de la protección disminuye a medida que van aumentando las unidades producidas. Con estas características del servicio, el resultado racional de las dinámicas propias del mercado es la aparición de monopolios territoriales en los servicios de protección.

Cuando estos servicios se prestan desde el sector público, estos monopolios tienden a apellidarse como protección pública. Agentes especializados del sector público se encargan de producir y suministrar estos servicios para el conjunto de la población que vive en un territorio. Su pago se realiza conforme a los mecanismos propios de financiación pública. Los individuos sólo pueden sustraerse a estos pagos mediante

mecanismos, como el fraude o la evasión fiscal, que el monopolista trata de inhibir al efecto de maximizar sus ingresos en un contexto en el que el coste marginal es muy bajo.

Pero la consideración de público no significa que todos los individuos reciban la misma cantidad de servicios de protección. Quienes cuentan con niveles más elevados de renta y riqueza, quienes realizan mayor número de transacciones comerciales, son quienes tienen mayores demandas de protección y, en consecuencia, quienes están en disposición de recibir mayores cantidades de este servicio. Aunque sin relación directa explícita, los impuestos indirectos y sobre la renta comprometen al monopolista a la provisión de protección a las transacciones económicas mientras que los impuestos sobre el patrimonio irían asociados a la protección de los bienes.

En paralelo a esta oferta pública más o menos discriminatoria existe la provisión de servicios de protección privada, que guarda una relación peculiar con la protección pública. Por una parte, la protección pública es el resultado de que una empresa privada alcanzó en el pasado la cualidad de monopolística de la protección. Por otra, el monopolista de protección pública puede, por principios, tener incentivos para inhibir la aparición de empresas de propiedad privada. Al fin y al cabo pueden convertirse en competencia en una industria que produce un bien muy generalista. Pero, mientras las empresas del sector privado sean incapaces de actuar como competencia de la empresa dominante, por lo general por una segmentación territorial o de clientes, y se acomoden a sus exigencias, el sector público y quienes lo componen no sólo no tendrán inconvenientes en su aparición sino que lo utilizarán para varios fines. Tratarán de externalizar actividades demasiado gravosas y sin rendimiento para el mantenimiento burocrático e intentarán facilitar la adquisición de estos servicios para clientes con necesidades especiales. Si no existen reglas claras y mecanismos para su cumplimiento, los encargados de la provisión de servicios públicos discriminarán su provisión al efecto de maximizar sus rentas personales y burocráticas.

La paradoja de la protección es que actúa con mayor intensidad en los mercados que han sido declarados ilegales por una legislación que, al menos sobre el papel, se trata de obligar en su cumplimiento universal. Son quienes actúan en estos mercados los que, a costa de no realizar ningún pago por estos servicios al sector público, afrontan riesgos

máximos contra sus propiedades e incluso contra su propia vida. La amenaza de expropiación y cierre de la empresa es permanente. La legislación vigente es taxativa al respecto y las actividades del sector público encaminadas al cumplimiento de ese compromiso tienen ese objetivo: la expropiación sistemática y el encarcelamiento de los participantes en el mercado ilegal.

El riesgo más intenso de pérdida de derechos y activos lo constituye, por tanto, la actuación legítima del estado al tratar de dar cumplimiento al ordenamiento jurídico. Por si fuera poco verse en la obligación de defender de manera privada bienes y personas de la poderosa actividad represiva estatal, las empresas de drogas no pueden recurrir al aparato de la administración pública para resarcirse de robos, fraudes y estafas. Sin este soporte de tercer actor en teoría imparcial que se encarga de garantizar el cumplimiento de los contratos frente a la quiebra de sus cláusulas y que viene a ser el papel de las autoridades públicas en los intercambios legales, los incentivos para comportamientos ilegítimos son máximos. Las estafas, fraudes y robos no están refrenados por el coste diferido que constituyen las represalias contra esas actividades. Cualquier conflicto con respecto a la interpretación de los contratos en la industria, lo mismo que sobre la propiedad de los bienes, tendrá que recurrir a métodos privados. Ante este panorama, las empresas de drogas tratan de poner en marcha estrategias de búsqueda de garantías y certezas alternativas que favorezcan su viabilidad a largo plazo.

Bajo estas circunstancias de abdicación de protección pública a las empresas de drogas y de permanentes riesgos de parte de la actuación legítima de las autoridades públicas y de terceros actores privados, existen dos fuerzas contradictorias con respecto al coste de la protección. Desamparado de un monopolio de larga tradición, se abren amplias oportunidades para la competencia entre empresas de protección y la consiguiente reducción de precios. Un mercado en el que la información circula con dificultades y en el que actuaciones exógenas implican una renovación persistente del tejido industrial favorece también la aparición de múltiples empresas de protección, ya sean internas o externas a las empresas contratantes.

En contra de la reducción de precios que debería suponerse de un incremento de la competencia juegan dos elementos. Por una parte, las amenazas contra la integridad personal y patrimonial son mucho más intensas gracias a la actividad del estado, lo cual

eleva el coste de la producción de protección. Por otra, el sector público, sobre todo en sus versiones más sofisticadas y apegadas al cumplimiento estricto de la legislación, se ha mostrado como un ofertante eficaz de protección contractual y patrimonial a precios razonables. Tanto la adquisición de reputación para las garantías contractuales y patrimoniales, la marca registrada que otorga seguridad jurídica a los participantes en mercados de bienes y servicios, como las propias actividades de represión presentan monumentales economías de escala que, en última instancia y a través de la presión colectiva, pueden trasladarse a los precios.

Las empresas de drogas se enfrentan a una disyuntiva a la hora de proveerse de protección privada con varias soluciones que en contadas ocasiones son exclusivistas. La primera es la limitación de las relaciones comerciales a empresas con las que se tengan altos niveles de confianza mutua o a los que se pueda obligar con facilidad al cumplimiento de los contratos. Pero la confianza, aunque esté sostenida por el interés mutuo, no es una virtud ilimitada. Existen abundantes oportunidades y momentos en los que es mayor el beneficio de la ruptura de la confianza que su mantenimiento. Por si fuera poco, los conceptos de la confianza y de las obligaciones contractuales que conlleva suelen ser variables e inestables. Para paliar estas deficiencias de la confianza y del interés mutuo es preceptivo, como complemento viable, la creación o compra de un servicio encargado de reprimir comportamientos catalogados de inadecuados tanto entre subordinados como entre clientes y proveedores.

Pero esta estrategia, que no tiene la capacidad para hacer desaparecer por completo los riesgos para la empresa puesto que no puede predecir los comportamientos futuros de las contrapartes comerciales, sólo es eficaz a la hora de tratar con los miembros privados de la industria de las drogas. Persiste el riesgo de expropiación practicada por actores del sector público y desde otras instancias ajenas a la industria. La tercera alternativa para suministrar protección en la relación con los proveedores de protección pública que comparten esa función con la de ser los mayores protagonistas de las expropiaciones en el mercado puede dividirse en dos categorías que no son excluyentes: la creación de un grupo dedicado a la violencia que intimide o anule la actuación del sector público y el pago por el incumplimiento de las tareas legales encomendadas a los funcionarios públicos.

Cada empresa de drogas, en México y en cualquier otra parte del mundo, utiliza en grados variables estas tres estrategias, que son cuatro si se contabiliza la doble disyuntiva para aminorar los riesgos procedentes del sector público. Pero lo que ha sido propio del caso de México a lo largo de la historia moderna del comercio de drogas es que, con rarísimas excepciones, la venta de servicios de protección, entendida ésta en sus dos últimas vertientes, la desincentivación de comportamientos inapropiados de parte de terceros perjudiciales para la empresa, ya sean públicos o privados, ha sido monopolizada por funcionarios públicos para su exclusivo beneficio personal. Su capacidad para la venta de protección no sólo se ha reprimido a sufragar las garantías contra la actividad del sector público, del cual forman parte, una derivada lógica dada su privilegiada posición.

Lo específico de México es que las empresas de protección privada a la industria de las drogas que actúan desde cargos en el sector público han extendido su intervención a la resolución de conflictos privados en la industria, ya tuviesen un origen económico o no. Incluso su presencia se ha convertido en una variable fundamental a la hora de insuflar confianza interpersonal entre participantes de la industria. Es decir, estas empresas de protección privada, que por su naturaleza venden su bien de manera discriminatoria conforme a un precio, incluso aunque actúen bajo la cobertura del sector público, se han encargado de proporcionar a la industria de las drogas el mismo tipo de servicios que por lo general, y cuando cumple de manera cabal con la legislación, se encarga de proporcionar a los sectores legales de la economía el estado en general y la protección pública en particular. Y, como derivada, han contribuido de manera decisiva a organizar el mercado de las drogas, determinando sus participantes, sus precios y muchos otros elementos del comportamiento de los industriales de drogas.

La ventaja competitiva del sector público

Las razones para este predominio de las empresas públicas en la venta de servicios de protección privada a la industria de las drogas se encuentran en sus ventajas competitivas con respecto a la provisión privada de este bien desde instancias privadas. El cargo público de los empresarios y de parte de sus asalariados sitúa a sus empresas

en una posición de privilegio para la venta de estos servicios frente a cualquier potencial competidor privado, ya sea dependiente de una sola empresa que actúe en otro mercado o que goce de una abultada cartera de clientes entre las empresas de drogas. La desigualdad más evidente entre unos y otros son las subvenciones a la explotación que reciben sin contrapartida alguna y a coste cero desde el sector público quienes ostentan un cargo en la jerarquía administrativa.

La fuente única de ingresos de una empresa de protección privada fuera del sector público son sus clientes y los servicios por los que éstos pagan. Prestan protección a cambio de una especie de impuesto, cuota o seguro sobre las tareas propias de la distribución de drogas o de cualquier otra actividad susceptible de demandar sus servicios. Por el contrario, si esta función se realiza desde el interior de la administración pública, los mismos servicios se ven complementados con la asignación presupuestaria destinada a la seguridad pública. Aunque los competidores privados podrían acceder vía fraudulenta a algún tipo de subvenciones del sector público, es difícil prever que esa inyección de ingresos a la cuenta de resultados fuese de la misma cuantía y sin coste alguno para su obtención.

No obstante, este apartado supone para el empresario de protección privada, no así para sus trabajadores, una parte mínima del total de ingresos, que en el caso de las drogas puede ascender como máximo a los dos mil quinientos millones de ingresos netos que obtuvo la industria en 2000. Así se demuestra por la vía de los hechos. Al llegar a la fiscalía general de la República, Fernando Antonio Lozano Gracia (1998:86) en 1994, realizó una purga de todos los elementos que llevaban más de tres meses sin cobrar. Eran casos de apatía por las escasas rentas que suponía el salario. “Cabe mencionar que no hubo reclamación alguna, lo que hizo posible disminuir el número de personas a las que sólo les interesa pertenecer a la organización para tener credencial, chapa y arma, que les facilite delinquir”.

Los salarios devengados a los policías son importantes en una industria intensiva en factor trabajo como la protección, ya sea pública o privada. Y los empresarios de este sector se las ingenian para conseguir las mejores subvenciones para su mano de obra. José de Jesús Gutiérrez Rebollo, a su paso por la comandancia de la región militar con sede en la ciudad central de Guadalajara, tenía en su empresa de protección privada a

empresarios de droga a treinta subordinados organizados en el área de información militar. Como su salario de oficiales era escaso, Gutiérrez Rebollo arregló con José Horacio Montenegro Ortiz, fiel colaborador suyo al que habían nombrado director de Seguridad Pública del estado central de Jalisco, y con el profesor Luis Octavio López Vega, un socio y director de la Policía Municipal de Zapopan, en el área circundante a Guadalajara, que cobraran en las nóminas de esas dependencias cheques mensuales que oscilaban trescientos y cuatrocientos dólares mensuales. A cambio de este favor, a López Vega le comisionó unos escoltas militares bien entrenados y pagados por el Ministerio de Defensa. Cuando a Gutiérrez Rebollo lo trasladaron a la dirección del Instituto Nacional para el Combate a las Drogas, allí contrató con sueldos públicos a todos sus subordinados en la empresa de protección privada (*El Financiero*, 25 de mayo y 30 de julio de 1997).

Estas subvenciones a la explotación se extienden hasta abarcar un amplio abanico de elementos del capital físico, desde las armas hasta la infraestructura física de edificios o bienes de equipo. Guillermo González Calderoni, comandante de la Policía Judicial Federal y eminente empresario de protección, tomó como su centro de operaciones una de las suites del hotel Sevilla Palace, en la ciudad de México, cercano a la sede central de la Fiscalía General de la República. Por su alquiler llegaba a pagar a diario hasta tres mil setecientos dólares de 2000. Esos gastos los transfería al presupuesto de la institución en la que prestaba sus servicios.

Para mejorar la posición competitiva de las empresas de protección que actúan bajo la cobertura del sector público con respecto a sus iguales desde instancias privadas, la legislación mexicana proporciona a los funcionarios el monopolio sobre la posesión y propiedad de armas de grueso calibre. La aplicación estricta de esta legislación, ratificada por largas condenas, pone en una posición de privilegio a las empresas públicas sobre cualquier competidora privada. Realizar un arresto y testificar ante las instancias judiciales que el detenido llevaba consigo un arma de grueso calibre es una forma rápida y sencilla de garantizar la jubilación y el consiguiente abandono del mercado de los competidores que actúan desde instancias privadas.

Cuando la infraestructura no se la proporciona el presupuesto público de modo gratuito, o bien las necesidades de la empresa superan las asignaciones presupuestarias, las

empresas de protección privada que actúan desde el sector público tienen un acceso rápido a bienes y servicios necesarios para su actividad a bajo coste. La utilización de vehículos robados por parte de los funcionarios dedicados a la seguridad pública en México ha sido una constante a lo largo de la historia reciente (*Cuestión*, 22 de septiembre de 1994). En 1995 la Policía Federal de Caminos detuvo en Saltillo, en el estado norteño de Coahuila, a José Eufrasio Montenegro Hernández, padre de José Horacio Montenegro Ortiz, quien a su vez era cercano colaborador del general y vendedor de protección privada José de Jesús Gutiérrez Rebollo. En una camioneta que había expropiado cinco meses antes personal de la Quinta Región Militar al mando de Gutiérrez Rebollo, transportaba nueve fusiles marca Kaláshnikov y un subfusil AR-15 (*El Financiero*, 19 de febrero de 1997; *El Universal*, 19 de febrero de 1997). En la caravana de vehículos en la que el comandante de la Policía Judicial Federal en el estado noroccidental de Sinaloa, Guadalupe Gutiérrez López, se trasladaba a una nueva encomienda en la ciudad norteña de Monterrey con parte de sus propiedades se encontró un vehículo robado en McAllen, Texas (*El Financiero*, 15 de agosto de 1999).

La utilización para motivos particulares, incluyendo la venta de protección privada, de automóviles y otros bienes decomisados en el fruto de las actividades represivas parapetadas por la legislación ha tenido una larga historia. La Fiscalía General de la República reconoció en 2002 que, de los más de cinco mil cuatrocientos automóviles decomisados desde 1986 hasta 1999, tan sólo dos se habían entregado al organismo que a partir de esa fecha se encarga de su subasta en el Ministerio de Hacienda y once más se habían devuelto a sus titulares (Dirección General de Comunicación Social de la Procuraduría General de la República, Boletín de prensa, 17 de septiembre de 2002). El resto o se encontraban en estado de abandono o se les había dado una utilización privada. En 1989 los fiscales federales Antonio Gutiérrez Romo y Heriberto Prado Reséndiz, sin orden judicial, tomaron al asalto la Hacienda Retana en la ciudad de México, propiedad y centro de trabajo de Compañía Productora Arte-Difusión. Los fiscales

se posesionaron ilegalmente de la hacienda pretextando el aseguramiento [expropiación] dictado por la [Fiscalía] General de la República. Durante el tiempo en que la hacienda se encontró asegurada [...], lapso que corrió del veinticinco de abril de 1989 al quince de mayo de 1990, estuvo en manos de los agentes de la Policía Judicial Federal, quienes indebidamente usaron los vehículos propiedad de los quejosos, [...] se instalaron en la casa como si les perteneciera, provocaron desperfectos y deterioros a los objetos que se

encontraban en el inmueble y sustrajeron con fines de beneficio personal diversos objetos, entre ellos algunas piezas de colección propiedad de la familia Silva Lombardo.

La utilización privada de bienes confiscados no quedó ahí. Como Vicente Silva Lombardo se quejó ante los organismos competentes del estado de deterioro en el que le habían dejado la hacienda, los fiscales le fincaron cargos de contrabando y almacenamiento de armas de posesión exclusiva de las fuerzas armadas (Comisión Nacional de Derechos Humanos, 23 de noviembre de 1992).

Las subvenciones que el presupuesto otorga a las empresas de protección privada que actúan bajo la cobertura del sector público no se limitan a las transferencias corrientes por el pago de salarios a los trabajadores y el usufructo de la infraestructura. Estos aspectos, los más vistosos, los mayores en términos de recursos monetarios transferidos, son los menos importantes para explicar sus ventajas competitivas sobre sus iguales que actúan desde instancias privadas. Su estancia dentro del sector público, y en concreto en la rama encargada de la represión del comercio de drogas, les provee con gran cantidad de información en un mercado reticente a suministrar información de manera altruista. Los ciudadanos comunican de manera desinteresada y gratuita, siguiendo las recomendaciones y obligaciones legales, nombres y eventos que pueden ser aprovechados para el ejercicio de la protección. George Jung, exportador de marihuana, relata cómo en los años setenta un agricultor que paseaba por los alrededores observó la pista de aterrizaje que habían construido para exportar marihuana. El campesino avisó al jefe de la Policía Judicial en el estado norteño de Durango. La información le redituó cuatrocientos mil de dólares de 2000 (Porter 1993:86-7).

La visibilidad que proporciona su pertenencia al sector público significa que son los únicos con capacidad para recibir información de individuos con escaso o nulo conocimiento sobre el mercado de drogas. Existe un gran número de individuos dentro y fuera de la industria de las drogas que no conocen otra vía de comunicación para inducir un efecto sobre los empresarios de drogas. Alejandro Ojeda D'Agostino fue policía judicial del estado de San Luis Potosí, en el norte de México. Se encontraba desempleado.

Entonces le hablé a una persona a México, de la [Fiscalía General de la República], y le dije que tenía unos datos de [Manuel Salcido Unzueta] y de dónde lavaba su dinero. Se interesó. El comandante [Enrique] Guillermo Salazar Ramos, que era el director de operaciones de la [Fiscalía], ordenó que me apoyaran. Me dieron dinero, unos dos mil dólares, una camioneta

nuevecita y un agente para que me auxiliara. Tomé fotos de las pistas en los ranchos, placas [matrículas] de vehículos, números de sus teléfonos celulares, cómo se movía, todo eso. [...] Regresé a la ciudad de México con esos datos y se los entregué a la [Fiscalía]. Tuve una entrevista con el director de la Judicial Federal, [Rodolfo] León Aragón, y con los comandantes [Enrique] Guillermo Salazar y Juan Alberto Larrazolo [Rubio]. Les gustó el trabajo que hice, según me dijeron. Me pagaron el hotel y la comida, pero me tenían congelado y yo no veía los resultados de mi trabajo en San Luis [Potosí]. Les di todo para que procedieran contra Herminio Aguilar [Contreras, socio de Salcido Unzueta] y nada pasó. [...] Se arreglaron con Herminio (Figueroa 1996:89-90).

Una fuente perenne de información para los empresarios de protección privada que actúan desde instancias públicas han sido las agencias de seguridad estadounidenses. Los empresarios de drogas o las empresas de protección privada ligadas a ellos, de modo directo a través de terceros, pueden adquirir esa información. Alberto Sicilia Falcón y Carlos Kyriakides Villaseñor pagaban a Joseph J. Baca, agente de Drug Enforcement Administration, para que les informase de operaciones de represión del comercio de drogas en Estados Unidos y México. Pese a estos trabajos extraordinarios fuera del organismo, Baca gozaba de una excelente reputación entre sus compañeros (Davidson 2000:95,263; Mills 1986:381; Shannon 1998:83). En 2000 el agente de Drug Enforcement Administration Emilio Calatayud vendía el mismo tipo de información con liberalidad consultando con las bases de datos de Federal Bureau of Investigation, National Crime Information System, California Law Enforcement Telecommunications System y Narcotics and Dangerous Drug Information System a quien estuviese dispuesto a pagar por ello (*Business Week*, 9 de julio de 2002). Mario Castillo trabajaba de traductor en la oficina de Federal Bureau of Investigation en El Paso, Texas, y también utilizó su posición de privilegio para acceder a las bases de datos policiales en seis ocasiones y vender esa información a empresarios mexicanos de drogas (United States Department of Justice Press Release, 17 de julio de 2003).

Los empresarios de protección que están situados en el lugar apropiado de la cadena de mando de la administración pública no tienen que pagar por acceder a los mismos conocimientos. Coinciden en que le dan un valor al vendérsela a sus protagonistas. Pero la distancia entre ambas posiciones, pública y privada, no es tanto el precio de acceso como las características de la información que se ingresa. Primero, la que reciben los empresarios del sector público es mucho más holística. Dado que la aparición de un individuo en un listado de los organismos estadounidenses es, por la vía de la presión diplomática, un buen predictor de los riesgos futuros, esa información le permite

calibrar las probabilidades de represión contra sus clientes. Aparte de vender a precio de lujo esa información, le proporciona a los empresarios de drogas la capacidad de reponderar de manera discriminatoria los precios a los que venden sus servicios.

Segundo, la información de las agencias de seguridad estadounidenses, comprada hasta que valida la posición ideológica de partida, en contadas ocasiones está adornada de la virtud de la veracidad. Es indiferente a efectos de la venta de protección privada. Por una parte, alimenta las paranoias de los empresarios de drogas y les incita a comprar más protección, por coincidencia a aquél que le vende la información. Por otra, la transmisión por adelantado el nombre y las actividades de los protagonistas no deseados de la estrategia de represión de drogas de Estados Unidos, se acomoda de manera perfecta a los intereses de los empresarios de protección, que es evitar a sus clientes las pérdidas por expropiaciones. Y en este caso la percepción del riesgo procede del actor exógeno que con más frecuencia las ha practicado o inducido.

La información que los empresarios públicos de protección privada reciben en el fruto de su trabajo no va separada de la formación (Martínez 1999). Los conocimientos acerca del funcionamiento del mercado de las drogas y sobre las técnicas de control del fenómeno que los miembros de las fuerzas de seguridad reciben en incontables cursos de capacitación de manos de expertos extranjeros y locales son muy útiles una vez aplicadas a las tareas de protección privada. Una parte de esa formación la reciben de manera exclusiva porque los individuos cualificados para transmitir esa cualificación sólo se encuentran en las agencias de seguridad pública. Según Armado Pavón Reyes, de la Policía Judicial Federal, “don Miguel Nazar [*sic*: Nassar] Haro [director de la Dirección Federal de Seguridad] me decía: ‘Pavón, tus pinches [putos] métodos [de tortura] dejan huella, los míos no. Dales una cucharadita de chile piquín [muy picante], sienten que se ahogan...’ Y lo experimentábamos nosotros mismos” (*Proceso*, 23 de octubre de 1995). Además, la formación que reciben es de alta especialización y el capital humano que las proporciona proviene de todo el mundo:

Expertos de diversas corporaciones policiacas [organismos policiales] de Estados Unidos, Francia y Colombia imparten en México cursos de capacitación en el combate del terrorismo y el secuestro. En [el estado central de] Morelos, miembros de la Policía Nacional de Colombia, encabezados por el subdirector [el teniente coronel] Danilo González Gil, dieron un curso sobre estrategias para atacar el secuestro. Este curso incluye materias como Historia y evolución del secuestro en Colombia; Inteligencia en operaciones antisequestro; Inteligencia electrónica; Negociación de secuestro y manejo de crisis. En [el

estado sureño de] Oaxaca, oficiales del Servicio Internacional de la Policía Nacional de Francia impartieron un seminario de capacitación contra el crimen organizado, que incluyó temas sobre antiterrorismo y en el cual participaron agentes policiacos de diez estados de la República. [...] En [el estado septentrional de] Durango, agentes de Federal Bureau of Investigation de Estados Unidos, junto con elementos de la X Zona Militar, capacitan a personal y altos mandos de la Policía Judicial del Estado [...]. Agentes policiacos de Durango viajarán también a Estados Unidos para recibir capacitación y asesoría de instructores del FBI en criminalística e investigación (*El Financiero*, 15 de enero y 22 de enero de 1997).

Entre los asistentes al curso de formación sobre secuestro impartido por el director de la Policía Nacional de Colombia estuvo Armando Martínez Salgado en calidad de jefe del Grupo Antisecuestros de la Policía Judicial del estado central de Morelos y veinte de sus subordinados. Un año después detendrían a Martínez Salgado acusado de participar en más de una veintena de secuestros (Ofir 1998). Aunque no existen cifras completas, las experiencias de formación en el extranjero de los policías mexicanos es extensiva y creciente. El director del Federal Bureau of Investigation, Louis Freeh, señaló en una visita a México que entre 1994 y 1998 su organismo había formado a más de dos mil policías mexicanos, tanto en el nivel federal como en el estatal (*El Universal*, 16 de enero de 1999).

Otros conocimientos que adquieren como parte de su capacitación pública están disponibles de manera más o menos generalizada. Los protectores que actúan desde instancias privadas pueden adquirirlos a cambio de un precio, pero quienes actúan desde el sector público los reciben de manera gratuita. Cuando Rubén Cortés Flores, Miguel Ángel Crespo Zoloeta, Carlos Rafael Pineda y Ricardo Rodríguez Torres, todos de la Policía Judicial Federal, asesinaron a tres colegas, José Patiño Moreno, Óscar Pompa Plaza y Rafael Torres Bernal, que realizaban investigaciones sobre la empresa de drogas de Benjamín Arellano Félix, tuvieron el cuidado de llevar cinta adhesiva en las yemas de los dedos para no dejar huellas. Justo lo contrario de lo que habían aprendido en su formación policial sobre cómo encontrar al responsable de un asesinato (*Zeta*, 21 de noviembre de 1997).

Pero, sobre todo, las empresas de protección privada que actúan con una cobertura pública presentan una ventaja providencial para la venta de sus servicios: el acceso directo y privilegiado a los instrumentos públicos para dirimir disputas comerciales, para castigar a quienes incumplen contratos o a quienes roban. En definitiva, tienen la capacidad para, a costa de los servicios públicos adyacentes, cumplir con la amplia

panoplia de encomiendas que van anexas a un servicio de protección. Les permite externalizar y pagar con fondos públicos a través del sistema judicial y penitenciario las actividades de represión de estafadores y ladrones. El asesinato no es ya el único mecanismo disponible para reprimir comportamientos inapropiados porque el coste de otro tipo de represalias, como por ejemplo el enclaustramiento, es prohibitivo.

La manipulación de los instrumentos legales a efectos privados, con confesiones arrancadas mediante torturas para el favor de la empresa, puede alcanzar caracteres superlativos. En 1990, agentes de la Policía Judicial Federal al cargo del comandante Miguel Silva Caballero detuvieron al conductor de taxi Juan Ramón Hernández Limón en las instalaciones de la Fiscalía del Distrito Federal mientras ponía una denuncia contra un mecánico. El parte de la denuncia, ratificado en varias ocasiones tanto por los agentes denunciadores como por los fiscales federales, fue firmado también por el acusado tras una sesión de torturas:

le vendaron los ojos y las manos, lo metieron a unos baños, le echaron agua de tehuacán [gaseosa] por la nariz y una dama que acompañaba a dichos agentes le presionó con sus manos en diversas ocasiones los testículos hasta producirle lesiones [...] lo amarraron de ambas manos jalándolo [tirando] en sentidos opuestos hasta lastimarle el esternón.

De atenerse a la denuncia, el lugar de la detención se había trasladado a una calle de la ciudad de México, por donde conducía “de manera sospechosa”. En el parte oficial se consignan varios delitos. El primero es que en el coche le encontraron dos bolsas de marihuana que el acusado reconoció como de su propiedad. Además, según el parte policial, el detenido habría confesado que en 1983 y 1984 fue policía del estado caribeño de Veracruz, desde cuyo puesto había extorsionado y robado a un distribuidor de opio del que sólo se consigna su apelativo. Hernández Limón también habría reconocido haber atracado una sucursal del Banco Nacional de México y el hotel Fiesta Americana en el enclave caribeño de Cancún en 1989. Como producto de esta denuncia, el juez decidió enviar a Hernández Limón a prisión “por el delito contra la salud en sus modalidades de posesión de opio y posesión y transportación de marihuana”.

En realidad, el vehículo en el que los policías decían que se trasladaba la marihuana había estado en el aparcamiento de la Policía Judicial del Distrito Federal desde horas antes de que se produjese la detención hasta dos días después. Ninguna sucursal del Banco Nacional de México en Cancún había sufrido un atraco entre 1983 y 1990.

Tampoco existía ninguna denuncia sobre robos en el Hotel Fiesta Americana, ni siquiera para cobrar el seguro. En el registro de la policía de Veracruz no aparecía Hernández Limón como agente en ningún momento desde 1983 hasta el momento de su detención. Para terminar de manipular el proceso judicial, a Hernández Limón le robaron “una chamarra, un anillo y un reloj marca Mido Baranceli, así como de la cantidad de doscientos ochenta mil pesos en efectivo [ciento treinta dólares de 2000], que era la cuenta del mini-taxi” (Comisión Nacional de Derechos Humanos, 9 de septiembre de 1991).

Aparte de ampliar el repertorio de ingresos como fruto de esta cobertura del sector público a sus actividades, las empresas de protección privada que actúan dentro del sector público pueden acceder a un elemento de gran importancia en la venta de estos servicios. Es la publicidad. Por la propia naturaleza del servicio que se les encomienda, tienen la posibilidad, e incluso la obligación, de arrogarse la responsabilidad de los castigos que infringen a quienes incumplen los contratos, ya sea con la propia empresa o con aquellos a los que se les vende el servicio. Un funcionario público actuando como empresario de protección privada puede aparecer incluso en la televisión responsabilizándose de una detención sin mayores consecuencias penales. Tan sólo tiene que maquillar los motivos judiciales. A ojos de clientes presentes y potenciales, es la mejor campaña de publicidad que puede tener una empresa de protección.

Con una mercancía tan inaprehensible como la protección, estas detenciones muestran la capacidad de las empresas de cumplir con sus compromisos ante los clientes y sus riesgos. La reputación que conlleva esta demostración pública de su eficacia para reprimir conductas ilegítimas es una fuente de atracción de nuevos clientes y traslada un mensaje claro a las empresas de drogas de que no deben retrasarse ni remolonear en sus pagos si no quieren verse sometidos a la misma suerte. Frente a estas facilidades, una empresa de protección que actúa desde el sector privado se encuentra con todas las dificultades para informar al público en general y, sobre todo, a sus clientes acerca de su capacidad para el castigo, sobre todo por las consecuencias legales que de ese tipo de admisiones se derivan.

En conjunto, es evidente el amplio abanico de oportunidades que otorga para la actividad de la protección privada la función que la legislación encomienda a los

policías. Por ejemplo, un asesinato realizado como resultado de un castigo propio de la protección no sólo se verá aliviado por el hecho de que la persona encargada de llevar a cabo las investigaciones judiciales sea la misma que cometió el homicidio. Salvo que goce de elementos esquizofrénicos, la empresa de protección tiene la garantía de que no tendrá consecuencias judiciales su actuación. Pero, además, el acceso privilegiado al sistema judicial le permite cargar con la responsabilidad del asesinato a cualquier individuo al que le unan relaciones conflictivas. Los secuestros pueden pasar como detenciones. Y así de manera sucesiva hasta el infinito gracias a la confluencia en una misma empresa de métodos de la actividad policial y los propios de la protección privada.

Pero estas ventajas competitivas del sector público sobre el privado para proporcionar servicios de protección privada se encuentran, al menos en la teoría, de manera casi universal. Lo que ha hecho a México un territorio tan propicio a esta combinación de teórica función represiva y participación en los mercados ilegales como protectores es la aquiescencia mostrada por las autoridades públicas hacia las empresas de protección que actúan desde el interior de las fuerzas de seguridad. Carpizo (2000:150) resume la actitud de los fiscales generales del estado, escogidos entre la elite política, con respecto a la pervivencia de empresas de protección privada dentro de la dependencia a su cargo:

Era sólo un paso más en su carrera política y prefirieron no luchar contra situaciones de las que se tenían que dar cuenta que existían, pero hicieron como que no las sabían, para cuidarse políticamente. Y el poder real estaba en subprocuradores [vicefiscales ejecutivos] y en varios de los comandantes más poderosos, que, además, fueron cambiando de acuerdo con la época. Pero también es obvio que ha habido otros procuradores [fiscales generales de la República] con la misma filosofía, pero que, además, cuando menos uno puede haber recibido regalos de [comerciantes de drogas], y de ello tuve indicios [a mi paso primero como fiscal general del estado (1993-94) y luego como ministro del Interior (1994)].

Fuera de esta condescendencia para las actividades ilegales en el sector público, los empresarios de protección que actúan desde el sector público tienen una ventaja adicional desde el punto de vista de su reputación que, aunque no es exclusiva de México, sí toma características muy particulares en este país. Cabalgan a lomos de un prestigio adquirido por el sector público durante décadas que les facilita su labor. Esta reputación es doble. Por una parte, los organismos públicos a los que se encomienda el control social han demostrado una eficacia imbatible para la utilización de la violencia que ha llevado a la práctica desaparición de los servicios de protección privada que

actúan desde fuera de la administración pública. El estado mexicano, por fragmentada que haya estado su provisión de protección privada, se ha mostrado muy eficiente a la hora de orillar y eliminar a los competidores que ofrecen estos mismos servicios, ya sea por ideología o por dinero, desde fuera de la administración pública.

Por otra parte, el sector público mexicano ha gozado desde su independencia e incluso desde antes de una reputación de provisión de servicios de protección privada a cambio de un precio (Piccato 2001a; Vanderwood 1986). Ambas dinámicas, que preceden al establecimiento de una industria de las drogas, hacen de los servicios de seguridad pública el nicho apropiado para ofrecer servicios de protección privada. Los empresarios de drogas tienen una demanda de servicios de protección, más acuciante por su naturaleza ilegal, que se encuentra con una oferta disponible y prestigiosa de esos servicios con décadas de funcionamiento bien probado.

Costes de entrada

La conformidad o complacencia con la incrustación de empresas de protección privada en el sector público no sólo es la explicación del florecimiento de este modelo de protección en México. También es el principal requisito de los empresarios de protección para ingresar al mercado y mantener el flujo monetario. Las empresas de protección privada al mercado de las drogas son lo que son en función de que ocupan un puesto público. A partir de ahí pueden aumentar su nómina de clientes. Pero sin la posibilidad de un recurso interesado a la aplicación de la ley, sus oportunidades de vender protección se anulan por completo. El acceso al sector público es, por este motivo, el coste de entrada casi único. O se forma parte del sector público o la provisión de servicios de protección privada de manera autónoma es materia imposible. Es sólo cuestión de tiempo una salida cierta del mercado sin el respaldo del sector público.

Y no es fácil ni basado en la cualificación el ingreso a un cargo público. La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, que data de 1917, en su artículo 123.B.XIII establece que “los militares, marinos, personal del servicio exterior, agentes del ministerio público y los miembros de las instituciones policiales, se regirán por sus propias leyes” en lo que se refiere a la gestión de los recursos humanos. El desarrollo

legal de esta máxima se ha traducido en que todos los funcionarios de instituciones de seguridad pública y nacional, incluyendo a los fiscales, que se encargan al alimón de la represión de la producción y el comercio de la droga, están sujetos a la consideración de personal de confianza. En la práctica tal designación se traduce en que pueden ser contratados y despedidos con completa libertad por parte de sus superiores (Carrillo, González y Mendieta 1992; González, López y Yáñez 1994). Hablando de la Dirección Federal de Seguridad y de su antecedente, el Departamento Confidencial, que existió entre 1929 y 1938, Aguayo (2001:45-6) escribe que

los agentes estaban siempre en riesgo de perder el empleo cuando cambiaba la dirigencia. [...] Según dictaba la regla, con el jefe se iba también su personal. Cuando salió [Francisco] Delgado [1925-30] “con él renunciaron todos los agentes” y lo mismo pasó con [Pablo] Meseses [1930-31] y [Adalberto Torres] Estrada [1931-32]. El ingreso se daba de igual forma. “El cincuenta por ciento de los nuevos agentes fueron propuestos por el nuevo jefe y eran compañeros suyos que trabajaron con él en las comisiones de seguridad y el cincuenta por ciento propuestos por sus jefes superiores”. La práctica del reclutamiento basado en recomendados se mantiene hasta la fecha.

Entre las fuerzas armadas, que también tienen competencias sobre la represión de la industria de las drogas, la situación laboral de sus miembros es menos inestable, menos dependiente de la voluntad de sus superiores. El proceso legal para la destitución en las instancias militares es más largo pero no menos predecible en su resultado: de manera inflexible a favor de la decisión tomada con anterioridad por el superior. El despido libre y gratuito va complementado con un conjunto de mecanismos a disposición unilateral del superior y distintos del despido que permiten apartar a los empresarios de protección de su fuente de ingresos.

Esta flexibilidad laboral no sólo está referida al binomio contratación y despido sino que afecta también a la movilidad funcional y geográfica. Quienes prestan servicios de protección privado no sólo se ven privados del acceso al mercado por incompetencia si no tienen una relación contractual anterior en el sector público. También están sometidos a la incertidumbre que confieren los continuos cambios de destino, una eventualidad que, cualquiera que sean los motivos para el traslado, implican la pérdida casi completa de la cartera de clientes. Esta dependencia orgánica y completa de la venta de servicios de protección privada de la situación burocrática de su director es lo que explica la gran cantidad de recursos que los empresarios invierten en ingresar y mantenerse en el cargo.

El empresario de protección privada sólo tiene a su alcance un mecanismo para conseguir un puesto público o para ascender en la escala administrativa una vez se ha incorporado al sector público. El control sobre la movilidad burocrática es una variable exógena al interesado y depende de un tercero que cuenta con amplios grados de autonomía a la hora de tomar la decisión. Y para modificar la decisión a su favor al solicitante sólo le queda un instrumento: pagar, ya sea en bienes o en servicios, por conseguir ese activo financiero que representa el cargo público para ejercer las tareas de protección. Quien fuera uno de los más eficientes empresarios de protección en los años noventa, Guillermo González Calderoni, lo reconoció sin remilgos. Según su perspectiva, conformada por años de conocimiento interno, los policías en México

no sólo pagan para que los nombren. También pagan para obtener un determinado trabajo o para ir a un territorio geográfico concreto. La gente paga mucho dinero para que lo manden a la frontera. Si no tienen el dinero para comprar su plaza, tienen que pedir un préstamo. Pero cuentan con que podrán devolverlo con lo que saquen cuando los nombren (Public Broadcasting System, 9 de octubre de 2000).

Dentro de una práctica continuada de pagar por acceder a un puesto público que se remonta hasta la época colonial (Gómez 1998:94-104; Hamnett 1971; Parry 1953), los precios que se pagan por acceder a un empleo en las agencias de seguridad pública están acordes con el cargo y las oportunidades que proporciona. Cuanto más alto es el cargo dentro de la pirámide organizativa de las fuerzas de seguridad, mayores oportunidades existen para ofrecer esos servicios con una calidad suficiente para atraer clientes. En la Policía Judicial Federal “a cambio de cinco mil dólares reingresan elementos nocivos dados de baja con anterioridad; también, a cambio de seis mil dólares, consiguen ingresar personas sin reunir los requisitos indispensables. Por esa cantidad evitan pasar por los filtros que supuestamente existen y logran evadir el curso aparentemente obligatorio que imparte el Instituto de Formación Profesional. Y, desde luego, su alta se autoriza sin la documentación que avale sus estudios o bien, con documentación falsa” (Figueroa 1996:93).

En todo caso, el coste de los puestos en la escala más baja de las instituciones de seguridad pública se cotiza en cantidades muy inferiores a los pagos que realizan quienes desean obtener puestos más altos en el organigrama. En 1995 Horacio Brunt Acosta pagó al coordinador operativo del Instituto Nacional de Combate a las Drogas, Enrique Arenal Alonso, doscientos veinticinco mil dólares de 2000 por obtener un

puesto de primer comandante en esa institución (*Evento*, 5 de febrero de 1996). Dos años antes el mismo Brunt Acosta había pagado un millón de dólares de 2000 por el puesto de subdelegado de la Policía Judicial Federal en el fronterizo estado de Sonora (*Proceso*, 19 de julio de 1998). En 2000, José Luis Pérez Díaz pagó medio millón de dólares por colocarse como delegado de la Fiscalía General de la República en el estado fronterizo de Tamaulipas (Ravelo 2005:57-67). Martín Armendáriz Chaparro pagó doscientos mil dólares a un alto funcionario de la ciudad de México en 2001 para que le asignasen a la comandancia de la Policía Judicial Federal en Tijuana, “convencido de hacer una buena inversión. Aparte, sentirse seguro para recuperarla y hasta multiplicarla diez o quince veces más” (*Zeta*, 22 de febrero de 2002).

El precio por un cargo público que da acceso al ejercicio de la protección privada se establece a modo de subasta restringida. El número de participantes admitidos a la subasta lo determina el propietario del bien, el encargado de determinar a su ocupante. Sólo tiene acceso aquellos con quienes el subastador tiene garantías, por su actividad pasada o por la confianza mutua, de que no van a suponer un impedimento a la conservación de su propio puesto de trabajo. El resultado en términos del precio dependerá de las pujas que estén dispuestos a ofrecer los postores en función de dos variables: los beneficios esperados de ejercer el monopolio que conlleva un determinado puesto multiplicados por el tiempo estimado de permanencia en el puesto.

En estas coordenadas, el rango jerárquico no es el único elemento que determina el precio. Existen territorios más apropiados para ofrecer protección por la alta densidad de demandantes, lo cual incidirá de manera muy favorable en el precio de un cargo público. La relación entre posibilidades de protección e interés de los agentes públicos por cubrir los puestos ya fue reconocida en los años cincuenta por un general: “antes se peleaban los agentes de la Policía Judicial Federal por venir a Sinaloa,” donde las oportunidades para proteger empresarios de drogas era mucho mayor que en otros lugares del país (Astorga 1996:106). Una vez en el cargo, quienes habían pagado se dedicaban con toda su energía a recuperar a la máxima brevedad el dinero invertido: “por la acción de la Policía Judicial Federal, uno llegaría a la conclusión de que pareciera que nuestro estado no es una entidad federativa sino una tierra de conquista” (Loza 1992:95). Según el periodista estadounidense Terrence Poppa:

Una vez hablé con un investigador de la [Fiscalía General de la República] encargado de una unidad especial para atacar a [empresarios de drogas] en Tijuana. Él había grabado secretamente a otro oficial de la [Fiscalía] hablando del sistema de pago. Dice el tipo: “¿entonces es todavía el sistema un-dos-tres?”. Y el otro dice: “sí, sí, el un-dos-tres”. Y comienza: “un millón para el interior, dos millones para la costa y tres millones para la frontera”. Eran dólares estadounidenses. Eso era lo que se pagaba para tomar las plazas de [delegado del fiscal] general y [de jefe estatal] en la policía [judicial federal] (*Proceso*, 7 de mayo de 2000; *Insight*, 6 de diciembre de 2000).

Esta escala diferenciada según las expectativas futuras de ingreso también concuerda con lo declarado por Ricardo Cordero Ontiveros, subdelegado del Instituto Nacional para el Combate a las Drogas en la ciudad fronteriza de Tijuana. Éste reconoció que a mediados de los años noventa, el puesto de subdelegado de la Fiscalía General de la República en el estado de Baja California se vendía en tres millones de dólares (*El Universal*, 29 de septiembre de 1997).

Puede utilizarse la cantidad de cocaína confiscada por las autoridades públicas en cada uno de los territorios como aproximación a la densidad de la industria de las drogas susceptibles de protección por las que el potencial empresario de protección privada está dispuesto a pagar. Al fin y a la postre, es la cocaína la droga que concentra la mayor parte de los ingresos por exportación de drogas y, en consonancia, la que tiene mayores necesidades absolutas de protección. Relacionando las cifras de concentración territorial de las drogas con el sistema de pagos distinto según la ubicación del puesto, en el que la frontera es más cara que la costa y ésta a su vez de superior valía que el interior, el sistema adquiere un sentido de simplificación entre los diferenciales existentes. La cantidad de cocaína expropiada en los estados fronterizos es, en promedio, un cincuenta por ciento mayor que en los estados con acceso costero, que es la diferencia exacta entre el coste de un puesto público en los territorios con una u otra característica. La distancia entre la densidad de la industria de las drogas en los estados costeros con respecto a los del interior es muy superior al cien por cien del coste del puesto público. Sin embargo, la relación entre perspectivas y pagos previos puede incorporar una parte fija que se asocia con cualquier puesto público, cualquiera que sea el destino territorial.

Tabla 5.1. Cantidad de cocaína expropiada por las autoridades públicas por estados, 1990-2003 (toneladas métricas)

Sonora	35,9
Tamaulipas	35,1
Baja California	27,4
Chihuahua	26,6
Coahuila	10,2
Media de los estados fronterizos	27,0
Sinaloa	40,5
Quintana Roo	36,0
Colima	32,2
Chiapas	30,8
Michoacán	24,8
Guerrero	23,6
Oaxaca	17,2
Veracruz	16,1
Jalisco	12,5
Tabasco	7,8
Baja California Sur	7,8
Campeche	5,4
Nayarit	5,1
Yucatán	3,5
Media de los estados costeros	18,8
Durango	9,8
Zacatecas	6,6
Distrito Federal	6,2
Nuevo León	2,6
México	2,4
Morelos	2,2
Aguascalientes	2,1
San Luis Potosí	1,5
Guanajuato	0,9
Querétaro	0,6
Puebla	0,5
Hidalgo	0,0
Tlaxcala	0,0
Media de los estados del interior	2,7

El pago previo por la adquisición de un puesto público da lugar a un compromiso de mantenimiento en el cargo para un tiempo determinado, por lo general un año. Puede, además, ir acompañado de un sistema de cuotas periódicas. A su expiración se convoca una nueva subasta en la que se da al cargo saliente la posibilidad del derecho de tanteo. Quien otorga la concesión tiene el derecho a revocar de manera unilateral el contrato si se incumplen alguna de las cláusulas implícitas. La más importante es que el comprador del cargo público no ponga en riesgo, en el curso de sus actividades de protección

privada, el puesto de quien lo nombró. Son motivos de rescisión del contrato una liberalidad en el ejercicio de la violencia contra la población y una visualización muy aparente de los negocios de protección privada.

La revocación por motivos distintos, o que se perciban como egoístas, tiene un efecto sobre la reputación del vendedor y deprecia el valor de los cargos que vende. La incertidumbre sobre la validez del contrato a que se compromete un funcionario público reduce el número de postulantes, así como las cantidades a pagar por cada puesto. Del mismo modo, quienes reciben la concesión disfrutan de una completa libertad para abandonar el puesto siempre que hayan cumplido la totalidad de los compromisos económicos y se sometan a una cláusula de confidencialidad al respecto de la naturaleza del contrato. Rafael Chao López abandonó su puesto de comandante de la Dirección Federal de Seguridad cuando consideró que su director, José Antonio Zorrilla Pérez, le exigía unas cuotas demasiado altas por el mantenimiento en el cargo (Hernández 1989:50).

El total de ingresos destinados a favorecer los nombramientos lo recogen al alimón el encargado de realizar los nombramientos y sus operadores o brokers, que le ponen en contacto con los participantes en la subasta. Adrián Carrera Fuentes reconoció en un juicio en Estados Unidos que mientras fue director de la Policía Judicial Federal entre 1993 y 1994 entregó a su superior y encargado de ratificar los nombramientos, el vicefiscal general de la República, Mario Salvador Ruiz Massieu, dos millones cuatrocientos mil dólares de 2000 por concepto de venta de puestos en la Fiscalía General de la República. Esa cantidad pasó a formar parte de los diez millones doscientos mil dólares de 2000 que el gobierno estadounidense confiscó en marzo de 1995 a Ruiz Massieu en una cuenta corriente de Texas Commerce Bank abierta quince meses antes. En ese periodo hizo veintisiete ingresos en su cuenta, todos en efectivo y por ventanilla mediante su asistente en la Fiscalía General de la República, Jorge Anastasio Stergios Gómez, incluyendo uno por casi medio millón de dólares de 2000 el mismo día que asesinaron a su hermano José Francisco Ruiz Massieu, quien era entonces secretario general del oficialista Partido Revolucionario Institucional (*El Financiero*, 6 de septiembre de 1999; *Miami Herald*, 11 de noviembre de 1996; *New York Times*, 15 de julio de 1998).

El convenio para la prestación de servicios de protección privada desde una agencia pública queda revocado de manera automática cuando el encargado de garantizar la estabilidad burocrática sale del organismo por razones exógenas. La desaparición del vendedor de rentas burocráticas da lugar a una nueva subasta en la cual los que ya se encuentran en el interior de la organización de seguridad pública cuentan con el derecho de tanteo, salvo que el nuevo superior tenga un conjunto suficiente de empresarios de protección privada a los que integrar al organismo:

Cuando toma posesión un nuevo titular de esa dependencia, de inmediato todos los demás jefazos [empresarios de protección privada] se aprestan a rendirle los honores de rigor, y para demostrarle su adhesión y servilismo hacen entre todos una “vaquita” [bote] de dinero para hacerle un humilde y pequeño presente, entregándole las llaves de un flamante automóvil último modelo o una casa, con el cuento de que es un presente para su señora esposa, haciéndole saber, además, que todos sus deseos serán cumplidos, que él nada más tiene que ordenar. Esto es con el fin de que los siga conservando en sus mismos puestos o “minas” y no los vaya a desconocer [despedir] en el tiempo que dure su reinado. Algunos nuevos titulares no aceptan esos honores iniciales, por aquello de las dudas y que no se vayan a quemar a las primeras de cambio, pues antes quieren ver “cómo masca la iguana” [cómo está el percal]; ya después será otra cosa. Pero si éste lo acepta como signo de aprecio y adhesión que sienten por su persona, prácticamente le está dando luz verde para que sigan con su práctica (Romero y Guerra 1997:70-1).

El desembolso para el ingreso y el mantenimiento en un cargo público no sólo se realiza en efectivo ni se limitan tan sólo a su superior jerárquico inmediato. También es posible el recurso a los pagos en especie y el rango de pagos puede aumentar hasta el punto de alcanzar a un conjunto mayor de burócratas y políticos con capacidad para variar la situación profesional del empresario de protección. Cuanto más alto es el cargo ostentado, menor es el monopolio para determinar el acceso a ese cargo del superior inmediato. Arturo Durazo Moreno, director de la Dirección General de Policía y Tránsito del Distrito Federal, al efecto de mantener buenas relaciones con quienes podían influir en su posición burocrática, regaló costosas joyas y monedas de oro a un sinnúmero de personajes públicos mexicanos, incluyendo a la “escritora” Margarita López-Portillo y Pacheco, que daba la casualidad que era hermana del entonces presidente mexicano, José López-Portillo y Pacheco, al propio presidente, al jefe del Departamento del Distrito Federal, al entonces presidente del Partido Revolucionario Institucional, al presidente del Tribunal Superior de Justicia del Distrito Federal “y muchísimas personas más” (González 1983:97-9).

Un tribunal de San Diego, California, descubrió el funcionamiento de una compleja red de robo de automóviles en los Estados Unidos que operó entre 1975 y 1980 para su

posterior venta en México. En ese periodo logró sustraer, introducir y vender por un precio medio de treinta y cinco mil dólares de 2000 hasta cuatro mil vehículos, que iban desde modelos de lujo Porsche o Mercedes Benz hasta camionetas bastante más modestas. En innumerables ocasiones los vehículos robados en Estados Unidos eran destinados de manera gratuita a altos jerarcas mexicanos que podían tener algún poder para modificar la posición jerárquica de Miguel Nassar Haro, director de la Dirección Federal de Seguridad y organizador del mecanismo (*Time*, 12 de abril de 1982; *Proceso*, 27 de febrero de 1989). El director de la Dirección Federal de Seguridad en la ciudad fronteriza de Tijuana, Ignacio Jaime Alcalá García, quien por entonces protegía a diversos empresarios de drogas en esa ciudad, era el encargado de transmitir los pedidos. Según la acusación, la banda funcionaba de la siguiente manera:

(1) Funcionarios gubernamentales de diversos niveles [...] solicitaban determinados vehículos extranjeros, cuya obtención quedaba a cargo de miembros de esa corporación [la Dirección Federal de Seguridad...]. (2) Los agentes encargados de obtener los vehículos [...] utilizaban los servicios de Gilberto Peraza Mayén, jefe de la banda, para robar los autos indicados en agencias distribuidoras o en estaciones de servicio en Estados Unidos, principalmente en una zona comprendida entre San Francisco, en el norte, y San Antonio, Texas, en el este. Las especificaciones de los autos solicitados incluían marca, modelo y hasta color. (3) [...] Choferes [*sic*] al servicio de la banda tenían la misión de trasladarlos después para entregarlos a los agentes de la Dirección Federal de Seguridad solicitantes. [...] (5) Agentes de la Dirección Federal de Seguridad acompañaban a los vehículos robados en el momento del cruce de la frontera, y utilizaban sus credenciales y sus contactos personales para evitar obstáculos en la transportación. (6) Varios funcionarios de la Dirección General de Aduanas [...] así como funcionarios del Registro Federal de Automóviles [...] permitían el paso de los vehículos robados hacia México, a cambio de un determinado número de autos para su uso personal. (7) Los autos robados eran transportados luego a diversas ciudades mexicanas, entre ellas Tijuana, Sonoyta, Monterrey, Guadalajara y la ciudad de México, para su venta a determinadas personas, incluyendo funcionarios y agentes de la Dirección Federal de Seguridad, y otros prominentes personajes, a un precio mucho menor que el del mercado. Muchos de estos vehículos fueron guardados en estacionamientos controlados por la Dirección Federal de Seguridad en la ciudad de México (*Proceso*, 10 de agosto de 1981).

Del mismo tenor de pagos en especie para beneficio personal de quienes tienen capacidad para alterar la posición burocrática del pagador fueron los servicios ofrecidos a Francisco Vázquez Chelius, fiscal federal en la localidad de Cosamaloapan, en el estado caribeño de Veracruz, a su superior inmediato, Francisco Montes de Oca López, delegado de la Fiscalía General de la República en el mismo estado. Vázquez Chelius obsequió el licor que se consumió en la boda de la hija de Montes de Oca López. El regalo le costó a Vázquez Chelius diecisiete mil dólares de 2000 (López 1993:69-70). Los regalos más o menos continuados y la utilización de bienes públicos a favor de los superiores han sido moneda corriente de pago entre los empresarios de protección

privada hacia sus superiores jerárquicos. María Gómez Rivera (1997:117-20), quien fuera esposa de un fiscal general de la República, Sergio García Ramírez (1982-88), relata cómo una confusión le puso al tanto del tipo de servicios que ofrecían los comandantes de la Policía Judicial Federal a la alta jerarquía de la institución:

Creo que fue por el mes de marzo de 1985 cuando algunos rumores imprecisos dejaron de serlo y comencé a relacionar cierta información que yo calificaba tendenciosa como veraz. En mayor o menor medida, por aquellas fechas, los indicios de una serie de trampas dirigidas hacia las esposas de los funcionarios de la [Fiscalía] se comenzaron a evidenciar. [...] Lo que recuerdo de aquél [sic] día es que eran cerca de las once de la noche cuando un comandante del hangar de la [Fiscalía en el Aeropuerto Internacional de la ciudad de México] me llamó por teléfono y con un estilo amable y hasta entusiasta comenzó a darme una extraña información: en el hangar de la dependencia ya se encontraban todos los enseres que yo había adquirido en Estados Unidos. Se trataba, si mal no recuerdo, de lavadoras de trastos [lavavajillas] y de ropa, secadora, estufa [cocina], refrigerador, congelador, televisores y un sinfín de artículos eléctricos suficientes para acondicionar una residencia en lo referente a mobiliario eléctrico. En cualquier caso, todo estaba listo para que yo ordenara de que [sic] manera quería que me fueran enviados y ellos se harían cargo de todo lo concerniente al traslado. [...] Apenas había tenido tiempo de visualizar todo aquello e imaginar un espacio de mi casa colmado de aparatos blancos, modernos, silenciosos, cuando una segunda llamada telefónica, disolviendo las fantasías me regresó a la verdadera realidad. Quiero decir: yo no había encargado nunca nada a nadie y estaba convencida que los aviones de la dependencia no volaban para servicios privados de los funcionarios y, por último, sabía que traer mobiliario en esas condiciones era contrabando, está penado, es delito y casualmente la dependencia era constitucionalmente la encargada de cuidar el respeto a las leyes en todo el territorio nacional. Era la misma voz, aunque ahora algo confusa y a diferencia de la alegría que se sentía en la llamada telefónica de minutos antes, con tono desconcertado, lacónico, apenado, comenzó a darme una oscura explicación. Disculpándose de antemano explicó que se trataba de un lamentable error por el que ya había sido sancionado. En un enredado lenguaje continuó explicando que no era del todo verdad lo que me había informado y que prefería, si no había inconveniente de mi parte, que se olvidara el incidente y no tenía más que hablar. Sin permitirme una palabra, sumamente angustiado y en voz casi inaudible, queriéndome sumar a su evidente indiscreción me dijo que el señor subprocurador [vicefiscal general de la República], que estaba por contraer matrimonio, con el fin de acondicionar su nuevo apartamento había tenido la singular ocurrencia, aprovechando los innumerables viajes que hacían los aviones trasladando personal a la frontera, de encargar a sus subalternos traerle el menaje de la casa. [...] Mi instinto me llevó a un recorrido de familias y no encontré subprocurador soltero o viudo. [...] Luego me enteré de quién se trataba. [...] No tardé en enterarme que este funcionario ejemplar planeaba en los próximos días pedirle el divorcio a su esposa para contraer nuevas nupcias con su secretaria particular.

Los servicios personales que pueden ofrecerse a aquellos con oportunidades de movilizar recursos burocráticos con destino al empresario de protección pueden pasar por actividades mucho más modestas. Según declaró la académica María de la Luz Lima Malvido, profesora de policías en el oficial Instituto Nacional de Ciencias Penales, financiado por la Fiscalía General de la República,

Choque una vez, se dio a la fuga el tipo y luego me llevaron el coche a depósito. Entonces yo les dije a los policías [que eran sus alumnos en el Instituto Nacional de Ciencias Penales]: “¿saben qué? Que se dio a la fuga un desgraciado y quiero encontrarlo.” Y no

calculé y lo fueron a encontrar. Entonces llegaron, me acuerdo, que abrieron la cajuela [maletero] y me dijeron: “aquí está. Pero una vez que salga ya no puede entrar”. Me dijeron: “Aquí está, pídele perdón a la maestra”. Fue lo único que dijo, me acuerdo bien, hicieron que llorara y les dijera: “no me maten, no me maten”. Mejor lo hubiera matado, ¿no? (Carpizo 2004:92).

De tipo más personal, pero también costosos, resultaron los servicios prestados por el comandante de la Policía Judicial Federal en el estado sureño de Chiapas, Rogelio Olivares Oropeza, para afianzar su posición burocrática ante su jefe directo, el vicefiscal general de la República, Javier Coello Trejo. Jorge Enrique Toledo Coutiño estaba prometido en matrimonio con Laura Espinoza Gallegos, sobrina de Jorge Coello Trejo. Éste, hermano de Javier, no estaba conforme con la boda, lo cual dio lugar a lo que Espinoza Gallegos denominó como “una venganza personal”. Olivares Oropeza detuvo a Jorge Esteban Borges Figueroa y, bajo tortura, le hizo firmar una declaración en el que declaraba a Toledo Coutiño como su “socio” en el negocio de la distribución de drogas. A pesar de que el juez correspondiente desestimó este testimonio, Olivares Oropeza ordenó el arresto permanente de Toledo Coutiño bajo la acusación de participar en la financiación de tres envíos de cocaína de doscientos kilogramos cada uno y de llevar en su poder, en el momento de su detención, sesenta y seis gramos de cocaína. Así pasó en prisión más de un año, lo cual retrasó el matrimonio entre el preso y su prometida, que no contaba con la aprobación de Coello Trejo (Comisión Nacional de Derechos Humanos, 18 de marzo de 1991).

Pero los pagos directos para el disfrute personal del superior, ya sean en efectivo o en especie, no son el único modo de acceder o mantener un cargo público, de entrar en el mercado de protección privada, por tanto. Ni tan siquiera estos pagos son el instrumento más eficaz. El ámbito de prioridades de los encargados de tomar la decisión de incorporar al sector público a un postulante o de ascenderlo en la escala burocrática no se restringe a los beneficios inmediatos sino que incorpora la variable temporal y burocrática. Los políticos ponen su máximo interés de avanzar en la pirámide partidista y gubernamental, que en el caso del sistema de partido casi único de México se superpone, y en prolongar lo más posible su carrera política. De ese modo maximizan sus beneficios en el largo plazo según sus expectativas.

En concordancia con estas prioridades, los encargados de los nombramientos escogerán a sus subordinados entre quienes puedan ayudar con mayor intensidad a su avance

personal. En Hermosillo, la capital del estado fronterizo de Sonora, tres altos cargos de la Policía Judicial de esa circunscripción, que compatibilizaban su puesto con la venta de servicios de protección a empresarios de drogas organizaron una operación policial en la que “cadetes de la Academia de Policía, además de robar urnas electorales, reciben miles de credenciales de elector falsas y recorren casillas [colegios electorales] para votar, varias veces, en favor del entonces candidato [del Partido Revolucionario Institucional] y ahora presidente municipal [alcalde], Carlos Robles Loustaunau”. El aspirante oficialista ganó por una diferencia de tres a uno. Los directores del fraude electoral fueron correspondidos por sus servicios de manera acorde a la valoración de quien recibió sus beneficios: nombramientos y ascensos (*Proceso*, 10 de abril de 1988; *Wall Street Journal*, 23 de junio de 1989).

En el mismo estado de Sonora, una combinación de policías federales y estatales organizó una monumental operación durante los comicios a las instancias ejecutivas y legislativas estatales y municipales en 1991. El objetivo era lacerar las posibilidades de elección de los candidatos del opositor Partido de Acción Nacional, de tendencia conservadora. Para ello se le vendieron a José Ramón Uribe Maytorena, aspirante de ese partido a la alcaldía de la localidad costera de Guaymas, tres camionetas robadas en Estados Unidos. Además, se le cargaron con varias decenas de identificaciones electorales falsas. A la mañana de la jornada electoral se anunció a bombo y platillo la detención de Uribe Maytorena bajo los cargos de “uso indebido de documentos oficiales de índole electoral”, además de participación en una organización de robo de automóviles. Aunque sería exonerado de todos los cargos con posterioridad, el efecto electoral ya estaba conseguido (Zamarripa 1993).

Pero este apoyo electoral suele ser excepcional en un país donde hasta hace pocos años las urnas tan sólo recibían el encargo de santificar al candidato oficialista. Existían especialistas en fraude electoral que, con contadísimas excepciones, eran miembros permanentes de las fuerzas de seguridad pública. El caso más habitual de correspondencia entre el empresario de protección y sus superiores suele ser un conjunto más o menos prolongado de servicios de naturaleza política. El primero ofrece estos servicios en el contexto de su cargo a sus superiores jerárquicos a cambio de seguridad personal en la escala burocrática o de posibilidades de ascenso. El director del

semanario crítico *Proceso*, Julio Scherer García (1986:181-8), cuenta cómo José Antonio Zorrilla Pérez, máximo jerarca de la Dirección Federal de Seguridad y empresario de protección, trató de detener la publicación de un artículo crítico con su superior jerárquico, el entonces ministro del Interior, Manuel Bartlett Díaz con una combinación de intimidación y soborno:

No disimuló su impaciencia el director de la Federal de Seguridad, José Antonio Zorrilla: “Tengo que hablar contigo, ahora mismo”. “Es viernes. Estamos cerrando la revista”. “De eso se trata. Del cierre”. “Lo siento”. “Ahora mismo voy para allá”. “No puedo recibirte”. “Ahora mismo voy para allá”. “Te digo que no”. “Te digo que sí”. [...] Con el propósito de franquearnos, semanas antes nos habíamos emborrachado en un bar de las calles de Lafragua, a unas cuadras [manzanas] de la Federal[, en el centro de la ciudad de México]. Los huisquis [sic] se sucedieron sin número ni cálculo. Después de cada tanta de canciones, en las bolsas del saco [chaqueta] buscaba Zorrilla billetes que entregaba arrugados, sin mirarlos. [...] Era claro el juego de Zorrilla. Me quería cerca e inofensivo. [...] Llegó Zorrilla a *Proceso*. Automóviles negros de cuatro puertas, las antenas como periscopios. [...] Zorrilla fue al asunto, sin trámites. Sabía que nos disponíamos a publicar un reportaje que involucraba al licenciado Manuel Bartlett [...] “Es que no vas a publicar el reportaje”. “Aquí decido yo, José Antonio. Lo vamos a publicar”. “Te digo que no”. [...] Apeló Zorrilla a las virtudes morales de Bartlett, los valores políticos del [ministro], a la conveniencia de una buena relación con un hombre de su nivel. [...] Pasaba de la negociación a la amenaza. “Te puedes arrepentir, arrieros somos y en el camino andamos. Hoy por tí, mañana por mí. Por tu bien te lo digo, pero te lo digo de una vez ahora. No me voy de aquí hasta que arreglemos esto”. Insistía. [...] “Tienes enemigos, piénsalo. También tus colaboradores. Piénsalo. Todos tenemos afectos que cuidar”. [...] Sentados ante la mesa de juntas de ocho asientos de mi oficina, Zorrilla tomó un vaso a su alcance y lo llevó al filo del mueble. Fijos sus ojos en los míos, dijo: “El vaso se puede caer y hacer añicos. Éste y otros”.

Cuanto más alto es el cargo público que posee un empresario de protección, mayores las demandas de servicios políticos que se le solicitan para mantenerlo en el cargo. En 1988, “cuando llegó al poder Carlos Salinas de Gortari mandó llamar a Javier Coello Trejo a Los Pinos [la residencia presidencial]. De allí salió como vicefiscal general de Investigación y Lucha contra las Drogas, con tres encargos, que él mismo contó a sus allegados: detener al sindicalista Joaquín Hernández Galicia; recuperar las joyas arqueológicas que habían robado del Museo Nacional de Antropología y capturar a Miguel Ángel Félix Gallardo” (*Proceso*, 28 de octubre de 1991).

Con rapidez Coello Trejo recuperó la mayor parte de las piezas arquitectónicas desaparecidas (*Los Angeles Times*, 15 de junio de 1989). González Calderoni dirigió la detención del adinerado secretario general del Sindicato Revolucionario de Trabajadores Petroleros de la República Mexicana, Joaquín Hernández Galicia (2000:39-49), en 1989. La causa de su detención, ni la expresa ni la real, no fueron sus actividades ilícitas, que las cometía en abundancia saqueando la tesorería del sindicato

petrolero. Se le acusó del asesinato de un fiscal que había aparecido su vivienda en Tampico, en la costa caribeña. González Calderoni reconoció que el cadáver se había introducido de manera fraudulenta desde el exterior por las fuerzas de seguridad (*El Universal*, 23 de mayo de 1997).

Los motivos reales para su detención eran distintos de esta acusación formal. Pese a que, por la afiliación de su sindicato al esquema corporativista del partido de estado, Hernández Galicia apoyaba en público la candidatura oficialista de Carlos Salinas de Gortari, bajo cuerda financió con generosidad la campaña del candidato opositor Cuauhtémoc Cárdenas Batel, tráfuga del partido de estado que a la postre sería derrotado en unos disputados comicios en los que las sospechas de fraude fueron enormes. La detención de Hernández Galicia era instrumental para cimentar el prestigio político de Salinas de Gortari e inhibir nuevas deslealtades (Trejo y Galván 1989; Zamarripa 1995:141-2). González Calderoni también se encargó de la segunda encomienda: la detención del empresario de drogas Miguel Ángel Félix Gallardo. Aunque el relato que hizo el propio González Calderoni no está exento de ciertas dosis de fantasía, refleja de manera fiel la sucesión de eventos que condujo a ese arresto:

A principios de 1989 [...] me llamaron para que hiciese lo de Miguel Félix Gallardo. Por supuesto que sabía quien era: el número uno. [...] (El fiscal general de México) Cuevo [*sic*: vicefiscal general Coello Trejo] quería que se hiciese lo de Miguel Félix Gallardo. Me pidió que fuese a [la ciudad de] México. Fui allí y hablé con él. Le dije: “¿De verdad quieres que lo atrapemos o sólo pretendes que hagamos como que lo cogemos?” Entonces se explicó: “No, el presidente tiene un gran interés en que detengamos a Miguel Félix Gallardo” ¿Por qué ahora? ¿Por qué no tres años antes? Salinas acababa de llegar al poder. Y llegaba la certificación [proceso del gobierno estadounidense que valora los esfuerzos de la represión antidrogas en todos los países del mundo]. Si conseguía la certificación perdonarían parte de la deuda [externa]. Con la captura de Miguel Félix Gallardo, México conseguiría una quita. Me dijeron: “No, seis meses no. Tienes tres meses para atraparlo”. [...] No era suficiente con atraparlo. Lo querían vivo. No quería que muriese durante la detención. El presidente Salinas lo quería vivo. Eso retrasaba la operación dos o tres meses puesto que tenías que sorprenderlo de tal modo que no le diese tiempo de pelear o de suicidarse. Comenzamos a trabajar con Drug Enforcement Administration. Pinchamos teléfonos de su gente. [...] Averiguamos con la compañía telefónica desde dónde se originaban las llamadas telefónicas. Se hacían desde Guadalajara y queríamos saber desde dónde se hacían en [el estado noroccidental de] Sinaloa. Después de dos meses y medio encontramos el lugar desde donde se hacían las llamadas. [...] Fijamos una vigilancia. Después de muchos problemas, alquilamos un piso en la acera de enfrente. [...] Entramos. [...] Le coloqué el AK-47 [subfusil Kaláshnikov] en la boca y lo puse de pie con parsimonia. Cuando retiré la pistola me hizo la oferta: no recuerdo si fueron cinco o seis millones de dólares a cambio de su liberación. Le dije que su detención no era negociable y que lo iba a entregar a las autoridades en [la ciudad de] México. [...] No registraremos la casa. Mi único objetivo era atrapar a Miguel Félix Gallardo vivo. Y lo hicimos. [...] Fue un trabajo difícil. Estábamos muy presionados por el tiempo. Después llegó la certificación y se condonó la deuda (Public Broadcasting System, 9 de octubre de 2000).

Puede que González Calderoni exagerase su relato o que hubiese racionalizado estos eventos a posteriori. Pero la correlación de los hechos coincide con otros recuentos menos interesados. *New York Times* (3 de abril de 1989) publicó que el gobierno estadounidense, entonces presidido por George Walker Bush, ponderaba la posibilidad de utilizar su influencia en el Fondo Monetario Internacional para negar un préstamo de cuatro mil novecientos millones de dólares de 2000 que el gobierno mexicano utilizaría para evitar el incumplimiento del pago de una deuda externa que entonces ascendía a ciento cuarenta mil millones de dólares. Una semana después, la portada del mismo rotativo la ocupó la detención de Félix Gallardo (*New York Times*, 11 de abril de 1989). La siguiente información del diario sobre México, también en primera página, fue la decisión del Fondo Monetario Internacional de aprobar la concesión de un préstamo de cinco mil millones de dólares de 2000 al gobierno mexicano junto a las felicitaciones del Departamento de Estado de Estados Unidos por el arresto de Félix Gallardo (*New York Times*, 12 de abril de 1989).

Mientras realizaban estas actividades políticas de primer orden, González Calderoni dirigía una poderosa empresa de protección a empresarios de drogas. Su superior jerárquico, Coello Trejo, quien había sido fiscal federal para “asuntos especiales” durante la presidencia de José López-Portillo y Pacheco (1976-82), se dedicó desde su nuevo cargo a dar cobijo a multitud de empresas de protección privada a la industria de las drogas a cambio de una parte de los beneficios. Pero fue fiel a la encomienda de Salinas de Gortari y resolvió los asuntos que en verdad le interesaban a su superior a través de quien se constituiría en su mano derecha, Guillermo González Calderoni. Los servicios políticos refrendaron la posición burocrática de ambos mucho más allá de que comenzasen a apilarse las denuncias públicas contra ambos: por torturas, por violaciones tumultuarias o por protección a empresarios de drogas.

En ese mismo periodo, el resto del personal de la Fiscalía General de la República, que no estaba por motivo de acceso a recursos burocráticos en disposición de proporcionar tan altos servicios a sus superiores, al menos se ve en la obligación de cooperar con la buena imagen del presidente. En una circular que se hizo llegar a todos los delegados regionales y sectoriales de esa institución en 1990 con la rúbrica al calce del entonces fiscal general, Enrique Álvarez del Castillo (1988-90) se informaba que,

Por instrucciones del señor licenciado Carlos Salinas de Gortari, presidente constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, las acciones conducentes a la realización de los compromisos que él asuma durante sus giras de trabajo deberán iniciarse en un plazo no mayor de diez días, a fin de que la comunidad perciba el cumplimiento oportuno de los mismos. La Secretaría de la Contraloría [Auditoría] General de la Federación llevará a cabo, a través de la Contraloría Interna de esta dependencia, la verificación física del inicio de las obras y/o acciones, así como su posterior avance (Procuraduría General de la República 1994:264-5).

Con mayores potencialidades de visualización y recompensa, el teniente coronel Mario Arturo Acosta Chaparro Escapite, quien ya como general en 2003 sería condenado por protección a empresarios de droga, fue un protagonista clave de la lucha antiguerrillera en los años setenta. Primero en su actividad como miembro del ejército y después como jefe de la policía de Acapulco, en el sur del país. Jorge Miguel Aldana Ibarra, director de Interpol en México al tiempo que empresario de protección, detuvo en 1983 a William Morales, miembro de las Fuerzas Armadas de Liberación Nacional de Puerto Rico y perseguido por terrorismo y asesinato en Estados Unidos. El arresto cumplía con la lógica de los gobiernos mexicanos de satisfacer a las sucesivas administraciones estadounidenses en asuntos menores con coste marginal para el prestigio político de los presidentes de México. Al final se optó por una opción intermedia que salvase la cara independiente de la política exterior del gobierno mexicano, cual es una prolongada estancia en prisión y la ulterior deportación del detenido a Cuba. Para cumplir con este objetivo, Aldana Ibarra se saltó varios preceptos legales que se convertían en obstáculos con la intención de atrapar a Morales. No existía orden de arresto en su contra ni ningún juez había dado el oportuno permiso para allanar la vivienda en la que se encontraba. Después se permitió a un funcionario de la embajada de Estados Unidos interrogar al detenido. Aún más, la acusación maquinada por Aldana Ibarra incluía la tentativa de homicidio porque, en el papel, había repelido con armas de fuego el asalto de su morada. Morales estaba imposibilitado para utilizar armas de fuego desde 1978, cuando la explosión de una bomba le cercenó los dedos de ambas manos (Castillo 1985:156-8).

José Ricardo Marín Carrillo fue durante largo tiempo policía judicial del estado caribeño de Quintana Roo. En el periodo del gobernador Mario Ernesto Villanueva Madrid (1993-99), Marín Carrillo dirigía, desde su puesto de subdirector de la Policía Judicial del estado, un grupo especial de agentes que “ejecutó todas las órdenes de aprehensión [captura] contra quienes Villanueva consideraba enemigos [políticos y personales]. Ni siquiera rendía cuentas ese grupo al procurador [fiscal] de justicia [del

estado] y mucho menos presentó alguna vez las órdenes de aprehensión para ejecutar sus capturas” (Callejo 2002:75). Entre sus muchas actividades, organizó la detención de Salvador Ramos Bustamante, dirigente local de la Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos, un sindicato afiliado al régimen corporativista del Partido Revolucionario Institucional, pero opositor de Villanueva Madrid, quien pertenecía al este partido. En palabras de Pedro Francisco Bojórquez Soberanis, quien fuera subordinado de Marín Carrillo en ese tiempo,

Mi exjefe, Marín Carrillo, y el [fiscal general del estado de Quintana Roo, Miguel de Jesús] Peyrefitte Cupido son los encargados de hacer el trabajo sucio del gobernador Villanueva, es decir, reprimir a sus enemigos políticos. De este trabajo sucio me percaté porque en la oficina de Marín Carrillo se planeaban los procedimientos o la forma de fabricar delitos. Varios de los “trabajos especiales” fueron ordenados directamente por Peyrefitte Cupido, quien a su vez recibía órdenes directas del gobernador Villanueva (*El Financiero*, 26 de noviembre de 1999).

Al tiempo que se convertía en estilete de la estrategia política del gobernador, Marín Carrillo se dedicaba a la extorsión y la venta de protección privada a varios sectores de actividad ilegal, incluyendo el comercio de drogas y el robo de automóviles. Martín Carrillo coincidía en su repertorio profesional con otro agente especial de la Policía Judicial de Quintana Roo, Óscar Benjamín García Dávila, quien, aparte de vender protección privada a empresarios de drogas, y en compañía de sus asalariados, “lo mismo revisaban autos en retenes [controles] carreteros que perseguían ladrones de bancos. Sus funciones extrajudiciales probadas, mismas que le valieron un proceso adicional por espionaje, eran precisamente las de monitoreo e intervención de llamadas de partidos políticos, personajes clave del servicio público, de elementos militares y judiciales, federales y estatales,” para lo cual utilizaba “en Cancún una casa de seguridad con aparatos de rastreo e intervenciones de llamadas” (Callejo 2002:113-4).

Estas actuaciones se insertan dentro en una dinámica habitual de la relación entre los políticos gobernantes y quienes ocupan puestos en las fuerzas de seguridad pública en el marco, a su vez, de un régimen autoritario. Se intercambian servicios políticos por impunidad para el ejercicio de otras actividades ilegales, incluyendo la venta de protección privada (Martínez 1999; Vanderwood 1986). En el periodo de entreguerras, el Departamento Confidencial, una especie de servicio secreto que rigió en México entre 1929 y 1938, era un ejemplo de este modelo de permisividad:

Los dirigentes les decían a los agentes que eran parte de una elite, pero rápidamente éstos se daban cuenta [de] que en público eran menospreciados y negados por los presidentes y funcionarios. Eran una especie de intocables a los que se usaba para que el gobierno autoritario pudiera funcionar pero a los que no se podía presentar en sociedad. Además, quienes ingresaban al servicio, pronto se daban cuenta de que estaban en una institución que concedía pocas posibilidades de ascenso. [...] Los agentes siempre estaban en riesgo de perder el empleo cuando cambiaba la dirigencia. [...] Su tarea era cumplir órdenes sin que importara la legalidad o moralidad de los métodos empleados, sobre los cuales preferían no enterarse los gobernantes, a quienes sólo importaban los resultados. La sociedad, por su parte, tampoco manifestaba interés al respecto. [...] A cambio de ello, sabían que podían contar con un amplio margen de tolerancia para desarrollar actividades que les permitieran completar sus ingresos. Eran las “travesuras de los muchachos” toleradas como parte de las reglas no escritas. En otras palabras, podían ascender en la escala social, pero no en la pirámide gubernamental (Aguayo 2001:44-5).

Esta tolerancia ante los actos ilícitos de las fuerzas de seguridad no implica per se que la autoridad pública conozca en detalle las actividades privadas y los activos personales de los empresarios de protección. Tan sólo es parte de un esquema de reciprocidad habitual en las relaciones políticas. Si los servicios que le presta son de su agrado, esa eficiencia impulsa al cargo público a aupar a su protegido a nuevas responsabilidades o a mantenerlos en sus puestos, según sea el caso. A José López-Portillo y Pacheco (1976-82) le cautivaron los servicios que le prestó Arturo Durazo Moreno como coordinador de seguridad de su campaña electoral. Esto le llevó a encomendarle la jefatura de la Dirección General de Policía y Tránsito del Distrito Federal.

El nombramiento encaramó a Durazo Moreno a una formidable plataforma para vender sus servicios de protección privada. Y López-Portillo y Pacheco tomó esa decisión a pesar de varias advertencias confidenciales del gobierno estadounidense sobre el profuso pasado de Durazo Moreno en la venta de protección a empresarios de las drogas (*Proceso*, 16 de junio de 1984). Mientras fue responsable de la Policía Judicial Federal en el aeropuerto de la ciudad de México, Durazo Moreno había combinado la prestación de servicios de protección a importadores de drogas con “servirle a políticos y connotadas personalidades para introducir contrabandos al país” (González 1983:45). Según un cercano colaborador de este último,

Del conocimiento que tenía López-Portillo de la liga de Durazo con [la industria de las drogas], yo escuché cuando [Pedro] Ojeda Paullada [fiscal general de la República (1971-76)] se lo informó. En la campaña, en 1976 [...] le llegó la noticia al entonces candidato: que Durazo estaba ligado a la [industria de las drogas]. Y mandó llamar a Ojeda Paullada, a quien le preguntó sobre el asunto. “Es cierto”, respondió Ojeda Paullada. “Por eso tengo a Durazo sentado en la banca”. [...] Por ese motivo a Durazo lo habían quitado de primer comandante de la Policía Judicial Federal (González 1984:32-3).

Pero, más allá del nivel de conocimiento sobre las actividades de protección, la cercanía entre autoridades públicas y empresarios de protección es una garantía para la carrera profesional de estos últimos. Durante el gobierno de Xicoténcatl Leyva Mortera en el estado fronterizo de Baja California (1983-89), el jefe de su guardia personal y próximo colaborador, José Osorio González, manejaba las instituciones policiales del estado a su antojo. Esto le servía para nombrar a allegados suyos como directores de la Policía Judicial del estado. Con la impunidad que le proporcionaba la cercanía al jefe máximo en el estado, consiguió expandir el rango de su empresa de protección a distribuidores de drogas (*Proceso*, 27 de agosto de 1990).

Juan José Sánchez Gutiérrez era mayor del ejército y jugaba partidos de tenis con Ernesto Ruffo Appel en la ciudad de Ensenada. Cuando este último alcanzó a la gubernatura del estado fronterizo de Baja California, lo nombró director de la Policía Judicial. Desde allí formó una empresa de protección a empresarios de drogas (*Zeta*, 15 de agosto de 1997). Ernesto Ibarra Santés era traumatólogo especializado en medicina del deporte a la par que el médico personal de Ignacio Morales Lechuga en la ciudad de Poza Rica, en el estado caribeño de Veracruz. Cuando a este último lo nombraron subsecretario del Interior lo llevó a la ciudad de México como su asesor, el mismo cargo que ostentó cuando trasladaron a Morales Lechuga a la dirección de la Fiscalía General del Distrito Federal. Su salto posterior a la Fiscalía General de la República catapultó a Ibarra Santés, sin pasar ningún control, como comandante de la Policía Judicial Federal. Desde ese puesto inició su carrera como vendedor de protección privada (Gómez y Fritz 2005:70-2). Aparte de ser útil para acceder al cargo, los contactos entre la elite política también sirven para el mantenimiento en el cargo. Mucho antes de que la industria de las drogas adquiriese el tamaño que tendría décadas después, en 1931, el director del Departamento Confidencial, “intentó despedir al Agente 2 pero ‘cuando tuvo conocimiento de ello el presidente de la República expresó que [ese] agente era su amigo y que le tenía confianza’” (Aguayo 2001:42).

Elías Ramírez Ruiz tuvo una carrera como empresario de protección de distribuidores de drogas que se cimentó sobre una excelente relación personal con las autoridades públicas preceptivas. No necesitó recurrir a los pagos en efectivo y los pagos en forma de servicios políticos los mantuvo en niveles muy bajos durante toda su carrera laboral.

Primero fue guardaespaldas de Óscar Flores Sánchez, quien lo llevó consigo mientras fue gobernador del estado fronterizo de Chihuahua (1968-74) y después a la Fiscalía General de la República (1976-82). En esta última institución conoció a Fernando Baeza Meléndez, cercano colaborador de Flores Sánchez y entonces vicesfiscal general de la República. Cuando Baeza Meléndez alcanzó el cargo de gobernador en 1986, apoyó de manera decisiva su designación como comandante regional de la Policía Judicial Federal en el estado. Además, nombró al hijo de Ramírez Ruiz, Raúl Ramírez Aguirre como director de la Policía Judicial del estado.

El gobernador “a ambos los defendió siempre con vehemencia, desoyendo las denuncias que los señalaban como responsables de atropellos sin cuento.” Cuando se acumularon las denuncias de parte de los organismos defensores de los derechos humanos por las brutalidades cometidas por Ruiz padre e hijo, Baeza Meléndez no sólo no abrió una correspondiente investigación sino que respondió con amenazas para los ofendidos: “Ojalá [los denunciados] no estén financiados por [comerciantes de drogas. Ramírez Ruiz] Ha hecho un trabajo muy fuerte contra el comercio de drogas. Nunca en la historia de Chihuahua habíamos tenido tantas cabezas visibles en la cárcel.” Tan fuerte fue su defensa que en 1990, cuando su mantenimiento se hacía insostenible dado el cariz de las denuncias, se anunció su despido ante los medios de comunicación. La realidad fue que lo mantuvieron trabajando un año más para la institución federal (Ely-Yamin 1993; *Proceso*, 5 de noviembre de 1990 y *Proceso*, 29 de julio de 1991).

Pero el dinero, la lealtad o una buena relación personal no son los únicos caminos para el acceso a un cargo público que, a su vez, permite el ejercicio de la protección privada. Las autoridades públicas tienen intereses altruistas, considerados éstos en términos de la búsqueda del bien común y la venta de protección pública. Y en este sentido es importante, aunque costoso, que el empresario de protección cultive una imagen pública positiva que lleve a los encargados de dirimir la elección de un burócrata a considerar su candidatura como una persona apta para cumplir con la encomienda legal de garantizar niveles aceptables de seguridad pública. Según Jesús Ignacio Carrola Gutiérrez, quien dirigió una poderosa empresa de protección como comandante de la Policía Judicial Federal a principios de los años noventa, su llegada a la jefatura de la Policía Judicial

del Distrito Federal en 1997 no tuvo motivos ni pecuniarios ni relacionados con la prestación de servicios políticos:

Un amigo [el general Rodolfo Debernardi Debernardi] me invitó a presentar un trabajo sobre la Policía Judicial del Distrito Federal a la Comisión de Enlace [que trabajaba en la entrega de poderes después de la elección de Cuauhtémoc Cárdenas Solórzano como alcalde] y habló con [Samuel Ignacio] del Villar [Kretchmar, fiscal jefe del Distrito Federal bajo la administración del izquierdista Partido de la Revolución Democrática]. Presentamos un proyecto, les gustó y le vieron posibilidades reales de que iba a funcionar; entregué mis documentos, presenté mi currículum y comprobaron todo mi historial (*El Universal*, 11 de diciembre de 1997; *Proceso*, 14 de diciembre de 1997).

Así llegó al cargo. Cuando en 1993 Jorge Carpizo McGregor llevó a su cercano colaborador Mario Salvador Ruiz Massieu de la rectoría de la Universidad Nacional Autónoma de México a cargos de relevancia en la Fiscalía General del Estado y después en el Ministerio del Interior, poco podía imaginar que acabaría por convertirse en un subastador de empleos públicos para empresarios de protección. Además de la positiva evaluación que Carpizo McGregor hacía de su eficacia, Ruiz Massieu tenía otros activos personales de especial utilidad para escalar en la pirámide burocrática: era concuñado del presidente mexicano Carlos Salinas de Gortari (1988-94) y hermano de José Francisco Ruiz Massieu, quien fuera gobernador del estado sureño de Guerrero (1987-93) y después secretario general del oficialista Partido Revolución Institucional (1994).

El presidente Ernesto Zedillo Ponce de León (1994-2000) en una decisión personal encargó en 1996 la dirección del recién creado Instituto Nacional para el Combate a las Drogas al general José de Jesús Gutiérrez Rebollo. Éste gozaba de una excelente reputación como represor de la producción y comercio de drogas, sobre todo después de la publicadísima detención de los empresarios de drogas Jesús Héctor Palma Salazar o Jorge Iván Taborda Maya. Zedillo Ponce de León en la conferencia de prensa a raíz de su detención en 1997 expresó con mesura el proceso que le llevó a su nombramiento: "Fue una decepción terrible para mí, como presidente, el que una persona en la que yo deposité la confianza, a propuesta de otras personas, sí muy honorables, para encabezar la lucha" contra el comercio de drogas (Ibarrola 2003:324).

No fue Zedillo Ponce de León el único que actuó de buena fe en el nombramiento de Gutiérrez Rebollo y santificó su toma de posesión. A sólo dos días de su nombramiento, el entonces embajador de Estados Unidos en México, James Jones, dijo de él: "Tiene una gran reputación, es honesto y una persona efectiva en la lucha" contra la industria

de las drogas (*El Financiero*, 4 de diciembre de 1996). Después de dejar su puesto en Office of National Drug Control Policy de Estados Unidos, el general Barry Richard McCaffrey, declaró que todos los informes que le llegaron sobre Gutiérrez Rebollo fueron positivos. En la primera visita de este último a Washington, McCaffrey se expresó en los términos más elogiosos del recién designado. “Tiene una reputación pública de absoluta integridad”, dijo de Gutiérrez Rebollo (*Los Angeles Times*, 6 de diciembre de 1996). Según McCaffrey, la agencia de represión de las drogas Drug Enforcement Administration y los servicios secretos Central Intelligence Agency “me dijeron, cuando Rebollo fue designado, que era el mejor hombre y el más efectivo agente antinarcóticos” (*Milenio Semanal*, 9 de diciembre de 2001; *Newsweek*, 24 de febrero de 1997). Thomas Constantine, director de Drug Enforcement Administration, ratificó que el organismo a su cargo no disponía de ninguna información que involucrase a Gutiérrez Rebollo con industriales de la droga (*El Financiero*, 26 de febrero de 1997). A lo largo de su breve estancia en el cargo, de apenas tres meses, Gutiérrez Rebollo hizo todo lo que pudo para mantener el estereotipo de cumplimiento cabal de la legislación vigente. Dos días antes de su detención por vender protección a Amado Carrillo Fuentes, declaraba a un periodista de *Miami Herald*:

Nosotros, los militares, estamos inmunizados contra la [utilización privada del cargo público]. A nosotros nos lavan la cabeza desde que entramos en el colegio militar, a los dieciséis años, con conceptos como la honestidad, la disciplina, el patriotismo. Un civil o un policía no ha pasado por los treinta años de adoctrinación [*sic*] por los que hemos pasado los militares de alta graduación (Oppenheimer 1998:16-7).

Este episodio es menos venial de lo que podría considerarse como una estafa, un fraude o una prueba de incompetencia burocrática en la selección de personal. Y es así porque incorpora a actores externos en la toma de decisiones. Las actividades de represión de las drogas en México han estado a lo largo de la historia bajo la supervisión próxima y constante del gobierno estadounidense. Esta verificación incluye su visto bueno para nombramientos y sugerencias con respecto a ceses y despidos (Astorga 1996, 2003). Entre una larga lista de vetos y sugerencias, en 2003 Drug Enforcement Administration presionó a los dirigentes de la Fiscalía General de la República para que se expulsase del organismo a uno de sus más altos cargos, el vicefiscal general de procedimientos penales José Jorge Campos Murillo, de quien tenían sospechas de que vendía información a empresarios de drogas (Ravelo 2005:74-5). A finales de los años setenta, varios altos cargos de Texas acusaron al fiscal general de Justicia del colindante estado

de Tamaulipas, Raúl Alberto Betancourt, de vender protección a empresarios de drogas. Para evitar una gresca diplomática, el gobierno federal movió los hilos pertinentes al efecto de que abandonase el cargo, aunque fuese hacia una magistratura del Tribunal Supremo de Justicia del estado (*Proceso*, 15 de diciembre de 1977). Este último puesto le evitó cualquier represalia legal al ir anexa la condición de aforado. Pero el daño para sus finanzas privadas fue mayúsculo. No se pueden ejercer las tareas de protección desde esa alta instancia judicial a la que, por la distribución de competencias, casi nunca llegan casos relacionados con la industria.

Al efecto de evitar este tipo de salidas intempestivas del mercado provocadas desde instancias del gobierno estadounidense, los empresarios que venden protección privada a empresarios de drogas desde el sector público tienen incentivos para cultivar una relación positiva con los funcionarios de la administración estadounidense. El mecanismo más patente ha sido la prestación de servicios políticos. Empresarios de protección que actuaban desde la Dirección Federal de Seguridad estuvieron en primera línea para auxiliar a las operaciones del gobierno estadounidense en general y de Central Intelligence Agency en particular tanto en México y en otros lugares de América Latina (Marshall 1991; Russell 2000; Scott 1991; Scott y Marshall 1991). La cooperación en lo que era el primer objetivo de la política exterior estadounidense, la derrota del comunismo, fue gratificada con inmunidad para los agentes de los organismos mexicanos cuando éstos prestaban servicios de protección a mercados ilegales.

Miguel Nassar Haro, quien fuera director de la Dirección Federal de Seguridad entre 1977 y 1982 después de haber escalado todo el organigrama de la agencia, fue encausado en San Diego, California, como orquestador de una extensa red de robo y contrabando de automóviles en 1981. Central Intelligence Agency y Federal Bureau of Investigation, después de varias reuniones en Washington y la ciudad de México con la Fiscalía General de Estados Unidos, consiguieron que se retirasen los cargos contra Nassar Haro. Según el fiscal federal en San Diego encargado de la investigación, William Kennedy, los representantes de Central Intelligence Agency dejaron en claro que Nassar Haro era indispensable a sus actividades y que era “la fuente de información más importante” de ese organismo en México y en toda América Central. Cuando

Kennedy se negó a aceptar las presiones y, aún con las amenazas, presentó los cargos, el gobierno estadounidense lo cesó de manera fulminante.

Y es que Nassar Haro había colaborado en numerosos casos con las instancias de inteligencia interior y exterior estadounidenses. Parte clave de estos servicios, que se prestaban sin contraprestación económica directa, estaban relacionados con la represión de la actividad guerrillera en América Central y con los movimientos del gobierno comunista en Cuba. Nassar Haro, además, era el personaje clave en la profusa red de información construida por Central Intelligence Agency en México en cooperación con la Dirección Federal de Seguridad. Con Nassar Haro como director, el organismo a su cargo grababa todas las conversaciones telefónicas de la Embajada de la Unión Soviética en la ciudad de México y le transmitía las transcripciones a Central Intelligence Agency (Agee 1975; Aguayo 2001; Buendía 1974; Lindsey 1979; *New York Times*, 21 de junio de 1985; *San Diego Union*, 26 de marzo de 1982).

Pero no todos los empresarios de protección están en disposición de prestar tan altos servicios a la política exterior de Estados Unidos. La más habitual forma que tienen los empresarios de protección para mejorar sus relaciones con el gobierno estadounidense y así encarecer su nociva interferencia es cooperar en las actividades propias de los burócratas estadounidenses a escala individual. “La dimensión personal ha sido central al éxito o al fracaso de los esfuerzos policiales estadounidenses en México” (Nadelmann 1993:62). Entre los servicios más habituales que los empresarios de protección prestan a los funcionarios estadounidenses para consolidar una relación de cooperación mutua está la protección a los actos ilegales de estos últimos. Ejemplos son ignorar la falta de permiso para la portación de armas, extraditar por la vía de apremio a sospechosos sin pasar por el farragoso trámite judicial o evitar a los agentes problemas legales de cualquier índole (*Washington Post*, 30 de junio de 1976).

Pese a la prohibición expresa para ir armados impuesta a los agentes de Drug Enforcement Administration en México, *Phoenix New Times* (21 de diciembre de 2000), escribiendo al dictado de varios agentes de ese organismo, refiere como excepcional en su cooperación con los policías mexicanos el hecho de que “en algunas ocasiones no se les dejaba portar armas”. El comandante de la Policía Judicial Federal y empresario de protección, Armando Pavón Reyes, declaró que durante los años setenta

y ochenta “en todos los operativos en [los estados de] Oaxaca, Nayarit, Guerrero o Sinaloa en los que participé había dos agentes de Drug Enforcement Administration, mínimo uno”, contraviniendo la prohibición expresa de los tratados mexicanos de colaboración jurídica y la normativa estadounidense que prohíbe participar en detenciones en el extranjero (*Proceso*, 23 de octubre de 1995). José Refugio Ruvalcaba Muñoz, subdirector de la Policía Judicial del estado fronterizo de Chihuahua, acostumbraba a detener individuos perseguidos por el sistema judicial en Estados Unidos y llevarlos en el maletero de automóviles hasta cruzar la frontera para ponerlos a disposición de las autoridades estadounidenses (*El Universal*, 15 de septiembre de 2000).

Con estas prácticas, los agentes de seguridad estadounidenses ejercen un tipo particular de relación con sus contrarios mexicanos bastante similar al que mantienen éstos con sus superiores jerárquicos. A cambio de ignorar, o al menos callar, las actividades de protección de sus colegas, los funcionarios estadounidenses obtienen servicios específicos que les ayudan a avanzar en sus carreras burocráticas (Sadler 2000). Y los mexicanos a cambio obtienen algo de dinero procedente de los fondos reservados a disposición de los diversos organismos estadounidenses que actúan en México y los réditos de la información que les suministran:

[En 1988] La oficina de Drug Enforcement Administration en Mérida, México, [en la Península del Yucatán] había conseguido localizar a [Leonard] Swirda[, un distribuidor estadounidense de cocaína] y avisaron a la policía mexicana en la ciudad. Swirda se acababa de comprar un coche espectacular en un concesionario mexicano que había llamado la atención de los policías mexicanos. Agarraron a Swirda y lo metieron en el primer avión a Miami, donde Drug Enforcement Administration lo arrestó nada más bajarse. Por supuesto, los policías mexicanos se quedaron con el coche (Davidson 2000:245-6).

Ernesto Ibarra Santés como subdelegado de la Fiscalía General de la República en la ciudad fronteriza de Tijuana vendía protección privada al exportador de drogas Amado Carrillo Fuentes. Esta circunstancia lo situaba en contra de la empresa local de Benjamín Arellano Félix, enfrentado con Carrillo Fuentes por motivos personales. Cuando el subdelegado murió asesinado por orden de este último, se descubrió que “los gringos [estadounidenses] le estaban pasando lana [dinero...]. Ibarra Santés estaba muy ligado a los estadounidenses. Ellos aceptaron con alegría su nombramiento para hacerse cargo de la lucha contra los Arellano Félix y convivían intercambiando información.

Ernesto Ibarra Santés también necesitaba presupuesto que la [Fiscalía] no le podía dar si quería hacer un trabajo serio y eficiente [*sic*]. Y los gringos siempre se han sabido comportar cuando hay resultados positivos. Él los daba” (Gómez y Fritz 2005:92-3). Aunque en cantidades generosas, estos fondos procedentes de las agencias de seguridad estadounidenses ni las oportunidades para la expropiación que les proporcionan no son competitivos con los beneficios que pueden obtenerse de la venta de protección privada a distribuidores de drogas. Lo más importante para los empresarios de protección mexicanos en este tipo de relaciones recíprocas es mejorar su posición burocrática o, al menos, evitar una fuente de problemas para su consolidación en el organigrama jerárquico público.

Enrique Guillermo Salazar Ramos, comandante de la Policía Judicial Federal, permitió a los agentes de Drug Enforcement Administration participar en los allanamientos de las residencias de René Martín Verdugo Urquidez. Éstos se llevaron consigo a Estados Unidos, además del detenido, toda la documentación encontrada (Shannon 1989; *Time*, 17 de marzo de 1986; *United States of America vs. René Martín Verdugo-Urquidez* 1988; Wedgwood 1990). En 1990 el comandante de la Policía Judicial Federal, Jorge Castillo del Rey, organizó el secuestro y la extradición ilegal del médico Humberto Álvarez Macháin. Éste, como Verduzco Urquidez, era solicitado en un juzgado de Estados Unidos para responder por su participación en la muerte de Enrique Camarena Salazar, agente de Drug Enforcement Administration asesinado en Guadalajara en 1985. El organismo estadounidense pagó a Castillo del Rey y a sus ayudantes entre veinticinco mil y sesenta y cinco mil dólares de 2000 más los gastos ocasionados. La secuencia de los hechos de un caso que llegó al Tribunal Supremo de Estados Unidos fue la propia de una negociación por un servicio ilegal:

En un primer momento, DEA trató de conseguir la captura de Álvarez Macháin mediante una rendición irregular. Las negociaciones entre los funcionarios de policía mexicanos y DEA se centraban en el posible cambio de Álvarez Macháin por un ciudadano mexicano que residía en Estados Unidos y al que se perseguía por fraude. A pesar de un primer acuerdo para este intercambio, los funcionarios mexicanos de repente solicitaron un pago previo de cincuenta mil dólares [sesenta y cinco mil dólares de 2000] por los gastos de transporte de Álvarez Macháin a Estados Unidos. Cuando los funcionarios se negaron a adelantar ningún dinero para la operación se dio por concluido el acuerdo y no se continuó con las negociaciones. DEA se enfrentó con una decisión difícil. La utilización del tratado de extradición no tenía visos de tener éxito porque México no había cumplido con solicitudes previas de Estados Unidos en torno a individuos relacionados con el asesinato de Camarena. De hecho, la ley mexicana prohíbe la extradición de sus ciudadanos excepto en casos extremos. Así, los agentes de DEA acordaron con sus contactos locales que se

secuestrase a Álvarez Macháin a cambio de cincuenta mil dólares más gastos. La aprobación de esta operación llegó de los más altos niveles de la burocracia de DEA y, a lo mejor, de la Oficina del Fiscal General de Estados Unidos [...] El dos de abril de 1990, cinco o seis hombres secuestraban al doctor Álvarez Macháin de su despacho en Guadalajara, México. Lo llevaron a una casa en Guadalajara, donde lo torturaron con descargas eléctricas y le inyectaron un sedante. Después lo metieron en un vuelo a El Paso, Texas, donde lo arrestaron agentes federales (Zaid 1997).

En un episodio parecido, el capitán José Horacio Montenegro Ortiz, miembro prominente de la empresa de protección privada del general José de Jesús Gutiérrez Rebollo y primer comandante del Instituto Nacional para el Combate a las Drogas, detuvo al subdelegado de la Fiscalía General de la República en Jalisco, Gilberto Barrios Barrios, y lo entregó al gobierno de los Estados Unidos en la frontera sin proceso de extradición (*Proceso*, 23 de febrero de 1997).

La prestación de servicios de protección a empresarios de drogas, por tanto, no sólo no es incompatible con una cercana relación con los burócratas estadounidenses que buscan el cumplimiento cabal de su legislación de su país dentro de sus prioridades de construcción personal de carreras burocráticas sino que es muy recomendable. Una cooperación habitual aminora tanto los costes de entrada al mercado de protección como la permanencia en un puesto público que es la fuente de ingresos propia. El aval de las agencias estadounidenses es tan válido para conseguir y mantener un cargo público como cualquier otra de las opciones alternativas, ya sean pagos o la prestación de servicios políticos a las autoridades locales.

Pese a su condición de empresarios de protección a la industria de las drogas, Javier Coello Trejo y Guillermo González Calderoni gozaron del más amplio respeto de sus homólogos estadounidenses en las agencias de seguridad. Esta circunstancia les garantizaba, como mínimo, que no hubiese presiones en las alturas del gobierno mexicano para su defenestración. Cuando Coello Trejo fue cesado en su puesto, *Los Angeles Times* (16 de octubre de 1990) publicó el sentir de los mandos medios y altos de la burocracia estadounidense de la represión de drogas: “Han aplaudido la agresividad de Coello en el combate al comercio de drogas y su cercana cooperación con Drug Enforcement Administration. ‘Era grande. Esto [su despido] es un fracaso’, dijo un funcionario estadounidense.” Otro alto funcionario de la misma institución declaró: “Pierdo un gran compañero y un gran mariscal de campo. El estilo de Coello produjo resultados extraordinarios” (*Houston Chronicle*, 17 de octubre de 1990). Aún

en su cargo, el embajador de Estados Unidos en la ciudad de México, Charles Pilliod, dijo de Coello Trejo que “es un hombre competente de verdad, con una reputación de policía duro y honesto” (*Los Angeles Times*, 20 de marzo de 1989).

El respaldo a González Calderoni fue más allá. En el juicio de extradición que se le siguió en McAllen, Texas, por enriquecimiento inexplicable, el comandante presentó varios diplomas de Federal Bureau of Investigation y Drug Enforcement Administration en reconocimiento por el apoyo prestado en la lucha contra el comercio de drogas (González 1995:141; *Proceso*, 26 de septiembre de 1994). Felipe Jordan fue director de El Paso Intelligence Center, organismo público estadounidense que congrega la información sobre comercio de drogas en el mundo para diversas instancias federales. Después de reconocer que existían grabaciones que probaban que González Calderoni vendió servicios de protección al empresario de drogas Juan García Ábrego, hizo explícito el nivel de cooperación que prestó González Calderoni y que le valió, diplomas aparte, que las agencias de seguridad pública no presentan pruebas ante la fiscalía cuando se exilió en Estados Unidos en 1993: “Todos los funcionarios [estadounidenses] que trabajaron con él sabían que, sin la ayuda de nadie, nos abrió muchas puertas para detener a los asesinos y torturadores de [Enrique] Camarena [Salazar, agente de Drug Enforcement Administration secuestrado en la ciudad central de Guadalajara en 1985]. Ese hijo de puta era un colega” (*McAllen Monitor*, 8 de febrero de 2003; *New York Times*, 14 de febrero de 2003). González Calderoni, que preparaba un libro conjunto con Jordan cuando lo asesinaron en su destierro estadounidense en 2003, ratificó el sentido de la cooperación: “por mi cuenta, sin que nadie me lo pidiera, apoyé al agente de Drug Enforcement Administration Antonio Ayala [*sic*: Horacio Martínez Ayala], con armamento y equipo para hacer investigaciones en torno al caso de Enrique Camarena” (*Proceso*, 26 de septiembre de 1994).

Esta colaboración de González Calderoni ni era gratuita para él ni ayudó a resolver el asesinato de Camarena Salazar, entre otras cosas porque cuando se produjo el asesinato apenas llevaba un año en la Policía Judicial Federal y estaba destinado en el estado fronterizo de Tamaulipas, a mil kilómetros del lugar del homicidio. Pero su cooperación era muy útil para sus colegas estadounidenses en dos aspectos diferentes al objetivo

manifiesto de encontrar a los culpables del asesinato. Por una parte, su colaboración tendía a ratificar la imagen preconcebida de muchos funcionarios estadounidenses de que todos los políticos mexicanos utilizan de manera privada el presupuesto o venden protección privada desde sus cargos públicos. Este estereotipo se creó a raíz de la escasa cooperación que las autoridades mexicanas prestaron para resolver el asesinato de Camarena Salazar (Bowden 2002a). Por otra, les facilitaba los ascensos dentro de su organización. La disparatada investigación del asesinato de Camarena Salazar, cuya resolución se convirtió durante décadas en uno de los primeros objetivos organizativos de Drug Enforcement Administration, fue un trampolín para las carreras de muchos mandos intermedios. Por tanto, la colaboración de agentes mexicanos, por muy vendedores de protección privada a empresarios de drogas que fuesen, era instrumental a los objetivos personales de quienes recibían esa cooperación.

En resumen, los costes de entrada al mercado de la protección son elevados. Sufragarlos es una opción racional. Constituyen la distancia entre acceder o salir del mercado. La alternativa a realizar fuertes desembolsos para acceder al mercado es gastar ingentes cantidades de tiempo y recursos en proporcionar servicios personales o políticos a las autoridades políticas mexicanas o estadounidenses. Esta enorme diferencia en cuanto a los costes de entrada explica la desigual extracción social de los empresarios de protección con respecto a quienes actúan en las empresas de drogas. Mientras que entre estos últimos son abrumadora mayoría los que proceden de clases bajas urbanas o campesinas, entre los empresarios de protección los orígenes humildes son una excepción.

Jorge Miguel Aldana Ibarra fue el primogénito de un general del ejército (Tavira 1995:179). José de Jesús Gutiérrez Rebollo nació en el seno de una acomodada familia del estado central de Morelos, bien conectada con el sistema político desde el triunfo de la Revolución Mexicana y en la que abundaban diputados y alcaldes (*Proceso*, 23 de febrero de 1997). Francisco Sahagún Baca, procedía de un linaje terrateniente del estado de Michoacán, junto al océano Pacífico (*Proceso*, 24 de julio de 1989). Los orígenes de Javier Coello Trejo fueron una familia de clase alta con intereses en los medios de comunicación en el estado sureño de Chiapas (*Proceso*, 11 de diciembre de 1989). El padre de Guillermo González Calderoni era un alto funcionario de Petróleos Mexicanos,

la empresa pública que monopoliza la extracción y distribución de carburantes. “El niño Guillermo estudió en las mejores escuelas y empezó a hablar el inglés y el francés desde muy joven”. Una prima de González Calderoni terminó esposando con Alfredo Harp Helú, quien fuera presidente del consejo de administración del Banco Nacional de México, el mayor banco del país (*Proceso*, 26 de septiembre de 1994). Manuel Alcázar Vega ya había hecho una carrera en la exportación de drogas y la venta de ropa antes de ingresar a la Policía Federal de Narcóticos en los años cincuenta (Astorga 2003:61-3). Óscar Benjamín García Dávila, quien vendió protección a los empresarios de drogas desde las filas de la Policía Judicial Federal y en la Policía Judicial del estado caribeño de Quintana Roo, era nieto del general Marcelino García Barragán, quien llegara a ser gobernador del estado central de Jalisco (1943-47), además de ministro de la Defensa Nacional (1964-70). A su vez, García Dávila era sobrino de Javier García Paniagua, quien fuera director de los servicios secretos mexicanos, Dirección Federal de Seguridad, ministro de la Reforma Agraria y presidente del Partido Revolucionario Institucional, el de estado (Callejo 2002:113; *El Universal*, 1 de junio de 2000).

Tan importante es demostrar evidencias de conexiones con la elite política pasada o presente para así favorecer el mantenimiento en el cargo público o, al menos, encarecer la decisión para el encargado de determinar una posible movilidad descendente que muchos de los empresarios de protección privada optan por falsificar sus credenciales familiares. Arturo Durazo Moreno, el todopoderoso empresario de la protección que comandaba la Dirección General de Policía y Tránsito del Distrito Federal, no despreciaba la menor ocasión para reseñar ante sus interlocutores la cercanía personal que le unía al entonces presidente mexicano, José López-Portillo y Pacheco. Esta prolija relación, cierta y que se remontaba a una escolarización común, le fue de gran utilidad a la hora de solventar conflictos con otros miembros del sector de la protección, sobre todo dentro del Ministerio de la Defensa Nacional.

Pero, además, Durazo Moreno, “como se apenaba [avergonzaba] de sus orígenes humildes, negó a sus padres y ‘adoptó’ a uno de sus tíos, el general revolucionario Francisco Durazo [Ruiz], quien solamente había tenido dos hijas” (González 1983:114). La historia tuvo un gran éxito entre la concurrencia de la elite política porque años después de su detención los medios de comunicación seguían reseñando que Durazo

Moreno procedía de una familia adinerada cuyo padre fue alcalde de Agua Prieta, en el estado fronterizo de Sonora (*Proceso*, 15 de mayo de 1989). Fernando Vázquez Chelius, fiscal federal en el estado de Veracruz, junto al mar Caribe, optó por el mismo medio de la falsificación para remediar una carencia de credenciales en el sistema político:

No ocultó que su nombramiento había sido resultado de las influencias de su tío político Manuel Camacho Solís [entonces alcalde del Distrito Federal] y nadie se atrevió a investigar la veracidad de sus ostentaciones. Gracias a ese respaldo, que el mismo Vázquez Chelius pregonaba por todo Veracruz, su designación como funcionario de la [Fiscalía General de la República] no fue objetada por nadie.

La falsificación le fue muy útil en el corto plazo. Cuando se descubrió en su poder un automóvil propiedad de un exportador de cocaína, el encargado de la investigación, el comandante de la Policía Judicial Federal, Julio Vera Flores “no pudo desvincularlo de la [Fiscalía] General de la República. Se afirmaba entonces que Vázquez Chelius estaba respaldado por el parentesco que guardaba con el licenciado Manuel Camacho Solís” (López 1993:24,192). Bastante menos funcional para mantenerse en su cargo público fue el timo del subdelegado de la Policía Judicial Federal en el estado caribeño de Veracruz, Francisco Salazar Tovar. El que se ostentase de manera fraudulenta como “compadre” del fiscal general de la República, el general Marcial Rafael Macedo de la Concha (2000-05), no impidió que acabase detenido por vender protección a distribuidores de drogas (*El Universal*, 23 de julio de 2001).

La gestión publicitaria

Salvo en el caso de los pagos en efectivo, el prestigio de los empresarios de protección es esencial a la hora de acceder a un puesto público y conservarlo. Pero las características de esa reputación capitalizable en forma de cargos públicos no son unívocas. Puede adquirir múltiples formas, todas de utilidad para el objetivo de los ingresos por protección: desde una fama pública de buen prestador de servicios políticos hasta un prestigio en la provisión de seguridad pública. En sentido contrario, actúa una mala reputación personal. Encarece para sus superiores el mantenimiento en ese cargo público que le permite al empresario la venta de protección privada. Su superior jerárquico puede llegar a obtener réditos con su cese. Y el prestigio, como cualquier

intangible y cualesquiera que sean los mimbres que moldeen esa fama pública, es susceptible de manipulación.

En estas coordenadas, el empresario de protección que actúa desde el sector público tiene un interés supino en ganarse una buena imagen pública. Existen grandes oportunidades y beneficios de manipular su reputación. Favorece la conservación del cargo público y los ascensos. Un decálogo de esta actividad de proyección pública lo proporciona Instituto Mexicano de Estudios de la Criminalidad Organizada (1998:38-9):

(a) Simulan que cumplen con su deber, esto es, actúan contra delincuentes combinando métodos legales e ilegales: los vigilan, se enfrentan con ellos; les dan muerte, los hieren o mutilan si lo juzgan necesario; los detienen y los someten a tortura; los presentan ante las autoridades respectivas; acumulan evidencias para su consignación, procesamiento y castigo. (b) Golpean a los grupos delictivos que o no se someten o que aún estando dispuestos a hacerlo, son rivales de otras organizaciones que protegen. [...] (d) Tratan de cumplir cabalmente cuando hay consigna desde “muy arriba” para resolver casos, aun a costa de sacrificar a los delincuentes que venían protegiendo. (e) Ante presiones para reestablecer un control general del crimen y no sólo resolver casos particulares, son capaces de sacrificar figuras menores o mayores de los grupos delictivos que protegían ampliamente. (f) Detienen y presentan delincuentes en los casos en que hay demasiados testigos y podría provocarse un gran escándalo si no procedieran como marca la ley. [...] (i) No dudan en fabricar delincuentes e inculpar injustamente inocentes con tal de aparentar eficacia y eficiencia. [...] y (j) Gastan grandes cantidades de dinero en pagar a periodistas que exalten sus “logros” y los defiendan cuando son objeto de acusaciones por acción o por omisión deliberada.

Todas estas actividades proporcionan un prestigio no ante el público en general, que es neutro a los fines del empresario de protección. Los ciudadanos apenas tienen capacidad para poner en riesgo la posición burocrática de los empresarios de protección privada y más bien se constituyen en un coste de oportunidad. “Para el agente policial, el delincuente es mil veces mejor que el ciudadano común, quien sólo le va a quitar el tiempo quejándose de lo que le han hecho o para que le resuelva tal o cual asunto y que además no le produce económicamente nada o sólo un poco” (Romero y Guerra 1997:45-6). En contadas ocasiones el conjunto de la ciudadanía pasa de su status de masa a la cual hay que evitar al de superiores jerárquicos o al de clientes. La gran mayoría no tienen la capacidad para modificar el comportamiento de los altos jefes públicos. Hasta hace pocos años ni siquiera la expresión electoral de sus preferencias tenía consecuencias tangibles. En concordancia, la actitud de los empresarios de protección privada hacia el conjunto de la ciudadanía es la propia de un elemento con manifiesta incapacidad para impulsar sus beneficios o sus riesgos: la absoluta

indiferencia. Ello explica las altas cotas de impunidad existentes en México (Zepeda 2001, 2003, 2004).

El único público objetivo de las campañas publicitarias para mejorar su reputación son las autoridades públicas. Éstas sí cuentan con algún poder, el que les confiere la legislación, para modificar el status burocrático del empresario de protección privada. Suponen un gran riesgo en potencia y su cultivo es origen de beneficios marcados. Una vez definido el público objetivo, los instrumentos para manipular la imagen personal al efecto de alcanzar sus metas de reputación son diversas. Como en cualquier campaña publicitaria, las coincidencias entre las propiedades del objeto vendido y la realidad pueden ser cuestión de casualidad. Pero es que ése no es el propósito. Lo importante es que cumpla con los fines de moldear la imagen del emisor a su favor de modo que los compradores, en este caso las autoridades políticas, tengan interés en comprar, o en continuar adquiriendo, el producto publicitado. En otras palabras, que perciban como beneficioso mantener al empresario de protección en su puesto o incluso proporcionarle un ascenso.

Las actividades propias de la protección privada maquilladas a conveniencia pueden ser la mejor herramienta de una campaña publicitaria. Ya desde los años sesenta se practicaban “las famosas operaciones de destrucción de sembradíos a las que se invita a la prensa y de las que se hace gran publicidad. [Pero las campañas] se realizan cuando las plantas [de amapola] ya fueron ‘sangradas’”, es decir, ya se les había extraído el engrudo que se utiliza para fabricar el opio (Astorga 1995a). En 1990, la empresa del comandante de la Policía Judicial Federal, Elías Ramírez Ruiz, arrestó al ganadero estadounidense Michael Ludwig Walters y a cuatro personas más en su rancho del municipio de Ahumada, en el estado fronterizo de Chihuahua (Associated Press, 20 de septiembre de 1990). “Con un gran despliegue publicitario, en el que incluso se invitó a la prensa nacional e internacional, con gastos pagados, los inculpados fueron presentados públicamente.” Ramírez Ruiz acusó a los detenidos de ser importantes exportadores de drogas conectados con las más grandes empresas delictivas del mundo. “Pero resultó una farsa montada para ensalzar la labor de Elías Ramírez” (*Proceso*, 5 de noviembre de 1990). Cuando la falta de pruebas llevó al juez de instrucción a ordenar

su liberación, allí no estaba la prensa, ni con gastos pagados ni sin ellos, para constatar el fracaso.

Las campañas publicitarias no sólo engarzan con el cumplimiento fiel de las obligaciones que, como miembros de los organismos de seguridad pública, tienen encomendadas. También tienen la capacidad de conectar con demandas sociales de más largo alcance. Aunque la población en términos generales es indiferente a los objetivos del empresario de protección privada, manipular la presentación personal para posicionarse como un campeón de las luchas sociales vincula al empresario con los intereses propios de sus superiores por satisfacer las demandas públicas. Mientras estaba creando una maquinaria de protección de extraordinarias dimensiones, el director general de Policía y Tránsito del Distrito Federal, Arturo Durazo Moreno, de manera periódica anunciaba sus supuestos avances contra las ilegales entre las fuerzas de seguridad. La cuenta de funcionarios despedidos era parte esencial de su publicidad. Su permanente campaña de relaciones públicas llegó a afirmar que la delincuencia había disminuido en un cuarenta por ciento en tan sólo un año de mandato y que la policía a su cargo estaba “entre las mejores del mundo” (*Proceso*, 15 de septiembre de 1977 y 26 de mayo de 1980). Ambas circunstancias conectaban con los anhelos de la población de ver reducida la delincuencia y de castigar los incontables comportamientos ilegales de los agentes policiales.

Una de las técnicas básicas de la publicidad es potencial las características positivas, o al menos las más susceptibles de manipularse para conseguir los objetivos deseados, y esconder o maquillar las que puedan resultar más contraproducentes para la imagen de marca del producto. Mientras una decena de sus escoltas se presentaban ante la justicia acusados de violaciones tumultuarias en la ciudad de México (Camargo 2001) y se repetían las denuncias de vulneraciones a los derechos humanos por parte de los elementos a su cargo, Javier Coello Trejo, el vicefiscal para la represión del comercio de drogas, declaraba que “estamos procurando limpiar los cuerpos policiacos. Servimos a la sociedad y por ningún motivo permitiremos que la policía se sirva de ella [...] Lo único concreto son los resultados, y los resultados están aquí [...] están en casi setenta toneladas de cocaína ” (*Proceso*, 15 de octubre de 1990).

En los dos años que dirigió la vicefiscalía federal contra el comercio de drogas, “Coello Trejo daba muestras de absoluta seguridad. [...] Ante los medios de comunicación alardeaba de la efectividad de sus hombres. Los golpes espectaculares siempre fueron motivo de una reunión con la prensa nacional e internacional. Atrás de ellos o a su lado, montones de paquetes de droga y armas formaban parte de la escenografía” (*Proceso*, 22 de octubre de 1990). El origen de la escenografía era indiferente a la presentación publicitaria. Y Coello Trejo tenía un gran sentido de oportunidad con sus campañas.

A principios del sexenio de Carlos Salinas de Gortari [1988-94], durante la primera reunión binacional con Estados Unidos el entonces poderoso y temido [vicefiscal] Javier Coello [Trejo] interrumpió una junta privada para “informar” de la captura de un cargamento de cincuenta kilogramos de cocaína en Tuxla Gutiérrez, [capital del estado sureño de] Chiapas. La noticia pareció demasiado oportuna. Algo no encajaba en ello. [...] No había detenidos. No existía ningún indicio de que el laboratorio clandestino que se consignaba fuera real. [...] Investigaciones paralelas hablaban de un decomiso real, semanas antes del que provocó tantas felicitaciones, de muchos más kilogramos de la droga. El que Javier Coello habría escondido en una bodega [almacén] en Chiapas, en Tapachula[, junto a la frontera con Guatemala]. De ahí, de su propia dotación de droga, tomaba varias decenas de kilogramos cuando necesitaba publicidad. Estrategia inteligente que le ayudó a que se le calificase, hasta pocos días antes de echarlo de su oficina, como un funcionario ejemplar (Arvide 1996:90-1).

Entre los supuestos éxitos de La campaña de represión del comercio de drogas se contaban los derivados de la propaganda de uno de sus asociados, el comandante de la Policía Judicial Federal en el estado fronterizo de Chihuahua, Elías Ramírez Ruiz. Éste llegó a colocar una pizarra a la entrada de la sede oficial que mostraba cifras espectaculares y alteradas de su campaña de expropiación de drogas. En 1990 anunció dos decomisos sucesivos en el territorio bajo su jurisdicción. El primero de era cuatro toneladas de cocaína y el segundo contabilizó seis toneladas de la misma sustancia. Eran las incautaciones más grandes de cocaína que se habían realizado en México hasta ese entonces. En ninguna de las dos ocasiones hubo detenidos y cuando se preguntó a los habitantes de las zonas donde, según la información de Ramírez Ruiz, se habían realizado las expropiaciones, ninguno fue capaz de proporcionar una sola evidencia de actividad policial en esos días (*Dallas Morning Times*, 15 de abril de 1990; *Proceso*, 5 de noviembre de 1990).

Estos decomisos ficticios que agrandan el prestigio de quienes realizan las confiscaciones ante sus superiores han sido una práctica habitual. Es barata, fácil de llevar a cabo y garantiza una presencia en los medios de comunicación. Aunque esta campaña es ya de por sí importante, el principal vector de esta estrategia lo constituye

aparecer en un lugar privilegiado en las estadísticas de decomisos. Cuando, por la ausencia de otros medidores de eficacia objetiva, las estadísticas se convierten en el principal elemento para calibrar posibles ascensos, la campaña publicitaria da de plano en el objetivo. En 2001, el general Ricardo Martínez Perea, comandante del Regimiento de Caballería Motorizada en la fronteriza ciudad de Nuevo Laredo, recibió un reconocimiento oficial de su inmediato superior en la jerarquía militar y del propio ministro de la Defensa Nacional por el gran número de decomisos que realizaba. Los números que proporcionaba eran magníficos, aunque la cifra de detenidos junto a los productos expropiados era exigua. Un mes después de la felicitación fue detenido por vender protección al exportador de marihuana Gilberto García Mena (Apro, 2 de junio de 2003).

Y cuando la propaganda se contrapone con la percepción mayoritaria, que incluye a una parte de la elite política, se recurre a una técnica bien conocida de la publicidad convencional. Consiste en asignar la responsabilidad de los errores a factores distintos a la propia competencia como empresario de protección privada. En lugar de explicar que los despidos de subordinados tenían como causa la incapacidad de éstos para cumplir con los objetivos de producción de protección, las campañas publicitarias de Arturo Durazo Moreno, jefe de la Dirección General de Policía y Tránsito del Distrito Federal, situaban el origen de las actividades ilegales de los policías sobre restricciones presupuestarios o sobre estereotipos mexicanos:

No se pueden extirpar los vicios completamente, así sean mentiras. Yo no quiero engañar a nadie. Los sueldos son mínimos: un policía gana ocho mil y tantos pesos [cada dos semanas; quinientos dólares de 2000 al mes], menos los descuentos. Entonces, imagínense cómo vive un policía. Sin embargo, el ciudadano lo provoca y aquél por necesidad coge muchas veces el dinero [...] Los ciudadanos, en su mayoría, son muy corruptos, sólo que siempre le echamos la culpa a la policía (*Proceso*, 12 de julio de 1982).

La ventaja que proporciona la represión de actividades ilícitas para el ejercicio publicitario es que muy pocos conocen la realidad del sector. Sus protagonistas tienen grandes intereses en permanecer en silencio. Si a ello se le suma la evidencia de que cualquier medida de eficacia está relacionada con un juego de dos, entre represor y reprimido, las oportunidades para una manipulación favorable de la realidad son máximas. Las campañas publicitarias permiten manipular la valía del producto propio. Pero igual de importante es distorsionar las características del enemigo al que debe combatirse. Elevar la categoría del adversario es una forma de incrementar la reputación

propia y, al tiempo, hacer ver a las autoridades públicas encargadas de mantenerlas en el puesto la necesidad de sus servicios.

Para dar verosimilitud a los terribles daños que declaraba estar provocando a los empresarios de drogas, dos subordinados de Javier Coello Trejo anunciaron en público el descubrimiento de un complot de importadores colombianos de cocaína para asesinar a Coello Trejo y a su socio, Guillermo González Calderoni. Según la información pública, los importadores estaban indignados por los grandes costes que se les estaban infringiendo. En 1984 González Calderoni ya había aprovechado la expropiación de trescientos kilogramos de cocaína en la ciudad fronteriza de Nuevo Laredo para hacerse campaña publicitaria sobre la base de su integridad personal. Según la versión de la historia que hizo correr, el exportador hondureño de cocaína Juan Ramón Mata del Pozo le había ofrecido seiscientos mil dólares de 2000 para liberar a los detenidos y llevar la droga a su destino. Por supuesto, González Calderoni declaró haber rechazado la oferta (Salas y Vilchis 1985:126-7).

En una perspectiva agregada, la Dirección Federal de Seguridad, un organismo desde el que se ofrecían cantidades industriales de protección a los exportadores de drogas, utilizó una publicidad similar para conseguir el mismo resultado ante su público objetivo.

Para justificar la existencia y los métodos de la organización exageraron sin recato las amenazas a la seguridad y se dedicaron a atacar a los supuestos enemigos sin evaluar su verdadera peligrosidad. [...] Sus miembros estaban convencidos de ser dueños de la verdad y acumulaban evidencias para confirmarla (no para cotejarla). Desde su perspectiva nada sucedía por casualidad, todo era provocado por una acción deliberada. Las coincidencias no existían y sólo incorporaban los hechos de la realidad que encajaban en su sistema lógico [...] La Dirección Federal dejó florecer y/o prolongó artificialmente la rebelión [guerrillera y terrorista] para justificar su existencia y prestigio como el principal servicio de inteligencia civil [...] Alimentó las paranoias del presidente.

La estrategia publicitaria tuvo éxito. Entre 1965 y 1981 pasó de cincuenta empleados a tres mil que, a su vez, controlaban a diez mil informantes (Aguayo 2001:92,124,228). Menos pretenciosa es la campaña de relaciones públicas que consiste en detener a un empresario de drogas o a un ciudadano común y presentarlo como un todopoderoso jefe de la industria de las drogas en todo el mundo para aumentar la reputación de quien realiza el arresto. En 2003, la delegación de la Fiscalía General de la República en el estado central de Guanajuato detuvo a dos hermanos. Eran dos distribuidores minoristas

de drogas. Pero, porque se apellidaban Arellano, la delegada Lucía Granados Casas hizo correr la especie entre los medios de comunicación de que eran familia de los archiconocidos hermanos Arellano Félix (*Zeta*, 27 de julio de 2003). El aludido, Benjamín Arellano Félix, quizás el distribuidor de drogas más célebre de la historia de México, lo cual no se iguala con el más importante, identificó a la perfección estas prácticas publicitarias de los empresarios de protección privada a costa de la falsificación de una imagen de marca:

Si detienen a un montón de gente en [el estado fronterizo de] Baja California y dicen que trabajan para uno, pues eso nomás [nada más] es dicho. Porque los hechos reales son las imputaciones, que son las que cuentan en un juzgado. Que digan pues nomás [nada más] no y que se las carguen a uno todo, pues eso está mal. Mientras la policía esté usando a todos los periodistas, tanto para vender periódicos y [*sic*: como para] tener publicidad, pues estamos mal (*Frontera*, 18 de octubre de 2002).

Un último objetivo de las campañas publicitarias es denigrar a la competencia o a aquellos individuos e instituciones que puedan reducir su demanda de servicios. Jorge Manuel Aldana Ibarra, protector de empresarios de drogas, cuando comenzaron a relacionarle con el asesinato del agente de Drug Enforcement Administration en la ciudad central de Guadalajara, Enrique Camarena Salazar, optó por un contraataque para aminorar los daños que sufría su prestigio personal. Difundió entre sus allegados periodísticos la especie de que al muerto lo habían detenido en 1976 en Mexicali, en la frontera con Estados Unidos, con dos kilogramos de droga. Añadió que Camarena Salazar no estaba muerto, que se había sometido a cirugía estética tras ser arrestado por Drug Enforcement Administration (*El Sol de México*, 12 de enero de 1990). Más directa es la respuesta frente a quienes perjudican la posición competitiva del empresario de protección o que ponen en peligro su viabilidad burocrática.

Notablemente grave ha sido el caso de los ataques a la ex delegada [de la Fiscalía General de la República, Leticia Navarro Bañuelos] en el estado de Sonora que auspiciaron algunos pseudocomunicadores. [Le acusaban de mantener relaciones sexuales con un meritorio violento.] Dichos ataques se originaron porque la ex delegada acabó con el “negocio” del subdelegado y comandante Manuel Gutiérrez Véjar, quien de sus propios recursos, mismos que al parecer son cuantiosos, otorgaba dinero a esas personas [los periodistas para difundir su campaña publicitaria] (Dirección General de Comunicación Social de la Procuraduría General de la República, Boletín de prensa, 15 de abril de 1993).

A principios de los años noventa, el subdelegado de la Policía Judicial Federal en el estado fronterizo de Chihuahua, Guillermo Hernández Robledo, pagó a reporteros locales “en francachela” para que iniciaran una campaña de prensa en contra de la defensora de los derechos humanos y entonces delegada de la Fiscalía General de la

República en ese mismo estado, María Teresa Jardí Alonso. Ésta, por principio, se oponía a la actividad de empresas de protección en el seno de la institución, lo cual estaba acabando con las fuentes de ingreso de Hernández Robledo (*Proceso*, 22 de enero de 1996).

En un ejemplo que no es por demás inusual, los propios publicistas pueden ser los que encarguen el producto. El periodista Eusebio Gimeno González mantuvo “una conversación con el convicto excomandante de la PJF [Policía Judicial Federal] Mario Alberto González Treviño, en la que le solicita su ayuda de ciento cincuenta mil dólares [ciento ochenta mil dólares de 2000] a cambio de, se dice, ayuda periodística en contra del C. [Ciudadano Fiscal] General de la República,” Jorge Carpizo McGregor (1993-94). Éste había presentado con determinación las pruebas para encarcelarlo por asesinato (*Novedades*, 5 de junio de 1993).

Bajo estas coordenadas de grandes necesidades de publicidad para los servicios de protección privada encuentra explicación la aparente contradicción entre el teórico secretismo que debería afectar a una actividad que está prohibida en la legislación y la hipertrofia, tanto en términos de personal como de presupuesto, de los departamentos de comunicación de los organismos de seguridad pública en México. En la sede de la Fiscalía General de la República en la fronteriza ciudad de Juárez, “donde no hay siquiera computadoras o instalaciones modernas”, se pagaban treinta mil dólares mensuales a un solo diario local para mejorar la imagen pública del empresario de protección que la comandaba (*Milenio Diario*, 3 de junio de 2001).

Por la vía de externalizar hacia el presupuesto la producción de campañas publicitarias los empresarios de protección privada reducen de manera ostensible el coste de las mismas. A Francisco Minjárez Ramírez, comandante del grupo antisequestros de la Policía Judicial del estado fronterizo de Chihuahua entre 1993 y 2002 al tiempo que vendedor de protección privada, “los boletines de propaganda institucional le atribuían el ciento por ciento de efectividad en el rescate de víctimas sanas y salvas, así como un decremento a sólo cinco secuestrados al año cuando en Chihuahua llegaron a registrarse más de un centenar en un periodo anual.” A donde no llegaban los comunicados oficiales, Minjárez Ramírez se encargaba de reiterarlo en persona: “He resuelto el ciento por ciento de los casos de secuestro desde 1994 a la fecha, no sólo en Chihuahua sino en

otros estados también” (Arvide 1996; González 2004). Diversos medios de comunicación se hicieron eco de esta publicidad en sus páginas de información (*Proceso*, 9 de diciembre de 2001; *Reforma*, 29 de septiembre de 2002).

Pero sí la producción de las campañas publicitarias es costosa, su difusión al público en general y al público objetivo en particular es gratuita, al menos para los grandes medios de comunicación de ámbito nacional. Con la inestimable cooperación de la clase periodística, esta propaganda no acaba en las páginas o espacios dedicados a la publicidad sino que la insertan en lo que en teoría forma parte de la información. De manera no intencionada ponen el prestigio mayor o menor de un medio de comunicación al servicio de los intereses de la empresa de protección. Jesús Blanco Ornelas (2002:38-9), quien ha denunciado sin tregua la actividad de la empresa de drogas de Benjamín Arellano Félix en su semanario *Zeta*, de Tijuana, reconoció que el empresario de protección José Luis Larrazolo Rubio, a su paso por la ciudad fronteriza como comandante de la Policía Judicial Federal, le “pasó buenas notas”.

Por premuras presupuestarias o por el comprensible esfuerzo de los periodistas por reducir su tiempo de trabajo, la inmensa mayoría de los artículos de sucesos que se publican en la prensa mexicana, como en la estadounidense, son una repetición acrítica, a menudo sin quitar una coma, de los boletines y las ruedas de prensa emitidos por las empresas de protección. Como anexos se incluyen las declaraciones off-the-record de los protagonistas y las filtraciones interesadas de información, que en ningún caso desvirtúan sino que acrecientan el carácter propagandístico de la información. En 1996 la empresa de protección del general José de Jesús Gutiérrez Rebollo, destacado como comandante en la ciudad central de Guadalajara, mantenía una fuerte competencia por la protección a empresarios de drogas con las autoridades civiles del estado de Jalisco. “La Quinta Región Militar [dirigida por Gutiérrez Rebollo] hizo una aclaración verbal a los reporteros, [que] por lo que hacía a que los [empresarios de drogas] ‘estaban coordinados con todas las autoridades del estado’” (*La Jornada*, 28 de junio de 1996).

Si las campañas publicitarias de los empresarios de protección son beneficiosas para los periodistas que se encargan de trasladar el mensaje, al ahorrarles trabajo, no lo son menos para los medios en los que trabajan. Esos comunicados son un input casi gratuito que conecta con los gustos populares por los actos delictivos y las conspiraciones

oscuras. En contraprestación a esta participación gratuita en sus campañas publicitarias, los empresarios de protección privada, que tienen un interés pecuniario en expandir su prestigio personal, facilitan el trabajo de estos cooperantes no intencionados hasta el punto de que no se rebata el núcleo de lo que se quiera transmitir. Estas concesiones incluyen, por ejemplo, el permiso para fotografiar a los detenidos con armas de fuego en poses ridículas que remitan a la iconografía popular del delincuente tan unida a las películas estadounidenses. Es lo que se denomina “poner ante las cámaras, el gesto de cada día de la página policiaca. [...] Hay fotógrafos con la utilería [escenografía] en la mochila. Si el delincuente cometió un atraco enmascarado, sacan el pasamontañas o la medida para la foto. Si el crimen fue con un martillo, no falta la herramienta para que la ponga un policía en manos del acusado y a gritos le ordene que ponga mirada torva; a tono con los titulares de mañana” (Monteverde 2005:45-6).

Aparte de esta gratuidad genérica de la participación de los medios de comunicación, existen mecanismos costosos al alcance de los empresarios de protección para dar mayor realce a su publicidad. El cultivo de las relaciones personales con periodistas de todo pelaje es una forma no sólo de multiplicar de manera exponencial el número de emisiones publicitarias sino de agregarle un componente cualitativo. Quien fuera jefe de la Dirección Federal de Seguridad y empresario de protección privada, José Antonio Zorrilla Pérez “era vivo [listo]. Se ganaba la voluntad de la gente. Y de los directores de periódicos. Les hablaba frecuentemente. Los invitaba a tirar [disparar]. El día que tenían un problema, lo resolvía. Ponía a su disposición el helicóptero y el avión de la Dirección Federal de Seguridad. Ante eso, nadie quería que se tocara a Zorrilla” (*Proceso*, 26 de junio de 1989).

Si los periodistas que reciben los favores con cargo en la mayor parte de los casos al erario público, además, gozan de un prestigio personal previo, la reputación del reportero se transfiere a la información manipulada que trasmite. No tiene el mismo efecto sobre el lector, en particular sobre el grupo objetivo de autoridades públicas, una información sin firma que cita como fuente a la organización pública en la que trabaja el empresario de protección, que un halago de un columnista prestigioso y conocido por su independencia. Zorrilla Pérez era íntimo amigo de uno de los columnistas mexicanos más prestigiosos, Manuel Buendía Tellezgirón. Durante trece años cultivaron esa

relación, que incluía frecuentes salidas conjuntas, por ejemplo, a la práctica de tiro en el Colegio Militar. En cierta manera, Zorrilla Pérez heredó esa cercana relación de quien le antecedió en el cargo, Miguel Nassar Haro, autor de las más viles torturas en contra de miembros de grupos terroristas. En 1980, Buendía Téllezgirón le escribió una carta de su puño y letra a Nassar Haro que rezaba:

Quiero entregar a usted, señor Director Federal de Seguridad, la constancia de mi gratitud por haber liberado a dos perseguidos latinoamericanos, de nacionalidad argentina. [...] Usted, como combatiente valeroso y avezado que es en lo suyo, sabe perfectamente lo extraordinariamente dificultosa que se vuelve una pelea que es preciso dar en condiciones tan desfavorables. [...] Entiendo y respeto la función de usted, y sólo por motivos superiores me atreveré a interceder por otros seres humanos (Mendoza 1984:21-4; Novedades, 13 de junio de 1984).

Zorrilla Pérez acrecentó esa relación. Le entregó una credencial oficial de la Dirección Federal de Seguridad y ponía todo su empeño institucional en la resolución de delitos que eran de interés personal para el periodista. A cambio, “el director federal de seguridad recurría al columnista si le interesaba divulgar algún asunto para provocar reacciones provechosas para su esfera de actividades” (Hernández 1989:17-27; *Proceso*, 29 de mayo de 1989). Por esta vía, Buendía Tellezgirón recibía beneficios concretos y a cambio se convertía en un instrumento para que Zorrilla Pérez ganase reputación. Zorrilla Pérez terminaría ordenando el asesinato de Buendía Tellezgirón y, aunque sus motivos han estado sujetos a múltiples especulaciones, se desconoce la causa última.

En este aspecto, los empresarios de protección privada no hacen sino repetir las recomendaciones que proporcionan los manuales de relaciones públicas. El cultivo de un vínculo personal, más allá de lo profesional, con los periodistas se traduce casi sin solución de continuidad en una actitud positiva a las campañas publicitarias y hacia la empresa de protección en particular. Pero el desarrollo de esta relación requiere tiempo y dinero. A cambio de reducir el prestigio del canal de transmisión, existe una generosa posibilidad de eliminar la inversión en el primer elemento para dejar toda la campaña publicitaria en manos del factor retribución dineraria. A aquellos periodistas que glorificaban la imagen pública de Arturo Durazo Moreno, jefe de la Dirección General de Policía y Tránsito del Distrito Federal, éste los invitaba con cargo al presupuesto a viajes oficiales y privados. En palabras de un cercano colaborador de Durazo Moreno,

los que se habían portado bien, además de llevar sus pasajes pagados, viáticos [dietas] y todo, él personalmente, al llegar al lugar al que íbamos, se ponía como santaclos [Papa

Nöel], con un bonche [fajo] así de dólares a repartirlos, a la fayuca [objetos que se introducen de contrabando, por lo general aparatos electrónicos...] Para traerme toda la fayuca, de todos los periodistas y de todo lo que había comprado Durazo [... una vez] me tuve que quedar para venirme en un avión [alquilado al efecto] (*Proceso*, 22 de enero de 1985).

Manuel Almendra era periodista del diario *El Sol de México* de la capital del país. En sus colaboraciones halagaba la labor de Elías Ramírez Ruiz, director de la Policía Judicial Federal en Chihuahua. A cambio, el periodista “hacía viajes de placer en pago a sus incontables servicios” con cargo a la empresa de Ramírez Ruiz. Cuando el periódico le despidió, Almendra encontró acomodo como “asesor de prensa y relaciones públicas” de la Fiscalía General de la República en el estado de Chihuahua (*Novedades*, 5 de junio de 1993). Como Almendra no era el único periodista en recibir la derrama financiera de las campañas publicitarias de Ramírez Ruiz, sobre todo entre los medios locales, el resultado fue el esperado a la inversión. “En Chihuahua la prensa considera al comandante Ramírez un héroe” (*Dallas Morning Times*, 10 de abril de 1990).

Los desembolsos a los periodistas por estos servicios publicitarios pueden realizarse en efectivo o en especie, según la preferencia del pagador. Arturo Durazo Moreno, por mediación de su jefe de relaciones públicas de la Dirección General de Policía y Tránsito al tiempo que columnista del diario capitalino *Excelsior*, Víctor Payán, a periodistas especializados en crónica de sucesos les “gratificaba con dinero, autos [y] casas del Departamento del Distrito Federal en la zona de Villa Coapa, mismas que eran para policías y terminaron en manos de reporteros” (*Novedades*, 5 de junio de 1993). Durazo Moreno también proporcionaba a los periodistas permisos de armas gratuitos y escoltas pagados por el erario público: “Juan Ruiz Healy tiene tres agentes a su servicio; Jacobo Zabludovsky [Kraves], cuatro; Guillermo Ochoa [Ruiz], dos; Joaquín López Dóriga, cuatro; [éstos tres últimos locutores de la cadena de televisión Televisa...] y así muchos más” (*Proceso*, 9 de febrero de 1981). Los tres últimos eran los presentadores estrella de la cadena de televisión Televisa, que ha ostentado durante décadas una situación de cuasimonopolio en la oferta audiovisual de México.

Durante la gestión de Javier Coello Trejo en la vicefiscalía general de la República existió un grupo de periodistas a los que, con financiación pública o de la propia empresa de Coello Trejo, se les entregaban grandes cantidades de dinero para alabar la gestión del pagador. Como complementos en especie, en los viajes al extranjero

acompañando a Coello Trejo se ponían limusinas a la disposición de estos periodistas (*Proceso*, 28 de octubre de 1991). En este grupo se encontraban los cronistas del vespertino deportivo *Ovaciones* de la ciudad de México, Eusebio Gimeno González y Ernesto Lara Castillo. Éste último no se conformaba con los ingresos que le proporcionaba Coello Trejo sino que expandía su venta de espacios publicitarios a varios de sus socios en el negocio de la protección privada:

Ha recibido en diferentes ocasiones diversas sumas de dinero, tanto en moneda nacional como en dólares [...], así como también grandes cantidades de droga (cocaína) de manos de comandantes y subdirectores de esta institución [la Fiscalía General de la República], entre los que destacan: Guillermo González Calderoni, Luis Miguel Silva Caballero, Mario Alberto González Treviño, Elías Ramírez Ruiz. Las mismas relaciones las mantiene con elementos de menor jerarquía, entre los que se logró ubicar a [José] Luis Larrazolo Rubio, [los hermanos] Salvador y Christian Peralta [Pérez], Manuel Arreguin y otros [...] Le han sido asignados escoltas en forma permanente por altos funcionarios de la dependencia (*Novedades*, 5 de junio de 1993).

En esa misma época, en la que José Luis “Larrazolo [Rubio] fungía como jefe de la [Policía] Judicial Federal en [el estado fronterizo de] Sonora y Amado [Nava Ramírez] era su subordinado en [la ciudad de] Guaymas, operó un importante y cualitativo cambio en el embute [nombre técnico de los pagos periódicos de las autoridades públicas a los reporteros para recibir una cobertura favorable] para los periodistas que cubrían la fuente policiaca. No sólo se repartía dinero para hacer famosos a los heroicos comandantes. También se les daba cocaína” (Zamarripa 1993:101).

Estos pagos directos de parte de los empresarios de producción suelen producirse con mayor intensidad entre la inflación de diarios de circulación minúscula de la ciudad de México que entre los grandes medios. No es casual esta distribución de las campañas publicitarias. Aparte de que exista una relación directa entre circulación del medio de comunicación y la propensión de sus periodistas a aceptar bonificaciones extraordinarias por sus textos, estos periódicos cumplen con la finalidad única de las campañas de publicidad con independencia de que lleguen al gran público. Puesto que se remiten de manera gratuita a todas las instancias oficiales, desde donde se pasan resúmenes a los superiores, consiguen alcanzar al grupo objetivo de las campañas publicitarias de los empresarios de protección con igual intensidad que la aparición en diarios de mayor tirada. El conocimiento por parte del gran público de estas campañas es muy marginal a los fines de las empresas de protección.

Y para las empresas periodísticas que dan acogida en su seno a estos propagandistas de los empresarios de protección no sólo es que les resulte gratuita la información, dado que a menudo el periodista está a sueldo de uno o varios empresarios de protección. A menudo lo rentabilizan de manera directa. Ernesto Lara Castillo, para mantener el empleo que le daba la posibilidad de entrar en la nómina de empresas de protección y vender drogas con liberalidad, “ha pagado al director del medio (*Ovaciones* [diario deportivo vespertino de la ciudad de México]) para que se le permita continuar en el mismo. En la última ocasión se comprobó una gratificación de trescientos millones de pesos [ciento veinte mil dólares de 2000] recibidos por el señor Fernando González Parra,” gerente del diario (*Novedades*, 5 de junio de 1993).

En las ciudades pequeñas, las campañas publicitarias de los empresarios de protección son mucho más moderadas en cuanto a sus costes. Por una parte, de entre el grupo objetivo de esas campañas, los altos cargos de las instancias de seguridad, son pocos los que leen la prensa fuera de la ciudad de México. Por otra, las rentas alternativas de los periodistas que trabajan en esos medios de comunicación son escasas, con lo cual casi cualquier cantidad de dinero es suficiente para obtener una cobertura favorable. Como comentó un periodista de Victoria, capital del estado de Tamaulipas, colindante con Texas: “Un reportero de plaza fronteriza va por su cuota semanal de cien dólares a la policía federal, a la ministerial [estatal] por ochenta o cien dólares, a la municipal por cincuenta, a la [policía] federal preventiva, que nunca ha sido tan espléndida, por otros cincuenta. Y eso sin que haya ningún trabajito de por medio, porque si se trata de guardarse alguna información, cobran unos quinientos y hasta dos mil dólares.” Los salarios que los periodistas de sucesos reciben de los medios para los que trabajan es una parte ínfima de sus retribuciones totales: equivalen a entre ochenta y ciento veinte dólares (*Impunidad*, julio de 2001). El periodista Jesús Blanco Ornelas (1996:128) cuenta cómo en 1978 fue objeto de un intento de soborno bastante burdo de parte del fiscal federal en Tijuana, Carlos Aguilar Garza:

En el periódico [*Abc* de Tijuana, que dirigía Blanco Ornelas] descubrimos que los federales traían puros carros último modelo que se habían robado personalmente en San Diego o en Chula Vista, en National City o en La Jolla [ciudades todas del sur de California]. Estaba probadito y se hizo una gran escandalera. [... Aguilar Garza] se metió al *Abc* y con un “... barón [*sic*], vengo por ti para irnos a comer”, no quiso hablar de nada que no fueran saludos. Taimado, a lo mejor pensó que lo grababan o escuchaban. No quiso ir al Victor’s, al Sombrero, a una cuadra. “Mejor vamos a otra parte”. Abriéndome paso y seguidos, sólo él y yo en su automóvil. Cuando se puso al volante: “... perdóname barón, pero por

seguridad la pongo aquí”, y de su cinto sacó tamaño pistolota con el cartucho cortado [montada]. La puso en el asiento, entre los dos, a la mano. Prendió el motor y antes de arrancar tomó una ametralladora que traía en el asiento de atrás y la llevó a sus pies, abajito del asiento. “Por si las moscas, hermano”. [...] Un recorrido para meter miedo. Paró el auto en un despoblado. Uno de atrás llegó corriendo con una bolsa de papel en la mano y se la entregó. “Ahora se la ofrezco yo”, al tiempo que la ponía entre mis piernas” [...] Una, dos y tres veces preguntó qué quería. Ofreció un auto nuevo para mi esposa o depositar dinero para mis hijos. Nada le fue aceptado y seguramente para no rogar hizo a un lado el tema con un “... vámonos a comer”.

Aunque los medios de comunicación de masas son el principal cauce para las campañas publicitarias de los empresarios privados de protección, las oportunidades no terminan ahí. Las campañas de Arturo Durazo Moreno fueron innovadoras en cuanto a los formatos y fueron más allá de la tradicional utilización más o menos retribuida de los medios de comunicación para adentrarse en formatos alternativos. Financió con dinero público un libro que glosaba sus supuestos logros después de tres años en la Dirección General de Policía y Tránsito del Distrito Federal. Compró también con fondos de la dependencia a su cargo un programa radiofónico diario en el que se loaba el buen funcionamiento de las fuerzas policiales al mando de Durazo Moreno (*Proceso*, 4 de noviembre de 1979 y 26 de mayo de 1980).

A Durazo Moreno también le dedicaron una canción, remuneración de por medio, el cantante Macario Sandoval y el Mariachi Tenochtitlán. En la portada del sencillo aparecía la fotografía de Durazo Moreno con su uniforme de general de división. La letra de la canción era: “Voy a cantar un corrido / para un hombre conocido / que siempre demuestra su capacidad. / Es para Arturo Durazo / del pueblo una garantía, / por eso ha transformado / toda nuestra policía. / [...] Hombre de temple de acero, / franco, cabal y sincero, / en el peligro es un gallazo / así es Arturo Durazo” (*Proceso*, 11 de septiembre de 1989). Pero presentadas de manera unilateral por la empresa, estas campañas publicitarias, cualquiera que sea su soporte, pueden ser interpretadas por los receptores como propaganda vacua e interesada, de modo que no lleguen a ser convincentes para alcanzar al público objetivo. Es por ello muy recomendable favorecer la participación de un tercero que cuente con un cierto prestigio en la circulación imparcial de la información.

Pero la relación de los periodistas con los empresarios de protección no siempre está regida por patrones de colaboración. Los reporteros, si cumplen en sentido estricto con su deber de denuncia pública, pueden llegar a convertirse en una fuente de publicidad

negativa. Esta circunstancia constituye un perjuicio para la reputación pública del empresario, con los consiguientes riesgos que impone sobre su estabilidad burocrática. La firmeza de la relación del empresario de protección privada con las autoridades públicas que fabricaron su nombramiento tiene una relación inversa con el interés por combatir esa publicidad negativa que puede tener intensas repercusiones sobre su futuro profesional. A mayor estabilidad profesional garantizada por una relación cercana con sus superiores, menor necesidad de poner freno al declive en la reputación pública.

Las estrategias para paliar los daños de la publicidad negativa combinan, en diferentes medidas, intimidación y compra de voluntades. En un momento en el que la condición legal de las drogas estaba aún sujeta a discusión y aún estaba por concluirse la prohibición legal en el conjunto de México, el general Abelardo Rodríguez Luján, gobernador del estado fronterizo de Baja California (1923-30), percibió de manera clara los problemas que para su carrera burocrática provocaban las denuncias en los medios de comunicación y trató de solucionarlo de una manera bastante burda pero eficaz:

En septiembre de ese año [1924] dos periódicos locales denominados *El Monitor* y *El Eco del Distrito Norte* iniciaron una campaña informativa e hicieron público que el negocio de las drogas estaba en manos de hombres cercanos e íntimos del gobernador. [...] Debido a una denuncia pública hecha por *El Monitor* en una de sus ediciones, se clausuró el fumadero de opio conocido como la Casa Chiquita, la cual, según público rumor, producía enormes entradas en efectivo al gobernador y a sus amigos, quienes no conformes (...) con la pérdida de esas cantidades, dieron una nueva autorización para que el referido fumadero volviera a seguir funcionando, ocasionando esto una nueva denuncia de *El Monitor* y una nueva clausura del centro de vicios. Después de la última denuncia, el gobernador decidió poner remedio al problema, que no eran las actividades del fumadero de opio, sino las noticias de los periódicos. [...] En acuerdo con su equipo de colaboradores, Abelardo Rodríguez determinó dar un escarmiento a los osados periodistas. Fue durante una parranda en una cantina de [la ciudad fronteriza de] Mexicali llamada Centro Cabaret cuando lo decidió. Bebía acompañado por Alfonso Pellegrin, estadounidense traductor del gobierno, por Francisco Peralta, inspector general de policía, por el capitán ayudante Ramón Rodríguez Familiar, por el presidente municipal [alcalde] de Mexicali [Ramón Pesqueira Araiza (1924)] y por diez o doce policías. Platicaban [Conversaban] sobre el asunto cuando el gobernador ordenó que llevaran a su presencia a los periodistas. José Cayetano Cepeda, director de *El Monitor*, y José Esperón, de *El Eco del Distrito Norte*, fueron localizados en sus casas. Allí se les notificó que el gobernador deseaba tratar con ellos un asunto de gran interés y se les trasladó al cabaret. Afuera del expendio de licores, el gobernador, rodeado de sus hombres, injurió a Cepeda y lo golpeó varias veces en el rostro. El agredido intentó huir, pero el capitán Rodríguez Familiar lo detuvo con un disparo que le quemó el ala del sombrero. Inmóvil y sin poner resistencia recibió más golpes del general Rodríguez, que no cesaron hasta que perdió el sentido. Enseguida vino el turno a José Esperón. Debido a la golpiza que recibieron, ambos fueron trasladados al hospital municipal. Mientras el médico encargado del nosocomio [hospital] los curaba, el gobernador siguió de juerga en un hotel donde correteó [persiguió] a una prostituta estadounidense, con gran escándalo de la mujer porque iba tras ella con una pistola en la mano. Los periodistas no pudieron regresar a sus casas cuando estuvieron en condiciones de hacerlo, pues había una orden de aprehensión [busca y captura] que les impedía dejar la enfermería. Después de ocho horas, el presidente

municipal retiró los cargos y los hombres fueron a refugiarse en el poblado fronterizo de Caléxico[, California]. Tras la ejecución de la reprimenda, el general Rodríguez prohibió la circulación de *El Monitor* con el argumento de que era contra revolucionario. También otro periódico, *La Frontera*, de José Guadalupe Herrera Carrillo, se vio afectado por una disposición semejante. Herrera provocó irritación en Rodríguez tras divulgar el ataque contra sus compañeros periodistas mediante una versión que se alejaba mucho de la oficial. Además de vedar *La Frontera*, el gobernador presionó a los comerciantes que tenían anuncios pagados en este periódico para que los retiraran. [Los generales Álvaro] Obregón [Salido, presidente de México (1920-24)] y Calles [Francisco Plutarco Elías Campuzano, entonces presidente electo, ministro del Interior (1920-23) y presidente de México (1924-28)] se enteraron de todo: de las acusaciones de [distribución] de drogas publicadas en los periódicos, de la reacción de Rodríguez y de las represalias posteriores. [...] En esos días también el gobernador se comunicó por escrito con el presidente. Por medio de un telegrama le advirtió que llegarían a su despacho “versiones calumniosas y malévolas” sobre la prohibición de *El Monitor* y acerca del atropello a los periodistas, hecho al que se refirió como “una cuestión personal” entre un empleado del gobierno y los directores de los periódicos. El propósito de la comunicación era evitar que Obregón se dejara sorprender por un grupo de “enemigos del gobierno”, [...] que] habían desatado una supuesta campaña de desprestigio en contra de Rodríguez. [...] En noviembre de 1924, dos meses después de esos acontecimientos, Abelardo Rodríguez presentó al gobierno federal un informe sobre su primer año de actividades. En el rubro de gobernación asentó que había sostenido “una enérgica campaña contra el [comercio] y consumo de drogas heroicas [*sic*], imponiendo a los infractores severas penas” (Gómez 2002:136-9).

Estos encontronazos con los medios de comunicación locales no impidieron a Rodríguez Luján convertirse, primero, en ministro de Guerra y Marina, entre 1932 y 1934 en el presidente de México y, por último, en gobernador del vecino estado de Sonora (1943-48). En los años cuarenta, Rafael García Travesi en las páginas del periódico en el que trabajaba, *El Angelino*, de Los Ángeles, California, acusó al senador Carlos I. Serrano, director de facto de la Dirección Federal de Seguridad, de proteger la exportación de opio de México a Estados Unidos. A Los Ángeles llegó un emisario de Serrano, que le refirió: “Vamos a hablar en plata, Travesi, yo soy tu amigo. ¿Cuánto quieres en ‘efectivo’, de un golpe? La suma que tú fijes, yo te la entrego personalmente. O en todo caso, tengo otra proposición. Tú sigues siendo un enamorado de París. Vuelve a ella. Yo, personalmente, te hago entrega de un pasaporte diplomático. Podrás inclusive llegar a embajador”. García Travesi renunció a la oferta y, con la inestimable cooperación de varias dependencias del gobierno mexicano y de sus homólogos en Estados Unidos, Serrano consiguió su deportación a México por trigamia. Después de simular su fusilamiento, lo consignaron ante el juez, que lo encarceló porque tenía un “índice de alta peligrosidad” (Aguayo 2001:83-5).

La estrategia para cerrar la publicidad negativa puede ir hasta el origen. En 1990, agentes de la Policía Judicial Federal al servicio del comandante Enrique Guillermo Salazar Ramos asesinaron, al excederse con las torturas en la sede del estado de

Durango de la Fiscalía General de la República, a Pedro Yescas Martínez. Las denuncias de los familiares ante los medios de comunicación y las instancias oficiales de derechos humanos concluyeron en un par de ofertas por parte del también comandante y subordinado de Salazar Ramos, Héctor Sandoval Ortega. A la esposa de Yescas Martínez le ofreció cinco mil dólares de 2000 para los gastos del sepelio y el doble para el mantenimiento de los dos huérfanos “con la condición de que declarara que su esposo padecía epilepsia y alguna otra enfermedad seria”. Ante el rechazo de esta primera proposición, los emisarios de Sandoval Ortega acudieron al padre del asesinado, a quien le ofrecieron quince mil dólares de 2000 “con la condición de que él y su familia se ‘olvidaran del asunto’” (Comisión Nacional de Derechos Humanos, 4 de enero de 1991). La permanencia en prisión del hermano de Yescas Martínez servía a modo de intimidación que completase las ofertas al mismo efecto de evitar la publicidad negativa.

La intimidación no acabó en el marco estrecho de las familias una vez que se había extendido la información negativa hasta alcanzar a los medios de comunicación. Según declararon los dos miembros del Colegio de Abogados de Durango que se hicieron cargo de la denuncia, Jesús Rivera Ortiz y José Montaña Maldonado,

habían sufrido sendos atentados los inmuebles que ocupaban la sede de la denominada Casa del Abogado, así como el despacho particular del Lic. [Licenciado] Montaña; que tales agresiones fueron cometidas por elementos de la Policía Judicial Federal destacados en la entidad, como represalia por su intervención en el caso del señor Yescas Martínez. Externaron que el viernes trece de octubre último [de 1990], después de la primera manifestación de protesta que organizó la Barra [Colegio] de Abogados de Durango, al llegar los entrevistados a los dos inmuebles, recogieron cuatro casquillos vacíos de AK-47 [Kaláshnikov] en uno de los predios [inmuebles] y tres casquillos de las mismas características en el otro; señalaron que era indudable la responsabilidad de los agentes implicados, ya que [...] exigieron la investigación de los hechos [...] y que fue dada a conocer oportunamente por los medios de información de la entidad federativa (Comisión Nacional de Derechos Humanos, 4 de enero de 1991).

Con la combinación de los ingredientes habituales de intimidación y compra del silencio, en 1978 Óscar Enrique Asteguieta Luna fue detenido y extraditado por la vía de urgencia a Estados Unidos. Lo entregaron a Drug Enforcement Administration, que lo reclamaba por delitos contra la salud. Las torturas que le aplicaron antes de la entrega agentes de la Policía Judicial Federal le dejaron inválido. Según declaró después,

cuando fui internado en el Hospital Civil [...] el agente de la Policía Judicial Federal [Lorenzo] García Hernández me visitó y me dijo que él pagaría mi curación y le daría ayuda económica a mi familia, con la única condición que yo no hiciera ninguna demanda

en su contra, porque de lo contrario mi familia sería la que sufriría las consecuencias. Para demostrar que era verdad lo que decía fue detenida mi esposa y de esa manera fui una vez más presionado [...] Mi esposa fue puesta en libertad. [...] El agente García Hernández entregó a mi esposa cincuenta dólares [ciento veinticinco dólares de 2000], pero esa fue su única ayuda” (*Proceso*, 27 de enero de 1979).

Pero la intimidación es la estrategia preponderante para tapar la publicidad negativa. Las amenazas presentan ventajas obvias. Es una opción más barata. Y tiene las mismas probabilidades de llegar a la conclusión de cerrar la puerta a mayores cotas de publicidad negativa. El periodista Sergio González Rodríguez (2004) relata en primera persona cómo fue secuestrado por unos individuos que le dejaron un mensaje muy claro: “El comandante nos ordenó decirle que se ande con cuidado, usted está metido en algo muy grueso [sonado]. A usted lo pusieron, alguien lo puso. ¿Sí me entendió, mi señor? Nos ordenaron golpearlo, pero no lo vamos a hacer, nosotros no venimos drogados”.

En 1999 aconteció un enfrentamiento armado entre policías federales y estatales en la ciudad fronteriza de Mexicali. Un fotógrafo del diario local *La Crónica de Baja California* tomó instantáneas del momento. En las mismas se podía observar que las matrículas de dos de las tres camionetas que utilizaban los agentes federales correspondían a vehículos que habían sido robados en el vecino estado de California. A partir de entonces el fotógrafo comenzó a recibir amenazas de muerte (*El Universal*, 13 de abril de 2000). En 1989 el padre de Jorge Enrique Toledo Coutiño, propietario del periódico *El Día* de Tuxtla Gutiérrez, la capital del estado sureño de Chiapas, fue detenido y golpeado por agentes de la Policía Judicial Federal por saltarse un control de carretera. A raíz de este suceso, Toledo Coutiño emitió una nota de protesta en su diario y comenzó a dar cabida a denuncias sobre los comportamientos ilícitos de los agentes al mando en la represión de la producción y el comercio de drogas en el estado. Esta actitud derivó en actos de acoso y hostigamiento contra el propietario del periódico a cargo del comandante de la Policía Judicial Federal en esa demarcación, Rogelio Olivares Oropeza. Según declaró después, Toledo Coutiño realizó gestiones en la sede central de la Fiscalía General de la República, donde se le brindó confianza al expresarle “que cesarían las amenazas, a cambio de que ya no aparecieran notas en el periódico contrarias a la Policía Judicial Federal” (Comisión Nacional de Derechos Humanos, 18 de marzo de 1991).

Cuando la fuente de publicidad negativa está diversificada, las posibilidades de incidir sobre el emisor disminuyen. Se incrementa el coste de obstaculizar estos comportamientos nocivos para la empresa de protección privada. No existen economías de escala para la represión de periodistas. Tan sólo queda el recurso de aminorar sus efectos a través de una campaña de propaganda propia más estruendosa y más cara. Pero si, como suele ser el caso, se trata de una iniciativa personal, es bastante sencillo aislar el fenómeno. La negativa a las ofertas monetarias para desistir en la crítica puede verse acompañada de una detención con justificaciones más o menos peregrinas. Pero el encarcelamiento no consigue los objetivos deseados: que el reportero pueda seguir revelando información peligrosa para el empresario de protección desde la cárcel. En última instancia puede llevarse al asesinato. Esta alternativa es más racional desde la perspectiva empresarial del agente de seguridad pública. Con escasas posibilidades de que la investigación del crimen llegue a buen puerto gracias a la posición de privilegio del empresario de protección privada en el aparato de procuración de justicia, el asesinato del periodista constituye el punto final de la campaña de publicidad negativa. Y el homicidio presenta una ventaja adicional. Actúa como inhibidor de otras campañas alternativas al encarecer la percepción de otros periodistas que podrían estar tentados de seguir el sendero de la denuncia pública.

Es éste el motivo de que la principal amenaza a los periodistas de la industria de las drogas no haya procedido de los exportadores de estas mercancías sino, sobre todo, de los empresarios de protección privada que venden sus servicios a la industria (Moncada 1991). En 1978 el comandante de la Policía Judicial Federal en Sinaloa, Ignacio Jaime Alcalá García, ordenó el asesinato de Carlos Humberto Ruiz Pérez, periodista de *Noroeste* de Mazatlán y de *El Diario de Culiacán*, ambas localidades del estado de Sinaloa, junto al Pacífico. Desde la ciudad de México, el fiscal general de la República, ordenó al director de la campaña contra las drogas, Carlos Aguilar Garza, que investigase el caso. Éste a su vez dejó tal encomienda al propio Alcalá García, quien elaboró una lista de diez posibles móviles de la ejecución. Todas dejaban en mal lugar el honor del periodista y libraban de culpa a su autor (Pedraza 1981:159-62). Pese a que la Fiscalía General de la República no tenía nada que ver en el asesinato, el presupuesto del organismo público se hizo cargo del traslado de los restos del difunto (*Proceso*, 23 de marzo de 1978).

El motivo real del asesinato de Ruiz Pérez era la venta de sus servicios de propagandista a varias empresas de protección privada que actuaban desde el sector público, incluida la Policía Judicial Federal. Un ayudante de Ruiz Pérez declaró al enviado especial del presidente José López-Portillo y Pacheco, el director de la Dirección Federal de Seguridad, Miguel Nassar Haro, que los “responsables del homicidio [eran] los judiciales federales destacados en Sinaloa, con quienes habían tenido [Roberto] Martínez Montenegro[, seudónimo de Ruiz Pérez] desacuerdos económicos.” Las declaraciones del ayudante “llegaron a oídos de los judiciales, quienes lo ‘invitaron’ a ir a sus oficinas y allí lo sometieron a un interrogatorio pertinaz para amedrentarlo. Lo consiguieron” (Moncada 1991:145). El propio López Portillo y Pacheco (1988:714-5) reconoció a posteriori esta culpabilidad: “los responsables son los propios federales complicados con tráfico de drogas, en el que estaba mezclado Montenegro”. No obstante, las promiscuas relaciones entre los vendedores de protección privada en la Policía Judicial Federal y Ruiz Pérez, el académico Craig (1980a:356) escribió de él un epitafio tan magnífico como errado: “A diferencia de muchos de sus contemporáneos que están en la nómina de los [empresarios de drogas], había continuado exponiendo el tamaño de la influencia de las drogas en la ciudad y en el estado. Por eso lo eliminaron dos *pistoleros*”.

El mismo Ignacio Jaime Alcalá García después detuvo a otro periodista crítico, Jesús Michel Jacobo. Lo torturó para que declarase que el inductor del asesinato de Ruiz Pérez había sido Alfonso Calderón Velarde, entonces gobernador de Sinaloa (1975-80), quien en varias ocasiones había denunciado los excesos de la Fiscalía General de la República en la represión de los pequeños productores de drogas. Una vez liberado, Michel Jacobo publicitó los malos tratos de Alcalá García. Años después sería también ejecutado (*La Crónica de Hoy*, 13 de febrero de 2001). En 1988 Jorge Humberto Rodríguez Bañuelos, comandante de la Policía Judicial del estado de Sinaloa, envió a su hermano, un agente judicial, a asesinar al columnista Manuel Burgueño Orduño, del diario *El Sol del Pacífico* de Mazatlán. Éste había puesto al descubierto algunos aspectos de su empresa de protección privada (*Proceso*, 19 de junio de 1989; Moncada 1991:201-6). En 1971, Vicente García Medina dirigía el semanario *El Avance*, el único rotativo de El Fuerte, también en el estado de Sinaloa.

Una noche, cuando se dirigía a su domicilio, los policías Ricardo Gastélum Santos, Benjamín Pérez Rodríguez y Reynaldo Estrella Jiménez, a bordo de “La Volanta”, el vehículo oficial en el que trasladaban a la cárcel a los detenidos, habían secuestrado a García Medina y lo habían conducido a las afueras de la ciudad. El licenciado Hermann Leuffer Mendoza, [... quien era] en 1971 agente del Ministerio Público, recuerda que los criminales le dijeron que no pretendían asesinar al periodista sino amedrentarlo para que bajara el tono de sus críticas, pero como sostuvo con serenidad y firmeza que no alteraría su línea periodística, se enfurecieron y comenzaron a golpearlo cada vez con más saña hasta que le dispararon (Moncada 1991:123-4).

En 1991, el comandante de la Policía Judicial Federal Elías Ramírez Ruiz y su hijo Raúl Ramírez Aguirre pagaron a cuatro personas por el asesinato en la ciudad de Juárez del columnista de *El Diario de Juárez*, Víctor Manuel Oropeza Contreras, por las críticas constantes que éste hacía a los desmanes de sus empresas de protección y su relación con exportadores de drogas. No contentos con ello, detuvieron y acusaron ante las instancias judiciales de ese asesinato a varios inocentes y se dedicaron a publicitar, con la colaboración de testigos pagados, una supuesta homosexualidad del difunto (Americas Watch 1992:217-9; Comisión Nacional de Derechos Humanos, 7 de febrero de 1992; *Impunidad*, septiembre de 1997; Martínez 1999:125-8; *Proceso*, 8 de julio de 1991).

La referencia a la homosexualidad no es banal ni en éste ni en otros casos. Al periodista Roberto Ornelas Reyes, de *Noroeste* de Mazatlán, en el estado de Sinaloa, asesinado en 1985, también le atribuyeron esta orientación sexual (Comisión Nacional de Derechos Humanos, 22 de mayo de 1991). Al incluirse esta imputación, falsa en el caso de Oropeza Contreras, es más probable que los familiares no traten de interferir o criticar las investigaciones gestionadas al gusto del empresario de protección por temor a que se extienda el infundio, con la consiguiente desaprobación social que lleva anexa. La extensión de información falsa es una componente esencial para difuminar la responsabilidad del asesinato.

La gestión de la información

Todos los esfuerzos e inversiones que los empresarios de protección privada realizan por acceder y mantener una posición de privilegio en la jerarquía burocrática no tendrían sentido sin la embocadura de ingresos que va anexa a la combinación de cargo público e iniciativa empresarial. Subvenciones aparte, los ingresos primordiales de la

función pública en materia de seguridad son las rentas derivadas de la venta de protección privada. Entre sus clientes están los empresarios de drogas. Pero la prestación de estos servicios no es una tarea ni simple ni automática. Es necesario algo más que un cargo público para el ejercicio de la protección privada.

Después de acceder al sector público en su variante de la seguridad, la primera e imprescindible tarea para la venta de protección privada es averiguar los nombres de los empresarios de drogas y captarlos como clientes. Sin conocer su situación es, por naturaleza, imposible ofrecer unos servicios en los que los potenciales clientes podrían estar interesados. Los empresarios de drogas son objetivo preferente de esta búsqueda de clientes de los prestadores de servicios de protección privada por tres motivos. Poseen activos. Sus bienes están siempre en riesgo por la amenaza legal de expropiación. Y, por último, no suelen contar con amistades o cobertura entre la elite política, por lo que no cuentan con un servicio de protección alternativo y de una naturaleza diferente. Todas estas circunstancias crean una demanda potencial propia. La alternativa es la posibilidad de verse sometido a fuertes riesgos de expropiación, extorsión y amenazas a su integridad personal. Pablo Acosta Villarreal “sabía lo peligroso que es operar sin ningún tipo de patronazgo. Si te cogen con drogas puede esperarte un interrogatorio mortificante y una sentencia más larga que en Estados Unidos, a menos, claro, que tengas el dinero suficiente para comprar tu liberación” (Poppa 1998:62).

Pero el interés de unos y de otros por llegar acuerdos está separado, en un principio, por un desconocimiento mutuo. Los empresarios de drogas pueden identificar con facilidad a los funcionarios públicos, ya sea por sus uniformes, por los automóviles con siglas oficiales y por toda la parafernalia que les es inherente a un cargo público. “Frente a la comunidad [que incluye a los distribuidores de droga], el uniforme señala al policía como alguien legalmente habilitado para actuar en posibles situaciones de infortunio, adversidad, riesgo o peligro. [...] Al uniforme también se le asocian aquellos rasgos distintivos de orden informal que identifican a sus portadores” (Suárez 2002:247). A diferencia de los empresarios de drogas, sus homónimos en el mundo de la protección privada tienen una sede social con indicaciones claras sobre su cometido en el exterior.

Pero los deseosos clientes tienen mayores dificultades para interpretar si el funcionario de seguridad pública vende protección pública, universal y acorde a la legislación vigente, ofrece protección privada o es un incompetente integral que no se dedica ni a una cosa ni a la otra. La diferencia entre estas tres disyuntivas va del encarcelamiento a la prosperidad empresarial. Esta incertidumbre sobre las formalidades del servicio que presta de un funcionario público puede, sin mayores aportaciones del protagonista de la averiguación, ser motivo de fuertes pérdidas. En los años cuarenta,

un nuevo inspector llegó a la región de cultivo de adormidera y pernoctó en Suaqui Grande [en el estado fronterizo de Sonora]. Los cultivadores de las regiones cercanas no sabían con certeza la actitud que iba a tomar el inspector, así que decidieron cortar sus plantas y barbechar durante la noche. [...] En esos precisos instantes,] el inspector había llamado al presidente municipal [alcalde], recibido un soborno y se había ido. Después el presidente municipal recuperó ese dinero de los productores (Astorga 2003:115).

Al efecto de superar estos recelos y reticencias, que implican un perjuicio en costes para los clientes, que son a su vez la futura fuente de ingresos para el empresario de protección privada, es conveniente la confección de algún tipo de publicidad de fácil identificación que permita al potencial cliente distinguir a las claras el tipo de mercancía que suministra el agente de seguridad pública. El atuendo es un mensaje en sí mismo del tipo de protección que ofrece un funcionario. Los sombreros texanos, las joyas caras y bien visibles, las botas de cuero y otros motivos de decoración personal, tan habituales en las fuerzas de seguridad pública mexicanas, que son interpretados como un estrambote propio de los policías sin consecuencias sobre su competencia profesional, son bastante más importantes a efectos empresariales. Y no tienen que ver con su eficacia a la hora de intimidar a los delincuentes recreando cierta iconografía peliclesca. Son un mensaje muy evidente para los potenciales clientes, para que distingan entre un empresario de protección privada y un funcionario público que, en el mismo cargo o institución, se dedica a cumplir con los compromisos adquiridos con la legalidad. El comandante de la Policía Judicial Federal,

José Luis Larrazolo [Rubio,] tenía cara como de malo de las películas. No parecía, era. Llegó a inicios de los ochenta a Tijuana como coordinador de la campaña contra las drogas; [...] Le encantaba vestir liváis [pantalones vaqueros marca Levi Strauss] y chamarra de cuero [...] Le gustaba calzar botas adornadas con acero o cobre en las puntas. Decían que algunas eran chapeadas en oro. [...] Entre sus agentes] No había uno sin lentes oscuros; lo mismo de pelo corto que melena, todos con chamarra negra de cuero. Vestían liváis o pantalón casual, pero casi todos con botas, cadenón y esclava de oro. Dos que tres con palillo entre los dientes y labios, mirando como si a fuerza quisieran encontrar a alguien. Todos dejaban ver premeditadamente su pistola (Blanco 2002:37).

Cuando en 1996 asesinaron al subdelegado de la Fiscalía General de la República en la ciudad fronteriza de Tijuana, Ernesto Ibarra Santés, la descripción del muerto era parecida: “su celular [teléfono móvil], el bíper, el [reloj] Rolex, la cadena de oro [y] el crucifijo con incrustaciones de diamantes” (Gómez y Fritz 2005:91). Al director de un grupo especial de la Policía Judicial del estado caribeño de Quintana Roo y vendedor de protección privada a empresarios de drogas, Óscar Benjamín García Dávila lo describen de la siguiente guisa: “alto, de tez blanca, con un bigote evocador de la época dorada del cine mexicano. Hacía alarde de fuerza con sus comitivas de autos blindados, armas a la vista, tres teléfonos celulares [móviles] al cinco y botas de piel de caguama [tortuga]. Uniformó a sus elementos con llamativos trajes militares, blancos con manchas negras. Camuflaje para la nieve en la selva” del estado en el que trabajaba. “Cuando llegaban a ponerse cómodos, en bermudas, no abandonaban sus radios portátiles y teléfonos celulares [móviles]; portaban mochilas para sus metralletas y cangureras para las pistolas” (Callejo 2002:113; *El Financiero*, 9 de julio de 1999).

Con esta imagen se trasmite de manera rápida y clara la información a los potenciales acerca de la disponibilidad de ofrecer servicios que les pueden ser de interés. Y así lo han interpretado y replicado policías por todo México. “Entrando de nuevos, luego luego [con rapidez] se las dan de que son muy malos, apantallando [impresionando] con sus armas largas y sus ‘cuernos de chivo’ [subfusiles Kaláshnikov], aunque nunca hayan disparado ni siquiera una pistolita de fulminantes [perdigones]. Se visten como [empresarios de drogas], botas y de negro, hasta dan miedo. Muchas veces no se sabe de qué bando son. En los operativos que hacen, aunque no sean de mucha importancia, hacen unos movimientos exagerados con los walkie talkie. Tal parece que están actuando en una película de ficción” (Romero y Guerra 1997:78). A María Teresa Jardí Alonso la nombraron delegada de la Fiscalía General de la República en el estado de Chihuahua. Tras despedir a cincuenta de sus integrantes, los describió como funcionarios “que portaban en sus cuellos tiendas de joyas enteras” (Weisman 1996:175).

El segundo elemento para superar esa carencia inicial de información es la reputación de la institución para la que trabaja el funcionario público. Si los empresarios de drogas han tenido una experiencia previa positiva con otros miembros de la institución se verán

más tentados de acudir a la compra de servicios de protección dentro del mismo organismo en la convicción de que continúa la misma dinámica de especialización de producto. Para el empresario de protección, esta imagen de marca de la institución en la que trabaja va descontada en el precio que paga por el acceso al cargo público. A mayor reputación de la institución en la venta de servicios de protección, menores costes de búsqueda de los clientes. Joaquín Aguilar Robles (1984:83-4) relata su experiencia cuando en 1944 le nombraron director de la Policía de la ciudad fronteriza de Tijuana, un organismo con un largo historial de venta de protección privada (Astorga 2003; Baca 1991; Gómez 2002; Recio 2002; Sandos 1984; Schantz 2001a; Werne 1980).

Pocos días después de haber asumido mi difícil cargo llegaron a mi oficina tres individuos chinos y sin rodeos me ofrecieron cinco mil dólares semanarios [*sic*] por sólo retirar de su casino la vigilancia policial. En su casino, ubicado en la calle Primera, se vendían drogas, había juegos chinos y un fumadero de opio.

En estas coordenadas de un pasado que genera confianza mutua más allá de las personas que ocupen los cargos en un momento determinado no son pocos los empresarios de drogas que acuden de manera voluntaria a comprar protección y así minimizar los riesgos de expropiación y extorsión tan pronto como sea posible. Después de que fuese el orquestador de su detención en 1989 con lujo de torturas (Gómez y Fritz 2005:19-21; Ravelo 2005:147-51), lo que le llevó a pasar nueve meses en la cárcel, a principios de los años noventa Amado Carrillo Fuentes buscó José de Jesús Gutiérrez Rebollo para que le vendiese protección desde su puesto de jefe militar en el estado central de Jalisco. En palabras de quien fuera abogado de Carrillo Fuentes, la reunión se celebró en “terreno neutral”, en un rancho de Valles, en el estado norteño de San Luis Potosí. Allí “estuvieron horas platicando solos: nadie se enteró de la conversación, pero a partir de entonces existió una comunicación permanente entre Amado y [José] Horacio Montenegro [Ortiz], el yerno del general” y su principal ayudante en la empresa de protección privada (Andrade 1999:95-6).

En 1997, al poco de ser nombrado delegado de la Fiscalía General de la República en el estado fronterizo de Baja California, el general José Luis Chávez García recibió una llamada inesperada, la de su compañero de armas, el también general Alfredo Navarro Lara, entonces juez del Consejo de Guerra en Zapopan, en el estado central de Jalisco, quien lo citó en un hotel de la ciudad. Navarro Lara había sido durante cinco años jefe de inteligencia militar en Tijuana. Cuando vio a Chávez García le comentó, en sus

propias palabras, que era un emisario de Benjamín Arellano Félix y venía a comunicarle que este último estaba dispuesto a pagarle un millón de dólares mensuales por la compra de servicios de protección privada para su empresa de exportación de drogas. La oferta incluía la disposición de Arellano Félix a delatar a transportistas con mínimas cantidades de drogas para que así Chávez García pudiera demostrar a las máximas autoridades de la Fiscalía General de la República que era eficaz en el trabajo de reprimir a la industria de las drogas. Ante la negativa de Chávez García, Navarro Lara aún fue un poco más allá al advertirle de que el delegado y su familia serían ejecutados, “como sucedió con Ernesto Ibarra Santés”, su predecesor en el puesto (*El Financiero*, 18 de marzo y 5 de julio de 1997; *El Universal*, 28 de octubre de 1998; Fernández 1999:120-2; Scherer 2001:145-51).

Arellano Félix tenía una larga experiencia de compra de estos servicios de protección privada en otras instituciones de seguridad pública. Es por ello que el mismo tipo de presentación y en la misma ciudad le dieron cinco años antes al coronel Ricardo Manuel Segundo Legaria Zaragoza cuando llegó a hacerse cargo del Quinto Batallón de Infantería. En la fiesta castrense que siguió a su toma de posesión se presentó el mayor Juan José Sánchez Gutiérrez, quien hacía pocos meses que había dejado la dirección de la Policía Judicial del estado de Baja California. Éste le comentó “que al investigar el bajo mundo logró entrevistarse con Benjamín Arellano Félix para que después éste se entrevistara con el coronel Legaria.” Éste accedió al encuentro con Arellano Félix, aunque rechazó su ofrecimiento de cien mil dólares como regalo de bienvenida (*El Financiero*, 23 de febrero de 1997; *Reforma*, 18 de abril de 1994). Aunque estos rechazos son más bien la excepción que la norma, ponen de manifiesto la incertidumbre que azota a los empresarios de drogas con los cambios de personal.

Una forma de evitar los riesgos inherentes al cambio es la externalización de las tareas de intermediación a terceros, tal y como realizó Arellano Félix, quien realizó sus ofertas a través de militares con los que contaba con una relación previa. Otra estrategia distinta es tratar de manipular el proceso al efecto de obtener los resultados más satisfactorios, minimizar la incertidumbre y los costes de búsqueda. Según declaró quien fuera director de la Policía Judicial Federal, Adrián Carrera Fuentes, en una entrevista que tuvo con el exportador de drogas Amado Carrillo Fuentes en la ciudad de México, este último le

manifestó “que deseaba que le comisionara como subdelegados de policía a las personas que él le indicaría.” Pero esta oportunidad de favorecer los procesos de designación de empleos públicos no se encuentra abierta ni siquiera a quienes poseen altos cargos en la administración pública. Carrera Fuentes “le manifestó que no podía hacer lo relacionado con la designación de subdelegados ya que no tenía facultades para ello” (Andrade 1999:191).

Desde la perspectiva del empresario de protección privada, el problema estratégico no está tanto en quienes de motu proprio se le acercan a adquirir sus servicios porque tienen la percepción de que esos pagos compensan contra los riesgos de expropiación o detención que pueden producirse caso de no comprar protección privada. Desde luego, la concurrencia voluntaria de los clientes reduce los costes de publicidad y búsqueda de información de la empresa y sitúa a la empresa de manera instantánea en números negros a partir de la capitalizar del gasto inicial en la adquisición del cargo público. El principal problema que enfrentan los empresarios de protección privada es la existencia de potenciales compradores que se muestren reticentes a pagar por la protección. Si los empresarios de drogas que están en la nómina de clientes observan que es posible perpetuarse en el mercado sin necesidad de pagar por protección, existen fuertes incentivos para que dejen de abonar las cuotas y ahorrarse así lo que pueden llegar a percibir como un coste improductivo. Abonen las cuotas o no, van a existir los mismos costes de expropiación y los mismos riesgos a la libertad personal. Entonces la elección racional induciría a abandonar los pagos. La incapacidad para adquirir información y castigar a los empresarios de drogas reticentes es, por tanto, el camino más directo para la desertión de todos los clientes y la bancarrota de la empresa de protección privada.

Por si este riesgo para la integridad financiera derivado de la depreciación de sus servicios no fuese suficiente, existen fuertes incentivos para que las empresas de protección privada incorporen tantos clientes como sea posible. Por una parte, a medida que aumenta el número de consumidores del servicio, se incrementa la autonomía financiera de la empresa. Tener un solo cliente significa hipotecar el total de ingresos a decisiones de terceros que están sometidos a múltiples riesgos exógenos incontrolables. Esos riesgos pueden proceder de la presión de las autoridades estadounidenses o de la expropiación de mercancías fuera del territorio bajo protección. Una nómina mayor de

clientes no sólo otorga una mayor estabilidad e independencia a la función de ingresos de la empresa de protección privada sino que permite, a través de detenciones selectivas de clientes remisos o en declive profesional, emitir señales publicitarias tanto al interior del mercado como a la estructura burocrática. Para los empresarios de drogas en nómina tendrá un efecto de demostración continuada de la calidad de los servicios y de los riesgos inherentes al abandono en la compra de su mercancía. Para sus superiores jerárquicos en el sector público, estos arrestos aparentan un cierto grado de eficacia conforme a los planteamientos legales.

Existen tres argumentos adicionales, aparte de mostrar la calidad del producto y la independencia financiera, para aumentar la cartera de clientes hasta el punto de ejercer un monopolio. Por una parte, la protección privada es un servicio que presenta economías de escala. Producir unidades adicionales del producto es barato, sobre todo cuando los clientes se encuentran próximos en el espacio. El precio pagado por el cargo público es un coste fijo con independencia del número de clientes que el empresario consiga captar en sus actividades sobre el terreno. Por otra parte, los clientes que ya se encuentran en la nómina del empresario de protección tendrán incentivos para que no coexistan distribuidores de drogas sin protección. Aunque unos y otros no sean competitivos, porque cada uno maneja monopolios de información distintos, su función de beneficios está marcada por los costes de protección privada. Por una simple cuestión de reparto de esos gastos, tendrán un interés en incorporar a cuantos más colegas sea posible al esquema de protección privada.

Por si fuera poco, la protección privada tiende a comportarse como un bien público. Cuando en un determinado territorio un grupo cuantioso de distribuidores de drogas disfruta de los servicios de protección privada y ésta se hace evidente a través de la violencia o de cualquier otro medio, los clientes de todos los vendedores, tanto de los que pagan por la protección como de los que se abstienen de contribuir a su mantenimiento, se sentirán menos proclives a poner en práctica comportamientos ilegítimos en sus transacciones. El miedo a las represalias les inducirá a respetar los acuerdos y a evitar los robos y estafas, con independencia de que su proveedor esté protegido o no, ya que es una información que desconocen. Por lo tanto, los vendedores que gocen de protección pero que no pagan por ella disfrutan de una externalidad

positiva, de un bien que se comporta como indivisible en muchos aspectos. En palabras de Luis Javier Salido Artola, director adjunto del diario *El Debate* de Culiacán, el más leído de la capital del estado de Sinaloa, e hijo del propietario del periódico,

yo vivo en la mejor zona de Culiacán. A cien metros de mi casa vive un [empresario de drogas]. En cierta forma da una sensación de seguridad, porque uno sabe que nadie va a venir a causar problemas (*Milenio Semanal*, 18 de diciembre de 2000).

En este escenario de información difusa, los vendedores que ya están protegidos desearán distribuir los costes de la protección y los ofertantes tendrán incentivos para aumentar la nómina de clientes, no sólo porque tenga economía de escala, sino porque están ofreciendo un servicio real por el que algunos clientes no pagan.

En esta necesaria estrategia por captar clientes remisos para mejorar la cuenta de beneficios y la calidad del servicio al unísono, los empresarios de protección privada no lo tienen fácil. Los distribuidores de drogas no van pregonando con liberalidad su participación en el mercado, entre otras cosas porque se pueden ver sujetos a represalias tanto de empresarios de protección privada con los que no se retratan como de funcionarios públicos que se comportan conforme a las provisiones legales. Para superar estas reservas, los empresarios de protección privada tienen a su alcance varias estrategias. La primera fuente de información sobre el mercado de droga, sobre potenciales clientes, en suma, es gratuita. Va anexa a la propia posición del empresario de protección privada en el sector público. Algunos ciudadanos no conocedores de la venta de protección privada que encierran las agencias de seguridad pública pueden acarrear esa información en la concepción de que están cumpliendo con la ley y colaborando a la mejora de un bien público como es la seguridad ciudadana.

Gracias a denuncias telefónicas anónimas sobre un supuesto almacén de drogas, policías de todos los niveles administrativos allanaron hasta trescientas veces en un periodo de ocho años una modesta vivienda de un barrio obrero de Nezahualcóyotl, en los alrededores de la ciudad de México. Por desgracia para los empresarios de la protección privada que acudían a la búsqueda de negocio, las denuncias eran falsas (Reuters, 27 de noviembre de 1999). En las más de las ocasiones, esas llamadas anónimas de ciudadanos comprometidos con la seguridad pública proporcionan una información verdadera y muy útil para las empresas de protección privada. Les permiten conocer la

localización de participantes en el mercado que no se encuentran en su nómina de protección.

Pero la búsqueda de información sobre el mercado al que se vende protección es parte integral y consustancial de las actividades propias de la empresa. Y para ello se emplean profesionales cualificados y las tecnologías más avanzadas. A la empresa de protección privada del general José de Jesús Gutiérrez Rebollo pertenecía la teniente María del Carmen Solís Torres. Ésta se hacía pasar por vendedora de productos de maquillaje para averiguar las circunstancias económicas de los empresarios de drogas (*La Jornada*, 29 de abril de 1998). Los métodos de recopilación de información que le son propios al ejercicio de la protección privada, aunque difieran en el objetivo último, se asemejan como una gota de agua a otra a las actividades de espionaje.

La técnica más normal para recabar información sobre el mercado al que se vende protección es la contratación de lo que puede denominarse, sin vulnerar el sentido estricto del término, como espías. Son individuos que con disimulo y secreto observan lo que pasa para comunicárselo a otro que tiene interés en saberlo, en este caso el empresario de protección privada. Alrededor de cualquier oficina de la Fiscalía General de la República o de la Policía Judicial de cada estado, mucho más si existe una experiencia previa de venta sistemática de protección privada, convive un buen número de individuos dispuestos a vender sus servicios informativos a cambio de un precio. Éstos poseen un conocimiento especializado sobre las características del mercado local que ponen a disposición de quien tiene interés en comprar ese capital humano, que es el empresario de protección que aterriza en un cargo público.

Malaquías Flores era a principios de los años ochenta el director de una emisora de radio en Ojinaga, junto a la frontera con Estados Unidos. El destacamento militar de la ciudad le dio el grado de comandante del ejército en 1980 y le permitió que vistiese el uniforme por la ciudad. Sobre el papel, Flores era un funcionario de relaciones públicas, enlace entre el destacamento militar y la población civil. En realidad, su papel era proporcionar información y servir de enlace entre los militares y los exportadores locales de drogas (Poppa 1998:75). Irma Lizeth Ibarra Naveja, antigua Miss Jalisco, compatibilizaba su relación de amante del general Vinicio Santoyo Feria, comandante de la Región Militar con sede en la ciudad central Guadalajara, con la provisión de

información sobre el mercado local de drogas. Cuando trasladaron a Santoyo Feria a otro lugar del país, ofreció a su sucesor, el general José de Jesús Gutiérrez Rebollo, su catálogo de relaciones con los miembros prominentes de la industria local a cambio de un precio (*El Universal*, 7 de agosto de 1997).

Lo normal era que Ibarra a los nuevos comandantes militares que llegaban a Guadalajara y que invitase a [Ernesto] Fonseca Carrillo y a sus colegas en la industria de las drogas. Poco después de la llegada de Gutiérrez Rebollo, Ibarra subió las escaleras hasta la oficina del militar y le invitó a cenar (Preston y Dillon 2004:332).

La incorporación a la empresa de protección privada de este tipo de especialistas que permiten engarzar a los proveedores con los potenciales clientes es de tremenda utilidad para la comercialización de sus servicios. Sin ellos todo el proceso necesario para superar las barreras informativas sería mucho más largo, produciendo grandes incertidumbres en el corto plazo acerca de la naturaleza y calidad de la protección. Los especialistas en gestión informativa local no sólo ponen en conexión a quien suministra el servicio con sus clientes sino que, al comunicar las características de cada participante, facilitan la determinación del precio del servicio. Su contratación, por tanto, es una tarea ineludible para el inicio de las operaciones una vez que un empresario de protección privada se ha establecido en un territorio.

Una de las primeras cosas que hace un agente federal cuando lo asignan a controlar la droga en la frontera es entrar en contacto con los meritorios locales. Estos informantes por lo general son antiguos policías que se vieron obligados a dejar su organismo por alguna violación flagrante pero que son contratados por la Policía Judicial Federal como colaboradores. Con buenas relaciones tanto con la policía como con el mundo de la droga, [...] son fuentes de información y contactos indispensables. Su amplio conocimiento del submundo de la droga, sobre las principales rutas, los principales empresarios y las mejores formas de cruzar la frontera, ayudan a los agentes federales a hacer detenciones, pero por lo general de participantes despreciables del comercio de drogas. También sirven para introducir a los agentes federales en el mundo del dinero de la droga y de los grandes contactos (*Borderlines*, diciembre de 1993).

Francisco Vázquez Chelius fue destinado a la sede de la Fiscalía General de la República en Cosamaloapan, en el estado caribeño de Veracruz, donde él era el único funcionario asignado en compañía de una secretaria. Con rapidez incorporó a su empresa de protección privada, pagándoles de ingresos propios de su empresa privada, a un antiguo inspector de la policía local, Luis Zurutuza Espinoza, a un policía judicial del estado, Edgar Leonardo Curiel Ferrétiz, y al corresponsal del diario *Gráfico de Xalapa*, Antonio Delgado Grajales (López 1993:58-9). La misma experiencia existe en las fuerzas armadas. Un militar de rango medio relata su propia experiencia personal a

la llegada de un nuevo comandante a su unidad en el estado de Michoacán, en el Pacífico:

El comandante de zona, por ahí, en alguna ocasión, me habló y me dijo: “Oye, ¿tú conoces marihuaneros?” Dije: “Mi general, no sé si marihuaneros...” Digo, yo me hice pendejo [el tonto]. Yo sabía que sí eran, pero no me iba yo a descarar con el comandante de zona, que en paz descanse. Me dijo: “oye, tú vete y habla con ellos, les damos paso franco desde Nueva Italia, que está a treinta y dos kilómetros de ahí, de Apatzingán, hasta Guadalajara[, en el vecino estado de Jalisco], pero que de a cómo”. “Mi general, yo les voy a proponer, a ver qué dicen” (Flores 2005:112).

La tremenda movilidad geográfica y funcional que asola a los funcionarios públicos, en buena medida impuesta para evitar la construcción de relaciones ilegales duraderas con la población local, es funcional a que los especialistas en la gestión de la información se contraten en el exterior de las instituciones de seguridad pública. Estos espías son el ancla que permanece fija en un determinado mercado local. Se incorporan a cada empresa de protección privada que van sucediéndose en los organismos públicos. A todos los venden sus servicios especializados durante el tiempo en que dura su destino. En 1996 los agentes civiles en la Policía Judicial Federal en el estado fronterizo de Tamaulipas fueron sustituidos por militares. Los colaboradores locales que con anterioridad “auxiliaban a los judiciales federales pasaron a trabajar para Inteligencia Militar protegidos por credenciales expedidas por la Policía Rural y portando armas de grueso calibre” (*Proceso*, 13 de mayo de 1996). Además, los militares integraron a su fuerza de trabajo a nuevos ayudantes por razones de información: “los militares son ignorantes en la investigación policiaca y es de lo cual se han aprovechado [los meritorios] para meterse a la Policía Judicial Federal” (*El Universal*, 4 de julio de 1997).

Alejandro Jacobo Camacho fue, según declaró ante las instancias judiciales, colaborador local de dos comandantes sucesivos de la Agencia Federal de Investigaciones en Culiacán, la capital del estado noroccidental de Sinaloa. Su contrato concluyó cuando lo hirieron de gravedad en el asalto a la casa de un distribuidor de drogas que él mismo se había encargado de señalar al segundo de los comandantes, recién llegado, Orlando García Acosta (*La Jornada*, 1 de febrero de 2003; *Noroeste*, 1 de febrero de 2003). En contadas ocasiones estos especialistas pasan a formar parte de manera permanente de la empresa de protección desplazándose con ella a través de los diversos destinos que constituyen una carrera laboral en el sector de seguridad pública. Su capital humano es

muy específico y sólo puede explotarse en el ámbito local, con lo que su traslado eliminaría su cualificación casi por completo.

Pero no siempre es el caso de que los nuevos reclutas proceden del exterior de las instituciones de seguridad pública. Existen convenios de colaboración entre la Fiscalía General de la República, de una parte, y las autoridades locales y estatales, de otra, que permiten que algunos miembros de los cuerpos policiales de los últimos niveles administrativos se incorporen de manera temporal al organismo federal. En esta condición, y por su conocimiento previo del mercado local, ejercen su tarea de conectar al empresario de la protección privada recién llegados con los distribuidores de drogas existentes en un territorio. El personal administrativo de las sedes territoriales de los organismos de seguridad pública, que tienen una mayor estabilidad laboral y geográfica, también puede ejercer este papel de conexión entre el empresario de protección privada recién llegado y el mercado local. En la delegación de la Fiscalía General de la República en la ciudad fronteriza de Tijuana estaba contratado Jaime Eduardo Sosa García. Fue secretario particular de varios fiscales federales que pasaron por ese destino. Junto a ese trabajo formal, era el encargado de poner en contacto al exportador de drogas Benjamín Arellano Félix “con los agentes del Instituto Nacional del Combate a las Drogas cuando llegaban ‘nuevos’ a Tijuana” (Blanco 2002:81-2).

La transferencia de información entre los asistentes locales y quien los contrata por un determinado periodo de tiempo no se limita al momento inicial sino que se prolonga más allá. Son los ayudantes externos a las instituciones de seguridad pública los que, por su situación previa de privilegio en cuanto a su acumulación informativa, tienen un papel fundamental en la renovación de la información sobre la cartera de clientes. Después de analizar más de cuatrocientos expedientes de la Policía Judicial Federal en el estado central de Jalisco, los periodistas del diario *Público* (27 de julio de 1998) concluyeron que

la investigación en la [Fiscalía] General de la República depende en gran parte de la utilización de ayudantes, personajes que, sin ser agentes, trabajan de manera ilegal a la sombra de la institución. Son quienes hacen trabajo de calle. Contratan compras de droga y, llegado el día, quien aparece no son ellos, sino los agentes de la Policía Judicial Federal que los pastorean.

El segundo elemento para la adquisición de información sobre el mercado de la droga local susceptible de ser utilizada para la comercialización de servicios de protección

privada es el ejercicio de la represión que es consustancial a las tareas que la legislación les encomienda. La actividad represiva es una fuente inagotable de información. En 1968 el agente de la Policía Judicial Federal, Arturo Durazo Moreno, descubrió un almacén ilegal de licores en la ciudad de México. Saqueó el depósito. Aparte de poner bajo su protección la venta de alcohol en ese establecimiento, uno de sus dueños, Raymundo Peña Galán, lo puso en contacto con Manuel Suárez Domínguez, entonces jefe de la policía municipal de San Antonio, Texas, quien combinaba esta actividad con la importación de heroína. La relación entre los tres fue fructífera y sirvió para proteger la exportación de heroína y cocaína mientras Durazo Moreno fue comandante de la Policía Judicial Federal en el aeropuerto de la ciudad de México (*Proceso*, 16 de julio de 1984).

En los años setenta, Víctor Sierra, exportador de marihuana de Ojinaga, junto a la frontera con Estados Unidos, fue a visitar al comandante de la Policía Judicial Federal en Chihuahua, la capital del estado:

Sabía que el jefe federal tenía sus informantes y que con total seguridad ya se había hecho una composición de lugar sobre lo que estaba haciendo cada uno en Ojinaga. [...] Víctor charló de modo amigable con el funcionario federal, terminando cada frase con un “señor comandante” para mostrar su respeto [...] “Quiero su permiso para trabajar,” le dijo. “¿Cómo sabes que soy el tipo de persona que necesitas para este tipo de cosas? [...] ¿Cómo has llegado hasta mí?” “Algunas veces traje a Manuel Carrasco [el jefe de Sierra en el pasado] hasta aquí cuando venía a pagar”. [...] El comandante señaló a Víctor y les dijo [a sus subordinados]: “Preparádmelo”. [...] Los agentes se lo llevaron de la oficina del comandante a una habitación interior. Lo ataron a una silla y le pusieron una capucha en la cabeza. Comenzaron a golpearle. Los puñetazos los salpicaban con preguntas. “Trabajaba para Carrasco. Le llevaba los cargamentos. ¿Qué más quieren que les diga?”, les suplicaba. [...] La tortura era la variante de las tres técnicas más efectivas utilizadas por los policías mexicanos en los interrogatorios: apretaban la cabeza de Víctor en un cubo de agua hasta que creían que se iba a ahogar; lo ataban desnudo a un banco, le colgaban un electrodo a los muslos y a los testículos y le daban descargas eléctricas; y luego los puñetazos, los incesantes puñetazos a las costillas, al abdomen, a los riñones y en la cabeza. Durante los tramos más duros de la tortura nunca estaba presente el comandante. Llegaba en los respiros y adoptaba el papel de amigo y protector preguntándole cosas en un tono cuasipaternal. [...] Al final le dijo al policía federal todo lo que quería saber, sobre él mismo, sobre su séquito, sobre sus actividades. Al tercer día sucedió el milagro. ¡El comandante le ofreció [su protección]! [...] El comandante le dijo que estaba satisfecho porque Víctor tenía huevos y era claro por el interrogatorio que tenía contactos y una organización sólida. “Márchate y trabaja en la zona de Ojinaga, pero tienes que traer diez mil dólares [treinta mil dólares de 2000] a este despacho todos los meses. El primer pago es pasado mañana” (Poppa 1998:67-8).

La utilización de malos tratos y torturas no es elemento casual ni accesorio a las actividades de recopilación de información. Aunque se ha puesto en duda la eficacia de la tortura como medio de obtención de información veraz (Crelinsten y Schmid 1995),

lo que es evidente es que no tiene ningún efecto contraproducente y sí es una técnica mejor que cualquier otra para conseguir el objetivo deseado. Salvo en caso de fallecimiento, la determinación de no comunicar información por parte de un detenido o secuestrado puede no alterarse como causa de los suplicios, en buena medida como respuesta a la percepción de represalias de los protagonistas de la información. Pero los suplicios y tormentos encarecen esta decisión en términos de sufrimiento físico personal.

En contraposición, los costes de estas prácticas violatorias de la legislación son mínimos, tanto en términos del gasto físico incorporado como del riesgo de pérdida de empleo por publicidad negativa o represalias judiciales. Por lo general es el propio torturador el encargado según la legislación de procedimientos penales de recoger e investigar las acusaciones de torturas. Dada la experiencia previa, las posibilidades de que le queden ganas de denunciar son escasas. En 1976 Carlos Aguilar Garza y Ignacio Jaime Alcalá García llegaron al estado de Sinaloa, en la costa del Pacífico, como comandantes de la Operación Cóndor, enérgico esfuerzo para reprimir la producción de drogas que había sido apadrinada y financiada por el gobierno de Estados Unidos. Allí comenzaron a utilizar esta estrategia represiva con la aspiración de conocer el nombre de los potenciales clientes a quienes ofrecer sus servicios de protección.

Sabían cómo hacer hablar a la gente. Entre ellos, los agentes de Drug Enforcement Administration se referían a los actos de Aguilar Garza y Alcalá García llamándolos “Las Atrocidades”. Según agentes de Drug Enforcement Administration [...], Aguilar Garza y Alcalá García enviaban soldados para aprehender a los campesinos que cultivaban opio. Los federales de Alcalá García los interrogaban preguntándoles los nombres de sus asociados y la ubicación de los laboratorios de heroína. A quienes se negaban a hablar los subían a un helicóptero. Los norteamericanos supuestamente no veían lo que ocurría después. [...] Al poco tiempo] “Controlaban todo lo que salía de Culiacán”, dijo Joe González, agente de la Drug Enforcement Administration. [...] “Conocían a todo el mundo, a todos los campesinos, todas las rutas” (Shannon 1989:85).

Pese a estos métodos represivos y a la ostensible venta de protección, Drug Enforcement Administration le otorgó a Alcalá García diversas condecoraciones y reconocimientos por su colaboración con cuerpo. Los mismos métodos que utilizó en el estado de Sinaloa ya los había puesto en práctica con anterioridad en el estado sureño de Guerrero como jefe de la Policía Judicial Federal (Pedraza 1981). O’Day y Venecia (1999:427) relatan el caso del asalariado de un empresario de drogas en una ciudad fronteriza de Tamaulipas.

Lo secuestró un destacamento de judiciales [federales], que lo llevaron a un bosque cercano para interrogarlo. Le rompieron varias costillas y le dieron descargas eléctricas en los testículos. Querían saber quien era su jefe y todo lo que supiese sobre sus operaciones empresariales [...] La policía quería extraer información minuciosa sobre el empresario de drogas para así elevar los pagos por protección.

Ninguna parte de la cadena de producción y distribución de drogas está exenta de estas prácticas de utilización de la violencia como medio para la extracción de información sobre el mercado, sobre potenciales clientes en suma. En el municipio de Guadalupe y Calvo, de la zona serrana del estado fronterizo de Chihuahua, un agricultor sin ninguna relación con la industria de las drogas relató de primera mano las cualidades de los medios utilizados por las empresas de protección cobijadas en las fuerzas armadas:

Fuimos detenidos al entrar por el camino al aserradero del ejido [cooperativa agrícola] de Catedral por elementos del Ejército mexicano, siendo el número de seis u ocho, [...] Mostrándoles documentación tales como órdenes de pago que el ejido me había entregado, me contestaban: “No queremos nada de papeles”. “Queremos que confieses, dónde se encuentra el laboratorio de goma [opio].” “¿Tú sabes dónde está ese laboratorio!” Todas esas frases me las repitió el capitán, ya que así le llamaban los soldados. El día [siguiente], el capitán dio la orden a unos seis o siete soldados, más el que iba al mando del grupo, de que me trasladaran al lugar donde yo decía que tenía mi casa [...] con la siguiente orden “Hazlo que confiese, y si no, ya sabes lo que tienes que hacer”. Al no encontrar nada de goma, como era de esperarse, ya que era lo que ellos buscaban, el cabecilla le dio la orden a un soldado de que se trajera una lata de veinte litros llena de agua, y amarrándome de pies y manos, me trasladaron al montón del aserrín, y habiéndome vendado los ojos, no supe entre cuantos me detenían, me sacaron el pañuelo de la bolsa, metiéndolo en mi boca para que no cerrara ésta, y encima me pusieron otro utilizándolo de embudo hacia mi boca, dejándome caer, el chorro de agua por boca y nariz, hasta que se agotó la lata (*Proceso*, 2 de marzo de 1978).

Los malos tratos no están destinados a causar la muerte de quien los sufre. En el momento en que los empresarios de seguridad privada perciben que ya tienen la información que desean se acaban las sesiones de torturas. Quien fuera destacado elemento de diversas agencias policiales en todo México, Evaristo Nucamendi Barradas, lo declaró de manera explícita con un ejemplo: “En la playa, el comandante Miguel Ángel Cervantes Cerrato sugería una variante de la suerte charra [...] Nosotros hacíamos un agujero en la playa, sembrábamos al detenido hasta que la arena le llegara al pescuezo y luego nos sentábamos a contemplar el oleaje, la marea que subía, que bajaba y volvía a subir. [...] No había muerte. La tortura es para obtener datos” (Scherer 2001:139-40).

No obstante, las dificultades que quienes en su inmensa mayoría no son especialistas en técnicas médicas tiene para distinguir entre el umbral de sufrimiento y los daños que devienen en fallecimiento conducen a la muerte del torturado. Pero no causar la muerte

no es la intención de estas sesiones. En palabras de un policía estatal del estado nortero de Sonora, “no les preguntes nada ni les inquietes por nada [a los miembros de la Policía Judicial Federal en la ciudad fronteriza de Nogales] y nunca, absolutamente nunca, entres en su sede. Los campos que están a sus espaldas están llenos de tumbas de gente que torturaron para conseguir información” (Strong 1990:186).

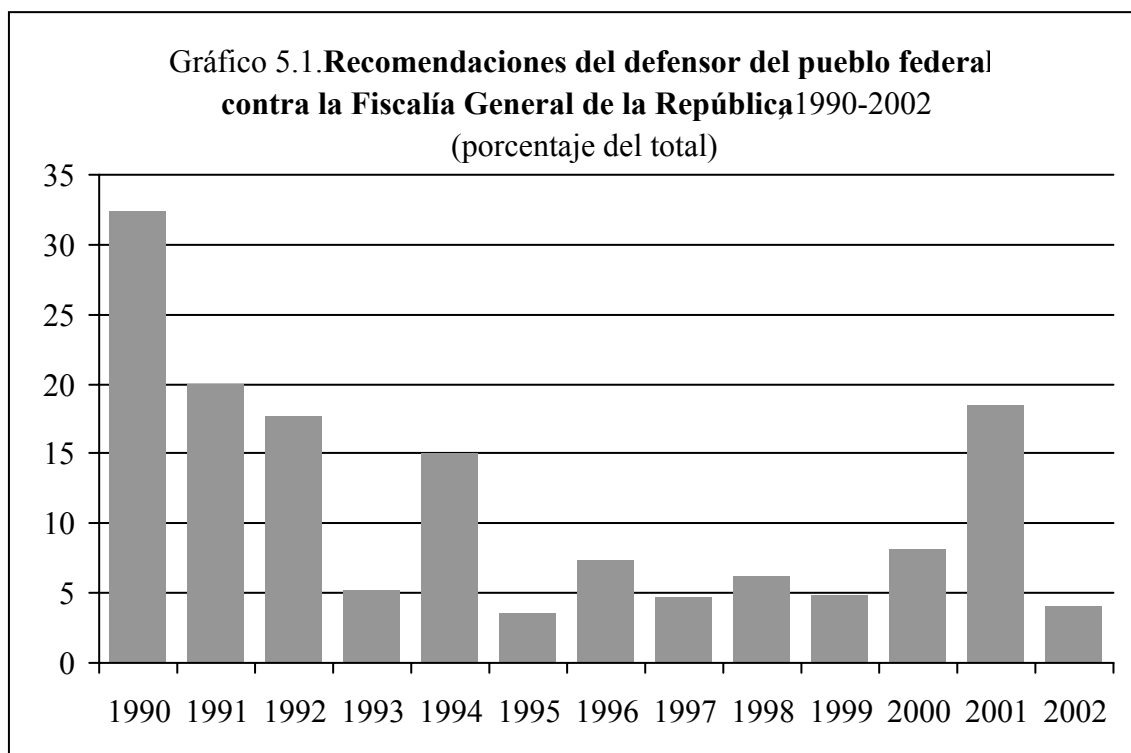
Pero la funcionalidad de las torturas no se circunscribe sólo al acceso a nombres de potenciales clientes y sus circunstancias económicas, información capital para el buen desarrollo del negocio de la venta de protección privada. De modo complementario, los malos tratos son una campaña de publicidad concentrada sobre el mercado al que ofrecen sus servicios, es decir, sobre los clientes reales y potenciales. Es una forma elemental de emitir un mensaje muy simple. Se muestra a cualquier empresario de drogas las desventajas e inconvenientes de negarse a comprar los servicios de protección ofrecidos. Esas perniciosas consecuencias no sólo a la empresa de drogas sino para la propia integridad física del empresario y sus familiares.

Esta forma de publicidad es simple cuando los potenciales clientes comparten espacio físico. Emiliano Zamudio Andrade y Pedro Yescas Martínez compartían detención en la delegación de la Fiscalía General de la República de la ciudad nortero de Durango, capital del estado del mismo nombre. A ambos se les trataba de extraer información sobre distribuidores de drogas. Según declaró después Zamudio Andrade, “los agentes de la PJJ [Policía Judicial Federal] le mostraban a Pedro maltratado como advertencia para que confesara”. Horas después Yescas Martínez fallecería como consecuencia de las graves torturas a las que se le sometió (Comisión Nacional de Derechos Humanos, 4 de enero de 1991). Cuando no se puede utilizar un canal tan cercano para alcanzar el público objetivo, es el torturado, ya sea en la forma de muerto o de lesionado de gravedad, el que se encarga de emitir con su propio cuerpo el mensaje publicitario entre el público objetivo. En este caso, el objeto de las torturas es el canal de comunicación.

En este marco de estrategia empresarial en el que las torturas son un instrumento de primera categoría a disposición de las empresas de protección privada para la maximización de sus propios beneficios es donde se comprende la enorme frecuencia con la que los cuerpos de seguridad pública mexicanos han practicado los más brutales métodos de martirio (Heisler *et al.* 2003). Las torturas no son el fruto de una

incompetencia, de la falta de capital humano para la realización de investigaciones científicas o de trastornos psicológicos, tal y como defiende un análisis propio de la ingenuidad bienpensante (Barreda 1995). En realidad, son el mejor método para un objetivo que es distinto del de proporcionar seguridad pública: la venta de protección privada.

En 1990, un tercio de las recomendaciones emitidas por el defensor del pueblo mexicano, con el nombre de Comisión Nacional de Derechos Humanos, recayeron sobre la Fiscalía General de la República, de la cual depende la Policía Judicial Federal. Aunque con el tiempo se ha reducido la presencia de esta institución en el total de recomendaciones, aún sigue ostentando una posición de privilegio en el total de recomendaciones. En 1997 el 31,2 por ciento de las denuncias recogidas por los defensores del pueblo de los estados estaban dirigidas contra las fiscalías de justicia de ese nivel administrativo y un 9,2 por ciento adicional se referían a los organismos de seguridad pública. Del total de denuncias, el 16,4 por ciento estaba referida a abusos de autoridad y el once por ciento a detenciones ilegales (Zepeda 2003).



La obtención de información por cualquiera de estas vías es crucial para establecer una primera relación comercial. Si no se conoce el nombre de los clientes es imposible ofrecer los servicios. Pero en ese punto no se acaban las necesidades informativas de la empresa de protección privada. La información es un instrumento importante, con seguridad el más importante, para la prestación del servicio comprometido. La venta de la protección implica inhibir robos, extorsiones o perjuicios de cualquier tipo a los clientes del servicio. Esta práctica sólo puede realizarse cuando se cuenta con información acerca de quienes realizan esos actos de manera cotidiana o extraordinaria o de quienes lo han realizado por primera vez. Si no se conoce el nombre del ladrón y su ubicación es imposible no ya reparar la transferencia ilegítima de renta sino siquiera reprochar su comportamiento hasta que el cliente quede satisfecho con el servicio. Sin esta componente, la calidad del servicio de protección se deteriora y devalúa.

En 1993 Amado Carrillo Fuentes sufrió en la ciudad de México un atentado ordenado por Benjamín Arellano Félix. En concordancia con el contrato de protección que Carrillo Fuentes mantenía con el general José de Jesús Gutiérrez Rebollo, éste puso en marcha la maquinaria para cumplir con los requisitos de protección por a los cuales se había comprometido (*New York Times*, 18 de agosto de 1997). Según reconoció el cabo Humberto Cappelletti González, trabajador de la empresa de Gutiérrez Rebollo, en 1997,

por instrucciones de mi general Gutiérrez Rebollo se me ordenó acompañar al profesor Luis Octavio López Vega, en ese entonces ya designado jefe de asesores del Instituto Nacional para el Combate a las Drogas [dirigido por Gutiérrez Rebollo, y que había sido con anterioridad jefe de la Policía Municipal de Zapopan, en el estado central de Jalisco], a una comisión consistente en trasladarnos a Puerto Vallarta, Jalisco, [...] con la finalidad de que mediante su equipo electrónico de intercepción de llamadas [telefónicas] tratáramos de localizar información y operación de gente integrante de [la empresa] de los hermanos Arellano Félix y ahí personalmente me cercioré de lo sofisticado de dicho equipo electrónico de comunicación (*El Universal*, 8 de mayo de 1997).

Con anterioridad, y sobre el mismo objetivo de represaliar a la empresa de Benjamín Arellano Félix en el cumplimiento de su contrato con Amado Carrillo Fuentes, el general José de Jesús Gutiérrez Rebollo había ordenado el secuestro de Alejandro Enrique Hodoyán Palacios, colaborador cercano de Arellano Félix en la ciudad fronteriza de Tijuana, a mil kilómetros de su región militar. En la grabación en vídeo del interrogatorio realizado en las instalaciones militares de Guadalajara, que nunca tuvo efecto jurídico alguno, el interés de Gutiérrez Rebollo y su socio, Luis Octavio López

Vega, entonces director de la Policía Municipal de la ciudad de Guadalajara, era doble: obtener información sobre Arellano Félix y sobre los policías a los que pagaba protección. El motivo para conocer los nombres de estos últimos es la intención de hacer más vulnerable a la víctima eliminando su fuente de protección privada o que los policías cercanos, que pueden secuestrarse con más facilidad por estar fijos en un destacamento, sirvan también de fuente de información.

Entre los nombres que proporcionó Hodoyán Palacios estaba Jorge García Vargas, subdelegado del Instituto Nacional para el Combate a las Drogas en la ciudad fronteriza de Tijuana y protector de Arellano Félix. Entre los servicios prestados por García Vargas a Arellano Félix estaba haber transmitido información sobre Ernesto Ibarra Santés, subdelegado de la Fiscalía General de la República en Tijuana y quien vendía protección a Carrillo Fuentes. Esa información sirvió para que Arellano Félix consiguiese asesinar a Ibarra Santés en la ciudad de México. Una semana después de que Hodoyán Palacios suministrase información sobre García Vargas y su prestación de servicios de protección a Arellano Félix, su cadáver apareció en la ciudad de México (García y Fritz 2005:97-9; Mauleón 2004).

Los métodos que se le aplicaron a Hodoyán Palacios para obtener información fueron brutales. En sus propias palabras:

Me dieron patadas y golpes y al final me empezaron a quemar con encendedores los dedos de pies y manos. Me pusieron una funda de almohada sobre la cabeza. Acostado yo en la cama, una persona sobre mi cuerpo y otra sobre mis piernas. Tenía los brazos esposados a la cabecera y los pies al pie de la cama. Empezaron a echarme agua en la boca. Yo, con la funda de almohada en mi rostro, sentía que me ahogaba. No podía respirar. Apenas me dejaban hacerlo para que no me les fuera [muriera...] Me pidieron que me desnudara completamente. Me mojaron con [una] manguera y empezaron a pegarme con un palo ancho como de veinte centímetros. Al mismo tiempo, me daban toques [descargas] eléctricos en el cuerpo, pero los toques en las plantas de los pies y en los párpados eran casi insoportables. [...] Ya como a mediodía nos sacaron a todos al patio y nos acostaron a todos [una decena de secuestrados que se encontraban en el campamento militar] sobre el césped, con una separación de aproximadamente un metro entre cada quien [uno]. Nos dijeron que nos iban a matar. Que nos iban a fusilar. La persona que parecía estar al mando ordenó que nos dispararan. Yo estaba boca abajo, esposado con las manos por detrás y vendado sin poder ver, pero sentía que las balas pegaban cerca de mí por ambos lados. Estoy seguro que a todos nos pasó lo mismo. Pararon los disparos. Alguien dio el mando: "Caven seis hoyos de tres metros y traigan cal para que se calcinen los cuerpos". [...] A los pocos días] Me acostaron como a un metro de R-10 [el individuo que había delatado a Hodoyán Palacios] o una persona que me dijeron que era él. Me quitaron la venda y pusieron su bota sobre mi cara. Estaba acostado boca abajo, esposado y volteado hacia mi derecha. La persona identificada como R-10 se encontraba a mi derecha. De pronto escuché dos detonaciones. Las balas impactaron en el cráneo del prisionero, salpicando mi rostro de sangre caliente (*Proceso*, 3 de agosto de 1997).

Después de trece días de torturas, Gutiérrez Rebollo apareció por primera vez ante el detenido y adoptó el papel de policía bueno. Hodoyán Palacios se confesó con él en la declaración que fue grabada en vídeo. Hasta tal punto que un testigo imparcial del secuestro declaró que “lo increíble es que este tipo [Hodoyán Palacios] no callaba. [...] Hablaba y hablaba y hablaba” (*New York Times*, 18 de agosto de 1997).

Una fuente complementaria de información sobre el mercado de las drogas que es susceptible de utilizarse para la venta de protección privada son los organismos estadounidenses encargados de la represión de las drogas. Los burócratas de ese país son una fuente inagotable de información de nuevos clientes, de sus circunstancias económicas y de su función de riesgos. Es éste un motivo complementario para mantener unas relaciones amistosas con ellos, junto al interés en que no ejerzan presión sobre sus superiores para sacarlos del cargo público. El general José de Jesús Gutiérrez Rebollo, antes de ser nombrado director del Instituto Nacional para el Combate a las Drogas, había sido comandante general militar en los estados de Sinaloa, primero, y después de Jalisco.

En este último destino, ya ejercía la dirección de una extensa empresa de protección privada a distribuidores de drogas. A la misma pertenecían no sólo algunos subordinados escogidos dentro de la tropa a su mando sino la dirección por persona interpuesta de un grupo de la Policía Auxiliar, que en los libros estaba al cargo de la Dirección de Seguridad Pública del estado de Jalisco, pero que se le había asignado con inocencia para mejorar los resultados en términos de seguridad pública (Escobar 1999:41; *El Financiero*, 27 de febrero de 1997). Desde ambas funciones no se mostró remiso a una colaboración gratuita con los organismos estadounidenses. En 1996, Gutiérrez Rebollo no sólo cometió la doble ilegalidad de permitir que un agente de Bureau of Alcohol, Tobacco and Firearms entrevistase a uno de sus secuestrados. Cuando lo visitó el funcionario estadounidense, Alejandro Enrique Hodoyán Palacios llevaba ya semanas de detención sin una orden judicial. Además le pagó viaje y dietas a dicho agente. Con Hodoyán Palacios aún en condición de secuestrado, una circunstancia que le duraría cinco meses, a Gutiérrez Rebollo lo nombraron director del Instituto Nacional para el Combate a las Drogas. Entonces ordenó a sus trabajadores que entregasen al detenido a agentes de Drug Enforcement Administration apostados en el

aeropuerto de Toluca, cercano a la ciudad de México, para que lo llevaran a Estados Unidos sin proceso previo de extradición ni siquiera una orden de detención en México (*New York Times*, 18 de agosto de 1997).

Cuando Alejandro Enrique Hodoyán Palacios estaba declarando en San Diego, California, veinticinco días después de ser entregado a Drug Enforcement Administration, cruzó la frontera para ver a sus padres. Un grupo de sujetos lo secuestró. Según denunció la madre, Ignacio Weber Rodríguez, coordinador de inteligencia del Instituto Nacional para el Combate a las Drogas y cercano colaborador de Gutiérrez Rebollo, había estado vigilando su vivienda en los días anteriores y participó de manera directa en el segundo secuestro de Hodoyán Palacios, del que nunca más apareció (Blanco 2003:329-34; *La Jornada*, 22 de mayo de 1997; Mauleón 2004).

Con este tipo de cooperación, Gutiérrez Rebollo consiguió dos efectos. El primero fue lograr no ya el visto bueno sino el apoyo explícito del gobierno estadounidense para su designación para el puesto de más jerarquía en la represión de drogas en México, con las oportunidades de venta de protección privada que van anexas al cargo. Su nombramiento fue saludado con alborozo por las altas instancias estadounidenses, en buena medida como efecto de este tipo de cooperación que pasaba por alto las ilegales circunstancias que la originaban y la caracterizaban. Además, el flujo de información oficial hacia Gutiérrez Rebollo desde Estados Unidos mejoró de manera sustancial. Le fue de gran utilidad para cubrir los déficits informativos a escala nacional que traía desde sus puestos militares territoriales. En una reunión en Washington tuvo acceso a la totalidad de informes confidenciales sobre el mercado de la droga en México que poseía el gobierno estadounidense. Después tuvo la inestimable ayuda de dos agentes de Drug Enforcement Administration en México con los que mantenía estrechos vínculos, James Castillo y Humberto Flores. Gracias a esta estrecha colaboración pudo tener acceso a un conocimiento más amplio sobre el conjunto de potenciales clientes a su disposición (*New York Times*, 20 de febrero de 1997; *Proceso*, 23 de febrero de 1997; *El Financiero*, 25 de mayo de 1997).

En niveles más bajos de la jerarquía burocrática mexicana se reproduce este esquema de colaboración con los agentes estadounidenses. Éstos suministran información a cambio

de actividades específicas que no comprometan las tareas de protección privadas. En palabras de un agente de Drug Enforcement Administration:

Cuando un nuevo federal [comandante de la Policía Judicial Federal] llega a una ciudad, por ejemplo al principio de un mandato presidencial, tiene un par de razones para cooperar con Drug Enforcement Administration. Primero, en ese momento es cuando más la necesita. Por lo general su predecesor ha dejado, como mucho, una oficina vacía. Por lo tanto, debe confiar en Drug Enforcement Administration para saber quién es quién y qué es qué. Segundo, tiene un interés en hacer una declaración pública, golpeando duro justo después de su llegada para mostrar quien es el que manda. Durante el primer año más o menos, la cooperación es excelente. En algún momento de ese primer año, los comerciantes de drogas tratarán de llegar a acuerdos con el comandante para comprar protección. [...] En última instancia, [el comandante] decide las ofertas que acepta. [...] Durante los siguientes tres años, el agente de Drug Enforcement Administration obtendrá una gran cooperación en todas las operaciones que lo necesita siempre que no afecte a las “relaciones especiales” del comandante. Es importante aclarar que, a diferencia de la mayor parte de los policías latinoamericanos, el federal mexicano es un gran policía cuando actúa como policía. [...] Es muy probable que el setenta y cinco por ciento de las relaciones entre los federales [mexicanos] y Drug Enforcement Administration se ajustan a este patrón (Nadelmann 1987:21-2; 1993:303-4).

Esta cercanía a los burócratas estadounidenses encargados de la represión del comercio de drogas en México y la información que suministran sirve, además, para aumentar la calidad de la protección que vende un empresario de protección privada. Al general José de Jesús Gutiérrez Rebollo la información obtenida de sus colegas estadounidenses le fue de gran utilidad para cumplir con sus compromisos con Amado Carrillo Fuentes y ejercer la represión necesaria contra la empresa de Benjamín Arellano Félix. Con un carácter más defensivo el empresario de protección privada tiene una obligación contractual de evitar perjuicios a sus clientes. Para cumplir con esta cláusula, el suministro por adelantado de información sobre riesgos procedentes de la mayor fuente de expropiaciones y sobre amenazas a la integridad física del empresario de drogas es una contribución notable a la calidad de su servicio. En la medida en que se cuente con conocimiento de primera mano sobre las políticas y actividades del gobierno estadounidense, los empresarios de protección privada pueden poner las salvaguardias necesarias para garantizar la integridad física de sus clientes y de sus propiedades.

Manuel Ibarra Herrera, director de la Policía Judicial Federal y empresario de protección, gozaba de la amistad no sólo del representante de Drug Enforcement Administration en México, Edward Heath, sino también de quien fuera el director de ese organismo entre 1981 y 1985, Francis Mullen Jr. En 1983, Heath le proporcionó a Ibarra Herrera los números de teléfono y direcciones de Miguel Ángel Félix Gallardo y

Rafael Caro Quintero que Drug Enforcement Administration tenía vigilados en la ciudad de Guadalajara. Meses después Heath le puso en sobreaviso acerca de una expropiación de cocaína propiedad de Félix Gallardo que estaba próxima a realizarse. Ambas informaciones fueron transmitidas de inmediato a Félix Gallardo y Caro Quintero, que ya entonces eran clientes de Ibarra Herrera. Ambos consiguieron evitar las nocivas consecuencias de las actividades del gobierno estadounidense. Ibarra Herrera, por su parte, puso bien a las claras la calidad de sus servicios de protección privada (Shannon 1989:150-3,234-5).

Una relación estrecha con los organismos estadounidenses de represión de la industria de las drogas es importante no sólo para la carrera burocrática del empresario y para las tareas de adquisición de información. También lo es para la propia prestación de servicios de protección privada que lleva a cuestras su posición en el sector público. Los clientes en la industria de las drogas se sentirán más atraídos por aquellos empresarios de protección privada que tienen la capacidad para anular las nocivas influencias que sobre su negocio ejercer los burócratas estadounidenses. Cuando no existe tal cercanía con los agentes estadounidenses, los empresarios de protección privada pueden optar por falsificar dichos contactos al efecto de mercadear su producto entre miembros de la industria de las drogas. Luis Octavio López Vega, director de la Policía Municipal de Zapopan, en el estado central de Jalisco, contaba a sus clientes reales y potenciales que era agente encubierto de Drug Enforcement Administration (*El Financiero*, 19 de abril de 1998). Quienes escuchaban sus palabras tenían escasas posibilidades de corroborar la falsedad de esa afirmación.

Un último componente, subsidiario frente a los anteriores, de la necesaria estrategia de adquisición de información sobre el mercado de las drogas está en los medios de comunicación. La cooperación entre periodistas y empresarios de protección privada puede ser de tipo inducido o involuntario. Los empresarios de protección privada son ávidos consumidores de información pública. Tienen varios motivos para ello. El primero es la evaluación sobre cómo evoluciona la cotización de su reputación pública. Es el modo más objetivo y más a su alcance para valorar el tipo de información que llega sobre ellos a sus superiores jerárquicos, de calibrar, en suma, su estabilidad burocrática.

Pero existe una razón adicional para el interés supino de los empresarios de protección privada en la opinión publicada. Los medios de comunicación dedican amplios espacios a informar sobre las actividades, reales o ficticias, de la industria de drogas. Allí aparecen reflejados nombres de empresarios de drogas y sus circunstancias económicas. Aunque la información pueda ser inventada, como en muchas ocasiones lo es, este tipo de conocimiento es muy relevante para el negocio de la protección. El empresario de drogas tiene todos los incentivos para minimizar su patrimonio y sus actividades a ojos de sus protectores. Su protector todo lo contrario, ya que el precio que cobra por sus servicios, incluso la decisión entre practicar la protección y la extorsión, se basa en algún tipo de indicador objetivo. En este sentido involuntario, los medios de comunicación contribuyen a mejorar el conocimiento que los empresarios de protección tienen de sus clientes y a mejorar las cualidades de su protección.

Las noticias en prensa, a su vez, constituyen un termómetro de las necesidades de protección de los empresarios de drogas. Cuanto más aparezca un individuo en los medios de comunicación relacionado con la industria de las drogas, mayores son las probabilidades de que se vea sometido a procesos de expropiación y extorsión, ya sean por motivos burocráticos o privados. Aumentan los riesgos y, en consecuencia, las necesidades de protección. Los empresarios de protección tendrán en cuenta este elemento a la hora de fijar las cuotas en la convicción de que existe una relación entre precio, cantidad de servicio suministrado y riesgo para la propia empresa de protección en la venta de esos servicios. Un número de la revista tijuanaense *Zeta* que reflejaba la situación del comercio de drogas en el municipio de Ensenada, en el estado fronterizo de Baja California,

se acabó tan sólo en veinticuatro horas. Distribuidores del semanario en el puerto y el resto del municipio informaron que fueron principalmente policías municipales y ministeriales [estatales] los que, por esta ocasión, se convirtieron en lectores de este medio de comunicación (*Zeta*, 19 de junio de 1998).

La relación entre medios de comunicación y empresas de protección no se acaba en este vector de la información abierta. Los reporteros que cubren la información de sucesos viven de cerca la situación de las comisarías y barracones, ya sea porque les va el sueldo en ello o a la espera de obtener noticias con las que cumplir con su cometido profesional. La cercanía personal se convierte en una relación bilateral en la cual los profesionales de los medios de comunicación reciben noticias para publicar y, a cambio,

proporcionan información sobre la situación del mercado local de drogas. En 1991 un avión se estrelló en Cosamaloapan, en el estado caribeño de Veracruz, lugar donde ejercía como fiscal federal Francisco Vázquez Chelius. De manera inmediata Vázquez Chelius comisionó al corresponsal del *Gráfico de Xalapa*, Armando Reynoso González, a quien Vázquez Chelius mantenía a sueldo, y a un colaborador para “que pretendiendo ser reporteros, preguntaran a la gente de Nopaltepec [el poblado donde cayó la avioneta] si en ese lugar seguían aterrizando aviones ‘sospechosos’” (López 1993:60-1).

En 1990 el comandante de la Policía Judicial Federal en el estado noroccidental de Sonora, José Luis Larrazolo Rubio, había secuestrado a efectos de extorsión a cuatro empresarios de drogas. Mario Rivas Hernández, columnista del periódico *Tribuna del Yaqui*, de la ciudad de Obregón, en el mismo estado, hacía las veces de mediador ante las familias para conseguir su liberación, según declaró la esposa de uno de los secuestrados. Larrazolo Rubio le pagaba sus facturas de hotel mientras realizaba las negociaciones. Pero lo que refleja este servicio es que su función iba mucho más allá y tendía a asimilarse a uno de los tan preciados enlaces entre los participantes locales en el mercado de las drogas y los empresarios de protección privada recién llegados a su nuevo destino burocrático. Según la declaración de un colega,

Mario Rivas se encargaba de “golpear” periodísticamente a los comandantes de la Policía Judicial Federal y agentes del Ministerio Público Federal que llegaban a la plaza para “ablondarlos” y lograr “enlaces”. Esta actividad la desarrollaba Mario Rivas a petición de un grupo de [empresarios de drogas] de Obregón, como Próspero Villarreal y Alfonso Araujo Valenzuela (Carpizo 1994:386-91).

En el caso de que los periodistas se muestren remisos a este tipo de cooperación a beneficio mutuo, existen mecanismos para facilitar el flujo de información entre la empresa de protección privada y los reporteros. En 1984, después del asesinato en Guadalajara del agente de Drug Enforcement Administration, Enrique Camarena Salazar, un gran número de periodistas estadounidenses acudieron a la ciudad. Los empresarios de protección privada tenían dos intereses en estos reporteros: conocer lo que sabían, que era la información con la que contaban las agencias de seguridad estadounidenses, y evitar que pusiesen en peligro a los clientes con su acceso a información relevante. Con ese objetivo, “los [policías] federales empezaron a destinar hombres a cuidar los hoteles en los que se hospedaban los periodistas. Algunos periodistas descubrieron que sus cuartos [habitaciones] habían sido registrados.

Sospecharon que sus conversaciones telefónicas estaban siendo escuchadas.” Y no estaban equivocados (Shannon 1989:232).

Con todas estas derivadas para el flujo de ingresos, la adquisición de información sobre el mercado de drogas es un vector crucial en el ejercicio de la protección. Y los empresarios de protección la tratan en conformidad en su estructura de costes. Implica una gran parte de la actividad de los trabajadores fijos y se contratan especialistas para estas tareas. Aunque la adquisición de información, por sus características, es una tarea intensiva en factor trabajo pero del tipo de escasa cualificación y requiere de escasa tecnología, los empresarios de protección han estado lejos de mostrarse remisos a invertir en esta segunda componente para mejorar sus perspectivas de captación de información. Enrique Guillermo Salazar Ramos, comandante de la Policía Judicial Federal, dispuso que dos de sus trabajadores se fuesen con trescientos mil dólares de 2000 a comprar grabadoras y material para intervenir llamadas telefónicas, todo de último modelo, hasta Estados Unidos. Ramón Gumaro Garza de la Garza era fiscal federal en la ciudad fronteriza de Miguel Alemán, en el estado de Tamaulipas y, en paralelo, trabajador de la empresa de protección privada del comandante de la Policía Judicial Federal, Guadalupe Gutiérrez López. Pasó a la vecina McAllen, Texas, a comprar “cincuenta grabadoras y cincuenta arrancadores en la tienda Bravo Security Systems, la cual es propiedad de un ex agente de Central Intelligence Agency”. Con la información que les proveían estos aparatos se dedicaban a extorsionar empresarios de drogas (*El Financiero*, 8 y 30 de julio de 1999). Guillermo González Calderoni contrató a Saúl Sánchez Hervella, un veterano de los marines estadounidenses durante la Primera Guerra del Golfo de 1991, para estos menesteres dentro su empresa de protección.

Le bastaron unas cuantas demostraciones de su talento para que González Calderoni se interesara por él. Los años previos, el policía tamaulipeco había hecho gala de sus conocimientos técnicos para intervenir líneas telefónicas. Pero lo que sabía Sánchez Hervella iba más allá de lo que había soñado. Sánchez desarrolló para González Calderoni aparatos capaces de interceptar los sistemas de comunicación de aeronaves y embarcaciones que surcaban territorio no sólo mexicano sino de Centroamérica (*Al Margen*, diciembre de 2002; *Christian Science Monitor*, 14 de febrero de 2000; *New York Times*, 3 de diciembre de 2000; Valdez 2005:96; *Washington Post*, 1 de diciembre de 1999).

Entre 1990 y 1992, Adrián Carrera Fuentes, quien llegaría a dirigir la Policía Judicial Federal, era director del Reclusorio Norte de la ciudad de México. Allí estaban algunos de los más prominentes empresarios de drogas de la época, como Rafael Caro Quintero,

Juan José Esparragoza Moreno, Miguel Ángel Félix Gallardo, Ernesto Fonseca Carrillo y Alberto Sicilia Falcón. A cambio de ocho mil dólares de 2000 por cabeza, les permitió la utilización de teléfonos móviles en el interior del penal cuando estas herramientas eran una originalidad tecnológica. Pero el verdadero interés de Carrera Fuentes no estaba en esos ingresos directos, por cuantiosos que fuesen. Obtenía mayores réditos con la ayuda de un escáner que rastreaba y grababa las llamadas que entraban y salían de esos teléfonos móviles. La información obtenida por este método servía para extorsionar a los protagonistas de las conversaciones que estaban fuera de la prisión o la utilizaba Carrera Fuentes para capitalizarla con su venta a otras empresas de protección que actuaban sobre el terreno (*El Universal*, 29 de marzo de 1998; Figueroa 1996:105).

Todos los esfuerzos tendentes a la adquisición de información sobre el mercado de drogas convierten a los empresarios de protección privada en verdaderos expertos en la materia. Su conocimiento lo utilizan para la promoción y venta de su mercancía a beneficio propio. Pero los empresarios de protección no sólo actúan de manera unidireccional como receptores netos de información sobre el mercado. Hacen un uso adicional de esa información. La proporcionan de manera selectiva al efecto de expandir su propio mercado. De esa manera ayudan a mejorar las perspectivas financieras de sus clientes y, como derivada, estimulan su función de ingresos. Los empresarios de protección se convierten así en un punto nodal para la circulación de una información en el mercado de las drogas que, por su naturaleza ilegal, es escasa. Tras ser detenido en 1984 en el aeropuerto de la ciudad de México, el cineasta colombiano Ramiro Meléndez López puso de manifiesto la utilidad de las empresas de protección para realizar estas actividades de interconexión entre participantes en el mercado de las drogas a beneficio tanto de los protegidos que distribuyen drogas como del propio empresario de protección privada:

A finales de 1982 [Meléndez López] conoció a[l colombiano] Evelio Zapata en la ciudad de México [...] Le dijo que se dedicaba a la compra-venta de cocaína, la cual transportaba a Estados Unidos vía [las islas] Bahamas. [...] Pero en dichas islas enfrentaban serios problemas con Drug Enforcement Administration. Por tal motivo había pensado que un lugar “óptimo” para el tránsito de droga a Estados Unidos era México. [...] Zapata solicitó la intervención de Meléndez y éste inmediatamente pensó en la ayuda que podía brindar [Jorge] Miguel Aldana Ibarra[, director de Interpol en México], con quien lo une una gran amistad. Cuando Meléndez se encontraba en la ciudad de México, a principios de mayo del año pasado [1984], se hizo acompañar de David Reynoso Martínez[, amigo personal de Aldana Ibarra, productor cinematográfico e hijo del director de la Asociación Nacional de Actores, asociada al Partido Revolucionario Institucional] para visitar a Aldana, en sus

oficinas de [...] la sede de la Policía Judicial Federal y de Interpol. [...] Le manifestó que conocía a personas en Colombia dedicadas a la compra-venta de cocaína, la cual introducían en Estados Unidos. [...] Aldana aceptó ayudar a Meléndez y Reynoso para conseguir pistas clandestinas [de aterrizaje] en la frontera norte y para pasar la droga. El jefe de Interpol se comunicó por teléfono con el comandante de la Policía Judicial Federal destacado en Tijuana, Sergio Uriel González, para que atendiera a [Meléndez]. A los pocos días, Meléndez y Reynoso viajaron a Tijuana, donde se entrevistaron con [Uriel] González y con el agente Arturo García Nuncio, de la Policía Judicial Federal, quienes aceptaron conseguir las pistas. Uriel dijo que ellos cobraban cuatro mil dólares por cada kilogramo de cocaína introducido en Estados Unidos, cantidad que pareció excesiva a Zapata [en Colombia], quien consiguió que el otro “se bajara” a dos mil dólares por kilogramo de cocaína y además le dijo que se interesaba en probables compradores en Tijuana. Al día siguiente, González le presentó a dos de ellos. Después se pusieron de acuerdo en el precio de la droga: diecinueve mil dólares por kilogramo, con un mínimo de cien kilogramos de cocaína. [...] Asimismo se estableció que de los dos mil dólares que cobraba [Uriel] González, mil les corresponderían a Meléndez, Aldana Ibarra y Reynoso Martínez, y los mil restantes serían para los agentes de la policía destacados en Tijuana (*Proceso*, 15 de abril de 1985).

El exportador peruano de cocaína Carlos Langberg se conectó con Arturo Durazo Moreno cuando este era el comandante de la Policía Judicial Federal en el aeropuerto de la ciudad de México y le prestaba protección privada en sus actividades. Cuando Langberg tuvo problemas ante sus clientes por la expropiación de doscientos kilogramos de cocaína en el puerto de Acapulco, junto al océano Pacífico, Durazo Moreno le presentó a su cuñado Arturo Izquierdo Ebrard, con el que comenzó a hacer negocios de exportación de cocaína hacia Estados Unidos (*Proceso*, 26 de agosto de 1985).

El piloto colombiano Herson Zirahuén Guevara Morales conocía a exportadores colombianos de cocaína, pero le hacía falta quien se la comprase para incorporarse al mercado como intermediario y abandonar su tarea de transportista. Según declaró después como testigo protegido, esos contactos se los proporcionaron miembros de la Policía Judicial Federal:

En 1994 comencé a tener amistad con Edgar Hernández, quien era el encargado de la Policía Judicial Federal en el aeropuerto de Quintana Roo [*sic*: Cancún]. Fue entonces cuando le inquirí sobre la posibilidad de bajar aviones cargados de cocaína en este aeropuerto, a lo que el agente Edgar Hernández contestó en sentido afirmativo. [...] Edgar Hernández le propuso al declarante que le presentaría a un amigo, compadre del director de la Policía Judicial Federal, Adrián Carrera [Fuentes], que deseaba traer cocaína desde Colombia y que se podía llevar a cabo con éxito. [...] Con tal motivo fue que el declarante, en compañía de Edgar Hernández, se trasladó a bordo de un avión King Air 2000 hacia el aeropuerto de Toluca [capital del estado de México, que circunda el Distrito Federal], lugar en donde los esperaba un vehículo Ford Grand Marquis, color negro, a bordo del cual se trasladaron a la ciudad de México. Al día siguiente se dirigieron al restaurante Angus de la Zona Rosa, lugar en donde Edgar Hernández presentó al declarante con una persona del sexo masculino [...], quien en el acto le manifestó que deseaba traer un cargamento de cocaína, proponiéndole al declarante iniciara el flete (*Proceso*, 19 de julio de 1998).

Esta actividad de diseminación de información en el mercado es crucial no sólo para la industria de las drogas en general, al poner en contacto proveedores y clientes que de otra manera permanecerían en el desconocimiento más absoluto. En su momento contribuyó de manera decisiva al desarrollo de la reexportación de cocaína desde Colombia hacia Estados Unidos. También favorece la posición competitiva de algunos empresarios de drogas y, al unísono, la de su protector, que crea nuevos vectores sobre los que vender sus servicios de protección privada.

El servicio de protección privada

La acumulación de información sobre el mercado de las drogas es condición necesaria mas no suficiente para acceder a la venta de protección privada. A dicha información se le pueden dar usos diferentes a los del ejercicio de la protección. En 2002 el Ministerio de la Defensa Nacional encarceló a varios miembros de su Centro de Inteligencia Antinarcóticos acusados de transferir información sobre las actividades represivas del ejército a un intermediario, un antiguo militar, que a su vez se las hacía llegar a connotados empresarios de drogas. Uno de los elementos aceptó haber recibido dinero a cambio de información hasta en veinticinco ocasiones a lo largo de un periodo de tres años. Las cantidades recibidas en cada ocasión iban de los quinientos a los mil dólares (*La Jornada*, 13 de noviembre de 2002). La información sobre la actividad represiva del sector público y sobre otros miembros de la industria es un bien útil por el que los distribuidores de drogas están dispuestos a pagar, mucho más en un contexto de deficiencias notorias de este bien y fuertes riesgos inherentes al desconocimiento. Pero, por sí sola, la venta de información no alcanza la personalidad de servicios de protección.

Para vender protección, el empresario ofrece una serie de servicios que le resultan atractivos a los clientes mediante unos instrumentos cuya calidad depende de su propia capacidad empresarial. El primer rendimiento que brinda a los empresarios de drogas a cambio de un precio es la garantía de que no va a ejercer ninguna acción en contra de los clientes aunque éstas fuesen apegadas a la legislación, es decir, ni lo va a detener ni le va a expropiar sus bienes ni va a presentar pruebas ante los órganos judiciales

competentes. Cuando a Carlos Reséndez Bertolucci, un asistente del empresario de drogas Juan García Ábrego, le preguntaron por qué pagaban dinero al vicesfiscal general de la República, Javier Coello Trejo, respondió que “para que mirasen hacia otro lado” (*Texas Monthly*, enero de 1998). Es un servicio por el que los clientes con seguridad están dispuestos a pagar ya que les garantiza una libertad de actuación a medio plazo, al menos mientras el empresario de protección privada con el que mantiene nexos comerciales mantenga el cargo público.

El exportador de drogas Aldo Ismael Higuera Ávila compraba protección privada al vicesfiscal general del estado fronterizo de Baja California, César Santiesteban Gastélum. Un policía del departamento de homicidios declaró, a raíz del asesinato de un músico a manos de asalariados de Higuera Ávila, que “nosotros como agentes recibimos órdenes superiores [...] de no intervenir en las investigaciones para aclarar este homicidio, que está impune”. Meses después, a consecuencia de una infracción de tráfico y la posterior persecución, agentes de la Policía Municipal de la ciudad de Tijuana llevaron a Higuera Ávila y otros miembros de su organización a la comisaría de la Policía Judicial del estado. Cuando llegaron a la dependencia, varios miembros de la empresa de Santiesteban Gastélum intercedieron para liberarlo (*Zeta*, 12 de junio de 1998).

Si quiere tener éxito, el empresario de protección privada debe tener la capacidad, derivada de su posición burocrática o de su capital humano y relacional, para manipular los instrumentos de la ley e inhibir su aplicación dentro del organismo en el que trabaja para que su servicio resulte interesante para los clientes. En 1994 se registró un tiroteo casual que terminó con Francisco Javier Arellano Félix e Ismael Higuera Guerrero en los calabozos de la Policía Judicial del estado de Baja California.

No pasaron quince minutos cuando se apareció Francisco Fiol Santana, jefe del Grupo de Homicidios [de la Policía Judicial de Baja California y que vendía protección a Benjamín Arellano Félix, hermano y socio de la pareja, respectivamente]. Los vio. Sin saludarlos se dirigió a tres o cuatro agentes vigilantes. “Déjenlos libres”. Se vieron sorprendidos entre sí los policías. “¿No entienden? ¡Déjenlos libres!” Los acompañó hasta la puerta. Llamó a uno de sus agentes. “A ver, lleva aquí a los señores a donde te indiquen”. [...] Fiol regresó a las oficinas, pidió el acta, la dobló y la echó a su bolsa [...] El licenciado Sergio Ortiz Lara, [vicesfiscal] de Justicia del Estado se dio cuenta de cómo fueron liberados Francisco Javier [e Higuera Guerrero]. Indudablemente hubiera acusado a los policías, pero no pudo [...] Actuaron más rápido y detuvieron al funcionario. Le endilgaron el delito de permitir la fuga, precisamente la que él iba a denunciar. Lo consignaron, fue procesado (Blanco 2002:69-71).

Los modos en que se ofrece esta protección privada toman las características más insospechadas. En 2001, el ejército mexicano detuvo al exportador de drogas Rogelio González Pizaña en la ciudad fronteriza de Matamoros, en el estado de Tamaulipas. Lo entregaron a las autoridades de la Fiscalía General del Estado en esa localidad. El comandante de la Policía Judicial Federal en ese destacamento, que le vendía protección, Gabino García Muciño, se encargó de sustituir a González Pizaña por otro miembro menor de su empresa. A continuación, el policía se encargó de dar escolta al empresario de drogas hasta la capital del estado, Victoria, y después hasta la ciudad de México. En el extremo opuesto de la frontera estadounidense, en Tijuana, en 1996 unos transportistas de droga

traían mil kilogramos de marihuana y, como no estaban apalabrados con el Ejército, varios militares los descubrieron. Tras levantar el acta en el cuartel, allí van con todo y droga a la delegación de la [Fiscalía General del Estado] en Tijuana. Tuvieron por ley que declarar ante el ministerio público federal. [...] Y cuando se hizo constar que llevaba mil kilogramos de marihuana nadie se dio cuenta: el escribiente le quitó tres ceros a la cifra y solamente dejó el uno. Terminó la diligencia. Se leyó el acta pronunciando mil en lugar de uno. Todos firmaron. El expediente y los [detenidos] fueron enviados al juez de distrito. Cuando revisó el expediente y vio que se trataba solamente de un kilogramo, el abogado ya estaba promoviendo la libertad bajo fianza. Salieron libres (Blanco 2002:195).

Estos ejemplos demuestran de manera palpable que el empresario de protección privada, para ejercer las actividades que le son consustanciales, debe poner sobre la mesa tres destrezas construidas a partir de materiales diversos: ingenio empresarial, altura burocrática para convencer a sus subordinados cuando existen conflictos y, sobre todo, experiencia para ejercer la violencia en caso de insubordinación. Pero estos servicios que se limitan a la propia inactividad de los empresarios de protección en la vida y negocios de los distribuidores de drogas se diferencian poco de la extorsión. Tan sólo es necesario mantener latente la amenaza sobre personas y bienes de modo que se induzca a los clientes a continuar con los pagos. Para tener la característica de protección privada los servicios ofrecidos que incluir una cláusula de resolución de conflictos entre el protegido y cualquier otro agente económico, sobre todo con respecto a otras autoridades públicas. Rafael Caro Quintero entró a través de terceros en relación con Moisés Calvo, comandante de la Policía Judicial Federal adscrito a Hermosillo, capital del estado fronterizo de Sonora.

La presentación costó cinco millones de pesos [medio millón de dólares de 2000] para que Caro Quintero trabajara sin molestias y con el apoyo de la judicial federal. Fue un

compromiso entre hombres. El comandante “como hombre” se comprometía a no destruir los plantíos [plantaciones de marihuana de Caro Quintero] y *se hacía responsable de que ninguna otra autoridad lo hiciera*. No habría fumigaciones de parte de la flota aérea, como parte principal del convenio (Pérez 1985:138-9, cursivas añadidas).

Cuando la disputa se produce entre un empresario de drogas que cuenta con cobertura y un elemento ajeno a la industria, la potencia de los servicios de protección se pone al servicio del cliente. Por la naturaleza del servicio y del flujo financiero, la decisión de la empresa de protección favorecerá a quienes realizan contribuciones y de ello depende parte de su prestigio: de responder cuando toman cuerpo las demandas de protección de los clientes. En 1987, un avión atiborrado de cocaína aterrizó por fallos mecánicos en una playa del estado sureño de Oaxaca. Pescadores de los alrededores saquearon la avioneta, incluida la carga. El propietario de la mercancía hizo las pertinentes llamadas a sus protectores en la Policía Judicial de Oaxaca al efecto de recuperar la mercancía que le había sido robada. Torturaron a varios pescadores para que les proporcionasen información sobre quienes se habían quedado con la mercancía. Según relató uno de los torturados: “Me preguntaron por un tal Pedro Ramírez’. Luego le quitaron unos paquetes y le prometieron unos buenos billetes si les decía donde había más paquetitos... Le vendaron los ojos, lo amarraron y lo tiraron al monte” (*Proceso*, 18 de febrero de 1991).

En 1973, Manuel Salcido Unzueta pagó a Ramón Herrera Esponda, jefe de la Policía Judicial Federal en el estado de Sinaloa, setenta y cinco mil dólares de 2000 para que, en compañía de sus subordinados, secuestrase a seis jóvenes y los llevase a su casa para interrogarles al respecto de un extravío de droga. Cuando las explicaciones no agradaron a Salcido Unzueta fueron los policías quienes se encargaron de ejecutarlos (Astorga 1995a:117-8). En 1990 asesinaron a la esposa del exportador de drogas Jesús Héctor Palma Salazar fue asesinada. Fue la empresa de protección del comandante de la Policía Judicial Federal, Mario Alberto González Treviño, la que se encargó de cobrar la venganza contra los objetivos señalados por Palma Salazar. González Treviño y sus subordinados secuestraron y ejecutaron a tres estudiantes venezolanos cuyo único delito era compartir nacionalidad con el supuesto homicida y a un abogado local que había dado cobijo al asesino a su llegada a la ciudad de Culiacán, en el estado noroccidental de Sinaloa. Para cumplir con sus compromisos como vendedores de protección privada, González Treviño realizó su cometido como si fuese una misión oficial:

Diez individuos vestidos de negro, armados con rifles automáticos y a bordo de una camioneta Suburban roja y de un automóvil [Ford] Topaz sin matrícula, sacaron de sus domicilios a los venezolanos, así como al abogado sinaloense. En cada domicilio, los uniformados, camiseta negra y pantalón de mezclilla [vaquero] metido en las botas, dijeron ser de la Policía Judicial Federal que sólo los arrestaban para interrogarlos. [Dos semanas después los cuerpos torturados del cuarteto aparecieron en un descampado] (*Proceso*, 19 de marzo de 1990).

Este resultado favorable a la empresa que paga sus cuotas tendrá lugar incluso cuando la impartición real de justicia iría en contra de las nociones básicas del derecho natural. Strong (1990:74-6) relata el caso de un cobrador independiente de deudas de Tucson, Arizona, que había conseguido realizar su trabajo con eficacia. Con la buena realización de su cometido había llegado a perjudicar los intereses de un exportador de drogas de Nogales, en el estado fronterizo de Sonora. Para evitar una profundización en el agujero financiero, el exportador consiguió que la Policía Judicial Federal en ese estado, a la cual le compraba sus servicios privados, le fincase cargos por asesinato de un familiar en Arizona. Como excusa para su detención le comunicaron que “había una orden de busca y captura contra mí en México. [En una visita al país] los federales rodearon la casa y me llevaron a la comisaría. Se sintieron frustrados porque no llevaba armas”, lo cual hubiese dado lugar al encarcelamiento inmediato por posesión ilegal de armas.

En 1996 el fiscal federal José Martín Godoy Castro asignado al Instituto Nacional para el Combate a las Drogas en el estado fronterizo de Sonora secuestró a Rogelio Hernández. No lo trasladó a las instalaciones oficiales sino que lo condujo a la casa de una distribuidora minorista de drogas de la ciudad de Nogales. Godoy Castro cumplía con sus compromisos de protección privada a la distribuidora, que había denunciado el impago de doscientos noventa dólares de 2000 por parte de Hernández a costa de un cargamento de cocaína que le había vendido a crédito (*New York Times*, 20 de marzo de 1996). De manera paradójica, la denuncia pública de este incidente no consiguió acabar con la carrera burocrática de Godoy Castro. Sus enclaves institucionales fueron más potentes. Entre 2000 y 2002 ejerció la jefatura de la Fiscalía Especializada para Delitos de Servidores Públicos y Leyes Especiales, dentro de la Fiscalía General de la República (*Reforma*, 22 de abril de 2002).

Este tipo de resoluciones a favor del cliente es la norma cuando el conflicto afecta al empresario de drogas, titular del contrato de prestación de servicios de protección, con alguno de sus subordinados. Éstos no forman parte del convenio sino de una manera

residual, como subsidiarios del contratante, ni tampoco pueden recurrir a instrumentos alternativos para conciliar sus intereses con un acuerdo del que no es parte contratante. Por si el contrato no escrito no tuviese la suficiente fuerza vinculante, tampoco tienen la capacidad de mejorar la situación financiera de la empresa de protección privada ni están en posición de afectar a su estabilidad burocrática. En estas coordenadas, en 1988 un grupo de policías judiciales del estado de Sinaloa se encargó de asesinar, por deseos del empresario de drogas a Miguel Ángel Félix Gallardo, a su subordinado Eduardo Retamosa (*Proceso*, 30 de septiembre de 1991).

Todo estos servicios que tratan de evitar interferencias externas no deseadas a los profesionales de las drogas constituyen el núcleo del servicio de protección. Su función es salvaguardar la integridad física y financiera de los individuos cubiertos y de sus bienes y activos. Si la empresa consigue reiterar los actos de conservación patrimonial aumenta el prestigio de la empresa y, en un mercado en el que es difícil determinar la calidad a priori de los servicios, esta reputación se convierte en la imagen de marca de la empresa y de sus servicios. Con todo, en México las empresas de protección privada que actúan desde las instancias públicas añoran una característica adicional que les hace exclusivas. Es su independencia orgánica con respecto a los clientes a los que les surten con sus servicios.

En teoría, una empresa de protección lo es porque tiene la capacidad potencial para evitar la detención propia o ajena de sus protegidos. En paralelo, y por las similitudes de la mercancía producida y las economías de escala, puede encargarse de ejecutar actividades de violencia ofensiva en favor de un tercero a cambio de un precio. Este modelo prototípico de relación entre empresa de protección y quien le compra sus servicios es idéntico al que existe entre una gran empresa automovilística y un pequeño taller que le surte de cigüeñales. Se trataría de una externalización de un segmento limitado de la producción a un tercero por razones de costes. Bajo estas condiciones, la empresa externalizada estaría sometida a una relación de dependencia. La pequeña empresa se beneficia de la externalización y de su flexibilidad. Pero no puede sobrevivir sin su demandante.

No es éste el modelo con el que funcionan las empresas de protección privada en México. Primero, porque son las empresas de protección quienes toman la

determinación de proveer sus servicios a varios clientes a un tiempo. Una empresa de drogas, por muy dominante que sea, no puede impedir esta relación multiclientelar de sus protectores. No tiene la posibilidad de restringir este tipo autonomía ya que no tiene acceso a los mecanismos e instrumentos necesarios para obligar al cumplimiento de un contrato de exclusividad. En última instancia para exigir ese privilegio tendría que recurrir a la violencia, que por más señas el mismo bien en el que se especializan las empresas de protección. Segundo, las empresas de protección tienen una posición dominante sobre el acceso al mercado. A la hora de resolver un conflicto de intereses entre proveedor y cliente de protección los que priman son la supervivencia y el crecimiento de la empresa de protección. Tan sólo de manera subsidiaria, y en tanto que no perjudiquen la imagen de marca de la proveedora, se tienen en cuenta los intereses de la empresa protegida.

El hecho de que a la hora de impartir justicia prevalezcan los intereses de la empresa de protección es lo que impide predecir de antemano el resultado, cosa que no ocurriría si la empresa de protección fuese una subsidiaria de la empresa de drogas. Como primer escenario, pueden surgir conflictos entre dos o más empresas de drogas que compren servicios de protección al mismo ofertante. En este caso, el protector tratará de buscar soluciones pacíficas. Son las que minimizan los costes directos y diferidos de la utilización de la violencia y está en el ámbito de lo racional desde la perspectiva financiera el mantener tantos clientes como sea posible. Dos clientes proporcionan más ingresos que uno. Es bastante improbable que la disputa termine con un escenario en el que el empresario favorecido se quede con la cuota de mercado del derrotado. La información no fluye con tanta liberalidad como para que ambos conozcan con anterioridad los clientes mutuos.

Caso de no avenirse a soluciones pacíficas entre los clientes, la decisión final queda en manos del empresario de protección. Éste tomará una resolución unilateral en la que los pagos de uno y otro contendiente y una cierta noción de justicia serán sólo parte de la explicación del resultado final. Otros factores, tales como la viabilidad futura de cada una de las empresas de drogas, la garantía de mayores ingresos futuros, en definitiva, será el fiel que incline la balanza. El comandante Adolfo Mondragón Aguirre, de la Policía Judicial Federal, optó por Joaquín Archivaldo Guzmán Loera en la disputa

personal que mantenía con Benjamín Arellano Félix, cuando ambos eran clientes de su empresa de protección. Fue el propio Mondragón Aguirre el que dirigió el grupo de asalto que “todos con ropa oscura, chalecos antibalas, con las armas [Kaláshnikov y R-15] hacia arriba, sobre los hombros, formaron tres filas que se abrieron como abanico y se cerraron como pinzas para rodear” la discoteca de Puerto Vallarta, junto al mar Pacífico, en la que se trató de asesinar a varios de los hermanos Arellano Félix (Blanco 2002:155-6; *Época*, 16 de noviembre de 1992; *Proceso*, 16 y 30 de noviembre de 1992). Sin conseguir su objetivo, el saldo del incidente fue de ocho muertos entre los clientes de la discoteca.

El mismo tipo de perspectiva de medio plazo es el que aplican los empresarios de protección para lidiar con conflictos entre empresarios de drogas protegidos y agentes externos a la industria pero con capacidad para trastocar la posición burocrática de los empresarios de protección. Los periodistas, por su especial acceso a las autoridades públicas, ya sea en el curso de su propio oficio o por la relación cercana que une a reporteros y políticos, forman parte de estos terceros con capacidad para movilizar recursos burocráticos en contra del empresario de protección. Por ello es más racional la práctica de una negociación cuyo coste se cargue al cliente que tomar represalias directas y más activas que llamen la atención de un auditorio mayor y que terminen con el resultado que se trata de evitar: perjudicar la posición burocrática del empresario de protección. Jesús Barraza Zavala trabajaba como corresponsal en San Luis Río Colorado, en la frontera con Estados Unidos, del periódico *El Imparcial* de Hermosillo, la capital del estado de Sonora. En 1991, en un artículo en el que se hablaba de la salvaje paliza que dos agentes de la Policía Judicial Federal habían propinado a un individuo, identificó en público a Albino Quintero Meraz como exportador de drogas. El propio Barraza Zavala relata la posterior visita de dos individuos a su oficina:

- Ven para acá, sal tantito, queremos platicar un ratito contigo de una cosa que tú ya sabes.
- ¿Qué pasó? — preguntó Barraza.
- Mira, te traemos un encargo de cinco mil dólares [seis mil quinientos dólares de 2000]; son un regalito inicial que te manda Albino Quintero para que te calles.
- Están locos si creen que voy a recibir regalitos de Quintero — les respondió. [...] A mí me paga *El Imparcial* y no necesito andar recibiendo dinero de nadie.
- Es que dice él que si no lo recibes te puede pasar algo.
- Ni modo, que me pase.
- No entiendes. También le puede pasar algo a tu familia; tienes esposa y tienes hijos... [...] Tienes que aceptarlo. La consigna es que aceptarás el dinero y no podemos fallar.

— Pues no lo recibo y háganle como quieran. (*El Financiero*, 27 de noviembre de 1998).

Un año después, el comandante de la Policía Judicial Federal en la ciudad, Antonio Luna Paz, intentó arbitrar la contienda surgida entre Barraza Zavala y Quintero Meraz, de la cual no salían inmunes los policías federales apostados en San Luis Río Colorado, quienes recibían fuertes denuncias sobre comportamientos ilícitos:

Barraza asistió en 1992 a una quema de droga en el campo de tiro Lencho Camacho de San Luis Río Colorado. Se le acercó un tipo entre gordo y robusto, cara grande y de espeso bigote casi ordenándole más que invitándole: “Soy periodista, quiero platicar [conversar] contigo, vamos a mi carro”. Sentados en la parte trasera, el reportero aquel [...] mandó llamar al comandante de la Policía Judicial Federal, Antonio Luna Paz, advirtiéndole “te quiero de testigo”. Luego se presentó como Luis Mario García [Rodríguez, corresponsal del diario deportivo *Ovaciones*] y fue directo con Barraza: “Me encargaron que te preguntara cuánto quieres para que ya no saques [en el periódico] a Albino” (Blanco 2002:109).

Estas actividades de García Rodríguez como intermediario retribuido de empresas de protección privada no evitaron que, cuando fue asesinado en la ciudad de México en 1998 como afiliado entonces al vespertino *La Tarde*, la corresponsal en México del periódico estadounidense *Dallas Morning News* (14 de febrero de 1998) dedicase una inmoderada cantidad de elogios a quien describía como un osado periodista de investigación.

Dentro de la independencia de criterio de la empresa de protección privada, puede llegar a darse el caso de que la disputa entre una empresa de drogas y un agente externo a la industria acabe con la clausura de la empresa protegida. Que primen los intereses de la empresa de protección, que cuenta con un recurso más rápido y eficaz al ejercicio de la violencia, sobre los de la empresa de drogas. Éste es el caso en que la tercera parte de la controversia tiene amplias posibilidades de alterar la posición burocrática del empresario de protección. Entonces éste pondrá en funcionamiento otro cálculo racional que no está relacionado con los ingresos directos por las cuotas de protección. Si los riesgos percibidos de mantener un contrato de protección a un empresario de drogas superan los ingresos actuales y futuros que suministre ese cliente, el protector optará por romper de manera unilateral el contrato.

Cuando son los funcionarios estadounidenses los que se encuentran en el bando contrario de la disputa, no sólo es que aumenten de manera desproporcionada los riesgos hasta un punto en que es beneficioso la rescisión del contrato. Es que, además, esta resolución de la disputa a favor del funcionario estadounidense proporciona la

oportunidad de mejorar la posición competitiva de la empresa de protección. Es una estrategia publicitaria ante las autoridades públicas y es una forma de ganar confianza para mantener constante el flujo de información.

La carrera como exportador de drogas de Gilberto Ontiveros Lucero terminó cuando decidió secuestrar en la ciudad de Juárez a Alfonso Gutierrez, un fotógrafo del diario *El Paso Herald-Post*, en la frontera de Texas. El periódico había publicado una semana antes una nota advirtiendo que Ontiveros Lucero tenía pendiente un proceso por cargos contra la salud pública en Texas desde 1982, lo cual había desagradado en modo sumo al empresario de drogas. Ponía al descubierto sus actividades ante el gran público y, en particular, ante posibles extorsionadores dentro de los organismos de seguridad pública. El gobernador de Texas, Mark White (1983-87) acudió a las oficinas del periódico en El Paso y solicitó a las autoridades mexicanas por cauces públicos y diplomáticos la rápida resolución del incidente. Dos días después, el comandante de la Policía Judicial Federal en Juárez, Guillermo González Calderoni, detenía a Ontiveros Lucero, no sin pasar por alto algunos formalismos. Para acusarlo ante las instancias judiciales por posesión de drogas llevó a la mansión de Ontiveros Lucero trescientos gramos de cocaína y tres kilogramos de marihuana (*Proceso*, 28 de abril y 12 de mayo de 1986).

En 1989, las autoridades estadounidenses descubrieron un almacén en Sylmar, California, con 21,4 toneladas de cocaína. La fiscalía de Estados Unidos sospechaba que eran propiedad de Rafael Muñoz Talavera. “Como resultado, el clamor para la detención de Muñoz se hizo muy intenso”. Sólo cinco semanas después, el comandante de la Policía Judicial Federal en el estado fronterizo de Chihuahua, Elías Ramírez Ruiz, detuvo a Muñoz Talavera, a quien antes le había cobrado cuotas por protección. Ramírez Ruiz colocó en una de las viviendas de Muñoz Talavera varias armas y una pequeña cantidad de cocaína para justificar ese arresto. Ramírez Ruiz no dejó pasar la oportunidad para publicitar su empresa de protección. Invitó a tantos periodistas como pudo a la detención del exportador de cocaína. La dramatización del arresto se produjo en la habitación de un hotel que había alquilado la Policía Judicial Federal una semana antes (*New York Times*, 15 de abril de 1998).

Una forma muy tosca de prestar estos servicios de protección privada y de hacer evidente la existencia de este vínculo o póliza ante terceros es la protección física

personal. Existen fuertes incentivos para que la venta de protección privada adopte la forma de protección física subcontratada. Desde la perspectiva del empresario de drogas, se ahorra los costes de formación de su propia escolta, puesto que el personal que subarrienda al empresario de protección ya la habrá adquirido a su paso por los organismos de seguridad. Al tiempo, podrá mostrar de manera muy visible el carácter de su protección no sólo ante otros organismos de seguridad pública que puedan tener ansias de extorsión sino también ante los clientes. Una escolta provista de uniformes oficiales actúa a modo de garantía adicional de confianza a la hora de entrar en tratos comerciales.

Con esa protección privada tan aparente, el comprador o vendedor con el que el empresario de drogas realiza intercambios internaliza dos elementos trascendentales para allanar negocios favorables. Por una parte, trasmite un sentimiento de seguridad sobre la inexistencia de riesgos procedentes de las fuerzas de seguridad pública. Por otra, encarece cualquier comportamiento ilegítimo o cualquier pretensión para reinterpretar los términos de los acuerdos comerciales. Con el recuerdo cierto de los agentes policiales rodeando a su contraparte comercial, el potencial defraudador asume que su comportamiento, para evitar la sanción, sólo puede tener éxito si va acompañado de un ejercicio real de la violencia o, al menos, de una simulación creíble de su ejecución.

En estas coordenadas de beneficios reales, los empresarios de drogas prefieren este tipo de intervención de la protección privada en forma de escoltas. Según declaró ante las instancias judiciales quien fuera director de la Policía Judicial Federal, Adrián Carrera Fuentes, al poco de llegar a ese puesto se entrevistó con Amado Carrillo Fuentes, a quien había prestado servicios de protección privada con anterioridad:

Víctor Manuel Patiño Esquivel [a quien Carrera Fuentes había nombrado director operativo de la Policía Judicial Federal] le menciona al declarante que Amado Carrillo Fuentes quería verlo, a lo cual el de la voz accede y fue el mencionado Víctor Manuel el que se encarga de arreglar la fecha de la entrevista. [...] Fue en esa entrevista donde Amado Carrillo le dijo al declarante [...] que le proporcionara judiciales federales para que lo protegieran y que le sirvieran de escolta. Ante esto fue que el emitente le manifestó [...] que sí le iba a comisionar a policías judiciales federales para que lo escoltaran (Andrade 1999:191).

La escolta habitual de Amado Carrillo Fuentes la formaban ocho agentes de la Policía Judicial Federal (*Proceso*, 12 de enero de 1997). Iba rotando según los lugares que

visitaba y los acuerdos con las empresas de protección de cada lugar, que podían añadirse o sustituirse a los contratados con Carrera Fuentes. Según la agente de Drug Enforcement Administration, Barbara Taylor, cuando Carrillo Fuentes visitaba el enclave fronterizo de Juárez, “en el aeropuerto es recibido por un numeroso grupo de agentes federales [dirigidos por el comandante Mario Héctor Varela Mendoza] que cubren su desplazamiento por la ciudad. Es tal el cordón de seguridad que es muy difícil siquiera poder tomarle fotografías.”

En Acapulco, junto al Pacífico, el encargado de proveer de escoltas a Carrillo Fuentes era el comandante Gregorio Palacios Hernández. En el estado noroccidental de Sinaloa y en el enclave turístico de Manzanillo, también ambos costeros con el océano Pacífico, se encargaban de escoltarlo miembros de la empresa de protección del comandante Ernesto Ibarra Santés (*Proceso*, 12 de enero de 1997). Cuando en 1993, trabajadores de Ramón Arellano Félix atacan a Carrillo Fuentes en un restaurante de la ciudad de México, tres agentes de la Policía Judicial Federal comisionados en estos términos fueron identificados como miembros de su escolta personal: Ramón Alcides Magaña, Juan Carlos Pérez Zúñiga y Adán Segundo Pérez Canales (*El Universal*, 14 de junio de 2001). En el mismo tipo de tratos, el comandante de la Policía Judicial Federal, Fulvio Jiménez Turégano, subarrendaba tres elementos de su empresa de protección, al exportador de drogas Emilio Quintero Payán cuando éste visitaba la ciudad de México (Valle 1995:100-2).

La protección personal, siempre a cambio de un precio, puede incluir a tantos individuos como el empresario de drogas tenga capacidad de pagar y el empresario de protección capacidad de fuerza de trabajo. Los empresarios de drogas ponen especial cuidado en poner bajo esta protección a sus familiares, puesto que son víctimas frecuentes de extorsiones de parte de otros empresarios de protección privada o de extorsionadores. Apolinar Pintor Aguilera, subdelegado de la Fiscalía General de la República en el estado central de Jalisco, se encargó en al menos una ocasión de ir a recoger al aeropuerto de Guadalajara y escoltar hasta su vivienda a la esposa de Jesús Héctor Palma Salazar (*Proceso*, 3 de julio de 1995). En 2001 tres docenas de agentes de la Unidad de Reacción de la Policía Preventiva del estado de Sinaloa prestaron servicios de protección privada y con uniformes reglamentarios al enlace matrimonial y posterior

convite de Vicente Carrillo Leyva, hijo del difunto empresario de drogas Amado Carrillo Fuentes. Al convite acudieron dos de sus tíos, también participantes en la industria de las drogas (*Noroeste*, 29 de noviembre de 2001).

Por su parte, el empresario de protección privada tiene incentivos alternativos para cubrir esta demanda de los empresarios de drogas. El más importante es el beneficio empresarial. Puede trasladar el coste de ese servicio, la contratación de los escoltas y sus gastos, de manera directa al empresario de drogas que lo contrata. De este modo, la ganancia neta dependerá del beneficio que quiera situar sobre este servicio dentro de los límites precisos de no ahogar las finanzas de su cliente. A cambio, obtendrá más que ese provecho pecuniario. Aunque el ideal es que no se produzcan conflictos por la inhibición de comportamientos agresivos fruto de la visualización obvia de la naturaleza de la protección, cuando éstos se producen es una forma bastante simple de ganar prestigio en el mercado de la protección privada como una defensa eficaz contra cualquier ataque a sus protegidos. En 1990, Mario Alberto González Treviño, con un grupo de agentes de la Policía Judicial Federal, ayudó en la fuga de la cárcel de Culiacán a su protegido, el empresario de drogas Jesús Héctor Palma Salazar. Cuando le daban escolta para trasladarlo a un lugar seguro los interceptó un grupo de la Policía Judicial del estado de Sinaloa. Se produjo un tiroteo en el que acabó muerto un agente del estado mientras que González Treviño y Palma Salazar salieron indemnes (*Proceso*, 7 de octubre de 1991).

Además, el empresario de protección privada recibirá a través de sus asalariados subcontratados como escoltas información permanente y precisa sobre las actividades del empresario, una circunstancia que le permite ajustar el precio de los servicios e incluso determinar posibles rescisiones de contratos. En última instancia, la decisión de rescindir el contrato que une a ambas partes se le facilita de manera rotunda al empresario de la protección al contar con un instrumento directo e inmediato para llevar a cabo esa ruptura.

La combinación de la actividad protectora y la recaudación informativa se hace muy evidente en la escolta del transporte de drogas o del aterrizaje y despegue de aviones cargados con mercancía. Por una lado, esta actividad forma parte de la actividad de protección para la que se han contratado sus servicios. Constituye una salvaguarda de

los derechos de propiedad del cliente sobre un activo con una fuerte valoración en un momento en el que la fuga de información es más factible y en el que la mercancía es más susceptible a la expropiación. En 1995 aterrizó en Baturi, en el estado de Baja California Sur, un avión procedente de Colombia cargado con diez toneladas de cocaína. El encargado de velar por la seguridad de la mercancía era el director general de la Policía Judicial del Estado de Baja California Sur, Fernando Gastélum Lara:

Esperaban el avión más de veinte hombres fuertemente armados, que llegaron en camionetas último modelo, utilizaban radios de intercomunicación, vestían de negro y portaban identificaciones [falsas] de la [Fiscalía General de la República]. Entre todos bajaron la droga y como la aeronave no podía volar de nuevo, porque se averió el tren de aterrizaje, la hicieron explotar y después, ayudados con maquinaria pesada como tractores y palas mecánicas, enterraron los restos en una zanja y la droga desapareció del lugar. Los pobladores [de las aldeas cercanas] dieron aviso a las autoridades. Los primeros en llegar [...] fueron los policías municipales de Todos los Santos [municipio al que pertenece Baturi], encabezados por Javier Cosío Núñez, quienes, según el testimonio de este último, fueron interceptados por personas armadas que custodiaban la zona donde ardía en llamas el avión y se identificaron como agentes de la [Fiscalía General de la República], por lo que se retiraron. A la Policía Judicial del estado se le informó de los hechos, pero según versión de Isidro Salvatierra Márquez, entonces comandante destacamentado [*sic*] en Todos los Santos, también se les impidió el acceso por parte de hombres que se identificaron como agentes de la [Fiscalía General de la República] (*El Universal*, 17 de abril de 1998).

En 1990, el comandante de la Policía Judicial Federal Jesús Arturo Vanegas Mendoza y una docena de sus trabajadores protegieron el descenso y posterior salida de un avión cargado con cocaína procedente de Colombia en el municipio de Angostura, en el estado noroccidental de Sinaloa. Una fatalidad hizo que una camioneta repleta con una banda de música apareciese en las cercanías de la pista de aterrizaje. Después de perseguirlos, los policías asesinaron a todos sus componentes, incluyendo a dos niños. Con este ejercicio de brutalidad trataban de evitar la existencia de testigos que pudiesen interferir en los negocios tanto de la empresa de protección privada como de los distribuidores de drogas. Después se puso en marcha la maquinaria de propaganda de la empresa de protección privada. El comunicado oficial sobre estos asesinatos referiría que los asesinatos habían sido el resultado de “un momento de tensión” en el que confundieron a los músicos como cómplices de los transportistas de drogas (Ely-Yamin y Jardí 1992:19-21; *Houston Chronicle*, 4 de diciembre de 1990; *Proceso*, 10 de diciembre de 1990).

Pero, sobre todo, lo que mueve a los empresarios de protección privada a ofrecer estos servicios, que ponen en alto riesgo su actividad al poner a miembros de la empresa en contacto claro con una sustancia que es ilegal, es la información que se desprende de las

actividades de sus protegidos. La cuantificación directa de las cantidades manejadas por los clientes es la comprobación más veraz que puede extraerse sobre la capacidad económica del empresario de drogas. Se facilita así la fijación de los precios. Ismael Cantú Lara era delegado de la Fiscalía General de la República en el estado caribeño de Veracruz. Él mismo se encargó de verificar, bulto por bulto, la descarga de ochocientos kilogramos de cocaína en una avioneta que acababa de llegar de Colombia. A dos mil quinientos dólares el kilogramo de cocaína, según el precio acordado por la protección, recibió en ese instante dos millones de dólares (*La Crisis*, 12 de julio de 2002).

Guillermo González Calderoni, cuando era director de intercepción aérea de la Fiscalía General del Estado, con sede en la ciudad de México, se trasladó a Cancún, a dos mil kilómetros de distancia, a supervisar y proteger en persona la llegada de cuatro aviones al aeropuerto internacional de esa ciudad (Andrade 1999:184). Entre 1985 y 1989 la escolta personal del exportador de cocaína Carlos Aguilar Garza eran marinos subarrendados por el capitán de fragata de la Armada mexicana, Humberto Martínez Salinas. Este grupo se encargaba de “dar protección, con elementos de la Armada uniformados y armados, al desembarco de avionetas o de barcos, y transporte de estupefacientes” (*Proceso*, 23 de julio de 1990). Giraldo Muñoz Hernández, agente de la Policía Judicial Federal, declaró que en una pista de Playa Vicente, en el estado caribeño de Veracruz, se prestaba protección al aterrizaje y posterior transporte de aviones cargados de cocaína propiedad de Albino Quintero Meraz. “Se simulaba un retén [control de carretera] sobre la carretera a Playa Vicente [...] para que se facilitara todo el trabajo” (*Proceso*, 1 de octubre de 2000).

En toda esta gama de actividades, la necesaria independencia con respecto a terceros, tanto de competidores como de clientes, que es consustancial al servicio de protección privada y a sus decisiones estratégicas, sólo puede conseguirse a través de la violencia. Para convencer a los clientes que puede ofrecerse una protección de calidad, y la calidad en este caso, a falta de mejores y más objetivos indicadores, se hace equivalente de altos grados de credibilidad ante los clientes, las empresas de protección privada necesitan de la fuerza física. Es el muestrario más eficaz para hacer avanzar su credibilidad-calidad entre los clientes. Nadie compra un servicio de seguridad sin tener al menos una mínima certidumbre de que podrá hacer frente, por cualquier medio posible y en última

instancia por el ejercicio de la violencia, a potenciales amenazas. La habilidad para infligir los castigos que son inherentes a la resolución de conflictos, por tanto, es vital ya no sólo para acometer la actividad por la que le pagan con eficacia sino para mantener y expandir la cartera de clientes.

Sólo si el prestigio en la utilización de la violencia es superior al de todos los clientes juntos, o al menos a la coalición a que pueda dar lugar la limitada información que tienen los clientes entre sí, las empresas de drogas tendrán un interés en adquirirla. El manejo interesado de la ley al alcance del empresario de protección, ceteris paribus, resulta en una ventaja competitiva frente a cualquier intento privado por recrear los mismos servicios. Pero tan importante o más es que el empresario de drogas perciba que existe una diferencia entre la compra de los servicios de protección privada a instancias públicas o no comprarlas. Por esa razón es capital que los empresarios de drogas tengan la capacidad para castigar a quienes no pagan por esos servicios y se estén beneficiando de la protección, una mercancía peculiar que no se hace presente la mayor parte del tiempo, sin realizar pagos por ella. Aunque la imagen de marca se mantiene en el tiempo y la reputación en el uso de la violencia sustituye a la mercancía misma, de manera periódica es necesario reforzar el vínculo para mantener el estatus empresarial. Así, a finales de 1989, Javier Coello Trejo, vicesfiscal general de la República, dejó de recibir pagos del exportador de drogas Juan García Ábrego. Como represalia,

funcionarios mexicanos encarcelaron a dieciocho miembros del grupo de García Ábrego por posesión de armas, cocaína y marihuana. Debido a la presión de la policía mexicana, García Ábrego se vio obligado a trasladarse a la casa de su hermana en McAllen, Texas, y con posterioridad a un apartamento en Chicago. Poco después, los funcionarios mexicanos confiscaron varios ranchos de García Ábrego y otras propiedades en Matamoros (United States of America vs. Juan García Ábrego, 8 de mayo de 1998).

En 1990, un ayudante del Rogelio Olivares Oropeza, comandante de la Policía Judicial Federal en la ciudad fronteriza de Nuevo Laredo, exigió a Raúl Pérez Gladyn seis mil quinientos dólares de 2000 para cubrir la cuota de protección. Como Pérez Gladyn se negó a realizar este desembolso, según él porque no se encontraba realizando ningún acto delictivo, cuatro agentes de la Policía Judicial Federal al servicio de Olivares Oropeza lo detuvieron, le robaron los tres mil quinientos dólares de 2000 que llevaba consigo en el momento de su arresto. Lo torturaron aplicándole descargas eléctricas en los genitales hasta que aceptó firmar una declaración judicial en la que se autoinculpaba de ser el propietario de la cocaína que le habían traído los agentes federales y que se

dedicaba a la distribución de drogas desde hacía cuatro meses (Comisión Nacional de Derechos Humanos, 11 de noviembre de 1991).

Es esta capacidad de sancionar a los que no compran protección lo que muestra la verdadera calidad del servicio: sin la compra del mismo, los riesgos son extremos. Con este lema en mente es como describió Blanco (2002:37) el paso de José Luis Larrazolo Rubio por la comandancia de la Policía Judicial Federal de la ciudad fronteriza de Tijuana: “Como a todos los federales de la época, le gustaba torturar delincuentes baratos, abrirle paso a los grandes y cobrar caro por sus servicios.” El placer por las torturas no es sólo el efecto de algunas desviaciones psicopatológicas de los empresarios de protección privada, que también puede ir añadido en la mezcla. Es que las torturas son una componente esencial de su actividad profesional del empresario de la protección privada.

Existe una relación directísima entre la brutalidad del maltrato físico y el éxito empresarial. El tamaño de las torturas es el riesgo que deciden tomar quienes no compran sus servicios, lo cual lleva a muchos a intercambiar los pagos a los empresarios de protección privada por la seguridad personal. El farmacéutico y exportador de drogas de la ciudad fronteriza de Tijuana, Ruy Rodrigo Romero Castañeda, pagaba treinta mil dólares mensuales por los servicios por protección a José Miguel Uribe, agente de la Fiscalía Especializada para la Atención a Delitos contra la Salud, incluida en el organigrama de Fiscalía General de la República. “Hasta el día cuando se negó”. A los pocos días lo secuestraron, reclamando seis millones de dólares por su liberación. La familia pagó un millón y medio de dólares. Pero no fue suficiente. “El cuerpo del doctor apareció encobijado,” envuelto en una manta en un descampado (*Proceso*, 19 de enero de 2003, *Zeta*, 20 de diciembre de 2002).

Para que los castigos contra los empresarios de drogas que tratan de evitarse los servicios de protección privada tengan eficacia en la cuenta de ingresos del empresario, es necesario que vaya acompañada de dos características. La primera es que sea aleccionadora de los costes que implica la negación a comprar servicios de protección. Los actos de violencia extrema son un buen acompañamiento a estas represalias. Esta característica la cumplió en grado sumo el ejercicio de castigo contra el intermediario de drogas Juan Rosales en Totoloapan, un poblado del estado sureño de Oaxaca:

Cinco agentes [de la Policía Judicial Federal] encabezados por el comandante Agustín Humberto Santillán iban en busca del exmilitar Juan Rosales, cumpliendo una orden de aprehensión [...] por delitos contra la salud en diferentes modalidades. [...] Los agentes llegaron a la casa de Juan Rosales, donde encontraron a su esposa Rosa Garnica y a su suegra, Reyna Sánchez [...]. De pronto los gritos se empezaron a escuchar a lo lejos: “Dejen a mi madre, ella no sabe... Por el amor de dios no le hagan daño”. Era la voz de la señora Rosa, relata Catalina Jarquin, testigo de los hechos y vecina de la familia Rosales Garnica. “Yo estaba lavando cuando escuché los gritos y comenzaron los balazos. Los agentes traían arrastrando a la señora Reyna, cuando uno de los policías cayó muerto. Toda la gente corrió. Otros agentes se venían protegiendo con la señora Rosa y con uno de sus hijos, de nombre Omar. La señora Reyna hasta estaba morada. Los agentes la arrastraban con un dogal que le colocaron en el cuello. Cuando se acabaron los disparos que se oían enfrente, se escucharon muchos balazos dentro de la alcantarilla. Se oyó hueco. La señora Rosa gritaba desesperada. Después, su voz no se escuchó: su cuerpo fue encontrado, junto al de su madre, dentro de la alcantarilla.” [...] El delincuente, parapetado a unos cien metros de su casa, disparó contra los agentes cuando arrastraban a su suegra, como de sesenta años de edad. [...] Una hora después, Totoloapan estaban llenos de agentes. Dos helicópteros sobrevolaban el lugar. La “cacería” se había reforzado. Los allanamientos se multiplicaron. Las casas de los campesinos, todas humildes, eran registradas y saqueadas. Más de cincuenta personas, entre hombres, mujeres y niños, fueron detenidos “para investigación”. Al poblado llegó el mismo jefe de la Policía Judicial Federal, Raúl Mendiola Cerecedo. El dictamen [...] sobre la exhumación y autopsia en los cuerpos de Rosa Garnica y Reyna Sánchez de Garnica, reveló que ambas fueron torturadas con quemaduras de plancha en brazos y piernas y con golpes varios en todo el cuerpo. [...] Mientras tanto, en Oaxaca la gente se pregunta por qué las acciones de la Policía Judicial Federal no se concentran en la persona de Pedro Díaz [Parada], el principal [distribuidor de drogas] de la entidad quien deambula libremente por todo el estado (*Proceso*, 17 de marzo de 1990).

En términos generales, las prácticas rayanas con el terrorismo, entendido éste como “una acción de violencia [que] genera efectos psíquicos desproporcionados respecto a sus consecuencias materiales” (Reinares 1998:15), contra colectivos específicos tienen varios objetivos. Uno de ellos es mostrar la calidad de los servicios de protección ofrecidos por la empresa y, en comandita, las potenciales consecuencias de eludir los pagos por protección. Esta práctica amedrenta a quienes tuviesen intención de producir o distribuir drogas sin comprar protección y eleva de ese modo los costes de entrada al mercado. En palabras de un policía de Arizona, Estados Unidos “ése es el propósito de las detenciones masivas [en México]: infundir temor y paranoia entre los compradores y los vendedores. Hacerles pensar largo y tendido antes de venderle a nadie” (Strong 1990:120).

Un informe del Colegio de Abogados Eustaquio Buelna de Culiacán, en el estado noroccidental de Sinaloa, con base en el testimonio de cuatrocientos cincuenta y siete presos por delitos contra la salud concluía: “Todas las detenciones [por delitos contra la salud], sin excepción alguna, hechas tanto por la Policía Judicial Federal como por soldados, se realizaron con lujo de violencia” (Pérez *et al.* 1997:275; *Proceso*, 7 de

octubre de 1978). Mientras la represión era brutal en el estado de Sinaloa, hasta el punto de que se aceleró la desaparición de varios cientos de pequeñas comunidades rurales entre 1975 y 1985 y se calcula en “decenas de miles [las] familias [obligadas] a dejar la tierra donde tenían su arraigo” (Loza 1992:79), las sanguinarias campañas contra el cultivo de drogas, según un informe de la organización no gubernamental Comisión de Derechos Humanos de Sinaloa, eran

una pantalla, porque el ejército ha custodiado hectáreas sembradas de marihuana. Eso se vio a finales del año pasado [1985] con los sembradíos de droga localizados en la región de El Dorado [...] en las tierras de riego del valle de Culiacán [la capital del estado]. El ejército no dejaba entrar a nadie. Y cuando se hizo la denuncia, cortaron la mayor parte de la hierba y dejaron cualquier cosa, para que el mismo ejército la destruyera (*Proceso*, 24 de febrero de 1986).

Es muy relevante mostrar las cualidades de la protección privada cuando se producen acontecimientos inesperados que podrían, a ojos de los clientes, poner en duda la calidad del servicio ante clientes actuales y potenciales. Es lo que ocurre cuando los trabajadores o directivos de la empresa de protección privada sufren un ataque violento de parte de terceros, cualquiera que sea su condición con respecto a la industria de las drogas. Cuenta Lizárraga (2003:13) que en el minúsculo poblado de El Chaco, en el estado noroccidental de Sinaloa, en los años setenta, “el ejército, por ‘equivocación’, allanó todos los hogares y torturó a todos los varones creyendo que los de ahí habían asesinado a un teniente. Cuando cayeron en cuenta que había sido en otro pueblo (Las Lajas), se dirigieron a él, pero como los habitantes ya estaban avisados, abandonaron las casas. Cuando los soldados llegaron y vieron desolado, quemaron todo el pueblo”.

Casimiro Espinosa Sánchez, exportador de drogas, no quiso entrar en el esquema de protección privada que proporcionaba en la ciudad fronteriza de Matamoros el comandante de la Policía Judicial Federal, Guillermo González Calderoni, a mediados de los años ochenta. Espinosa Sánchez se resistió al ataque violento de los agentes policiales y hasta “le secuestró a [González] Calderoni a su mejor hombre, lo torturó y por poco lo mata”. Pero en 1984 “cayó en una emboscada en plena ciudad. Malherido y ayudado por sus pistoleros logró llegar a la Clínica Raya, donde le extrajeron del pecho una bala calibre cuarenta y cinco. [...] Días después] tres vehículos se detuvieron frente a la clínica y de ellos descendieron entre doce y quince personas armadas con metralletas. Mataron al policía que cuidaba la puerta, entraron y, como no sabían en que cuarto se encontraba, dispararon contra cuanta persona encontraron. Mataron a seis

hospitalizados.” Espinosa Campos, herido de gravedad, falleció el mismo día del ataque policial contra el hospital (Figuroa 1996:113; *Proceso*, 4 de agosto de 1986; *New York Times*, 4 de febrero de 1996).

En el mismo tenor de reprimir con el máximo de publicidad los daños provocados contra las empresas de protección privada, en 1992 el cuidador de una parcela de marihuana asesinó al subteniente Miguel Ángel García Bautista, militar asignado a la tarea de erradicar cultivos de droga en Baborigame, en la zona sur del estado fronterizo de Chihuahua.

Elementos del ejército mexicano iniciaron una investigación para localizar al presunto homicida, [...] pero se toparon con que la población se negaba a cooperar en la captura del criminal; esto era una burla para el ejército mexicano. Desesperados por tratar de hacer justicia “por su propia mano”, los familiares optaron por interrogar con fuerza (tortura) a los familiares y vecinos; quemaron algunas viviendas en Baborigame. [...] Incendiaron ocho casas de indígenas tepehuanos, agredieron a sus moradores y cometieron una serie de actos ilícitos consistentes en daños en propiedad ajena, robos, lesiones, privaciones de libertad y amenazas. [María Teresa Jardí Alonso, entonces defensora de los derechos humanos de la archidiócesis de la ciudad de México, señaló:] “Hay testimonios de indios que saben eso [que los militares custodian campos de marihuana] o que por lo menos se hacen de la vista gorda con los plantíos que todos sabemos y que no destruyen” (Alvarado 2002:156-7; Comisión Nacional de Derechos Humanos, 8 de enero de 1993; Loret 1996:91-2; *Proceso*, 30 de noviembre de 1992).

En 1990, Enrique Guillermo Salazar Ramos compatibilizaba la dirección de una gran empresa de protección privada con el cargo de primer comandante de la Policía Judicial Federal en el estado de Michoacán, junto al Pacífico. Desde ese puesto vendía sus servicios de protección a los cultivadores de marihuana del municipio de Aguililla, al sur del estado. Los términos del acuerdo eran que “el cincuenta por ciento de la ganancia es para los cultivadores, esto es, campesinos y distribuidores, y la otra” para los agentes policiales. En un determinado momento los policías federales violaron el pacto, se adentraron en un comportamiento oportunista y robaron varias cosechas de marihuana. Ante esta ruptura del contrato, los distribuidores tirotearon una camioneta de la Policía Judicial Federal. El saldo del enfrentamiento fue de tres agentes y dos campesinos muertos.

Al instante siguió una fuerte represión en el pueblo de parte de la Policía Judicial Federal que incluyó la detención del alcalde, el arresto de más de cien personas y el asesinato o desaparición de cinco cultivadores de drogas. Los policías federales patearon hasta la muerte a un niño de seis años por negarse a revelar dónde se

encontraba su padre. Cuando el alcalde del izquierdista Partido de la Revolución Democrática se presentó en la delegación de la Policía Judicial Federal para censurar estas atrocidades fue detenido e imputado por el asesinato de tres agentes federales. En su humilde casa, que saquearon, los policías dejaron armas, municiones, cocaína y marihuana que sirvieron como pruebas para su encarcelamiento durante casi un año (Carpizo 1991; Comisión Nacional de Derechos Humanos, 28 de noviembre de 1990; *El Universal*, 11 de mayo de 1991; Ely-Yamin y Jardí 1992:11-4; *La Jornada*, 10 y 19 de mayo de 1990; *Proceso*, 21 de mayo de 1990; Zamarripa 1995:153-8).

No es infrecuente que con un mismo acto de violencia se combinen tres actividades prominentes para la consolidar la empresa de protección. David Werner, médico estadounidense que realizaba tareas de cooperación sanitaria en el estado de Sinaloa, revela en una misma historia personal cómo una operación indiscriminada y violenta de los militares contra la población se convierte en una fuente de información sobre el tejido industrial local, una represalia contra los insubordinados a su esquema de protección privada y, además, una forma de incrementar los ingresos mediante la extorsión a los detenidos.

En la Sierra Madre de Sinaloa, las detenciones de productores de drogas no se hacen para eliminar su cultivo sino satisfacer las cuotas [de arrestos ante los superiores jerárquicos] y para recaudar dinero de los familiares de los detenidos. Por lo general sólo se detiene a los pequeños cultivadores y en ocasiones a personas que no tienen nada que ver con la producción. [...] Durante una de estas redadas de demostración de fuerza por las montañas, a los soldados se les había ordenado que hiciesen un determinado número de detenciones. [...] Cuando los soldados se dirigían al villorrio montañoso de Pueblo Viejo divisaron a un grupo de catorce personas que estaban jugando al voleibol. Estos partidos dominicales los organizaba el trabajador sanitario local [Isabel] Barraza para fomentar el deporte como sustitutivo de las drogas. Los soldados, con la completa seguridad de que estaban desarmados en ese momento, los detuvieron a todos y los sacaron de las montañas. En Mazatlán, se les acusó de cultivar drogas y se les encarceló en un cárcel federal nueva e inmensa a la que con ironía se le bautizó con el nombre de Centro de Rehabilitación Social. Les dijeron que liberarían a cualquiera que pudiese pagar una “multa” de dos millones de pesos [cinco mil dólares de 2000], lo cual significaba que sólo los que de verdad eran cultivadores de drogas pudieron comprar su libertad. Los que no participaban en el negocio de las drogas no tenían manera de pagar esa cantidad y los dejaron en la cárcel. [Barraza] y su hijo ya llevan en prisión más de un año. [...] Meses después una habitante del pueblo le explicó a Werner el motivo de la redada:] “Lo que me enfada de verdad”, me dijo Carmela [Núñez], “es que el coronel que nos arrestó y que nos trató como perros es el mismo que nos invitó a plantar. Él mismo es propietario de una gran plantación de opio [*sic*] un poco más arriba, en las montañas. Un hijo de [de un prominente político local] se la gestionaba. Todo el mundo lo sabe. Después de que nos dio permiso, por alguna razón él y sus soldados destruyeron algunas plantaciones, lo cual enfureció a los cultivos, que quemaron el campo del coronel. El coronel enloqueció cuando se enteró y comenzó a arrestar a todo el mundo. ¡Qué mala suerte tenemos!” (*Newsletter from the Sierra Madre*, octubre de 1987).

El segundo elemento de las actividades violentas generadoras de prestigio que se utiliza para organizar el mercado de drogas por la vía de incorporar tantos clientes como sea posible es otorgar la mayor publicidad posible a esas acciones de violencia. No es posible capitalizar la brutalidad en la reputación de la imagen de marca si no se unen acción y ejecutor, del mismo modo que un anuncio que no nombre a quien lo paga, por muy indirecta que sea su presentación, tiene una eficacia nula. Caso de que la represalia sea la detención, los medios de comunicación ofrecerán gustosos la información y los empresarios de drogas, tanto los que están en el sistema de protección como los que no, interpretarán el mensaje: el empresario de protección tiene capacidad para actuar con independencia, cualquiera que sea la causa. Será mejor para su perspectiva el no motivar esas reacciones y pagar por ello es una forma de hacerlo.

En caso de que el castigo no pase por los canales institucionales, la contundencia, la potencia y la eficacia de su acción será mayor. Pero el problema logístico es transmitir la información de modo tal que pueda ser codificada del modo deseado por los receptores y de un modo difuso o nulo para el resto de la opinión pública. En estas coordenadas, el empresario de protección habrá entonces de enviar a los componentes de la industria esa información de manera individualizada de modo que alcance a los potenciales receptores. En un conjunto específico de casos, el receptor del castigo es el mismo mensajero. Mermelstein (1990:131-40) relata cómo su experiencia personal para exportar cocaína desde Colombia a Estados Unidos con un paso intermedio en el norte de México acabó antes de empezar cuando se presentó en la habitación de su hotel un grupo numeroso de agentes de la Policía Judicial Federal. Lo torturaron de manera salvaje para terminar extorsionándolo. El mensaje que transmitió a la industria de drogas sobre las posibilidades de actuar sin protección privada fue claro: “Nevaría en el infierno antes de que alguien pudiese ver a Max [Mermelstein] de nuevo en México”.

Este tipo de tratamiento hacia los extranjeros ha sido el normal entre los empresarios de protección privada y, pese a no constituir una política de estado, ha sido el fundamento de la nacionalización de la industria de las drogas en México, entendiéndose por ésta la presencia masiva de mexicanos en el liderazgo de las empresas de exportación de drogas. Como resaltaba en 1986, Bureau for International Narcotics and Law Enforcement Affairs (1986:112-20), de los sesenta grandes empresarios de drogas en

México, “todos, sin excepción, son mexicanos”. Empresas de otras dos nacionalidades podrían, en principio, haber disputado esta preeminencia en la exportación de drogas desde México: las estadounidenses, con un acceso directo a la demanda y las colombianas, que tienen un control casi monopolista de la oferta de cocaína, el principal producto de la industria. Las comunidades menonitas del norte de México, que llegaron procedentes de Canadá a principios del siglo XX, han aprovechado esta ventana de oportunidad para exportar marihuana a sus antiguos compatriotas y actuales correligionarios (*Saturday Night*, abril de 2004; *Wall Street Journal*, 30 de enero de 2001). Pero ambas comunidades no han podido competir en igualdad de condiciones gracias a la agresiva intervención de los empresarios mexicanos de la protección privada.

Para las empresas de protección privada en México, los estadounidenses llevan incorporado un bando de sospecha, aparte de la desventaja palpable para la gran mayoría de ellos de no compartir idioma en un negocio en el que la confianza ganada por la vía oral es vital. Al creer lo que publican los medios de comunicación de masas, e incluso la ficción, acerca de que las agencias de seguridad estadounidenses realizan con cierta eficacia sus labores de infiltración, los empresarios mexicanos de protección privada en sus tratos con estadounidenses siempre se encuentran en una posición de constante desconfianza. De cumplirse la ley de probabilidades en sus relaciones comerciales con estadounidenses, ese vector comercial puede convertirse en el origen de un sinnúmero de dificultades para sostener su posición burocrática. Y aunque las empresas mexicanas de protección privada han hecho todo lo que han podido por tener identificados a los agentes estadounidenses encargados de la represión de las drogas en México, para evitar un final no deseado las cautelas con respecto a los estadounidenses han sido su patrón de comportamiento.

Esa prudencia se ha traducido en una falta de voluntad para vender protección privada a estadounidenses ante los riesgos estimados y, en última instancia, en detenciones continuadas de sus nacionales en México por comerciar con drogas. Ante la duda acerca de la viabilidad futura de una relación comercial que se percibe como de alto riesgo, la respuesta racional es capitalizar el prestigio que proporciona ante los superiores jerárquicos la detención de estadounidenses. Estos arrestos se integran a la perfección

dentro de un esquema de pensamiento casi ubicuo entre la clase política mexicana: la industria de las drogas es una exportación estadounidense.

Si bien el gobierno estadounidense podría haber proporcionado cobertura a sus empresarios de drogas al defender el cabal cumplimiento de la legislación y de los derechos humanos, dado que la mayor parte de las acusaciones se fabrican a beneficio de inventario por las empresas de protección privada, no ha sido ésa la norma. Y así se ha superado lo que podría haber representado una leve ventaja comparativa con respecta a sus homónimos mexicanos: el derecho a una mejor defensa legal que proteja contra las arbitrariedades de las empresas de protección privada. Con el interés en dar ejemplo de que la nacionalidad no está por encima de un compromiso por la represión de las drogas, cualquiera que sea la forma en la que se lleve a cabo, incluso cuando está plagada de ilegalidades, las sucesivas administraciones estadounidenses en todos los niveles han hecho poco por permitir la prosperidad de las empresas de drogas de sus ciudadanos en México (Worker y Worker 1977). El relato de Horton (2001:1,73-4) sobre su breve estancia en 1964 en una cárcel mexicana por posesión de cuatro cigarrillos de marihuana ha sido el modelo repetido para todos los niveles de la industria de las drogas y en todos los tiempos:

La siguiente mañana le comenté a Danny[, el líder de los encarcelados, encargado de alquilar espacios y útiles para su propio beneficio,] que desde que me detuvieron había solicitado sin éxito llamar a la embajada de Estados Unidos. Danny dijo que vería lo que podía hacer. Poco después un guardia me llevó a su oficina, me pasó el teléfono y marcó el número del cónsul americano [en la ciudad fronteriza de Mexicali, donde estaba encarcelado]. Contestó una secretaria. “Soy un ciudadano estadounidense y esto es una emergencia”, le dije. “Necesito hablar con el cónsul de los Estados Unidos”. Después de una pausa, una voz masculina dijo: “Hola”. “Soy un ciudadano estadounidense”, le dije. “Soy un soldado del ejército de los Estados Unidos. Me tienen preso en una cárcel federal [sic: estatal]”. “Sí, sí, ya lo sé todo”, respondió el hombre. “¿Qué quiere que le haga?” “Vale, si lo sabe todo, haga algo para sacarme”. “¿Por qué?”, me preguntó. “Usted es culpable, ¿no?” “No, no soy culpable. ¿Por qué lo dice? Usted ni siquiera ha hablado conmigo”. “Veré lo que puedo hacer”, me dijo. Y colgó. Ése fue el principio y el fin de todo mi contacto con el gobierno de Estados Unidos. [...] Eso es lo que le ocurre al soldado medio o a Juan Pueblo. Supongo que si me apellidase Rockefeller, DuPont, Nordstrom, Sprouse-Reitz o Eisner, los luces y los sonidos de alarma o de los flashes habrían despertado a alguien en el Departamento de Estado.

En paralelo a las estadounidenses, las empresas colombianas de drogas presentaban varias ventajas con respecto a sus homónimas mexicanas cuando empezaron a recurrir de manera masiva a México como punto intermedio para la exportación de cocaína hacia Estados Unidos. Aparte de un idioma común que facilita las relaciones

comerciales y la creación de vínculos de confianza, monopolizaban la oferta, contaban con más de una década de capital humano en la industria, una infraestructura física para el transporte y, sobre todo, conocían a los clientes en el mercado de destino. Con estas bases, tenían controlados todos los pasos del negocio. Pero estas características que les ponían en una posición de privilegio a todos los efectos están en contradicción con los intereses de las empresas de protección privada en México.

En primer lugar, la movilidad física de los empresarios colombianos en el escenario internacional los hace muy poco aprehensibles tanto para los cobros diferidos como para la aplicación de represalias o la impartición de justicia en las disputas comerciales. En comparación, los empresarios mexicanos y sus familias constituyen un blanco mucho más fácil para el ejercicio de estas tareas de la protección privada. Y en algunos casos los empresarios de protección y de drogas, ambos mexicanos, llevaban años de ventaja en la realización de actividades comerciales a beneficio mutuo, ya fuese en la propia industria o en otros mercados ilegales como el contrabando. Mediante esa cooperación previa estaban superadas las barreras de prestigio, información y confianza que tanto cuesta construir para llevar al éxito a una empresa de protección privada.

Pero, sobre todo, el prestigio mundial de las empresas colombianas como exportadoras mundiales de cocaína ha hecho de sus conciudadanos blancos fáciles para la extorsión practicada por las agencias de seguridad pública mexicanas. Castro (1989) hace un pormenorizado relato de las extorsiones, asaltos y brutales torturas a las que policías mexicanos de toda índole sometían durante los años ochenta a los inmigrantes colombianos basándose en testimonios directos. Según un resumen proporcionado por la entonces cónsul de Colombia en la ciudad de México,

En el momento de dejar el avión, cuando ingresan en la zona de inmigración, desde aquí empieza su martirio[, el de los colombianos en México]. Son extorsionados por los funcionarios de inmigración, que generalmente exigen una suma que oscila entre los doscientos y los quinientos dólares [entre trescientos cincuenta y ochocientos dólares de 2000], sólo por dejarlos en paz. Yo no sé en paz de qué: simplemente por permitirles el ingreso, cuando realmente han cumplido todos los requisitos legales. [...] Después, las autoridades de aduanas] empiezan a requisarles todas sus maletas. Luego los pasan a sitios especiales, unos cuartos especiales, donde generalmente los desnudan y les hacen una requisita minuciosa. Después los extorsionan diciéndoles que para evitar mandarlos a tomarles radiografías pues lo pueden arreglar con dinero. [...] Una vez que abordan el taxi, los turistas salen desprevenidos, sin conocer la ciudad y son llevados a sitios desolados o sitios tenebrosos, donde detrás viene una patrulla. [...] Se identifican como policías judiciales [...] Los agentes amedrentan a los turistas: “como ustedes son colombianos”, les dicen, “ustedes deben traer droga”. Y para dejarlos quietos les exigen una fuerte suma de

dinero. Generalmente, entre mil y mil quinientos dólares [de mil setecientos a dos mil quinientos dólares de 2000] por cabeza. [...] El mismo taxista, haciendo como que no tiene nada que ver con esto, lleva a los turistas al hotel que él conoce. [...] Un hotel en el cual parece que viene la extorsión completa: el hotel Doral. [...] Una vez allí, vuelven los agentes a acabar de extorsionarlos y a acabar de amedrentarlos. [...] Irrumpen a media noche en sus habitaciones. [...] Los mismos turistas ven al otro día a los agentes que los atacaron, dialogando tranquilamente con los empleados del propio hotel (*Proceso*, 4 de noviembre de 1985).

Aunque es evidente que el motivo de las extorsiones sucesivas no es el ofrecimiento de servicios de protección privada a largo plazo, sino que los policías se aprovechan de una particular indefensión de los colombianos, el resultado cumple con dos factores de relevancia para el funcionamiento del mercado de drogas. Por una parte, al incrementar los costes de entrada, desincentiva la deslocalización de las empresas colombianas de drogas y su establecimiento en México, haciéndolas menos competitivas con respecto a las empresas locales. Las empresas colombianas de drogas que tenían poderosos equipos de distribución y protección privada en Colombia e incluso en Estados Unidos encuentran múltiples dificultades para trasladar esa componente fundamental de la organización empresarial.

Junto a esto, la extorsión inmoderada de colombianos permite a los policías una gran acumulación de información acerca de los movimientos de los colombianos en el país que luego pueden transferirse o venderse, como así sucede en la realidad, a sus colegas en la rama de la protección privada. Éstos tendrán en sus manos dos posibles opciones: o bien los incorporan al esquema de protección privada a través de sus clientes locales, al efecto de minimizar los riesgos de impagos propios de la movilidad internacional, o bien los detienen con el interés de presentar una apariencia de eficiencia ante las autoridades públicas, la opinión pública en general y, sobre todo, las agencias de represión del comercio de drogas del gobierno estadounidense. La fama que precede a los colombianos como avezados empresarios de drogas permite a cualquier empresario de protección privada presentar a un turista de esa nacionalidad como un prominente industrial de las drogas. Sea o no real la relación del detenido con la industria de las drogas, su detención aumenta el prestigio de la empresa de protección ante sus superiores.

Relaciones entre empresas de protección

En México existen más de dos mil organismos policiales, cada uno con una legislación adyacente y con un funcionamiento autónomo dependiente de autoridades públicas de los tres niveles de la administración pública: federal, estatal y municipal. Para cada uno de esos niveles existen dos ámbitos superpuestos de actividad policial: el preventivo y el judicial.

La primera con su presencia previene la comisión de los hechos delictuosos [*sic*], adopta las medidas necesarias para evitar las infracciones legales. Está encomendada a diversos cuerpos policíacos [*sic*] según la esfera de la administración de que se trate. La segunda debería investigar los actos, las evidencias y las pruebas que acreditan a un tipo penal y, en consecuencia, la probable responsabilidad penal del inculpado, siendo en consecuencia su acción inmediata el perseguirlo, esto es, se activa al consumarse el ilícito penal (Martínez 1999:231).

Pese a su nombre, las policías judiciales de todos los niveles no trabajan a las órdenes de un juez, ya sea federal o estatal, sino de un fiscal que es un subordinado dentro de una institución que tiene, a escala estatal y federal, rango de gabinete del ejecutivo. Su misión es investigar denuncias civiles y penales y, en teoría, es el representante de los intereses de la sociedad y el garante del estricto cumplimiento de la legislación vigente. Pero, junto a estas figuras principales, existen multitud de pequeños cuerpos policiales, cuyas funciones son específicas. En un recuento que no es exhaustivo, Martínez (1999:231-2) y Cabrera (1998) citan a la Policía de Tránsito del Distrito Federal, de Reglamentos, Bancaria e Industrial, Forestal, de Recursos Hidráulicos, Sanitaria, Fiscal, de Comunicaciones, de Tránsito Federal, de Comercio, de Marina, de Relaciones Exteriores, Agraria, de Educación, Rural, de Ferrocarriles, del Seguro Social, Tutelar, Penitenciaria, Militar del Bosque de Chapultepec, Femenil, Montada, Aérea, la de Expresión del Pensamiento y la de Libertad de Cultos. Pueden añadirse la Policía Turística y la Policía Típica que restringe su radio de acción al parque de la Alameda de la ciudad de México.

El Gobierno de México (1998a) reconoció la existencia total de doscientos mil policías preventivos, veinticuatro mil policías judiciales y seis mil quinientos fiscales entre todos los niveles de gobierno. El Registro Nacional de Elementos Policiacos superó la cifra de trescientos mil afiliados en 2001, aunque la falta de verificación de los datos puede sobredimensionar su número (*La Jornada*, 23 de marzo de 2001). González, López y Yáñez (1994:104-6) estimaron años antes, sin referir fuente, que existían en México

trescientos cuarenta mil policías en todos sus niveles, lo cual implica una de las tasas más altas de agentes de seguridad pública por habitante del mundo. Reames (2003), tomando los datos del Plan Nacional de Seguridad Pública para 1994 a 2000, eleva hasta los trescientos cincuenta mil el número de policías existentes en México para trescientos organismos distintos, de los cuales trescientos treinta mil serían policías preventivos, es decir, que “tiene[n] como responsabilidad el mantenimiento del orden, la vigilancia y patrullaje en las calles, [pero] sólo puede[n] detener a individuos en flagrancia. No poseen la facultad de investigar los delitos y puede[n] llegar a auxiliar al [fiscal] si éste lo pide” (Pérez 2004:19).

En la categoría de fiscales y policías judiciales, quince mil elementos son la cuota de la Fiscalía General de la República, de la cual ha dependido de manera orgánica la Policía Judicial Federal y, a partir de 2001, su sustituta, la Agencia Federal de Investigaciones (Gobierno de México 2003:476). La oficina de la Interpol en México es parte de la burocracia de la Fiscalía General de la República y, aunque en teoría es un organismo cuya misión exclusiva es el traslado de información entre organismos de seguridad pública en todo el mundo, en México ha realizado hasta fechas muy recientes tareas operativas. A éstos se le añadiría en 1999 los doce mil nuevos efectos de la recién creada Policía Federal Preventiva, que agrupó y reforzó diversos cuerpos existentes de seguridad pública (*La Jornada*, 8 de abril de 2001; Reuters, 19 de agosto de 1999).

Además, la Constitución Política de la República de México otorga a las fuerzas armadas una responsabilidad indeterminada en el mantenimiento de la seguridad interior (Benítez 2000). Esta cláusula, en combinación con la carencia cuantitativa de elementos policiales para tareas intensivas en el uso de la fuerza de trabajo como la erradicación de cultivos o la creciente desconfianza de las instancias civiles hacia los cuerpos policiales, han otorgado una creciente participación a los cuerpos militares en la represión de la producción y el comercio de drogas. Su rango de actividades abarca desde la erradicación de cultivos ilegales a la colaboración en detenciones de quienes quebrantan la ley, actividades de recopilación de información e inteligencia, inspecciones en las carreteras del país o el control del espacio aéreo y marítimo.

Partiendo de una fuerza de trabajo por debajo del millar de elementos en los años cuarenta y cinco mil en los años setenta, a partir de la década de los ochenta entre veinte

mil y cuarenta y cinco mil soldados se han dedicado a estas tareas de represión de las drogas, según declaraciones de los sucesivos ministros de la Defensa Nacional (Craig 1989b; *El Financiero*, 9 de septiembre de 1997 y 18 de marzo de 1998; García 1985:22-3,552; Kilroy 1990:179-83; *La Jornada*, 12 y 13 de agosto de 1997 y 7 de agosto de 2000; Porte 1986; Presidencia de la República 1992; *Proceso*, 25 de febrero de 1985; Procuraduría General de la República 1985:73, 1990:6-7; Reuter y Ronfeldt 1992:21; Rochlin 1997:110; Toro 1995:12-4; Zagaris y MacDonald 1992:177). A principios del siglo XXI la cifra de soldados implicados en la represión de la producción y el comercio de drogas osciló, según tres declaraciones distintas del ministro de la Defensa Nacional, entre veintidós mil y cuarenta y tres mil elementos (*El Universal*, 7 de julio de 2004 y 14 de octubre de 2004; *Milenio Semanal*, 11 de agosto de 2002).

No obstante, y a diferencia de los números explícitos publicados con periodicidad anual sobre el número de efectivos militares dedicados a luchar contra los incendios forestales o en apoyo a las víctimas de desastres, la cantidad de soldados dedicados a la represión del comercio de drogas nunca ha sido ratificada en cifras oficiales ni se ha desagregado según funciones o áreas geográficas. En este oscurantismo, no es extraño que algunas fuentes estimen por su cuenta que el cuarenta por ciento de las fuerzas armadas, setenta y dos mil soldados en cifras absolutas, están dedicados a la represión de la producción y el comercio de drogas (Anaya 2000:154).

A esta tropa de cuerpos civiles y militares con aportaciones desiguales en personal se le unen en la represión de la producción y el comercio de drogas las múltiples instancias dedicadas a tareas de inteligencia, tanto a escala federal como en el Distrito Federal, desde la Dirección para la Investigación y Prevención de la Delincuencia hasta el Servicio Secreto o el Departamento Confidencial. La Dirección Federal de Seguridad, el más poderoso servicio de inteligencia de la historia moderna de México, con amplia capacidad para prestar servicios de protección privada, llegó a tener tres mil miembros en el momento de su desaparición en 1985. Al organismo que le sucedió, el Centro de Investigación y Seguridad Nacional se le prohibieron de manera expresa las actividades operativas, lo cual, dada la imposibilidad de expresar la violencia de modo público, los eliminó como potenciales prestadores de servicios de protección privada.

En este maremagno de responsabilidades y cotos de poder, no todos los funcionarios del ámbito de la seguridad público tienen las mismas facultades para crear una empresa de protección privada desde el sector público. Pero tampoco existe una jerarquía inamovible que solape la estructura burocrática del sector público con la organización física del mercado de la protección privada. Un vicefiscal general de la República cuyo ámbito de actuación está limitado a la represión del comercio de drogas o el director de la Policía Judicial Federal están, por su acceso personal a la manipulación del sistema judicial, en mejor posición que un general para crear una exitosa empresa de protección privada.

En estas coordenadas de acceso desigual a la información, en 1985 agentes de Drug Enforcement Administration destinados en la ciudad de México advirtieron por conductos oficiales a la Fiscalía General de la República que el exportador hondureño de drogas Juan Ramón Mata del Pozo estaba localizado en un apartamento del sur de la ciudad de México. El director de la Policía Judicial Federal, Manuel Ibarra Herrera, al tiempo que advertía a los policías estadounidenses de la conveniencia de realizar su detención en el aeropuerto para evitar un enfrentamiento con miembros de la Dirección Federal de Seguridad, que según Ibarra Herrera le protegían, sacó a Mata del Pozo del apartamento y lo escoltó hasta el aeropuerto y dentro de él hasta garantizarle una salida segura del país (*Newsweek*, 23 de marzo de 1985; *Proceso*, 11 de marzo de 1985; Shannon 1989:237-8). El subdelegado de la campaña contra la producción de drogas en Sinaloa admitió haber recibido treinta mil dólares de 2000 durante dos meses de 1989 por advertir a Miguel Ángel Félix Gallardo de posibles operaciones tendentes a su detención de parte de efectivos militares (*Proceso*, 17 de abril de 1989). Ningún agente menor de la Policía Judicial Federal habría tenido la posición burocrática para acceder a esa información y, por lo tanto, a proporcionar una protección privada de calidad.

Un general del ejército, a su vez, goza de un prestigio para el ejercicio de la violencia y para el solapamiento de sus actividades de protección privada que no está al alcance de un policía judicial federal ni tampoco de sus subordinados en la milicia. Un general también tiene muchos más recursos humanos para el ejercicio de la violencia privada que cualquiera de sus soldados. En 2000, en un retén militar en el estado fronterizo de Tamaulipas se detuvo al exportador de marihuana Gilberto García Mena. El teniente de

caballería Juan Antonio Quevedo Guerrero determinó conducir al arrestado hacia la delegación más próxima de la Fiscalía General del Estado. Cuando se encontraba en el trayecto recibió la llamada del general Ricardo Martínez Perea, comandante de la guarnición de la ciudad de Nuevo Laredo y que vendía protección a García Mena, para que lo pusiese en libertad (*El Universal*, 11 de abril de 2001). En términos generales, las instancias federales, encargadas por ley de la represión del comercio de drogas y por lo general dotadas de mejores medios, están situadas en una mejor posición de partida que sus homónimas en los ámbitos estatal y municipal.

Pero, a partir de esas desiguales dotaciones de partida de capital burocrático, existen amplias oportunidades para crear exitosas empresas de protección privada desde distintos puntos de la estructura de la administración pública. La potencia y calidad de la protección privada y, por tanto, el éxito de un funcionario público en la producción privada de protección privada dependerá de dos factores: su capacidad de rastrear y atraer a clientes y su reputación para inhibir la competencia en el mercado de la protección privada. Para dar contenido a la primera actividad, la posición en la estructura burocrática es crucial. No existen los mismos demandantes potenciales de protección privada, ni en número ni en categoría económica, para un comandante de la Policía Judicial Federal en el minúsculo y poco poblado estado central de Tlaxcala que quien dirige la comandancia militar del fronterizo estado de Chihuahua. Cuando se pagan diferentes precios por puestos diferentes en la escala burocrática se hace evidente esta desigualdad de oportunidades.

Pero existen factores que superan esa diferente posición de partida atrayendo hacia la jurisdicción propia a clientes con necesidades no ligadas de manera estricta a un territorio concreto. El estado de Morelos, al sur de la ciudad de México, no posee ninguna de las características que lo harían atractivo para el comercio de drogas. Ni está cercano a la frontera, el último y más lucrativo paso de la exportación de drogas, ni existen grandes concentraciones de población que diluyan la prominencia no intencionada de importantes sumas de fondos privada, ni tiene una infraestructura de transporte que facilite los movimientos de personas y drogas. Sin embargo, algunos empresarios de protección privada han tenido la habilidad para atraer hasta allí a

destacados empresarios de drogas. Armado Martínez Salgado contó la historia de este desplazamiento exitoso:

en 1989, cuando era comandante de la Policía Judicial Federal y estaba a cargo de los separos [calabozos] de la [Fiscalía] General de la República en la colonia [barrio] Centro del Distrito Federal, llegó detenido Amado Carrillo [Fuentes], quien dio otro nombre, procedente de Sinaloa, por la comisión de delitos contra la salud, con un estado de salud muy precario, orinando sangre. Entonces le mandó comprar un colchón y al servicio médico de guardia le solicitó que lo atendiera. La estancia de Carrillo en ese lugar duró varias semanas, antes de que lo trasladaran al Reclusorio (*El Financiero*, 22 de febrero de 1998; *Proceso*, 22 de marzo de 1998; *Reforma*, 22 de febrero de 1998).

Cuando años después le nombraron, primero, agente de la Policía Judicial Federal en el estado de Morelos, en el centro de México en 1992, y un año después jefe del grupo de la Unidad Antisecuestros de la Policía Judicial del Estado, la vieja amistad fue instrumental para que Amado Carrillo Fuentes estableciese allí su centro de operaciones. La protección privada que le proporcionó a ese primer gran cliente fue de tal calidad que Carrillo Fuentes le dio publicidad entre su círculo más cercano en la industria de las drogas. Así acudieron otros empresarios de drogas, como Juan José Esparragoza Moreno, a realizar sus operaciones comerciales en el mismo estado. A este último, no obstante, lo conocía desde antes, ya que Martínez Salgado en 1983 coincidió en la Policía Judicial Federal con la compañera sentimental del empresario de drogas. Pero esta protección eficaz no hubiese sido posible sin una estrecha relación con otros empresarios de protección privada que también estaban en la elite de la policía de ese estado, Jesús Miyazawa Álvarez y Juventino Sánchez Gaytán, además de una cercana relación con el delegado de la Policía Judicial Federal en Cuernavaca, la capital del estado, Horacio Brunt Acosta (*El Financiero*, 2 de marzo de 1998; *Proceso*, 19 de julio de 1998).

Si los clientes gustan de la protección privada prestada por un empresario, se trasladan con éstos a desarrollar sus actividades en los destinos por los que van pasando más allá de que existan ventajas distintas en la elección de una determinada localización. Fernando Antonio Gastélum Lara fue empresario de protección privada en la Policía Judicial del estado fronterizo de Baja California, donde vendió sus servicios a Benjamín Arellano Félix. Cuando diversos aspectos de su negocio comenzaron a aflorar en los medios de comunicación emigró a Baja California Sur, donde lo nombraron director de la Policía Judicial de ese estado. Allí ofreció la más completa seguridad al aterrizaje de

un avión cargado con diez toneladas de cocaína propiedad de varios asociados de Arellano Félix (Albarrán 1994:192; *El Universal*, 17 de abril de 1998; *Zeta*, 11 de octubre de 2002). Cuando al general Vinicio Santoyo Feria lo trasladaron a mediados de los años ochenta de la comandancia militar del estado de Jalisco, junto al océano Pacífico, hasta Veracruz, en la costa del Caribe, varios empresarios de droga que estaban bajo su protección trasladaron parte de sus operaciones terrestres y aéreas hacia el último destino (*Proceso*, 16 de julio de 1990).

La creación de vínculos de confianza e incluso amistad es para los empresarios de protección una forma de fidelizar clientes que les acompañen a lo largo de unas carreras burocráticas muy caprichosas. Pero es un elemento menor de la competencia entre empresas de protección privada por la captación de clientes. En un contexto en el que el factor territorial tiene cierta importancia porque los factores de producción no son del todo móviles, ya sea por el efecto frontera o por la clusterización de los empresarios de drogas, existen dos elementos adicionales de disputa entre las distintas empresas de protección privada presentes en el mercado. El primero es el acceso a los cargos públicos. Dado que cada empleo público da opción a ejercer la protección sobre mercados con tamaños diferentes y con una densidad de protección privada distinta, los empresarios especializados en estos servicios pelean por aquellos donde la tarta es más abundante. Esta competencia por el acceso a recursos públicos escasos toma dos formas: la capacidad financiera y el prestigio de la empresa de protección entre las autoridades públicas. Cuando los cargos públicos se venden a un determinado precio, aquellos que pujen más serán los que ganen la competición en un contexto en el que no existen segundos puestos o cuotas de mercado. O se obtiene el cargo o no se obtiene.

El segundo elemento que dirime disputas en la industria de la protección privada es la capacidad de una empresa concreta para movilizar recursos burocráticos frente a empresas alternativas hasta el punto de que consiga sacarlas del mercado. A principios de los años noventa, tanto el director de la Policía Judicial del estado fronterizo de Baja California, Juan José Sánchez Gutiérrez, como el procurador general de justicia del mismo estado, Juan Francisco Franco Ríos, le vendían protección privada al exportador de drogas Benjamín Arellano Félix. Ambos por separado. Pese a que ambos habían tenido una entente cordiale al principio de sus respectivos mandatos, Franco Ríos

consideró que los pagos directos a Sánchez Gutiérrez eran un dinero que estaba dejando de ganar y que sus actividades independientes le creaban incordios innecesarios para la venta de servicios de protección privada y para su estabilidad burocrática. En palabras de Sánchez Gutiérrez,

“De alguna manera el [fiscal Franco Ríos] se enteró que Benjamín me había regalado cien mil dólares” [ciento veinticinco mil dólares de 2000]. Primero sorprendido y luego furioso, el procurador ordenó, según el mayor Sánchez Gutiérrez, una acción punitiva contra él. Pero no lo consignó ante las autoridades judiciales por su colaboración con un peligroso y conocido [exportador de drogas] ni tampoco por cohecho u obstrucción de la justicia. Organizó algo más lucrativo. Quiso el destino y el procurador Franco Ríos que el mayor Sánchez Gutiérrez, su subalterno, realizara un viaje a San Diego, California, a una convención de policías para intercambiar opiniones sobre cómo combatir la delincuencia. Con el campo libre, Franco Ríos ordenó a varios de sus agentes introducirse a la casa y que “sacaran la maleta con los cien mil dólares”. Era el inicio de otra guerra, ahora de policías contra policías. [...] El incidente de la maleta de cien mil dólares fue el pretexto que necesitaba el procurador Franco Ríos para sacar de la judicial al militar. Aún no terminaba la campaña de prensa que organizó el procurador, cuando Franco Ríos puso al tanto al gobernador Ruffo Appel de las actividades del director de la Policía Judicial Federal del Estado. Llamó al mayor Sánchez Gutiérrez y le pidió una explicación. [...] Meses después,] Sánchez Gutiérrez pidió su renuncia, pues las relaciones con el procurador eran insostenibles, quizá porque ambos se conocían muchos secretos. Ruffo Appel aceptó la dimisión. El quince de agosto [de 1992] el mayor Sánchez Gutiérrez deja Tijuana y pide su reincorporación al Ejército Mexicano (*El Financiero*, 22 y 23 de febrero de 1997).

En 1994, el comandante de la Policía Judicial Federal en Torreón, en el estado fronterizo de Coahuila, Mario Cruz Espinoza Lobato, decomisó cuatro toneladas de cocaína pertenecientes a Juan Chapa Garza Jr., quien estaba bajo la protección de la delegada de la Fiscalía General de la República, María del Refugio Martínez Cruz. Como castigo a esta injerencia en sus propios negocios, Martínez Cruz solicitó y consiguió ante las autoridades de la ciudad de México el despido de Espinoza Lobato (*Proceso*, 14 de noviembre de 1994). En la misma sintonía, ocho agentes de la Policía Municipal de Juárez, junto a la frontera estadounidense, detuvieron en 2000 al comandante de dicho organismo, Andrés David Sánchez Hernández, en posesión de una tonelada de marihuana. El subdirector de la Policía Municipal, Roberto Corral Barrón ordenó la liberación inmediata de Sánchez Hernández, la devolución de la mercancía, incluidos los trescientos kilogramos que decía que habían desaparecido tras su captura, y la expulsión de los ocho agentes (*Milenio Semanal*, 22 de diciembre de 2002). Esta capacidad para eliminar competidores no sólo se emplea contra aquellos que participan en la industria de la protección privada. También se usa para anestesiar a otros elementos que pueden poner en riesgo la posición burocrática del empresario de protección privada.

Para tener control absoluto del presupuesto [de la Dirección General de Policía y Tránsito del Distrito Federal] que ya [Arturo] Durazo [Moreno] manejaba íntegramente, pues el profesor [Carlos] Hank González[, jefe del Departamento del Distrito Federal,] se lo había entregado por órdenes de[l presidente José] López-Portillo, el profesor [Daniel] Molina [Miranda], su secretario particular, hombre muy audaz, le sugirió: “Señor, [...] necesitamos legalmente el aval de la Contraloría [Fiscalización del Gasto] General del Departamento del Distrito Federal. Y lo primero que debe usted hacer es remover al actual contralor [auditor] general, Salvador Mondragón Rodríguez, porque éste no se va a ajustar a nuestras situaciones, y tratar de que en su lugar quede el subcontralor, Jaime Porter Samanillo. Creo que si usted le avienta [lanza] a Porter un ‘disparo’ de cuatro o cinco millones de pesos [medio millón de dólares de 2000] para empezar, va a agarrar la pichada [idea] y se va a prestar para lo que usted mande”. “Primero voy a calar a Porter Samanillo”, dijo Durazo. Y lo citó discretamente para desayunar en Policía y Tránsito. Le pidió que le diera de baja cosas que no se habían comprado, pero que se habían pagado. [...] “Porque además”, agregó, “quiero que usando tu puesto me consigas documentación en la que esté involucrado tu jefe Salvador Mondragón Rodríguez y el profesor Hank González; y el día que la tengas, sin importarte la hora, me lo comunicas para que de inmediato te lleve yo con el señor presidente. Y si tú me cumples lo que te estoy pidiendo, te puedo asegurar que en ese preciso momento vas a ser contralor general del Departamento del Distrito Federal. [...] La tarde siguiente, mientras Durazo descansaba en su privado, recibí una llamada. Era Porter Samanillo. [...] “Muy bien, Jaime, te felicito; mañana te espero en mi casa a las siete de la mañana. Vas a conocer al señor presidente de la República.” [...] Tal como se lo prometió, Porter estuvo en dicho puesto los últimos cuatro años del sexenio [de López Portillo y Pacheco (1976-82)]. Cuando Porter tomó posesión, le asignó a la Policía dos “valiosos” elementos: [...] el primero estaba ahí para avalar los desmedidos gastos de Durazo y el segundo para dar de baja lo que a su juicio ya no funcionaba en Policía y Tránsito (González 1983:85-8).

El prestigio de cada empresario de protección privada juega un papel fundamental en esta disputa por el acceso burocrático y puede utilizarlo no sólo para eliminar de raíz la competencia. También es útil para evitar que otras empresas competidoras interfieran con sus actividades profesionales y para erosionar el prestigio de terceras empresas tanto ante las autoridades públicas como ante los clientes. El asesor técnico en materia policial de la Policía Judicial del estado de Baja California, Fernando Quezada Hernández, orquestó unos registros en la cárcel de La Mesa, en la ciudad fronteriza de Tijuana. Según el comunicado de prensa, trataba de descubrir y revelar ilegalidades que se estaba cometiendo dentro de la prisión. En realidad, su propósito era desprestigiar al director Alfredo de la Torre Márquez e impedir que fuese designado, como ya señalaban algunos rumores, director de la Policía Judicial del estado, lo cual hubiese acabado con el negocio de protección de Quezada Hernández (*Zeta*, 25 de julio de 1997).

Este interés en denigrar a los competidores antes incluso de que accedan al cargo público puede llegar a la desaparición de empresas competidoras de protección privada. Según personas cercanas a quien fuera comandante de la Policía Judicial Federal y prestigioso empresario de protección privada, José Luis Larrazolo Rubio, la causa de su

asesinato en 1996 fue “lo que él había comentado en el sentido de que ya se venía la designación de puestos en la [Fiscalía] General de la República y que trataron de hacerlo a un lado” (Procuraduría General de la República 2000a:227-8). Sus competidores se sintieron amenazados en su posición en el mercado y actuaron incluso antes de que un nuevo reparto del capital burocrático tuviese lugar.

Estas disputas por el control burocrático, que es lo que permite acceder a un mercado con un tamaño casi fijo, fueron muy claras en las fuertes disputas que entre 1998 y 2000 acontecieron en la delegación de la Fiscalía General de la República en el estado sureño de Oaxaca. Allí convivían dos empresas de protección privada competitivas entre sí. Estaban dirigidas por Jesús Benito Nares Pérez y Ricardo Lozano Garza, quienes eran delegado y subdelegado, respectivamente, de la Fiscalía. La primera medida que tomó Nares Pérez al llegar a su destino en 1998 fue emitir una orden de arresto por extorsión contra Lozano Garza. Aunque nunca llegó a hacerla efectiva, la amenaza permanente de detención le restaba credibilidad a Lozano Garza ante sus clientes. Además, y ante la imposibilidad de forzar el cese de este último por sus conexiones en la ciudad de México, Nares Pérez ordenó el despido de diez colaboradores de Lozano Garza.

Privado de fuerza laboral y mermado de imagen de marca, Lozano Garza inició una estrategia empresarial de cooperación externa. Consiguió la colaboración de otras empresas de protección privada que existían en el estado: la de Ricardo Martínez Perea en las fuerzas armadas y la de la Policía Judicial del estado de Oaxaca. Entre ambos detuvieron a cuatro subordinados de Nares Pérez, acusándoles de extorsión y transporte de drogas. Estos arrestos, combinados con filtraciones interesadas a los medios de comunicación acerca de las actividades ilegales del delegado de la Fiscalía General de la República, llevaron a que en la ciudad de México se decidiese la sustitución de Nares Pérez por Virgilio Ojeda Osorio.

Ojeda Osorio, nada más llegar, acomoda en su empresa de protección privada a Lozano Garza y a media docena de agentes de la Policía Judicial Federal que le mantienen fidelidad. La competencia con la empresa de Nares Pérez adquiere una nueva correlación de fuerzas. Aprovechando de modo torticero una de las imputaciones que pesaban contra dos miembros de la empresa de Lozano Garza por transporte de drogas, Ojeda Osorio ordena la detención de Nares Pérez. Quienes habían pertenecido a la

empresa de Nares Pérez se reagrupan alrededor de la empresa de protección privada del subdelegado de la Policía Judicial Federal, Javier Monroy Martínez, a quien ya habían detenido en 1998 por transportar cocaína. Cuando el control de la Fiscalía ya es casi completo de parte de Ojeda Osorio en colaboración con Lozano Garza, tres expedientes por delitos menores recogidos por un agente independiente de la fiscalía federal en Oaxaca, José Nájera González, alcanzaron a llegar a la dirección de la Fiscalía en la ciudad de México, desde donde se ordena el despido de ambos. Como represalia, los asalariados de Ojeda Osorio asesinaron a Nájera González y también al militar Javier Orlando Guzmán Monforte, que había llegado al estado como comandante independiente de la Policía Judicial Federal (*El Financiero*, 18 de marzo de 1998; *El Universal*, 8 de noviembre de 1999 y 7 de abril de 2000; *La Jornada*, 25 de noviembre de 1999; *Sur Proceso*, 29 de abril, 13 de mayo y 22 de agosto de 2000).

Pero la competencia para obtener el mejor acomodo burocrático en contadas ocasiones llega a la violencia. Por razones de racionalidad, son más la excepción que la regla. En primer lugar, la cercanía personal a procesos de violencia, aunque no se les relacione de manera directa o judicial, no es el mejor aval de quien se supone encargado de mantener la paz social ante quienes deciden el nombramiento de los cargos públicos. Pero, sobre todo, la desaparición física de un competidor en el mercado de la protección privada no lleva anexo la transferencia de clientes y capital burocrática. Tan sólo facilita la repetición del mismo proceso de selección con un aspirante menos. Y en esas circunstancias es muy improbable que el resultado sea más favorable para el asesino que el primero.

Bajo este tipo de consideraciones, una respuesta más racional de parte de los empresarios de protección privada es acomodaticia de reparto de recursos internos. El nombramiento de Jesús Ignacio Carrola Gutiérrez como director de la Policía Judicial del Distrito Federal tras la toma de posesión del centro-izquierdista Partido de la Revolución Democrática conllevó un cambio en la distribución interna de protección. Carrola Gutiérrez encontró en la institución dos grandes empresas de protección privada, dirigidas por los comandantes Román Jiménez y Esteban Robles Espinoza. Aunque éstos, al filtrar a la prensa el pasado de torturador y protector de Carrola Gutiérrez, facilitaron su rápida destitución, no pudieron manejar la selección de un

nuevo director. Los setenta elementos que Carrola Gutiérrez había conseguido introducir en puestos clave del organismo también mantuvieron sus puestos. Ante esa perspectiva, Román Jiménez y Robles Espinoza se aliaron con el grupo de Carrola Gutiérrez para repartirse la designación de cargos medios en la Policía Judicial del Distrito Federal (*El Universal*, 2 y 8 de junio de 2001).

Por lo tanto, una vez se ha producido el reparto de cargos públicos, que se puede influir pero que permanece sujeto a variables incontrolables de parte de los empresarios de protección privada, lo que aparece es un equilibrio inestable de respeto para la existencia de diversas empresas que conviven en un mismo organismo o en distintas instancias policiales. Los empresarios de protección privada dentro de una misma demarcación entran entonces en una competencia por la captación de los clientes. El precio no es el elemento culminante de esta disputa. Las empresas de protección privada compiten en términos de prestigio y esta reputación para ofrecer protección de calidad se gana sobre la base de la utilización de la violencia. Si la característica principal de la industria de la protección privada es la brutalidad de los empresarios, entonces la lógica del servicio invita a que las comparaciones se produzcan en términos de esa violencia. A medida que un empresario gana disputas violentas, incrementa su prestigio a costa de los competidores en un juego de suma cero.

“En una ocasión, un comandante de la Policía Judicial Federal [...] exigió grandes sumas o cuotas a varios líderes del [comercio de drogas]. Enseguida se despachó un escuadrón de asesinato de la Dirección Federal de Seguridad y el comandante de la Policía Judicial Federal murió en medio de una granizada de balas” (Shannon 1989:211). Delia Patricia Buendía Gutiérrez vendía drogas al por menor en Nezahualcóyotl, un suburbio circundante a la ciudad de México, bajo la protección del comandante de la Policía Ministerial del estado de México, Carlos Morales Gutiérrez. Uno de los vendedores que trabajaba para Buendía Gutiérrez y que luego se convertiría en delator de la policía declaró que el director de Operaciones Mixtas de la Secretaría de Seguridad Pública del Distrito Federal, Guillermo Robles Liceaga, lo detuvo en una gasolinera en enero de 2002.

No pasaron ni cinco minutos cuando escuchó el ruido de una veintena de patrullas de la Policía Judicial del Estado de México, al frente de las cuales iba Carlos Morales. Al verse en desventaja, sus captores lo bajaron. [...] Carlos Morales manoteó y encaró a Robles

Liceaga: “Pinche [puto] secuestrador, no te vengas a pasar de verga [listo]”. Robles respondió: “No te pases de verga tú, ya conozco tus tienditas [expendios de drogas al por menor] y te voy a dar en la madre”. [...] A mediados de enero, Carlos [Morales Gutiérrez] se comunicó por teléfono con [el declarante] y le comentó que tuviera cuidado al abrir las tiendas porque el Robles nos chingó [jodió] ayer millón y medio de pesos [ciento cincuenta mil dólares de 2000]. “Ya no hagas pedo [no te cabrees], ¿qué es un millón y medio para ti?”, reclamó [al declarante], a quien Robles atoró [detuvo] al día siguiente en la tienda de Las Águilas [...]. Luego de golpearlo y de bajarle la lana [robarle el dinero], Robles Liceaga [le] dejó un mensaje: “Dile a Carlos [Morales Gutiérrez] que las viejas se lo van a comer.” [...] Transmitió el mensaje a Carlos, quien se molestó y, por un intermediario, buscó a Robles para negociar y parar la bronca. Un par de días después, se reunieron solos en el [restaurante] Vips de Zaragoza. El encuentro duró quince minutos. Al regresar a su vehículo, un Jaguar, Carlos [Morales Gutiérrez] comentó que el comandante Robles quería otro millón de pesos [cien mil dólares de 2000] para dejarnos en paz. De regreso a la casa [...] Carlos Morales narró el incidente a [Buendía Gutiérrez], quien explotó: “Este güey [tío, por Robles Liceaga] ya se pasó de pendejo [gilipollas]” (*Proceso*, 1 de septiembre de 2002).

Cuatro meses después del incidente, en un caso no resuelto en las instancias judiciales pertinentes, Robles Liceaga sería asesinado. Los episodios de violencia competitiva por clientes son segmentos específicos que moldean los equilibrios que se respetan con posterioridad. Cuanto más robusta es la reputación de una empresa, menor la necesidad de recurrir a la violencia contra los competidores, puesto que éstos tendrán motivos para pensar que los costes de implicarse en una competencia violenta son superiores a los posteriores e inciertos beneficios. La relación más normal, por lo tanto, es la del mutuo respeto entre las empresas de protección privada, que se traduce en un acatamiento y indiferencia hacia las relaciones que cada empresa mantiene con sus clientes. Analizando el contrabando de drogas en una ciudad fronteriza de Tamaulipas, O’Day y Venecia (1999:432) escriben que:

En la convulsa tregua entre los militares y la [Policía Judicial Federal], ninguna de las partes parece desear la clausura de las operaciones de la otra. Los judiciales no quieren eliminar ni siquiera disciplinar con seriedad a alguien que ha llegado a acuerdos con el ejército. En el rincón contrario, debido a que el ejército parece ser muy territorial en su enfoque del comercio de drogas, es bastante dudoso que permitiese a alguien retar la clientela de los judiciales.

El prestigio sirve para inhibir la competencia sin necesidad de recurrir a la especialidad de la violencia para sacar del mercado a empresas alternativas que con las que se convive en el mismo territorio. En 2001 Martín Armendáriz Chaparro compró el cargo de comandante en la Policía Judicial Federal en la ciudad fronteriza de Tijuana. Con la información sobre el mercado que le proporcionó quien le vendió ese puesto, acudió a los más prominentes empresarios de drogas de la localidad para venderles protección. Pero su oferta fue rechazada: “Ya no necesitan a la Judicial Federal para resguardar

cargamentos de droga, Ernesto Angulo Hernández [un personaje del mercado de drogas local] aclaró. Ese blindaje lo arreglaron especialmente con la División de Caminos de la Policía Federal Preventiva”. En esta disyuntiva se dedicó a prestar protección a los secuestradores locales y a ejercer tareas de extorsión fuera del mercado de las drogas (*Zeta*, 22 de febrero de 2002). Cuando el exportador de drogas Amado Carrillo Fuentes le pidió a su protector y director de la Policía Judicial Federal, Adrián Carrera Fuentes,

que le presentara al director de Intercepciones [de la Fiscalía General del Estado] y al responsable de erradicación de cultivos ilícitos de la misma institución, ya que estaban destruyendo sembradíos de su propiedad y le habían decomisado un considerable cargamento de cocaína, [... Carrera Fuentes le respondió que] no los conocía y que no tenía jurisdicción sobre ellos (*Apro*, 30 de octubre de 2002).

Esta relación de mutuo respecto hacia la clientela y hacia la estabilidad de otras empresas de protección puede darse en todos los ámbitos de la jerarquía de seguridad pública. Incluso en la misma organización y en la misma ciudad pueden convivir empresas de protección privada distintas sin mayores interferencias. Según Edgar Antonio García Dávila, quien fuera comandante de la Policía Federal Judicial en la populosa ciudad central de Guadalajara, a principios de los años noventa en esa ciudad convivían sin fricciones él mismo, “los comandantes Daniel Zárate [Rodríguez], César Pérez Pérez, David Granados de Alva y Jorge Luis Navarro[, quienes] estaban comprometidos con [el empresario de drogas Joaquín Archivaldo Guzmán Loera] y el comandante Jorge, de quien no recordaba el apellido, [que vendía protección privada] a los Arellano Félix” (Carpizo y Andrade 2002:45).

Este equilibrio apenas competitivo está favorecido por las circunstancias de contexto. Aunque la empresa de protección podría en teoría tratar de ganarse un cliente eliminando al competidor, las posibilidades de que este ataque dé lugar a un conflicto público que debilite la posición burocrática del atacante son muy altas. Será así más rentable tratar de publicitar la propia empresa de protección al efecto de que el cliente se desplace por sí mismo sin necesidad de una ayuda violenta y, sobre todo, recurrir al primer elemento de competencia: maniobrar de manera subrepticia para que le revoquen el cargo público al competidor y que éste, desprendido de su posición favorable, se vea obligado a abandonar el mercado de la protección pública.

En estas coordenadas de monopolios territoriales de protección privada distribuidos atendiendo a factores exógenos y con imágenes de marcas que proporcionan prestigio

por igual ante clientes y competidores, existen más incentivos a la cooperación más o menos esporádica que al enfrentamiento. Los patrones de cooperación esporádica sirven para mejorar los servicios prestados a todas las partes en un juego de suma positiva. Si uno de los competidores detiene al cliente, todos pierden la posibilidad de acceso a ingresos. A finales de los años setenta era pleno el grado de cooperación entre distintas empresas de protección privada que convivían en el aeropuerto internacional de la ciudad de México, con respeto a los clientes ajenos y ayudas mutuas. Dos empleados del jefe de Tráfico y Migración del aeropuerto, Nicolás Pérez Chou, se encargaban de recoger a los correos que llegaban con la droga, por lo general desde Colombia. Pérez Chou ponía a los transportistas y la droga a disposición de Javier Bonifaz, agente de la División de Investigaciones Políticas y Sociales del Ministerio del Interior. Éste se encargaba de que abandonasen seguros del aeropuerto hasta entregar la droga al cliente. En el trayecto contaban con el apoyo del comandante de la Policía Judicial Federal en el aeropuerto, Manuel Bastera, del jefe de seguridad del aeropuerto, de apellidos Suárez Aparicio, y del coronel de la Fuerza Aérea mexicana, Sergio García Núñez, que estaba asignado a la Policía Militar Federal (*Proceso*, 16 de julio de 1984).

Cuando a finales de los años ochenta en la dirección de la Policía Judicial Federal en el estado de Chihuahua y en la dirección de la Policía Judicial de ese estado coincidieron Elías Ramírez Ruiz y Raúl Ramírez Aguirre, padre e hijo, respectivamente, las empresas de protección de ambos “se prestaban a los agentes y no se sabía a cuál habría que responsabilizar en determinados delitos” (*Proceso*, 19 de octubre de 1992). En 1985 un consorcio de quince policías y siete meritorios de tres cuerpos diferentes, la Policía Judicial Federal, la Dirección Federal de Seguridad y la Policía Judicial del estado de Veracruz, se dirigieron hacia una zona de producción para realizar tres compras de marihuana. En la primera no les convenció el precio y asesinaron al vendedor, robándole la mercancía. Cuando llegaron a la segunda los campesinos ya estaban advertidos y los asesinaron. Como era esperable de las empresas de protección privada para asentar su prestigio puesto en cuestión, la represión que siguió a estos asesinatos fue brutal y comprendió a todos los organismos afectados por los asesinatos (*Contenido*, 23 de noviembre de 1985; *Proceso*, 11 de noviembre de 1985 y 9 de julio de 1990). En 1989 dos policías del municipio de Cajeme, en el estado fronterizo de Sonora, robaron dos toneladas de cocaína a Jesús Héctor Palma Salazar. A oídos de los policías

judiciales del estado llegó la información de que andaban buscando comprador para esa mercancía. Éstos avisaron al jefe de la Policía Judicial Federal en ese estado, José Luis Larrazolo Rubio, para que pusiese el músculo suficiente con que robarles la droga a los policías municipales. Después de asesinar a los ladrones y arrojarlos al mar, ambas empresas se repartieron la cocaína a medias (*Proceso*, 21 de octubre de 1991; Zamarripa 1993:93-7).

El resultado de la cooperación suele ser el reparto de los beneficios conjuntos según acuerdos previos. Pero también los patrones de relación se someten a formas de intercambios pecuniarios. En 1994 el comandante de la Policía Federal de Caminos y Puertos en Fresnillo, en el estado norteño de Zacatecas, confesó haber recibido doscientos mil dólares de manos del comandante de la Policía Judicial Federal en la capital del estado, Zacatecas, David Grajeda Lara, por haber ocultado datos relevantes a las instancias judiciales en el robo por parte de este último de siete toneladas de cocaína de un cargamento que acababa de aterrizar en Sombrerete, en el mismo estado de Zacatecas (*Proceso*, 8 de mayo de 1995). En 1997 el director de Seguridad Pública Municipal en la ciudad de Ensenada, Agapito Leal Noriega, y que vendía protección privada a Ismael Higuera Guerrero, ofreció

veinte mil dólares a los comandantes de la Policía Judicial Federal para retirar la vigilancia de una bodega [almacén], donde se descubrió un lote de automóviles robados así como varios cargamentos de drogas [... Leal Noriega] dijo a los comandantes de la federal que, si aceptaban los veinte mil dólares, no le dijeran nada a los agentes del ministerio público federal [para así evitar que cobrasen también su justo precio] (*Zeta*, 12 de junio de 1998).

Jaime Guajardo de la Garza, quien fue comandante de la Policía Judicial Federal en Torreón, en el estado fronterizo de Coahuila, subcontrató seis asesinatos al agente de la Policía Judicial del estado de Coahuila, Marco Antonio Rocha Mendoza, a dos mil quinientos dólares de 2000 por operación (*Proceso*, 23 de julio de 1990). En 1991 el comandante de la Policía Judicial Federal, Fulvio Jiménez Turégano, vendía protección privada al empresario de drogas Joaquín Archivaldo Guzmán Loera. Por casualidad a éste lo detuvieron agentes de la Dirección de Protección y Vialidad de la ciudad de México. “Como [los escoltas de Guzmán Loera] iban armados, intentaron remitirlos a la agencia del ministerio público”. Entonces Guzmán Loera se puso en contacto con Jiménez Turégano, quien a su vez avisó del incidente al director de Protección y Vialidad del Distrito Federal, Santiago Tapia Aceves. De inmediato, a los agentes que

habían realizado la detención, “por radio les llegó la orden de llevarlos a las instalaciones”. La negociación entre Tapia Acabez y Jiménez Turégano concluyó con el pago de sesenta mil dólares de 2000 por parte de Guzmán Loera (Carpizo y Andrade 2002:101; *Proceso*, 3 de enero de 1994).

Pero la cooperación entre empresas de protección tiene una componente más estructural, propia de un interés de medio y largo plazo. Dado que el cambio en la dirección política de una institución policial suele implicar el inmediato despido de la mayoría de los agentes y que los empresarios de protección privada están sometidos a amplios grados de volatilidad en sus empleos, contar con apoyos en otras instituciones facilita la posibilidad de incorporarse a un nuevo organismo en el que continuar con las actividades de protección privada. “Cuando un agente policial es dado de baja de la corporación [institución...], lo primero que hace es buscar al padrino que lo pueda colocar [en otra...] Si lo vuelven a correr [despedir], no tiene que hacer más que la misma operación, buscar acomodarse en algún estado, y si también lo corren pues e va a otro y así sucesivamente” (Romero y Guerra 1997:47). Gracias a sus múltiples contactos, y en lo que no constituye una excepcional carrera policial plagada por los cambios institucionales, Salvador Siller Báez pasó por la Brigada Blanca, un grupo paramilitar encargado del exterminio de guerrilleros, por el Grupo Jaguares de la Policía Judicial del Distrito Federal, por el Servicio Secreto de la Policía Judicial del Distrito Federal y por la Policía Judicial del estado de Chihuahua antes de finalizar en la subdirección de la Policía Municipal de Juárez, en el mismo estado pero junto a la frontera estadounidense (*Proceso*, 26 de octubre de 1992).

La cooperación va surgiendo caso por caso mucho más que ser el resultado de un grado de integración y colaboración planificada entre empresas de protección privada. De hecho, parte del monopolio que ostentan es también informativo. La cartera de clientes se mantiene bajo secreto al efecto de evitar cualquier pensamiento de extorsión. Esta estabulación informativa genera, por desconocimiento, graves problemas que rompen los patrones usuales de respeto, colaboración y conflicto. Una parte de los episodios violentos entre instituciones policiales o empresas de protección privada tienen su origen en una falta de coordinación, mucho más que en una estrategia preconcebida por laminar la posición del competidor. En 1994, durante una reunión del Banco

Interamericano de Desarrollo celebrado en la ciudad central de Guadalajara, el exportador de drogas Jesús Héctor Palma Salazar y su familia

se paseaban a quinientos metros del hotel donde se hospedaban varios de los cuarenta y tres ministros de finanzas, funcionarios bancarios y empleados de todo el mundo. [...] Iban escoltados por los agentes de la Policía Judicial Federal [destinados en el estado de Sonora] Juan Adolfo Lucernillo, Ángel Alfonso Miranda Huerta y Juan Lechuga, al mando del comandante Rodolfo García Gaxiola, con una veintena de [ayudantes externos]. Todos iban armados con rifles AK-47 [Kaláshnikov] y R-15, envueltos en toallas [...]. Los judiciales y [sus ayudantes externos] fueron detenidos, trasladados a la delegación de la Fiscalía e investigados por el mayor Juventino Sánchez García [*sic*, Gaytán], comandante de la Policía Judicial Federal [que tenía bajo su responsabilidad la vigilancia del evento], quien los dejó libres más tarde. [Palma Salazar], su familia y los judiciales federales permanecieron tranquilamente dos días más en Guadalajara, y se fueron sin que nadie los molestara. En la Policía Judicial Federal, en la ciudad de México, Sánchez Gaytán reportó que “el Estado Mayor Presidencial detectó a cuatro agentes armados en un hotel y les dieron veinticuatro horas para irse, como medida de seguridad para la reunión del Banco Interamericano de Desarrollo”. En los archivos de la delegación de la [Fiscalía General de la República en Guadalajara] no quedó referencia alguna. Ni siquiera se levantó acta. Sólo se recuerdan las palabras con las que el mayor Sánchez reprendió a los judiciales: “Den gracias a dios de que yo me haya encontrado aquí; si no, se hubiera armado la grande” (*Proceso*, 30 de mayo de 1994).

El ejemplo más trágico de confrontación entre empresas de protección privada debido a la carencia de información se dio en 1991 en Tlalixcoyan, en el estado de Veracruz, junto al mar Caribe. Drug Enforcement Administration de Estados Unidos detectó el sobrevuelo de un avión sospechoso procedente de Colombia. Avisó a la Fiscalía General de la República, que envió dos de sus aviones en la persecución. Uno, que había sido expropiado hace tres años a un empresario de drogas pero sin distintivos oficiales, iba ocupado por diez agentes bajo la dirección del comandante Eduardo Salazar Carrillo. El avión cargado con cocaína descendió en una pista clandestina. Más de cien soldados bajo el mando del general Alfredo Morán Acevedo, comandante en jefe de la región militar de Veracruz, y en el terreno dirigidos por el teniente José Alfredo Coronel Vargas, protegían el aterrizaje. Minutos después descendió el avión de la Fiscalía sin distintivos y los militares masacraron a siete policías federales.

Por tierra llegó una partida de miembros de la Policía Judicial Federal en Veracruz, ya avisados del aterrizaje ilegal, a la que los militares les cerraron el paso. Morán Acevedo amenazó de muerte a los agentes federales que estaban en tierra si éstos no conseguían que aterrizasen los dos aviones que aún estaban en vuelo, uno de la Fiscalía General de la República y otro propiedad del gobierno estadounidense. Al final bajó el avión mexicano, cuyos tripulantes quedaron indemnes gracias a que la noticia había llegado a

las altas instancias en la ciudad de México. Los tripulantes de la aeronave que transportaba con la cocaína se evaporaron y se decomisaron, según la información proporcionada por vías oficiales, trescientos ochenta kilogramos de droga (Comisión Nacional de Derechos Humanos, 6 de diciembre de 1991; Loret 1996:75-80; López 1993; *Los Angeles Times*, 20 de noviembre de 1991; *Proceso*, 2 y 9 de diciembre de 1991; Valle Espinosa 1995:360-3; *Washington Post*, 29 de noviembre de 1991).

Otro suceso originado por la falta de información entre empresas de protección privada, inserto en el marco de una disputa creciente entre empresas de protección privada de la Policía Judicial Federal y de la Policía Judicial de Baja California, también resultó en trágicas consecuencias. En 1994 Francisco Javier Arellano Félix e Ismael Higuera Guerrero, ambos empresarios de drogas, se trasladaban por la ciudad fronteriza de Tijuana.

Los dos iban en una [camioneta] Suburban nuevecita, un guardaespaldas de [Higuera Guerrero] y su chófer [sic] de confianza. Atrás, en una patrulla, varios agentes judiciales estatales [de Baja California] los custodiaban. Hicieron alto frente a El Mercado de Todos, en La Mesa de Tijuana. [...] Allí se toparon con el convoy contrario: una Suburban azul, nuevecita, repleta de hombres de la [Fiscalía General de la República]; adentro, [el empresario de drogas Jesús Héctor] Palma [Salazar...]. Se bajó el comandante de la policía judicial [federal], Alejandro Castañeda [Andrade]. Encaró a los contrarios. [...] Desde dentro del vehículo le dispararon a la cabeza y el pecho [...]. No tuvo agonía, murió a media calle. Respingaron sus camaradas, desfundaron y apretaron gatillos. Metros separaban a los dos grupos, unidos por la desesperación, cobijados por la muerte. Las retaguardias protectoras también debieron apearse y tirotear a los atacantes de Francisco Javier. Fue increíble el revoltijo de policías federales y estatales matándose. [...] El obispo de Tijuana [Emilio] Berlié Belaunzarán iba camino de su casa. Escuchó el tiroteo y llegó al sitio. Bendió a los muertos y agónicos (Blanco 2002:70).

Escolta personal aparte, existe un medio barato y eficaz para contrarrestar y evitar este tipo de conflictos derivados de la carencia mutua de información, para hacer patente la existencia de protección privada ante cualquier tercero, lo cual incluye a posibles competidores. Es la entrega de un testimonio que de fe pública de que el poseedor está cubierto por la póliza de una empresa de protección privada: la emisión a nombre de los clientes preferentes de credenciales oficiales del organismo donde presta sus servicios el empresario. El primer beneficio de este acto pecuniario de venta de credenciales es que confieren a su propietario la capacidad legal para portar armas de grueso calibre. Así puede proveerse con libertad de su propia escolta, ajena o complementaria a la que compra a la empresa de protección privada, sin temor a ser molestado por la mera portación de un arma de grueso calibre.

Pero las credenciales, sobre todo, sirven como salvoconducto frente a otras empresas de protección privada, frente a extorsionadores y expropiadores en general. El exportador de drogas Pablo Acosta Villarreal tenía una credencial que le acreditaba como alto miembro de la milicia. Se la vendió el comandante en la ciudad fronteriza de Ojinaga, Luis de la Sota García. “Mostraba su documentación a las personas en Ojinaga según conveniencia: a gentes como el jefe de policía, el alcalde y el comandante de la policía estatal. Era el equivalente de decir: esto significa que no te metas” (Poppa 1998:76). Otro empresario de drogas, Rafael Caro Quintero, compró una credencial de la Dirección Federal de Seguridad al subdirector del organismo, el capitán Ezequiel Vera. Le costó trescientos mil dólares de 2000 y tres automóviles último modelo. Cuando estaba sometido a una fuerte persecución en 1985 tras el asesinato en la ciudad central de Guadalajara del agente de Drug Enforcement Administration, Enrique Camarena Salazar, Caro Quintero la utilizó de manera profusa en aeropuertos y carreteras para evitar su detención hasta abandonar México (Pérez 1985:18,178; *Proceso*, 29 de abril de 1985 y 18 de enero y 26 de septiembre de 1988).

No ha existido a lo largo de la historia empresario de drogas de alguna relevancia en México sin su preceptiva cartera de credenciales entregadas por quienes les vendían servicios de protección privada. Jaime Herrera Nevárez poseía una de la Dirección Federal de Seguridad y otra de la Policía Judicial del estado norteño de Durango (Shannon 1989:206). Alberto Sicilia Falcón tenía una credencial de la Secretaría de Gobernación de color verde y oro, reservada para los agentes de alto rango (Mills 1986:527; *Proceso*, 2 de mayo de 1988). En la misma época, Manuel Salcido Unzueta poseía documentación completa y verdadera que lo presentaba como comandante de la Policía Judicial del estado de Sinaloa (Astorga 1995a:81). Jesús Héctor Palma Salazar poseía una credencial de comandante de la Policía Judicial Federal y en ocasiones especiales llegaba a vestirse con un uniforme verdadero (*Proceso*, 31 de julio de 1995). En una casa allanada en El Paso, Texas, Federal Bureau of Investigation encontró una placa de comandante de la Policía Federal Judicial con la fotografía de Vicente Carrillo Fuentes pero a nombre de un tal Jorge Miramontes Álvarez (Apro, 1 de mayo de 2003).

Su hermano, Amado Carrillo Fuentes, y un socio de este último, Eduardo González Quirarte, eran propietarios de sendas credenciales de la Fiscalía General de la República

con su fotografía y con nombre falso (*Proceso*, 23 de febrero de 1997). No era la única credencial que adornaba la cartera de González Quirarte. La protección que le prestaba el general José de Jesús Gutiérrez Rebollo le pertrechó de una tarjeta de identificación de la base aérea de la Quinta Región Militar con sede en la ciudad central de Guadalajara suministrada por el general Gonzalo Curiel García, además de una credencial de funcionario del Congreso Mexicano que le proporcionó el diputado y militar Héctor Alfredo Ixtláhuac Gaspar. Tanto Curiel García como Ixtláhuac Gaspar eran miembros de la empresa de protección privada de Gutiérrez Rebollo (Fernández 1999:79-80). Ignacio Coronel Villarreal contaba con una credencial de subteniente oficinista de la Policía Judicial Militar que le entregó Gutiérrez Rebollo como parte de sus servicios de protección. Al menos en una ocasión esa identificación le sirvió para que no lo detuviese la Policía Judicial Federal (*Zeta*, 6 de septiembre de 2002).

Cuando en 2002 asesinaron a Ramón Arellano Félix, entre su vestimenta, se encontró credencial vigente de la Fiscalía General de la República con su fotografía, mientras que su acompañante Manuel Assemat Hernández mostró una placa de agente en activo de la Policía Federal Preventiva (*Noroeste*, 12 de febrero de 2002; *Zeta*, 22 de febrero de 2002). Su hermano Benjamín Arellano Félix al ser detenido poseía una credencial vigente de primer comandante de la Dirección General de Planeación y Operación de la Fiscalía General de la República (*Zeta*, 25 de octubre de 2002). Tanto él como su hermano Javier tenían diez años antes unas credenciales de comandantes de la Policía Judicial Federal (Carpizo y Andrade 2002:37). Benjamín Arellano Félix consiguió para los miembros de su empresa varias decenas de placas oficiales de la Policía Judicial del estado fronterizo de Baja California. Su precio de fábrica fue de entre tres mil quinientos y seis mil dólares de 2000 (*Proceso*, 3 de agosto de 1997 y 17 de marzo de 2002; *Zeta*, 15 de febrero de 2002). Uno de los trabajadores de Arellano Félix, Miguel Fernández Loera, iba bien curtido en materia de documentación disuasoria. En el momento de su detención,

se identificó como agente de la Policía Ministerial del Estado [de Baja California]. Mostró sus credenciales. También oficios de la Fiscalía General de Justicia del Estado recibiendo instrucciones para realizar comisiones en el grupo antisequestros. Traía inclusive su respectiva placa. También le encontraron credenciales de la [Fiscalía] General de la República como agente de la Fiscalía Especializada de Delitos contra la Salud (*Zeta*, 16 de febrero de 2001).

El poder de las credenciales no limita sus efectos a las empresas de protección privada que podrían sentirse en la tentación de extorsionar o detener a los empresarios de drogas si no van armados de estos salvoconductos, cuya potencia como tales va unida a la capacidad de generar miedo de los miembros de la institución policial que las emite. Además, el empresario de drogas la utilizará para sus propios tratos comerciales al efecto de demostrar garantías de calidad ante clientes y proveedores. Su mera presentación es un modo evidente que tiene el empresario de drogas de adquirir prestigio. Cualquiera que la vea en la industria de las drogas se sentirá seguro de que cualquier negociación con el empresario no tendrá, dentro de lo controlable, un final inesperado y costoso de parte de las autoridades públicas. Así lo declaró el exportador de drogas Joaquín Archivaldo Guzmán Loera ante el juez tras su detención en 1993 que

hace año y medio, cuando el de la voz y [su colega] Benjamín (Arellano Félix) tenían muy buena amistad, [...] le ofreció al declarante que si quería algunas credenciales de la [Policía] Judicial de [estado fronterizo de] Baja California se las podía conseguir con el [fiscal], ya que con éste también existe una gran amistad con los Arellano Félix. Es más, al declarante le mostró en ese entonces una credencial de la Judicial Estatal con el cargo de comandante, y fue cuando (Benjamín) le ofreció que le podía conseguir una. [...] Que además de la credencial que portaba Benjamín, también tenía un oficio de comisión [de servicios] dirigido al Director de la Policía Judicial del Estado de Sinaloa, por lo que Benjamín llevó ese documento para que se lo sellaran y en ese oficio efectivamente aparecía el sello de la Policía Judicial Estatal (*El Financiero*, 10 de septiembre de 1995).

No obstante, esta distribución de credenciales despliega varios problemas operativos que los empresarios de protección deben paliar para que su estrategia tenga algún tipo de credibilidad ante otras empresas de protección privada. El principal es la falsificación, que puede proceder de los dos lados de la transacción comercial: de los empresarios de protección privada y de los empresarios de drogas. En 2002 cuatro escoltas de Francisco Javier Arellano Félix portaban credenciales falsas de la Agencia Federal de Investigaciones (*Zeta*, 30 de agosto de 2002). Dado que las placas han mostrado que tienen un grado de eficacia a la hora de evitar riesgos y extorsiones, los empresarios de drogas tienen grandes incentivos para adquirir esas credenciales sin necesidad de realizar ningún pago de protección privada. Tan simple como realizar una falsificación material de las credenciales, lo cual no es demasiado costoso dada la mala calidad de las verdaderas.

Por el contrario, los empresarios de protección privada, si quieren que las placas que reparten tengan algún sentido como elemento visible de la existencia de unos vínculos y

servicios concretos, deben evitar el deterioro de su calidad y castigar con dureza a los portadores de las credenciales falsas. Y así lo hacen, primero, utilizando todos los elementos a su disposición para la verificación de la validez y vigencia de esas credenciales. Quienes se encuentran ante la credencial tienen incentivos para ello. Una simple llamada puede diferenciar una pérdida de tiempo de una extorsión. Anselmo Ríos Muñoz estaba realizando disparos al aire con un subfusil y por ello lo detuvo la Policía Municipal de Mexicali, la capital del estado fronterizo de Baja California. Se identificó con una credencial de la Policía Judicial de ese estado. Los policías municipales para verificar esa información se comunicaron con la instancia que había entregado la credencial.

Al llegar agentes de dicha policía, negaron conocerlo. Fue turnado a las oficinas centrales de la Policía Judicial e interrogado por el comandante Marco Antonio Terrón Hernández sobre la procedencia de la credencial. Éste les indicó que Sergio Sandoval Ruvalcaba, jefe de escoltas del Lic. [Licenciado] Juan Francisco Franco Ríos, [fiscal] general de Justicia del Estado, se la vendió en ocho mil dólares [diez mil dólares de 2000], y que necesitaba hablar con él o con el [fiscal] general de Justicia del Estado, Juan Francisco Franco Ríos. Media hora después, el comandante recibió una llamada telefónica de Juan Francisco Franco Ríos, ordenándole dejar en libertad al detenido, a quien además se le regresó pistola y credencial (*Proceso*, 28 de junio de 1993).

Ningún organismo está exento de la verificación de sus credenciales. En 2001 dos agentes de la Policía Judicial del estado de Baja California observaron al mismo tipo de comprobaciones.

Vieron un vehículo que se les hizo sospechoso y decidieron interrogar a los ocupantes [...] Cuando [los ocupantes] vieron venir a los ministeriales, Miguel Ángel Sánchez Lavenant se ofreció para hablar con ellos y despistarlos utilizando su credencial y charola [placa] que lo identificaba como agente ministerial con el nombre de Esteban Escobedo González, adscrito a la Dirección de Asuntos Internos de la [Fiscalía] General de Justicia del Estado. [...] Utilizó jerga y clave policiacas, lo que desconcertó a los inexpertos agentes ministeriales. “Somos pareja, somos pareja”, fue lo primero que les dijo. “No te conozco, déjame ver...” Cuando bajó del Nissan Maxima, el agente Ramón Palomares Delgado le vio una pistola fajada al cinto y rápidamente desenfundó su arma y lo encañonó. [...] Posteriormente, al ser detenido [Sánchez Lavenant] insistió en que era miembro de la corporación y exigió ver al “Lima Uno”, lo que actualmente equivale al Comandante Auxiliar de la PME [Policía Ministerial del Estado], Mario Enrique Anaya Morales, luego de un cambio de claves muy reciente. Los agentes no entendían a quién se refería y entonces Sánchez Lavenant mencionó el nombre de otro funcionario de la [Fiscalía] de Justicia del Estado e insistió que con él “se arreglaría” todo (*Zeta*, 23 de marzo de 2001).

Después de las comprobaciones oportunas, los encargados de proveer las credenciales utilizan los instrumentos propios de que les dota la legislación para castigar con extrema dureza la utilización de credenciales ilegítimas. Si no lo hacen se devalúa la calidad de su servicio y ponen en riesgo sus ingresos. Sergio Sandoval Ruvalcaba, jefe de escoltas

del fiscal general del estado fronterizo de Baja California entre 1991 y 1994 vendió credenciales de la institución a precios que iban desde tres mil quinientos a los seis mil quinientos dólares de 2000. Al tiempo, en la institución se ponía el máximo cuidado en castigar la existencia de placas falsas.

Las traían algunos secuestradores en Tijuana. Eran copias. Utilizaron una original y procesaron varias en [un] sistema computarizado. Servicios Periciales de la [Fiscalía] lo comprobó, rápidamente. No se tardó, nunca una verificación tan rápida. Exhibieron con detalle las diferencias. Las mostraron especialmente en proyección amplificada a los periodistas. Nadie tuvo dudas (Blanco 2003:258).

La segunda variante del mismo problema de la falsificación de las credenciales no procede de los beneficios que pueden obtener los empresarios de drogas sin desembolsar nada a cambio sino de quienes reparten placas no respaldadas por un servicio de garantías para realizar un beneficio inmediato de esa venta de credenciales. Es decir, la contrariedad en la que incurre una oferta de placas que supera con mucho la capacidad de quienes las emiten para prestar algún servicio que las haga valiosas. Existen varios mecanismos que juegan en contra de estas prácticas.

El primero es la devaluación del valor de las credenciales emitidas por un determinado empresario de protección privada una vez que los protegidos van percibiendo su inutilidad. El coronel Leandro Castillo Venegas, quien fuera jefe máximo de la Dirección Federal de Seguridad entre 1952 y 1957, se dedicó “a vender credenciales por todos los lados”, incluidos periodistas, banqueros, empleados del Hipódromo de las Américas de la ciudad de México y españoles sin distinción de filiación, franquistas y republicanos. Esta circunstancia provocó que la institución “se desordenara” (Aguayo 2001:78-9).

Una de las credenciales de la Dirección Federal de Seguridad, adquirida según el propietario al irrisorio precio de treinta dólares de 2000, apareció en manos de un transportista de drogas en San Francisco, California (Astorga 2003:293). Para volver a capitalizar las placas fue necesario cambiar el aspecto de las credenciales, con la oportuna publicidad para el cambio, y anular cualquier compromiso anterior derivado de esa anulación. En otras palabras, que la Dirección Federal de Seguridad se vio incapaz para respaldar los actos cometidos por quienes tenían credencial, con lo que el valor de la misma se redujo a cero y el organismo entró en bancarrota como albergue de empresas de protección privada.

El segundo mecanismo para restringir este fraude y la consiguiente devaluación de las credenciales es un rígido control de su emisión. En contra de las medidas de vigilancia juegan la supervivencia de empresas de protección privada diferentes dentro de un mismo organismo de seguridad o un mecanismo de emisión física de las tarjetas fuera del control de las empresas de protección privada. A favor de la restricción están dos elementos comunes a todas las empresas. Por una parte está el interés egoísta de mantener el prestigio indivisible de la institución en el mercado de la protección privada. Quienes tienen acceso a la emisión de credenciales obtienen un beneficio en limitar un reparto ilimitado de modo que no supere la capacidad para respaldar esas credenciales. Por otra parte, fijado un cierto límite máximo las diversas empresas de protección privada con un acceso restringido al número de credenciales de que pueden disfrutar realizar sus propias prospecciones acerca de la conveniencia de cómo distribuir esa cantidad finita de placas entre sus asalariados y sus clientes.

Pero, más que las actividades de sus miembros o un mayor control de parte de las instituciones públicas, la eficacia de las credenciales como papel moneda que expresa el valor de una determinada protección privada la ha devaluado, sobre todo, el cambio tecnológico. Las placas tuvieron su momento de esplendor cuando no se disponía de medios de transmisión inmediata de información para verificar la existencia real de un servicio de protección privada. La difusión de los teléfonos móviles ha facilitado esas tareas de comprobación, haciendo así innecesario el reparto de credenciales, que, por otra parte, caso de ser descubiertas por agentes extraños, se convertían en una evidencia física incriminatoria contra su emisor. José Ramón Bermejo Vargas, trabajador de la empresa de drogas del estadounidense Jorge Elías Cerda, hizo patente cómo a finales de los años noventa, la necesidad de portar credenciales como salvoconductos ya se había hecho obsoleta: “Todos andábamos armados en Cancún, incluso utilizábamos armas largas sin que nos hicieran nada. Si nos paraban, la clave de identificación era que nosotros trabajábamos con el comandante [Gilberto] Fabián Campos” Martínez, comandante de la Policía Judicial Federal en la ciudad (Callejo 2002:165).

El mercado de la protección privada en México, por lo tanto, es competitivo, en bastante mayor medida que la industria de las drogas, protegidos los monopolios por barreras informativas. Pero la competencia no se da en la búsqueda de clientes a través de las

ofertas en precios. La competencia aparece, primero, para conseguir el recurso escaso que se capitaliza en protección privada: un cargo público. Una vez que las cuotas se han distribuido conforme a decisiones exógenas en el que los postores tienen posibilidades de influir por varias vías, el empresario de protección privada trata de maximizar sus ingresos incrementando hasta donde sea posible la nómina de clientes y sus posibles. La reputación en ofrecer un producto de calidad, lo que puede hacerse equivalente de un uso publicitario de la violencia, es su mejor arma para arrebatar clientes a los competidores. Después del reparto, las empresas de protección privada actúan como monopolistas territoriales y sectoriales sobre una cantidad limitada de transacciones.

Y estos monopolios competitivos se dan incluso cuando en un mismo territorio o institución puedan convivir empresas de protección. La estabilidad de las relaciones entre empresas se ha basado en el temor mutuo, sostenido sobre el recuerdo y la experiencia, de no pisar terrenos ni clientes ajenos. Y las empresas que actúan desde unas instituciones públicas tienen más poder para generar miedo que otras porque en el pasado han hecho una utilización más profusa de la violencia y la intimidación, que es la mercancía que garantiza ese dividendo duradero. El temor no se refiere sólo al miedo a que una empresa de protección privada utilice la violencia contra otra para defender su posición monopolística sino también, y sobre todo, en la capacidad para modificar la toma de decisiones políticas de modo que se ponga en riesgo la posición burocrática de los contrarios.

Dentro de estas coordenadas, el reparto del mercado de la protección privada a la industria de las drogas ha ido variando conforme a los equilibrios de poder internos dentro del estado mexicano. Hasta los años setenta, el dominio de la protección privada a gran escala sobre todos los mercados lo mantenían los altos mandos de las fuerzas armadas y del servicio secreto, la Dirección Federal de Seguridad, destinados en delegaciones territoriales. Pero el control del mercado de las drogas resultaba demasiado costoso para los escasos réditos que se obtenían frente a otras oportunidades existentes en otras zonas de la protección privada. La industria de las drogas tenía un tamaño minúsculo y un tejido productivo muy fragmentado. De manera subsidiaria, el peso mayor de la protección privada recaía sobre las empresas que habitaban las fuerzas de

seguridad de los estados, con recursos laborales suficientes y que enfrentaban menores costes de oportunidad con respecto a otras alternativas (Astorga 1996, 2003).

La Policía Judicial Federal y sus antecesoras, que podían imponer su jerarquía burocrática y su encomienda legal en el mercado de las drogas sobre las policías estatales, tenían escasas oportunidades para ejercer las tareas de protección. Estaban escasos en personal y, salvo en el estado productor de Sinaloa, existían mínimas oportunidades para el negocio frente a otro amplio abanico de mercados ilegales sobre los que ejercer la protección (Craig 1978). La precursora en el mandato legal de reprimir la producción y el comercio de drogas, la Policía Federal de Narcóticos, que sobrevivió hasta bien entrados los años cuarenta, contó según periodos con entre tres y dieciséis elementos operativos, insuficientes para organizar cualquier protección privada efectiva (Astorga 2003:213,242,305). La Policía Judicial Federal en 1956 tenía ciento veinte agentes, de los cuales sólo veinte actuaban fuera de la ciudad de México (Astorga 2003:295). Sin información relevante, a lo más que llegaban era a la práctica esporádica del pillaje y la extorsión. En 1952

el agente de la Policía Judicial Federal, Manuel de la Paz Carrillo, había enviado un telegrama a[l distribuidor de drogas] Alfonso Treviño [Ramón] para pedirle que se reuniera en el aeropuerto de Nuevo Laredo en una fecha determinada. Se encontraron y De la Paz avisó a Treviño que había una investigación sobre él. Le pidió cincuenta mil pesos [veinticinco mil dólares de 2000] para no proceder en su contra. El ocho de abril llegaron a un arreglo por treinta y cinco mil pesos [quince mil dólares de 2000] (Astorga 2003:154).

El número total de agentes de la Policía Federal había crecido de manera exponencial hasta los doscientos cincuenta agentes en 1969 y 1970 (Procuraduría General de la República 1971:89; Zagaris y MacDonald 1992:172), hasta los seiscientos a mediados de los años setenta (Craig 1978:118) y hasta los mil cien en 1983 (García 1988:164). Aparte, las prácticas de contratación en la institución no eran las más apropiadas para la generación de capital humano en la venta de protección privada. La Policía Judicial Federal “antiguamente estaba destinada para dar albergue a muchos ‘niños popof’ [pijos], por lo regular hijos de políticos o gente recomendada de las altas esferas de gobierno. Se trataba, en general, de éstos que aún teniéndolo todo, no pudieron o no quisieron terminar sus estudios, aunque otros simplemente ingresaban para protegerse y darse el lujo de andar bien empistolados y demostrar su poder amparados por esa poderosa ‘charola’ [placa] y hacer sus desmanes a placer” (Romero y Guerra 1997:76).

Aunque esa cuantía aún imponía límites para ejercer un verdadero servicio de protección privada intensivo en mano de obra, el panorama ya estaba cambiando entre finales de la década de los sesenta y los años setenta, cuando la industria de las drogas pegó su primer estirón y las sucesivas administraciones estadounidenses respondieron con una fuerte presión al gobierno de México para que reprimiese las drogas. Ambas circunstancias impulsaron el cambio en el segmento de la protección privada. Hizo preponderante el papel de las autoridades federales, que ya no hacían remilgos a una industria en plena expansión, que estaba contratando personal con experiencia en estos menesteres y que se veían reforzados con un aluvión de oferta de trabajo disponible. Los militares abarcaron la práctica totalidad de la venta de protección privada a la producción debido a su propia distribución territorial y por contar con mano de obra suficiente. Los organismos federales de seguridad, engrandecidos en tamaño y funciones por la presión de la administración estadounidense, casi monopolizaron la provisión de servicios de protección privada a los distribuidores de drogas a gran escala.

Entre estas últimas, la Dirección Federal de Seguridad tomó el mando gracias a su cercanía con los sucesivos presidentes, lo que les otorgaba una enorme ventaja competitiva a la hora de mantener el cargo y amenazar la posición burocrática de los competidores. Una segunda ventaja de la Dirección Federal de Seguridad sobre otros organismos era el prestigio universal en el uso de la violencia. Se les asignaba casi en exclusiva la responsabilidad, con la utilización de medios brutales como las desapariciones, las torturas brutales o los asesinatos, de acabar con la guerrilla y el terrorismo en México en los años setenta. Este capital relacional y humano fue la oferta más que cualificada que cubrió una creciente demanda de protección privada en la incipiente industria de las drogas.

Cuando en 1985 el gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado resuelve la desaparición y más de un millar de sus agentes se pasan a la Policía Judicial Federal, son los miembros de esta institución los que ejercen el papel preponderante en la protección a los grandes exportadores de drogas. Los militares mantuvieron el control a la hora de vender protección privada a la producción de drogas. Como describió Óscar López Olivares, un cercano colaborador del exportador de cocaína Juan García Ábrego, “desde la

protección que se da a los cultivos de marihuana, todo está debidamente controlado, primero por el ejército, después por la Policía Judicial Federal” (Figuroa 1996:69).

Los organismos estatales y municipales de seguridad pública se consolaron con el menos lucrativo mercado de la venta de protección privada a los distribuidores minoristas de drogas. A las grandes empresas de protección privada les resultaba muy poco rentable el control sobre este mercado que, por su gran número de participantes, requiere de grandes inversiones en adquisición de información y a cambio, por el bajo tamaño medio de las empresas clientes, redundaba en escasos ingresos. En 1994 el subdelegado de la Policía Judicial Federal en el estado de Baja California, Rodolfo García Gaxiola, se reunió con el director de la Policía Municipal de Tijuana, José Federico Benítez López, para recordarle el esquema que había venido funcionando durante años. Le propuso que “se encargara de los chicos [los pequeños, los distribuidores minoristas] y el funcionario federal se encargaría de los grandes.” Cien mil dólares mensuales le correspondían al director de la Policía Municipal de Tijuana por aceptar el acuerdo (Fernández 1995:218-9; Procuraduría General de la República 2000a:206-13). Cuando los militares llegaron a las posiciones de mando de la Fiscalía General de la República en el estado fronterizo de Tamaulipas a finales de los años noventa, repartieron el mercado de la protección privada a las empresas de drogas. “Eligieron la mejor tajada del pastel y dejaron para sí las márgenes del río Bravo, las carreteras para la Policía Federal de Caminos y los espacios locales o urbanos para preventivos y policías estatales” (*El Financiero*, 25 de agosto de 1998).

Este tipo de distribución, para alcanzar el equilibrio, no requiere cooperación permanente entre empresas de protección privada salvo en la sencilla tarea de identificar el tamaño de los clientes. Esta división la realiza quien ofrece el convenio que, por otra parte, es quien tiene en su poder mayores recursos burocráticos y de violencia, lo que redundaba en una sustancial ventaja comparativa. Lo que existe son colaboraciones esporádicas entre empresas de protección privada que actúan sobre el mismo territorio y unos pocos conflictos, en la mayor parte de las ocasiones derivados de la falta de información, de la carencia de una cooperación más férrea.

Tres circunstancias vinieron a modificar este statu quo a mediados de los años noventa. El primero fue la elección de gobernadores estatales de partidos de oposición. Con ello

se redujo de manera notable la capacidad de los funcionarios federales para incitar, por vías formales e informales, el cese de empresarios de protección privada en instancias de menor rango territorial. En Baja California, donde llegó al poder en 1989 el primer gobernador no perteneciente al partido oficial desde la instauración revolucionaria en 1917, esta separación de legitimidades políticas dio lugar a continuas fricciones por el mercado de la protección privada entre miembros de la Policía Judicial Federal y de la Policía Judicial del estado de Baja California, en particular en la relación prioritaria con Benjamín Arellano Félix y su empresa de exportación de drogas.

El segundo elemento que incordió este modelo de reparto del mercado de protección privada lo produjo la masiva entrada de militares en las filas de la Fiscalía General de la República y, en general, las crecientes responsabilidades de los militares en la represión urbana del comercio de drogas. Este proceso culminó con el nombramiento en 2000 del general Rafael Marcial Macedo de la Concha como fiscal general de la República, el desembarco masivo de sus conmlitones en puestos de responsabilidad en esa institución y el liderazgo inapelable de los militares en las tareas de inteligencia y represión de la industria de las drogas (Arzt 2003; Astorga 2004a; Doyle 1993; Freeman y Sierra 2005; Gómez y Fritz 2005; López 2000; Sandoval 2000; Sierra 2000, 2003a). Esta ocupación gradual por parte de los militares de las fuerzas de seguridad pública, de las que nunca estuvieron ausentes, por otro lado, tuvo más relación con criterios financieros de parte de las autoridades que por análisis morales, de administración pública o de coste-beneficio. En realidad, el cambio era una forma barata y rápida para reclutar nuevos agentes tras tomarse la decisión de despedir a los anteriores. Lo fue en los años cuarenta, cuando el centenar de miembros de la Policía Judicial Federal eran a todas luces insuficientes para una tarea tan intensiva como la erradicación manual de drogas vegetales. Y lo fue de nuevo en los años noventa. El fiscal general de la República, Jorge Madrazo Cuellar, lo hizo explícito en una comparecencia parlamentaria: “¿Por qué les pedí (a los militares) que me acompañaran en esto? Porque no encontré el personal civil que pudiera desplegar las tareas para las cuales invité a los señores militares” (*El Financiero*, 11 de septiembre de 1997).

El recambio y los ajustes ofrecieron un vacío temporal y nuevas oportunidades a las policías estatales para relanzarse en el mercado de protección privada a los grandes y

medianos exportadores. En el estado fronterizo de Tamaulipas, como antes en otros estados de la frontera, en 1998 para todos los niveles de la Policía Judicial Federal fueron nombrados militares. El experimento tuvo resultados sorprendentes debido a la inicial carencia de información que asoló el mercado. Los militares, al establecerse en sus nuevos puestos civiles,

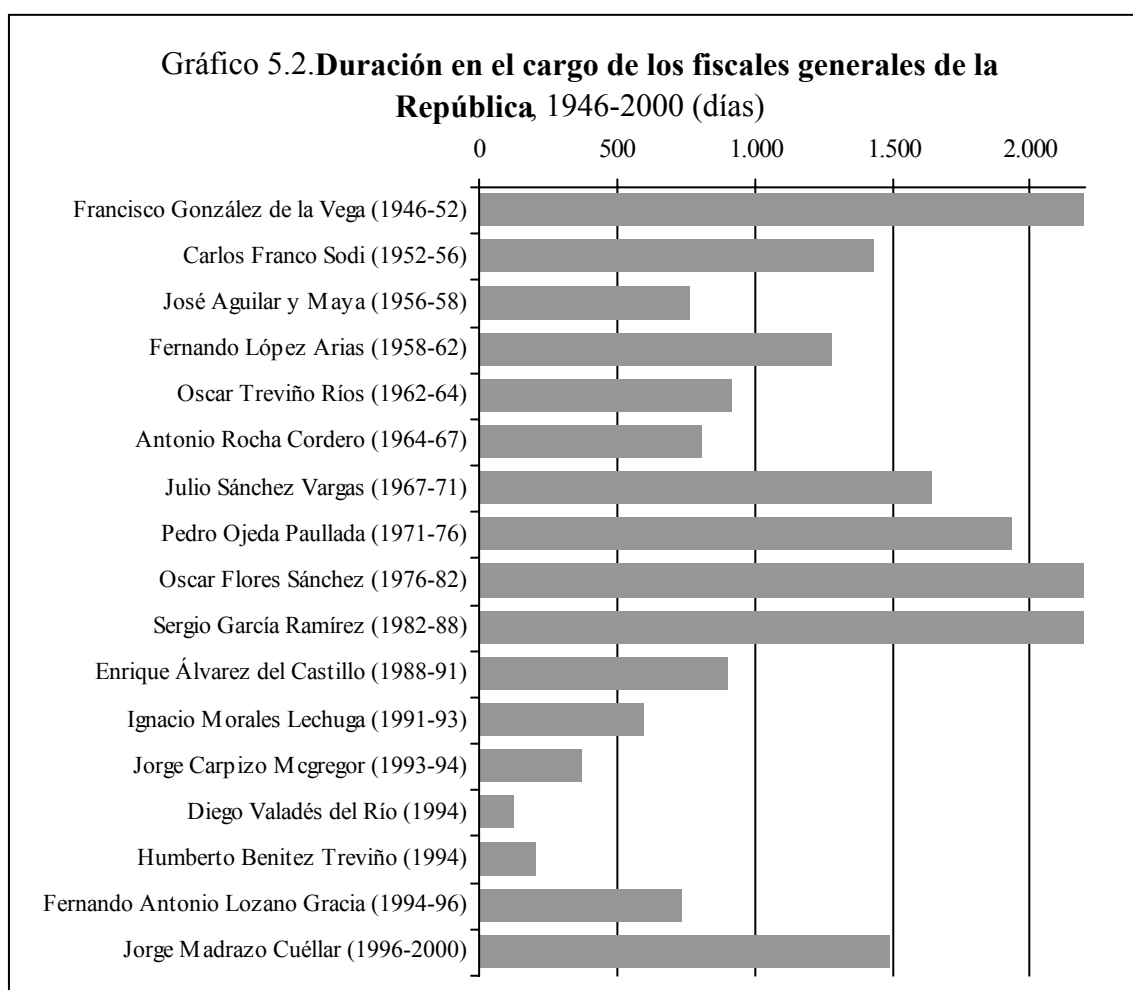
empezaron a cobrar cantidades muy inferiores a los [transportistas de drogas] por protegerles sus cargamentos, y si por una tonelada de marihuana los civiles cobraban cien mil dólares, los militares hasta por diez mil dólares los dejaban pasar en los Precos [retenes de carretera]. [...] Presumen los [exportadores de drogas] que ha tenido importantes ahorros con los militares vestidos de agentes de la Policía Judicial Federal, porque cuando eran civiles las cuotas eran hasta de cien mil dólares. “Ahora los militares dejan pasar la carga con cinco mil pesos y una puta. Y están felices.” [...] En el negocio de la protección [...] empezaron a meterse de lleno los comandantes de la Policía Ministerial del estado (*El Financiero*, 29 de junio de 1998; *El Norte*, 26 de julio de 1999).

El diferencial de precios no fue el elemento determinante que propició la nueva participación de policías estatales en el mercado de protección privada. Lo que decantó la balanza fue que la misma falta de información de los militares afectaba a la calidad de su servicio, muy endeble. Los empresarios de drogas preferían a los policías estatales, que no sólo ofrecían protección en el transporte sino que extendían sus servicios a las actividades urbanas de los exportadores de drogas, donde ya habían tenido experiencia previa.

El último elemento importante de la evolución del mercado de la protección privada lo introdujo la creciente volatilidad de las empresas en el ámbito del sector público. Entre 1988 y 2000 se sucedieron siete fiscales generales de la República, el mismo número que en los treinta años anteriores: Enrique Álvarez del Castillo (1988-91), Ignacio Morales Lechuga (1991-93), Jorge Carpizo Mcgregor (1993-94), Diego Valadés del Río (1994), Humberto Benitez Treviño (1994), Fernando Antonio Lozano Gracia (1994-96) y Jorge Madrazo Cuellar (1996-2000).

En ese periodo, además, la rama de la fiscalía encargada de la represión de las drogas, que abarcaba buena parte de la actividad operativa de la institución, tuvo cinco continentes distintos. De 1988 a 1990 se denominó Vicefiscalía General de Investigación y Lucha Contra el Narcotráfico. En 1990 se transformó en División de Antinarcóticos. De 1990 a 1993 cambió a Coordinación General para la Atención de Delitos Contra la Salud. De 1993 a 1997 pasó a ser el Instituto Nacional para el

Combate a las Drogas, órgano desconcentrado dependiente de la Fiscalía General de la República. En esos cuatro años este organismo tuvo siete directores distintos. Para acabar este baile de siglas, en 1997 se creó la Fiscalía Especializada para la Atención a Delitos contra la Salud, cuya vida útil fue de cinco años. Estos cambios, en una maniobra típica de la inestabilidad del sector público mexicano, se trasladaron a todo el personal a sus órdenes con una intensidad nunca antes conocida.



A partir de 1991, y bajo la excusa de combatir las malas prácticas de funcionarios públicos, se hicieron costumbre los ceses masivos y periódicos de trabajadores de mediano y bajo nivel en la Fiscalía General de la República. A los pocos meses de llegar al cargo, el nuevo fiscal general Ignacio Morales Lechuga determinó el despido de seiscientos agentes de la Policía Judicial Federal (*El Financiero*, 4 de mayo de 1997

y 6 de agosto de 1999). En 1993, al inicio del mandato de Jorge Carpizo McGregor, se despidió a un diez por ciento adicional de la plantilla de policías judiciales federales: doscientos treinta y siete trabajadores. Otra cantidad similar recibió la carta de despido a lo largo del año que Carpizo McGregor estuvo al frente de la institución. Junto a los ceses, se produjo otro fenómeno paralelo: “al comenzar a aplicarse rigurosamente la Ley Federal de Responsabilidades de los Servidores Públicos, mil doscientos cinco de ellos renunciaron o abandonaron” (Carpizo 1994:30). Entre 1995 y 1996, se despidió a mil doscientos cincuenta agentes más de la Policía Judicial Federal, lo cual representaba el veintisiete por ciento de la fuerza de trabajo. Al año siguiente se cesó a mil cien agentes del Instituto Nacional para el Combate a las Drogas, también dependiente de la Fiscalía General de la República, casi la mitad del personal. Aunque discriminaban poco según la calidad moral de los policías, los despidos afectaron sobre todo a los comandantes que compatibilizaban su puesto público con la venta de protección privada a empresarios de drogas (*El Financiero*, 8 de mayo de 1997; *La Jornada*, 17 y 20 de agosto de 1996 y 8 de mayo de 1997). Para finales de 2000, la Policía Judicial Federal contaba apenas con unos mil trescientos agentes útiles, una cuarta parte del cuota asignado en los presupuestos (*Proceso*, 28 de enero de 2001). Junto a ello se hizo más rígida la norma de rotar cada seis meses a los dirigentes de las delegaciones territoriales. Todos estos cambios burocráticos introdujeron amplios grados de incertidumbre en la prestación de servicios de protección privada, lo cual favoreció los conflictos y dificultó la cristalización de modelos de reparto del mercado.

En principio, este modelo de conformación del mercado garantiza incentivos para una organización que se asemeje a un cártel: un conjunto de empresas que se reparten el mercado conforme a acuerdos establecidos en los que cada empresa ve garantizado su monopolio territorial mientras se restringe la producción del servicio a un número específico de clientes. Sin embargo, el desinterés, el desconocimiento o la escasez de información de quienes se han encargado de repartir las cuotas a través de los cargos públicos, además de la falta de cooperación sistemática entre las empresas de protección privada que han recibido esa licencia, han inhibido durante la mayor parte de la historia moderna de México el surgimiento de un aparato técnico de este estilo (Leslie 2004). Una vez realizado el nombramiento de un empresario de protección privada, incluso cuando éste iba precedido de un pago, el licitador no ofrecía ningún servicio ni garantía

adicional para el desarrollo del trabajo. El mismo poder del que se había investido para la designación lo podía utilizar con liberalidad para revocar la licencia conforme a sus propios designios, lo cual no contribuía a dotar de certidumbre a medio plazo a las empresas de protección en la prestación de sus servicios.

Este bajo nivel de institucionalización de las coaliciones de empresas de protección privada, no obstante, se ha superado en dos momentos de la historia reciente de México. El primer episodio de formación cuasicartelizada del mercado de la protección privada se produjo entre 1982 y 1985, cuando el principal servicio de inteligencia mexicano, la Dirección Federal de Seguridad, ejerció una férrea protección sobre los más importantes empresarios de drogas de México. Aunque diversos miembros de este organismo ya ofrecían protección a empresarios de drogas en periodos anteriores (Aguayo 2001:227-37), el esquema de protección centralizado se consolidó con la llegada de José Antonio Zorrilla Pérez a la dirección en 1982, casi por casualidad en el vacío de poder que generó el proceso de transición entre las administraciones de José Luis López-Portillo y Pacheco y de Miguel de la Madrid Hurtado (Castañeda 2001:174,245). El subdirector operativo de la Dirección Federal de Seguridad, Ezequiel Vera, fue quien puso en contacto a Zorrilla Pérez, quien procedía del ámbito de la política, con los empresarios de drogas más eminentes de la época. Entre éstos se encontraban Manuel Bravo Cervantes, Rafael Caro Quintero, Miguel Ángel Félix Gallardo, Ernesto Fonseca Carrillo, Gilberto Ontiveros Lucero, Rafael Emilio y Juan José Quintero Payán, Manuel Salcido Unzueta, entre otros (Andrade 1999:64; Shannon 1989:209-10).

Con una lista cerrada de clientes que cambió a lo largo del tiempo para acomodar variaciones en los intereses del cártel y en las características de los empresarios de drogas, la venta directa de protección privada a los empresarios de drogas correspondió a empresas de protección que Zorrilla Pérez incorporó a la Dirección Federal de Seguridad, la mayoría de ellos procedentes de la Policía Judicial Federal. Entre los más destacados estaban Daniel Acuña Figueroa, Carlos Aguilar Garza, Rafael Aguilar Guajardo, Felipe Aparicio Núñez, Ignacio Araiza Zabala, Moisés Calvo, Rafael Chao López, Abisael Gracia, Tomás Morlet Bojórquez y los hermanos Francisco y Rogelio Muñoz Ríos. A cada uno le entregó una región del país y situó a Jorge Miguel Aldana Ibarra en el cargo de coordinador general. Juventino Prado Hurtado actuaba a modo de

secretario particular operativo (Aguayo 2001:238; Andrade 1999:65-6; *Proceso*, 22 de mayo de 1988 y 14 de agosto de 1989; Shannon 1989:244-5).

La distribución territorial del cártel era simple. Existían media docena de coordinadores con responsabilidad absoluta sobre la zona bajo su control, lo cual suponía nuevas subdivisiones territoriales. Tanto los puestos de coordinador como los inferiores que implican el monopolio sobre un determinado territorio se vendían al mejor postor y a cambio de una cuota mensual que iba agrandándose según la densidad económica de cada zona y a medida que se ascendía en la escala burocrática: “Las plazas de esa institución se vendían en cifras acordes con el potencial de lucro que proporcionaban” (Aguayo 2001:238). Chao López declaró que sólo de la zona bajo su responsabilidad en el área noroeste, logró recaudar al mes entre el millón y medio y los tres millones de dólares de 2000, que entregaba en persona a Zorrilla Pérez (*Proceso*, 22 de mayo de 1988, 19 de junio de 1989 y 22 de febrero de 1993). A quienes no cumplían con la cuota se les cesaba en el cargo y se les sustituía por otro postor, asignándole el territorio, dotándole de información. Al servicio de todos ellos puso la bien ganada reputación de utilización inmoderada de la violencia de la Dirección Federal de Seguridad. Era un capital que había acumulado en la brutal represión política y que fue de extrema utilidad para la práctica de la protección privada a empresarios de drogas.

El cártel coordinado por Zorrilla Pérez no se cerraba en la Dirección Federal de Seguridad. Al poco de ser nombrado por Zorrilla Pérez, Aldana Ibarra salió de la coordinación general de la Dirección Federal de Seguridad para incorporarse a la jefatura de la delegación de Interpol en México de la mano de su primo, Manuel Ibarra Herrera, quien acababa de ser nombrado director de la Policía Judicial Federal. Esta salida del organigrama de la Dirección Federal de Seguridad no supuso un alejamiento del aparato regulador del cártel. Pasaba trescientos mil dólares de 2000 cada mes a Zorrilla Pérez por el permiso para vender protección privada con arreglo a la información derivada de su posición burocrática (*Proceso*, 10 de julio de 1989). Para cerrar el círculo, una cuñada de Aldana Ibarra, Victoria Adato Green, fue designada fiscal jefe del Distrito Federal. En conjunto, la Dirección Federal de Seguridad tenía bien engrasados los mecanismos para el cumplimiento de los arreglos en el interior del cártel y para sacar del mercado a competidores. Pero apenas tenía que hacer uso de esos

instrumentos porque el prestigio en la utilización impune de la violencia de la institución era suficiente para inhibir comportamientos contrarios a la situación privilegiada del cártel.

En 1985, después del escándalo que se formó tras la aparición en manos de varios de los más importantes empresarios de drogas de credenciales de la Dirección Federal de Seguridad y la sospecha generalizada entre los burócratas estadounidenses sobre la participación de algunos de sus miembros en el asesinato de Enrique Camarena Salazar, de Drug Enforcement Administration, en Guadalajara, el cártel de la Dirección Federal de Seguridad se colapsó con el cese de Zorrilla Pérez, quien estuvo a punto de alcanzar un puesto de diputado federal por el partido oficialista, de Aldana Ibarra y de Ibarra Herrera (Aguayo 2001:242). Poco después, el gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado determinó su desaparición y el cese masivo de sus agentes sin destino prefijado. Una parte de los empresarios del cártel, como Rafael Aguilar Guajardo, Carlos Aguilar Garza, Rafael Chao López y Tomás Morlet Bojórquez, se alejaron por complejo del sector público y utilizaron la información recolectada en su etapa de protección privada para la intermediación con drogas. Los dos últimos se tirotearon a costa de la propiedad de un cargamento de droga (Hernández 1989:74-5).

Una parte de los mandos medios y de los agentes, con sus empresas de protección a cuestas, la información y la cartera de clientes, se incorporaron a la Policía Judicial Federal y a la Policía Judicial del Distrito Federal, donde no fueron bien recibidos por la competencia que suponían. Otra parte del personal siguió una trayectoria en los servicios de inteligencia hacia el Centro de Investigación y Seguridad Nacional, pero éste ya descargado de competencias operativas. Que el paso no fuese transversal de una institución a otra y que dependiese de la decisión de terceros no inmersos en la venta de protección privada perjudicó de manera notable la aplicación de las antiguas actividades, ya que les privó de mercados donde contaban con información privilegiada y muchos acabaron en tareas no operativas. Otros acabaron buscando trabajo allí donde pudieron. Pero, sobre todo, sin la actividad de Zorrilla Pérez como organizador del conjunto de empresas y repartidor de cuotas, la estructura del cártel se diluyó y el mercado de la protección privada se fragmentó.

La siguiente reorganización del mercado de la protección ocurrió con el acceso de Carlos Salinas de Gortari a la presidencia de México y su decisión de nombrar a Javier Coello Trejo como director de la Vicefiscalía de Investigación y Lucha contra el Comercio de Drogas a principios de 1989. Sus primeros pasos en el cargo los dedicó a reafirmar su condición de principal regulador del mercado de la protección por encima de los cadáveres económicos e incluso físicos de quienes habían formado parte relevante del cártel de la Dirección Federal de Seguridad. Ordena la detención de Rafael Aguilar Guajardo, Rafael Chao López y Jorge Miguel Aldana Ibarra. A este último le coloca un kilogramo de cocaína en su domicilio para justificar el arresto (*Proceso*, 14 de febrero de 1990). Su interés es el de adquirir reputación como vendedor de protección privada eliminando lo que se percibía en la industria de las drogas como el servicio de mayor calidad que se había proporcionado nunca.

Coello Trejo se presenta en el juicio de José Antonio Zorrilla Pérez por el asesinato de un periodista, según su propia versión, para controlar si el declarante hacía alguna referencia al comercio de drogas (*Proceso*, 19 de junio de 1989). El asesinato a sangre fría de Erick Dante, Héctor Ignacio y Jaime Mauro Quijano Santoyo a manos de medio centenar de agentes judiciales bajo la dirección de un colaborador cercano de Coello Trejo, Fernando Ventura Moussong, lleva al padre de los hermanos, Francisco Quijano García, quien había sido instructor de tiro en la Dirección Federal de Seguridad, a declarar que “es la revancha de la Policía Judicial Federal contra aquellos que en otro tiempo estuvieron en el primer plano de las corporaciones policiales. Tratan de acabar con todo lo que era la Dirección Federal de Seguridad” (Comisión Nacional de Derechos Humanos, 23 de enero de 1991; Martínez 1999:29-30; *Proceso*, 5 de marzo de 1990; Sierra, Ruiz y Barragán 1992:114-25).

Coello Trejo también se encargó en un breve lapso tras llegar al cargo de acabar con las carreras profesionales de buena parte de los empresarios de drogas que habían gozado de protección con la Dirección Federal de Seguridad, de aquellos que aún no estaban en prisión después de la intensa presión a que la administración estadounidense sometió al gobierno mexicano tras la muerte del agente de Drug Enforcement Administration, Enrique Camarena Salazar. Dos de los empresarios de protección privada que formaron el núcleo principal del cártel de Coello Trejo, Guillermo González Calderoni y Elías

Ramírez Ruiz, fueron los ejecutores de la detención o el asesinato de Miguel Ángel Félix Gallardo, Gilberto Ontiveros Lucero, Juan Manuel Pineda Trinidad, Juan José Quintero Payán y Manuel Salcido Unzueta, quienes habían estado bajo la cobertura del cártel de la Dirección Federal de Seguridad (*Proceso*, 20 de enero y 19 de octubre de 1992).

Del cártel de Coello Trejo, quien llegó a ser elegido por unanimidad director del Encuentro Mundial de Jefes de los Organismos Nacionales Encargados de Combatir el Comercio Ilícito de Drogas (United Nations Information Service, 11 de septiembre de 1989), que recibió un premio especial de la organización no gubernamental estadounidense contra el consumo de drogas National Parents Resource Institute for Drug Education y que con ironía se permitió escribir un artículo de opinión titulado “Vivimos una Narcodemocracia” una vez retirado (*Reforma*, 11 de mayo de 1994), formaban parte una nómina de empresarios de protección privada que se encargó de distribuir por toda la geografía mexicana, rotándolos con periodicidad según sus propios intereses, ya fuese para proteger su puesto frente a quejas institucionales o por falta de rendimiento en el territorio asignado.

Miembros de este nuevo cártel eran Miguel Ángel y Jesús Ignacio Carrola Gutiérrez, Guillermo González Calderoni, Mario Alberto González Treviño, Arturo Hernández González, José Luis y Juan Alberto Larrazolo Rubio, Juan Manuel Limogni, Amado Nava Ramírez, Salvador y Cristian Peralta Pérez, Elías Ramírez Ruiz, Guillermo Robles Liceaga, Miguel Rodríguez Lorrabaquío, Rogelio Rodríguez Olivares, Enrique Guillermo Salazar Ramos, José Francisco Sánchez Naves, Miguel Silva Caballero, Jesús Arturo Vanegas Mendoza, Gerardo Velázquez Ayala, Alejandro Velázquez Quiroz y Fernando Ventura Moussong. Aparte de manejar los mecanismos de despido y encarcelamiento con liberalidad y a su propio beneficio, Coello Trejo se encargaba de recibir sus contribuciones y de su defensa frente a las denuncias de abusos policiales y de drogas. Además, Coello Trejo creó el Grupo Tiburón dentro de la Fiscalía General de la República, “un cuerpo de agentes judiciales federales especialistas en artes marciales y manejo de armas de fuego, a quienes les dio patente de inmunidad” y que se encargaban de dirimir las disputas entre miembros del cártel y cuando existían

competidores cuya potencia de fuego superaba la del empresario de protección privada asignado a un territorio (*Proceso*, 28 de octubre de 1991).

Al salir Coello Trejo de la Fiscalía General del Estado en 1990 debido a las múltiples y reiteradas protestas por el comportamiento violento de los agentes a su cargo, el cártel se queda sin dirección operativa. Su sustituto, el general Jorge Carrillo Olea, clausuró una parte central del cártel, su aparato de resolución de conflictos, con una medida simple: “al llegar a la [Fiscalía], lo primero que hizo Carrillo Olea fue desaparecer el Grupo Tiburón.” Carrillo Olea colocó a su gente de confianza, que vendía protección alternativa, empezando por Rodolfo León Aragón y después Adrián Carrera Fuentes como directores de la Policía Judicial Federal. Ambos tenían limitadas relaciones de cooperación con el cártel de Coello Trejo (*Milenio Semanal*, 28 de enero de 2001).

Para empeorar las cosas, Carrillo Olea, que no sentía ninguna simpatía por el cártel, asumió en 1992 todo el poder en la represión del comercio de drogas dentro de la Fiscalía General de la República. Aunque Guillermo González Calderoni, cuyas relaciones con Coello Trejo se habían deteriorado ya antes del despido de éste último, continuó ejerciendo durante los años subsiguientes una cierta ascendencia sobre los miembros del cártel que pervivieron en la Fiscalía General de la República y se encargaba de recaudar cuotas, su capacidad de influencia estaba lejos de poder garantizar el cargo público de los participantes desde su posición de director general de Intercepción Aérea, Terrestre y Marítima, mucho menos cuando fue degradado a las comandancias de Tamaulipas y Cancún, en el norte y en el sur de México, respectivamente.

Las denuncias de la oficial Comisión Nacional de Derechos Humanos sobre los abusos y el enriquecimiento inexplicable de González Calderoni alentaron su eventual exilio en Estados Unidos en 1993. Los miembros del cártel de Coello Trejo fueron abandonando de manera gradual la Fiscalía General de la República: unos despedidos, como José Luis Larrazolo Rubio, Miguel Silva Caballero o Luis Soto Silva, por decisión directa de Carrillo Olea, otros retirados por voluntad propia ante la perspectiva de riesgos crecientes o la reducción de ingresos y sólo unos pocos, como Mario Alberto González Treviño, acabaron en la cárcel (*Proceso*, 12 de julio de 1993).

La naturaleza más organizada del mercado de la protección privada tiene un efecto capital sobre el sector al que prestan sus servicios, la industria de las drogas. En un mercado de protección cartelizada o con altos grados de centralización, los empresarios de drogas que compran esa cobertura gozan de una seguridad jurídica casi universal en lo personal, en sus activos y en sus transacciones. Y esa certidumbre se extiende por todos los territorios y para todos los ámbitos de conflicto y reputación. Las relaciones cruzadas dentro del cártel de la protección privada les permiten a los empresarios de drogas, casi con coste cero, deslocalizar las diversas fases de la distribución de drogas para mejorar su posición competitiva ante estímulos externos, sobre todo, la mayor o menor intensidad del control del gobierno estadounidense. Los empresarios de drogas cuentan con la posibilidad de pasar de una empresa de protección privada a otra sin coste alguno. La información circula con bastante libertad entre los componentes de la agrupación de protectores privados. Bajo el cártel de la Dirección Federal de Seguridad, los grandes empresarios de drogas trasladaron en masa su actividad desde el estado de Sinaloa, en el Pacífico, hasta Guadalajara, en el centro del país. En el periodo de Javier Coello Trejo como regulador del cártel que se instaló en la Fiscalía General de la República, la actividad de los empresarios de drogas se extendió a territorios que antes apenas habían tenido relación con el comercio de drogas.

Los empresarios de la protección privada, por la naturaleza de sus actividades, prefieren reducir el número de las transacciones y personas que actúan bajo su cobertura al efecto de reducir sus costes mientras se mantienen constantes los ingresos. Prefieren que un subconjunto pequeño de empresarios acapare la mayor cuota del mercado posible. Pero esta inclinación no significa que vaya a otorgarse la licencia monopólica a un único empresario de drogas. En teoría existen ventajas en realizar este tipo de concesión monopolista puesto que aumentan los beneficios del empresario de drogas. Los menores costes de controlar a una sola persona van acompañados de las economías de escala de parte del concesionario, que puede expresar su situación de monopolista sobre un territorio como el mexicano que posee la ventaja situacional competitiva de cercanía al principal mercado de consumo de drogas.

Sin embargo, existen riesgos exógenos que ni siquiera todos los integrantes del cártel de la protección privada pueden controlar, en particular la actividad del gobierno

estadounidense o de sujetos independientes dentro del sistema político mexicano, y que desaconsejan este tipo de concesión monopolista. Por influencias externas y a efectos de mantener la posición privilegiada de los miembros del cártel de la protección privada dentro del sector público, en ocasiones se ven en la obligación de reestructurar el tejido industrial que queda bajo circunscripción. Con sólo un cliente, caso de que consigan sacarlo del mercado de drogas sin que sus declaraciones judiciales afecten a su posición, todo el esquema de protección privada se vería muy dañado en su estructura de ingresos hasta el entorno de ningún ingreso.

El empresario de protección privada tendría que volver a la situación inicial de recopilar información sobre nuevos participantes en una situación de cuasianarquía y esperar que el empresario escogido para renovar la licencia volviese a contactar con clientes y proveedores. Ambas circunstancias son costosas en términos de capital y tiempo, bastante mayor este último de las premuras burocráticas a las que se ven sometidas las empresas de protección privada por el cambio de autoridades políticas. Además, una estrategia de un solo cliente restringe la autonomía empresarial de los miembros del cártel. En última instancia, una evolución segura de este tipo de relación sería que el empresario de drogas, el único que es capaz de generar ingresos de modo autónomo, terminase internalizando a las empresas de protección privada en su empresa de drogas.

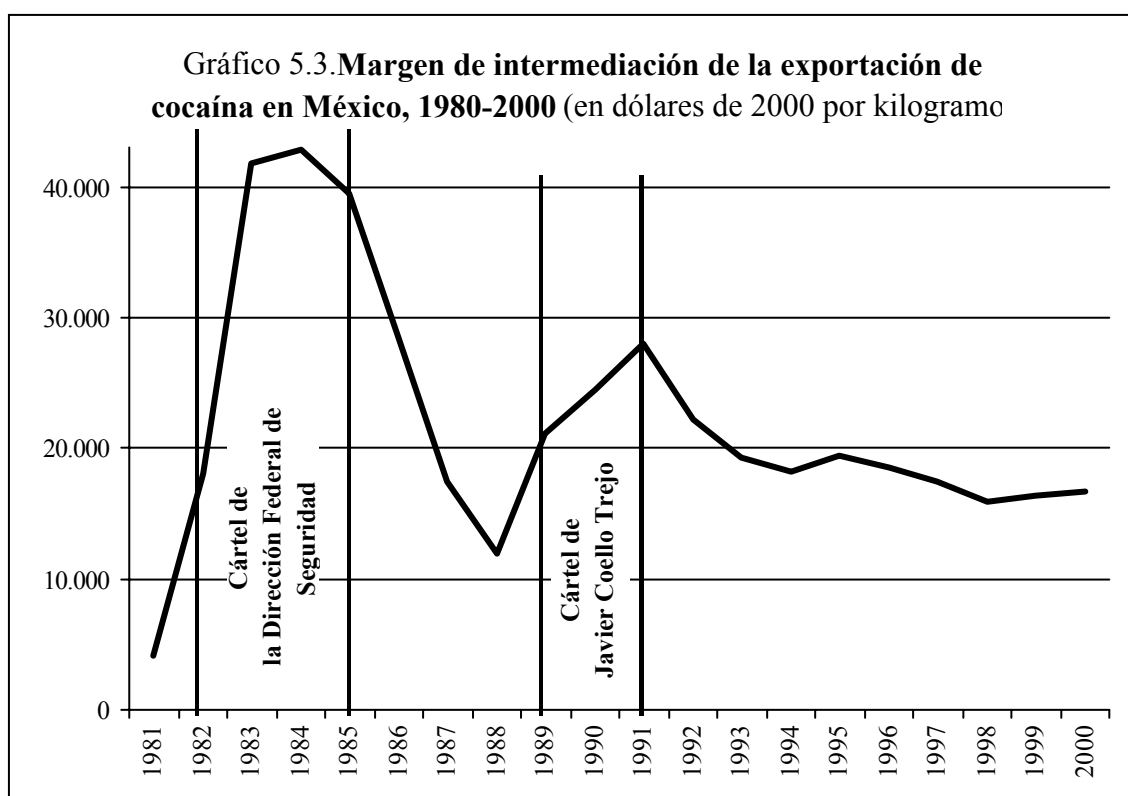
El hecho de que la estrategia de un solo cliente no sea oportuna no significa que el cártel de la protección privada trate de mantener en un número bastante bajo el número de empresarios de drogas, que es lo que tiende a ocurrir. A la vez que se elimina la posibilidad de la completa dependencia de las empresas de protección privada, se ponen en marcha otro tipo de ventajas. Los costes de búsqueda de información y de control se reducen con un número limitado de clientes y transacciones. El ejercicio de la violencia al efecto de mantener el prestigio puede ser destinado a miembros menores de la industria de las drogas o a individuos ajenos a ella, lo cual evita causar daños innecesarios a un sector ya sometido a grandes deficiencias informativas. Por otra parte, un mercado de las drogas con un pequeño número de participantes favorece la posición competitiva de quienes se encuentran en el mercado y, lo que es más importante, sus beneficios al facilitar la aparición de fuertes economías de escala.

Esta protección cartelizada a los empresarios de drogas, que se asemeja a un estado de derecho que cumple de manera fiel con sus actividades de regulación con respecto a la actividad económica, reduce de modo sensible los costes a los que están sometidos los empresarios de drogas. Aparte de las economías de escala que permiten la existencia de un escaso número de participantes en el mercado, apenas deben realizarse gastos privados para inhibir fraudes y engaños puesto que clientes y proveedores conocen los altísimos costes de cualquier comportamiento contrario a lo acordado. Los empresarios bajo protección tampoco deben realizar desembolsos a la hora de proteger la información relevante ni mostrarse remisos a extender información propia a lo largo del mercado de drogas. La cobertura casi completa inhibe los riesgos de expropiación y jubilación prematura, con lo cual no habrán de realizarse gastos para evitar ambas eventualidades más allá de los pagos al cártel y sus componentes.

En estas coordenadas, el principal efecto sobre los precios de una estructura cartelizada de la protección tiene que ver con la conformación del mercado de drogas. Primero, facilita la pervivencia en el medio plazo de los empresarios bajo protección mientras se eliminan empresas que podrían ayudar a crear mercados más competitivos y, por tanto, a reducir los precios. Segundo, una protección de gran calidad permite que entren en funcionamiento las economías de escala, en especial en lo que se refiere a la importación de cocaína de Colombia. Pero, sobre todo, la existencia de un número limitado de empresarios con garantías completas de protección permite que los empresarios mexicanos de drogas presionen a la baja los precios que cobran a sus proveedores ante la inexistencia de clientes alternativos. Esta combinación de factores eleva los márgenes de intermediación de los empresarios de cocaína que actúan en México bajo la protección privada del cártel.

A ambos cárteles en la historia les correspondió socorrer el esplendor de los más grandes empresarios de drogas que han existido en México y gozar de los ingresos que se derivaban de esa posición dominante. Durante el cártel de la Dirección Federal de Seguridad, Miguel Ángel Félix Gallardo, además de otros industriales de menor tamaño, ocupó un puesto prominente en la exportación de drogas. Después, con Coello Trejo en la Fiscalía General de la República, apareció la segunda remesa de grandes empresarios de drogas, como Benjamín Arellano Félix, Amado Carrillo Fuentes y Juan García

Ábrego, entre otros. El resultado contable de ambos cárteles fue notable. La entrada en vigor del cártel de la Dirección Federal de Seguridad elevó el margen de intermediación por kilogramo de cocaína en México desde los cuatro mil dólares en 1981 hasta por encima de los cuarenta mil dólares dos años después, siempre en precios de 2000. En los cuatro años que siguieron al desmembramiento de este cártel el margen de intermediación se redujo en un sesenta por ciento hasta los doce mil dólares de 2000. Este rango volvió a elevarse, hasta casi triplicarse, con la aparición del cártel de Javier Coello Trejo. Tras la clausura de esta organización de empresas de protección privada, el margen de intermediación volvió a valores de entre quince y veinte mil dólares, una cifra que se ha mantenido inalterable desde 1993 hasta 2000, cuando la protección privada ha tenido componentes más competitivos.



Podría suponerse que estas oscilaciones podrían no tener su origen tanto en una organización de las empresas de protección como en el propio relevo cada seis años de la presidencia de México, que provoca turbulencias en las empresas de protección y en un aumento inmediato de ese margen de intermediación mientras se vuelven a recrear

las relaciones entre protectores y clientes. Sin embargo, la entrada de Ernesto Zedillo Ponce de León en 1994 provocó una elevación mucho menor, de tan sólo mil dólares, de ese margen. Por lo tanto, la existencia o no de cárteles de protección privada tiene una influencia crucial sobre el marco de costes e ingresos al que se enfrentan las empresas dedicadas a la exportación de drogas.

La desaparición del cártel de protección privada no conlleva de manera automática el ocaso físico o financiero de todos los empresarios de drogas que actuaron bajo su cobertura, pero sí les obliga a éstos a una reorganización profunda de sus métodos de actuación. Por una parte, las empresas de protección privada que compusieron el cártel tienen una supervivencia empresarial más amplia e independiente que la de la propia organización de la que formaron parte, por lo cual las relaciones construidas en el periodo del cártel pueden trasladarse, atomizadas, a periodos posteriores. Por otra, los empresarios de drogas están expuestos a otro tipo de decisiones sobre la provisión de la protección privada cuando sienten que la calidad de la misma se deprecia. En el caso de Benjamín Arellano Félix la desaparición del cártel de Javier Coello Trejo le escoró a una completa privatización e internalización de la protección privada, lo cual le llevó a asumir una posición más arriesgada dentro del mercado de drogas sin la cobertura de empresas de protección privada que gozan del amparo del sector público.

Un último nivel de competencia en los servicios de protección privada que enfrentan las empresas especializadas en este servicio procede de los márgenes de la función pública. Se trata de la protección divina. Ambos servicios son asimilables en muchos aspectos. Los dos prestan unos servicios difíciles de calibrar y son sustitutivos. Si un empresario de drogas se cree protegido por alguna divinidad considerará innecesario y redundante la compra de un servicio de protección privada. En México, como en Sicilia, otro lugar donde han prosperado los servicios de protección privada, la prestación de servicios de protección divina se ha ejercido en condición de cuasimonopolio por una única empresa: la iglesia católica.

Además, el estado italiano tras la unificación de la península en 1870 y el estado mexicano desde la Revolución Mexicana han compartido una actitud similar hacia la iglesia católica, de franca hostilidad (Blancarte 1992). Sin embargo, la posición de las empresas de protección privada en cada uno de los casos ha llevado a diferentes tipos de

relación entre éstas y la iglesia católica. En Italia, donde el sector público en su interés por la creación de una protección pública ha actuado en competencia contra los mafiosos, la iglesia católica se ha convertido en un aliado natural de las empresas de protección privada (Gambetta 1993:48-52). Algunos sacerdotes católicos llegaron a combinar esta actividad con una profesionalización como mafiosos.

En México, la situación es diferente por completo. Las empresas de protección privada mantenían una relación de dependencia con respecto al sector público, de cuya inmovilidad dependían sus posibilidades de extracción de rentas. En consecuencia, y aunque sólo fuese por seguir la política oficial, que en la práctica resultó más ambivalente que en los libros legales, los empresarios de protección privada han optado de manera masiva por una actitud de indiferencia e incluso hostilidad hacia una iglesia católica que, además, podía resultar competitiva con respecto a sus servicios. La inversa también ha estado caracterizada por la apatía. No ha existido una interferencia de la iglesia católica en el negociado de las empresas de protección privada. Con contadísimas excepciones, la iglesia católica no ha obstaculizado sus actividades profesionales más allá de genéricas y escasas denuncias que, en ningún caso, ponían en peligro la viabilidad de una empresa concreta de protección privada.

En ocasiones han llegado a alcanzarse ciertos grados de simpatía entre los empresarios de protección privada y la iglesia católica, una cercanía regada por el efecto de las donaciones altruistas y por una creencia en que las actividades de protección privada podían extrapolarse si contaban con la ayuda celestial de los representantes de las divinidades en la tierra. El empresario de protección privada y director de la Dirección de Investigación para la Prevención de la Delincuencia, Francisco Sahagún Baca, se convirtió en el mecenas de varios conventos de monjas católicas tanto en la ciudad de México como en su natal Sahuayo, en el estado occidental de Michoacán. “Diariamente, a su paso por la iglesia de Tlaxcoaque [junto a su lugar de trabajo, en la ciudad de México], se persignaba y entregaba una limosna” (*Proceso*, 24 de julio de 1989). Y es que las creencias religiosas ni han impedido el ejercicio de la protección privada por dilemas morales ni tampoco ha sido motivo de oprobio de parte de unas autoridades públicas que al menos en teoría estaban comprometidas con el anticlericalismo oficial. Isaac Sánchez Pérez, empresario de la protección dentro de la Policía Judicial Federal,

“no escondía su catolicismo. Lo ostentaba. Traía un anillo de oro con el triángulo del Espíritu Santo. En su oficina, imágenes, retablos y veladoras [velas]” (*Público*, 28 de marzo de 2000).

Por su parte, la iglesia católica tampoco ha perjudicado a los clientes de las empresas de protección privada, ni tan siquiera cuando existía una competencia directa en el mercado religioso. La iglesia católica no fue en ningún caso responsable de la detención de Gabriel Rolando Rodríguez, un pastor evangélico de McAllen, Texas, entre 1992 y 2000 combinó su actividad pastoral con la importación de marihuana (*Corpus Christi Caller-Times*, 18 de noviembre de 2001). Ni tampoco intervino a favor de Cuauhtémoc Rubio Méndez, socio del exportador de drogas Amado Carrillo Fuentes. Rubio Méndez fue responsable del Evento Magno de la XIV Ultreya Nacional, un acto de Nueva Evangelización organizado por Luis Reynoso Cervantes, el obispo católico de la ciudad de Cuernavaca (1987-2000), en los alrededores de la ciudad de México (*Proceso*, 10 de noviembre de 1996).

En promedio, la iglesia católica ha sido neutra con respecto a la riqueza de los empresarios de drogas, lo cual es provechoso para los encargados de venderles protección privada. Pese a que el portavoz de la Conferencia Episcopal Mexicana, el obispo Onésimo Cepeda Silva, declaró en 1999 que debería excomulgarse a los empresarios de drogas (*El Universal*, 3 de diciembre de 1999), nunca tomó ninguna medida encaminada a tal fin. Quien fuera obispo de la ciudad fronteriza de Juárez, Manuel Talamás Camandari (1957-92), verbalizó la actitud que mejor describe el comportamiento de la iglesia católica con respecto a los empresarios de drogas:

Hay ganancias obtenidas en forma legal. Otras obtenidas ilegalmente por medio de un robo o un fraude, que es dinero obtenido en forma inmoral y su origen es ilícito. Un sacerdote, si recibe en confesión a un ladrón, lo [que] tiene que hacer [es] que regrese el dinero obtenido de un fraude o un robo, aunque sea en forma anónima. [... Los empresarios de drogas] y las prostitutas pecan, pero el dinero que obtienen es justamente habido por un servicio que les solicitan: al primero drogas, y a la otra un servicio sexual. Ambos obtuvieron su dinero en forma inmoral, pecaminosa, pero eso no significa que no tengan un sentimiento para hacer aportaciones (*Proceso*, 5 de octubre de 1997).

Es la teología del tratamiento diferenciado entre un delito consensuado y otro de expropiación. Pese a que esta teoría encaje bien con la actitud de la iglesia católica en Sicilia, donde existe una convergencia entre los ofertantes de ambas variedades de protección, la terrena privada y la divina, el mercado de la protección privada en

México ha quedado dividido en dos segmentos bien diferenciados. Los empresarios de protección privada terrenal han atraído hacia sus servicios, gracias a buenas campañas de publicidad teñidas en la violencia, a la inmensa mayoría de clientes, sobre todo a los de alto poder adquisitivo. Junto a este cuasimonopolio de los funcionarios públicos en la venta de protección privada sobrevive un pequeño mercado de protección divina, que no es competitivo con respecto al primero sino complementario o especializado en un nicho de mercado que desprecian los empresarios de la protección privada.

Los vendedores de protección religiosa venden sus servicios a precios reducidos, con una calidad bastante menor y se concentran en los segmentos más bajos de la distribución de las drogas. En la vivienda de Marco Antonio Quiñones Sánchez, quien combinaba la exportación de drogas a pequeña escala con el secuestro, se encontraron: “en la pared [del dormitorio principal] una estampa de la Virgen de Guadalupe. En el tocador una pequeña imagen de la misma Virgen con dos rosarios colgando y veladoras a sus lados. En otra pared un cuadro con el Santo Niño de Atocha. [En la cocina] Una imagen del Sagrado Corazón de Jesús. Otra del Santo Niño de Atocha” (*Zeta*, 2 de mayo de 2003). Existe un reiterado gusto de los distribuidores de drogas por las imágenes sacras del catolicismo más allá de la escasa práctica diaria e incluso de su probada escasa eficacia para mantener alejados a ladrones y depredadores.

Pero incluso en este último mercado de tamaño reducido, la iglesia católica, envuelta en disquisiciones sobre la naturaleza moral del comercio de drogas y temerosa de que la prestación de sus servicios a la industria fuese argumento para una mayor represión por parte del estado mexicano, ha sido incapaz de actuar en régimen de monopolista. Le han surgido competidores en credos iconoclastas como el culto a Jesús Malverde o a la Santa Muerte, bastante populares entre los distribuidores de drogas, sobre todo entre aquellos que, por capital inicial, no tienen la posibilidad de recurrir a los más eficientes y de más calidad servicios de protección privada.

En Culiacán, la capital del estado noroccidental de Sinaloa, unos pocos idolatran desde los años setenta del siglo XX, e incluso antes, a Jesús Malverde en una capilla construida por un taxista. Éste, tras ser herido en un tiroteo y rogar al santo, abandonó su oficio para organizar el culto, que a su muerte heredó a su hijo. Aunque existen fuertes dudas acerca de la existencia real del venerado, siquiera de su nombre, la

leyenda, amalgama de otras historias verdaderas de bandidos con un refuerzo mítico, reza que fue un bandido bastante audaz del siglo XIX con cierto regusto por ridiculizar a los terratenientes de la época. Con estos antecedentes ha hecho fortuna entre las clases menesterosas y, en particular, entre el gremio de las drogas, quienes han encontrado cierto paralelismo en la idea de sortear a los agentes de seguridad pública (Creechan y Herrán 2005; Griffith 2000, 2003; López 1996; Price 2005; *Proceso*, 9 de junio de 1986; Lizárraga 1998; Quinones 2001:225-32; Sada 2000). No obstante, aunque más popular en términos relativos, el número de creyentes o devotos dentro de la industria de las drogas es una fracción ínfima del total de quienes muestran algún tipo de adoración por este peculiar santo pagano.

La leyenda del personaje ha superado cualquier viso de realidad y, extendida por todos los niveles, llega a aspectos esperpénticos. El capitán Víctor Manuel Jiménez Azcona, director de una exposición permanente, aunque de entrada restringida, de artículos confiscados a la industria de las drogas en la sede del Ministerio de la Defensa Nacional, considera a Malverde como uno de los iniciadores del cultivo de marihuana en Sinaloa (*El Imparcial*, 17 de abril de 2001). Gracias a la emigración sinaloense y a la inestimable ayuda de la publicidad gratuita en los medios de comunicación, asombrados por esta competencia religiosa, que fueron quienes unieron la suerte del ficticio bandido a la industria de las drogas (Quinones 2001:230-1), el culto a la leyenda se ha extendido a lo largo de México y Estados Unidos. “Mucha gente los compra por protección, sobre todo distribuidores de drogas,” explicaba en 1999 un joyero de Phoenix, Arizona, que vendía a trescientos dólares los medallones de oro con la esfinge de Malverde (*Phoenix New Times*, 11 de febrero de 1999).

En el barrio de clase obrera de Tepito, de la ciudad de México, al igual que en la zona fronteriza del estado de Tamaulipas y en otros lugares de manera más difusa a lo largo y ancho de México, tiene lugar el culto a la Santa Muerte. Es un remedo de la Virgen de Guadalupe donde los tonos dorados se han sustituido por el negro con guadaña. Su adoración se inició también en los años sesenta y tiene numerosos adeptos entre la industria de las drogas, en particular entre los participantes de menor tamaño. En el casco antiguo de la ciudad de México, como en otros cuatro lugares más a lo largo de la geografía mexicana, se le rinde culto en un pequeño edificio donde se celebran bodas,

bautizos y comuniones. En la entrada del recinto hay un aviso que subraya que la iglesia es “católica, apostólica, tradicional, México-EU”, donde EU es el acrónimo de Estados Unidos. Hasta mil fieles se llegan a reunir para honrar a la santa en la ciudad de México (*El Mañana de Nuevo Laredo*, 2 de noviembre de 2003; *El Universal*, 23 de mayo de 2003; *La Crónica de Hoy*, 17 de junio de 2003).

No se acaba en estos dos cultos alternativos al mayoritario catolicismo la adoración organizada a ritos paganos por parte de miembros de la industria de las drogas. En 1989 se dismanteló un grupo de exportación de marihuana que combinaba sus actividades profesionales con el culto de santería bajo la dirección del cubano-estadounidense Adolfo de Jesús Constanzo González (Aldrete 2000; Arellano 1992; Doreste 1995; Humes 1991; Kilroy y Stewart 1990; Linedecker y Seidl 1989; Schutze 1991). Al grupo se le acusó sin mayores pruebas de varias decenas de asesinatos.

Pero la eficacia de estas religiones, que no son excluyentes entre sí, está lejos de ser probada. Al comandante de la Policía Judicial Federal, Javier Orlando Guzmán Monforte, no le sirvió portar un escapulario de la Santa Muerte el día que le asesinaron, lo mismo que tampoco le había servido dos años antes a su colega José Francisco Sánchez Naves (*El Financiero*, 9 de febrero de 1999; *Reforma*, 28 de octubre de 2001). El exportador de drogas Benjamín Arellano Félix acostumbraba a prender en su domicilio una vela frente a una imagen del Sagrado Corazón de Jesús. Con ella encendida entraron los militares en su casa para detenerlo (*Frontera*, 18 de octubre de 2002). Tampoco le sirvió de mucho la fe en Malverde a un mexicano acusado de asesinato por drogas en Phoenix, Arizona, que se negó a contratar un abogado esperando su intercesión. Acabó condenado a cadena perpetua (*Phoenix New Times*, 11 de febrero de 1999).

Sin la posibilidad de calibrar la calidad de sus servicios sobre una base terrenal que supere el ámbito de la fe, la competencia que ejercen estas teologías sobre la venta de protección privada por parte de funcionarios públicos es mínima. La idea de que “si dios me absuelve, la policía nunca me atrapa” (Monsiváis 2004:27) está refutada por décadas de experiencia contraria. Sólo en el caso una reputación excelsa de protección divina propagada por los medios de comunicación como verdaderas y empresas de protección privada de baja calidad existen posibilidades para la competencia real. Isabel Cristina

Aldrete Villarreal (2000:128-32), quien se encuentra en la cárcel acusada con evidencias más que débiles del asesinato de trece personas en lo que los medios de comunicación se encargaron de describir como ritos satánicos, en realidad santería cubana, en compañía de varios exportadores de drogas, relata de primera mano como, al menos en dos ocasiones, su reputación de contar con protección divina le ha sido útil para evitar la extorsión de manos de los carceleros:

Uno de esos cateos [revisión de celdas] se realizó a las cuatro de la mañana. [...] De pronto una voz grave ordenó: “Señoras, enciendan la luz. Esto es una revisión de seguridad pública.” [...] “Pásame el celular [teléfono móvil, aparato cuya posesión está prohibida en la cárcel].” “No, señora, aquí no hay celular.” “Ése que está atrás. No se haga.” “Es que aquí no hay celular,” insistió Meche[, la compañera de celda]. “Ése, ése.” “Ah, ¿éste? Ese el control remoto de la tele”, le aclaró Meche, quien tomó el aparato y me lo pasó. “Control. Tele. Control”, empecé a decir, mientras apretaba los botones. Mi broma desató la furia de la señora ninja y empezó a tirar todo al suelo. El azúcar en las cremas de la cara. El [café] Nescafé con la sal. Todo tiraba y revolvía. Me empecé a exasperar y mi paciencia se terminó cuando tomaron una salsera llena de diversas monedas, especialmente dos onzas troy [de oro, 31,1 gramos cada una] que me regalaron en un cumpleaños. Se las puse a mis santitos como limosna. Al verlas, una de las custodias dijo: “Venimos buscando madera, metales. ¡Y mira nomás [nada más] lo que me encontré! A ver, compañera, pásame la olla esa.” “¿Cuál, ésta? No, no la puede tocar,” señalé. “Ah, chin [chingaos: joder]... ¿Y por qué no?” “Porque ése es dinero de mis santos. ¿Qué, no sabe quien soy?” “No, la verdad no.” “Yo soy Sara Aldrete. [...] Soy yo la de las brujerías y sacrificios humanos en 1989.” “Ah, sí. Yo sí me acuerdo. Se metieron un chingo [montón] de artistas y políticos, ¿no?” “Y mataron un chingo [montón] de gentes, ¿verdad?” “Sí, eso dicen.” [...] “¿Y sí?” “Pues tal vez sí. Tal vez no. Pero de que soy bruja, soy bruja. Y este dinerito es de mis santos y no respondo por lo que les pase.” “Ah, pues regrésaselo, compañera. Pídale de nuestra parte disculpas a sus santitos. Bueno, pues aquí ya terminamos. Vámonos.” “Sí, gracias. Que les vaya bien.” [...] Otra anécdota en que he invocado mis supuestos poderes sucedió en otra revisión en busca de drogas y armas por un grupo especial de seguridad y custodia. [...] Una de las custodias encontró en un compartimento pequeño [de una cangurera] una bolsita de plástico con un polvo blanco brillante. “Ajajá, con que nada de adicciones, ¿eh?” “No, señorita, eso es sal bendita.” “¡Sí, cómo no, sal bendita!” “Es sal bendita, tal como se lo estoy diciendo.” “¿Cómo te llamas?” “Sara Aldrete.” [...] “Ah, tú eres la de los muertos del diablo.” “Nada más ni nada menos.” “¡Ah, caray! ¿Y esto es sal bendita?” “Sí, señorita: pruébela.” “Y la usas para trabajar en... Bueno, en... Tú sabes.” “Sí, claro. [...] Me la acaban de traer de Roma. La bendijo el papa. Ya la revisaron en la entrada. Pruébela, por favor.” “No. No, éste... Yo no la encontré.” “Yo sí, pero no, compañera, yo no la puedo probar. Tengo problemas con la sal.” “Ah, pues llámele a la [acompañante] de [la oficial Comisión de] Derechos Humanos para que la pruebe.” [...] “Licenciada, venga, por favor.” “Sí, dígame. [...] ¿Cuál es el problema?” “Lo que pasa, mi lic [licenciada] es que le encontramos esto.” Le mostró la bolsita. “¿Qué contiene? “Dice que sal bendita” “¿Sí, Sara?” “Sí, licenciada, la bendijo el santo papa. La revisaron en la entrada y no hubo problema.” “Ah, pues pruébela,” le pidió a la custodia que la encontró. “Ah, pues es que tengo problemas con la sal. Retengo el agua y se me sube la presión y... No, pues no.” “Bien, bien. A ver, usted,” le pidió a la otra. “Yo no la encontré.” “Bueno, es que yo no vengo a probar lo que ustedes encuentran. Yo vengo a supervisar su labor. Así que pruébela.” La custodia que tenía el sobrecito hizo como que metía el dedo a la bolsita y dijo: “Sí, es sal. Vámonos.” Se despidieron muy amables y me devolvieron la bolsita. [...] Y como en estas dos anécdotas, he tenido otras oportunidades que he echado mano de mi fama para mantener las distancias y el mutuo respeto.

Pero las circunstancias son excepcionales. No muchas personas pueden presumir del currículum en materia de protección divina que, según se han encargado de divulgar los medios de comunicación, tiene Aldrete Villarreal. Ni tampoco los beneficios que se obtienen en la revisión de una celda dan como para que exista un intento por competir en niveles de protección. Cuando existe un prestigio en juego y fuertes beneficios burocráticos, como ocurrió cuando detuvieron a la propia Aldrete Villarreal, donde el gobierno estadounidense estaba presionando porque uno de los asesinados era un universitario de ese país, las empresas de protección privada muestran menos remilgos a la hora de despreciar la calidad de la protección divina.

Después de su detención, en la sede central de la Policía Judicial Federal en la ciudad de México, y para que confesase de acuerdo con un guión establecido de manera previa que satisficiera al gobierno estadounidense, a Aldrete Villarreal la torturaron con electrodos, la amenazaron con matar a su padre, la violaron, le obligaron a besar el cadáver descuartizado de quien era el jefe en el grupo de santeros y le incitaron a comerse el cerebro de uno de sus compañeros, que con anterioridad había sido extraído para la pertinente autopsia legal. En esos momentos ni su supuesta protección divina ni tampoco su reputación de cercanía con seres celestiales pudo ni de lejos competir la verdadera protección privada (Aldrete 2000).

Ingresos por protección

La protección privada es una mercancía peculiar en la que se paga por un servicio potencial. El cliente puede pasarse largas temporadas sin recibir nada a cambio del dinero que paga, o al menos así lo percibe, incluso cuando sea evidente que no se llevan a cabo operaciones de las agencias de seguridad pública contra él mismo, sus trabajadores o sus activos. Puede considerarlo como parte de su propia habilidad empresarial. Pero la protección privada, como la pública o en términos más generales como los seguros, está vigente para el caso en que se produzca la eventualidad para la cual existe cobertura. No necesita hacerse presente para reconocer esa protección. Es por este motivo que los pagos de las empresas de drogas “suelen ser fijos y por periodos determinados” (Instituto Mexicano de Estudios de la Criminalidad Organizada

1998:67). Se paga con antelación para que la cobertura de protección privada sirva por el periodo estipulado. En tiempos tan remotos como 1913, cuando las drogas aún no habían pasado por el tamiz de la ilegalización, el chino Quong Wing Lee, residente en la población fronteriza de Mexicali y gerente de la empresa Sociedad Colectiva Quong Wing y Compañía, dedicaba a la compra-venta de bienes inmuebles (González 2005; Velásquez 2001a:183-202), declaró ante el juez oportuno

Que es cierto que pagó al señor subprefecto [político: jefe de policía] don Luis Álvarez Gayou la suma de doscientos pesos plata mexicana [mil setecientos dólares de 2000], porque le toleraran que en su casa[, que hacía las veces también de tienda de ultramarinos,] se fumara opio; que dicha suma se la entregó el primero de diciembre, como a las siete de la noche en el cuarto junto a la cantina; que dicha cantidad de dinero se la entregó en billetes americanos, de diez y cinco dólares, hasta completar la suma de cien dólares, en presencia de sus paisanos José China [Wong Ling Yum] y Ac Toy[, socios de Quong que ratificaron en todos sus términos ante el juez esta declaración]. Que el subprefecto estaba vestido de negro. Que estuvo en su cantina como unos quince minutos; que el declarante le pidió un recibo y el subprefecto le dijo que no lo necesitaba; que la suma entregada era por un mes (citado en Sánchez 1999; González 2002:81-3).

Antonio Ortega, quien fuera escolta del comandante de la Policía Judicial Federal, Enrique Guillermo Salazar Ramos, declaró que, “durante el tiempo que trabajé con él me di cuenta que tenía tratos con los [empresarios de drogas], sobre todo con Juan García Ábrego. Todos los viernes por la noche, Salazar Ramos recibía dinero de los [empresarios de drogas]. Se lo llevaban a casa. Esto lo vi muchas veces” (Figueroa 1996:90). Amado Carrillo Fuentes pagaba seiscientos mil dólares de 2000 al mes al director de la Policía Judicial Federal, Rodolfo León Aragón, según reconoció este último (*El Universal*, 27 de febrero de 1999).

Cuanto menor sea el tiempo esperado de conservación del cargo público por parte de la empresa de protección privada, en buena medida por la experiencia pasada de rotación de cargos y por las cargas reputacionales que se lleven, más se reduce el periodo de cotización, por lo general mensual. Nadie paga ni cobra por periodos superiores a los que va a esperar recibir esos servicios. Los empresarios de drogas no tienen ningún incentivo para retratarse en sus finanzas sin recibir ningún servicio. Los empresarios de protección privada pueden tener el interés de generar ingresos a nulo coste. Pero cuando se produce esta eventualidad se produce una estafa que puede asimilarse a la extorsión. La probabilidad del empresario de protección privada de inmiscuirse en este tipo de comportamientos fraudulentos dependerá de la percepción de represalias de parte de los clientes estafados. Si la salida del cargo público que inhibe la prestación de servicios

acarrea el desempleo y no la rotación hacia otro puesto, habrá de devolver las cantidades percibidas o sujetarse a las consecuencias ya sin la cobertura del sector público. El exportador de drogas Benjamín Arellano Félix ordenó el asesinato de Sergio Manuel Moreno Pérez, quien había sido delegado de la Fiscalía General de la República en Tijuana. Le había cobrado los servicios de protección por adelantado y, una vez fuera del cargo, se negó a devolver las cantidades devengadas. Pero incluso en este caso Arellano Félix no lo realizó por su cuenta y riesgo sino que se acogió a su contrato de protección privada con otros policías federales para que se encargasen de su asesinato (*La Jornada*, 19 de mayo de 1996).

Los pagos por ser servicios de protección privada suelen realizarse en efectivo por dos motivos. El primero es que es el activo financiero con mayor disponibilidad para el empresario de drogas. La gran mayoría de las transacciones en el mercado de las drogas se realizan en efectivo. El segundo es que es el más líquido, de modo que quien lo recibe puede intercambiarlo por cualquier otro bien y, siendo la autoridad policial, con escasos riesgos en esa transformación. No obstante, los empresarios de protección privada no están cerrados a cobrar la protección en especie, sobre todo por bienes con una alta demanda o generalista. El importador de cocaína Jorge Torres Téllez gozaba de la protección privada de diversos jefes policiales en el estado caribeño de Quintana Roo. “En navidad del año pasado [...] los policías hasta ‘pasaban por sus regalos’ a la tienda [de productos de lujo] Los Secretos de Luciana,” propiedad de Torres Téllez y sita en la ciudad de Chetumal, en la frontera con Belice (*Por Esto*, 8 de septiembre de 2002).

El exportador de drogas Juan García Ábrego ordenó a uno de sus subordinados, Francisco Pérez Monroy, que comprase ropa de lujo en comercios estadounidenses para enviársela a Javier Coello Trejo como pago por sus servicios de protección. En cada una de las ocasiones en que realizó este trabajo gastó entre setenta y ciento diez mil dólares de 2000 (United States of America vs. Juan García Ábrego, 5 de mayo de 1998). Además de pagos en efectivo, el exportador de marihuana Ernesto Fonseca Carrillo “proporcionaba al coronel Miranda [Hernández] vehículos y maquinaria agrícola para las siembras del regimiento y [le] regalaba puercos y toretes” (*Proceso*, 27 de julio de 1997). El exportador de drogas Eduardo González Quirarte regaló dos vehículos

blindados último modelo al general y su protector José de Jesús Gutiérrez Rebollo en 1996 porque ésta era la preferencia del prestador de servicios.

Gutiérrez Rebollo ordenó el 12 de junio de 1996 al subteniente conductor Juan Galván Lara que buscara en las agencias automotrices de la localidad, una camioneta [...] marca Dodge Ram, doble cabina. El oficial Galván acudió a algunas agencias y regresó con un folleto para mostrárselo al general Gutiérrez Rebollo, quien seleccionó una camioneta azul con gris, modelo 1996, y le ordenó al subteniente acudir con González Quirarte, con quien había llegado a un acuerdo para que proporcionara el dinero para comprar el vehículo. Galván fue a la residencia de González Quirarte [...] y al llegar sólo dijo que lo mandaba el general Gutiérrez Rebollo. González Quirarte preguntó cuánto costaba la camioneta y la respuesta fue que ciento cuarenta mil pesos [veintiún mil dólares de 2000]. De inmediato González Quirarte sacó de una bolsa de regalo unas fajas de billete y las entregó al subteniente, quien con el dinero regresó a la agencia de automóviles [...] a realizar la compra de la camioneta y hacer los trámites administrativos a nombre del general Gutiérrez Rebollo. Un mes después, el oficial Galván Lara regresó la camioneta a la agencia para que le instalaran un equipo de sonido, algunas vistas de madera y asientos de piel, según las exigencias del general Gutiérrez Rebollo. El fiscal militar concluye que el general solicitó por interpósita persona una dávida, consistente en el dinero suficiente para comprar el vehículo y aumentó sus pretensiones para que lo equiparan (*El Universal*, 22 de abril de 1997).

Cuando transfirieron a Gutiérrez Rebollo de la comandancia de la milicia en el estado central de Jalisco a la dirección del Instituto Nacional para el Combate a las Drogas en la ciudad de México, González Quirarte puso a su disposición tres lujosos pisos en una exclusiva zona residencial que servían como vivienda a Gutiérrez Rebollo y su amante (*Proceso*, 23 de febrero de 1997). Eran pagos en especie a cuenta de los servicios de protección privada que estaba recibiendo. Juan José Esparragoza Moreno pagó los servicios de protección privada de un subdelegado de la Fiscalía General de la República en el estado central de Jalisco con una casa en el exclusivo municipio de Zapopan, circundante a la capital Guadalajara (*Proceso*, 3 de julio de 1995).

El distribuidor de marihuana Alfredo Beltrán Leyva, aparte de los perceptivos pagos en efectivo, financió el adiestramiento como piloto de su protector, el general Héctor Porfirio Petronio Guadarrama Reynoso (*El Universal*, 20 de octubre de 2002). Le salía a cuenta por los lazos que le unían a personal de empresas de transporte aéreo. A finales de los años ochenta, Amado Carrillo Fuentes obsequió con una camioneta último modelo a Rubén Ramón Arrieta Hurtado, comandante de la Quinta Región Militar con sede en el fronterizo estado de Chihuahua (Apro, 28 de octubre de 2002). Los pagos en especie sólo tienen lugar cuando el empresario de protección privada acepta ese tipo de pagos y puede alcanzar cualquier elemento que se ajuste a su demanda. Según declaró

quien fuera director de la Policía Judicial Federal, Adrián Carrera Fuentes, como testigo protegido,

Amado Carrillo Fuentes lo mandó llamar porque se había enterado de que [Carrera Fuentes] se encontraba enfermo y fue ante esto que Amado Carrillo manifestó que había traído a un médico de Suiza y que dicha persona estaba utilizando un tratamiento que era muy costoso y que servía para regenerar las células, limpiar las arterias y que era una oportunidad única o la otra era ir a Suiza y pagar muchísimos miles de dólares y que si deseaba él le regalaba lo del tratamiento de dicho médico [...] Tres días después de la entrevista con Amado Carrillo se presentó José Luis Patiño Esquivel[, subordinado de Carrera Fuentes] ante el declarante diciéndole que al día siguiente le aplicarían el tratamiento que Amado le había ofrecido y regalado y que el mismo se lo iban a aplicar en una habitación del Hotel Radisson de la ciudad de México (citado en Andrade 1999:191-2).

Cualquiera que sea la forma del pago, la fijación del precio de la protección privada es un proceso bastante arbitrario determinado en exclusiva por la voluntad del empresario de protección privada y con bastante independencia con respecto a los costes en que incurre. Esta autonomía derivada del hecho de que sus clientes, los empresarios de drogas, sólo tienen la opción de aceptar ese precio o rescindir el contrato, arriesgarse a actuar sin la cobertura de la protección privada y emigrar hacia otras condiciones más favorables.

Pero esta libertad para la determinación del precio, derivada de una posición de monopolista de estos servicios sobre un territorio o, al menos, sobre un conjunto de transacciones, se enfrenta a una serie de restricciones. La primera y más importante es que el precio no debe superar el margen de intermediación de los empresarios de drogas hasta el punto de que se ponga en peligro la viabilidad económica de sus clientes. Jorge Asaf y Bala declaró que entre 1967 y 1969 Arturo Durazo Moreno escoltaba sus importaciones de heroína europea desde el aeropuerto de la ciudad de México, en la que era comandante de la Policía Judicial Federal, hasta diferentes localizaciones en la ciudad de México y en lugares cercanos a la frontera con Estados Unidos. “Según el arreglo, a Durazo se le pagaban doscientos dólares [novecientos dólares de 2000] por kilogramo de los lotes de veinte kilogramos que llegaban al aeropuerto. Luego Durazo exigió trescientos dólares por kilogramo, y después trescientos cincuenta. Cuando Durazo exigió quinientos dólares [dos mil dólares de 2000], Asaf se negó a pagar y terminó sus tratos con el jefe policiaco” (*Proceso*, 16 de julio de 1984). Cuatro meses duró la vida laboral de Asaf y Bala fuera de la protección privada de Durazo Moreno.

Víctor Sierra era un exportador de marihuana en la ciudad de Chihuahua, capital del estado del mismo nombre. Comenzó pagando diez mil dólares al mes por los servicios de protección privada en la delegación de la Policía Judicial Federal en el estado fronterizo de Chihuahua:

“Va a costarte más trabajar”, le anunció [el comandante de la delegación] después de acomodarse en el sofá de Víctor. “Diez mil dólares estaba bien para los principiantes, pero tengo mucha presión desde arriba. Mucha presión me llega. Me están cobrando más para que deje a la gente trabajar. Necesito veinticinco mil dólares al mes desde ahora.” Los informantes del comandante le había dicho cuánto estaban moviendo Víctor y su gente. [...] Terminó pagando treinta y cinco mil al mes (Poppa 1998:65-6).

Una segunda limitación en los umbrales de precio que puede fijar el empresario de protección privada es que, dentro de la acotada información que posean los distribuidores de drogas, pueda existir limitada competencia en precios entre territorios con similares características estructurales para la exportación o la producción de drogas. Los diferenciales de precios entre territorios por bienes de semejante calidad, cosa difícil de calibrar en la práctica, sólo pueden pervivir en el tiempo si el empresario de protección privada tiene una estrategia para limitar la circulación de información con el exterior.

El precio de todas las drogas en Juárez es tan alto que los distribuidores de Tijuana hacen negocio vendiéndola a los de Juárez. [...] La razón no es que haya una mejor policía sino un sistema más efectivo de extorsión. Cada vez que aparece un contrabandista por aquí alguien le toca la espalda solicitando su pago por protección. Muchos grandes contrabandistas han emigrado a Mexicali y Tijuana en los últimos años (Demaris 1970:125).

En todo caso, esta teoría que rige los destinos de la fijación de precios es bastante más simple que su puesta en práctica. El empresario de protección privada tiene una información limitada sobre las cuentas financieras de sus clientes y, con excepciones, tiene un conocimiento marginal sobre los precios que se cobran en otras jurisdicciones por los mismos servicios. Lo mismo ocurre con respecto a la información en poder de los clientes y con sus posibilidades para calibrar la calidad de los servicios. En este contexto de deficiencias estructurales de información, el proceso más sencillo para fijar la cuantía de las cuotas se produce en los cultivos de drogas. Son inmóviles, tienen nulas posibilidades de deslocalizarse en el corto plazo y puede estimarse a grosso modo los ingresos esperados de los terrenos que estén bajo la protección conforme a parámetros simples de rendimiento por hectárea. En 1983 Moisés Calvo, representante en el estado noroccidental de Sonora de la Dirección Federal de Seguridad, cobraba al

mes cien mil dólares de 2000 por proteger un conjunto de plantaciones de marihuana. Casi el doble pagaba a Hugo Quintanilla, comandante de la Policía Judicial Federal, en el estado próximo de Durango. La misma cuota se elevaba a cuatrocientos mil dólares en el estado fronterizo de Coahuila para varios ranchos de marihuana, mucho más productivos, propiedad de Rafael Caro Quintero (Alcántara y Rodríguez 1985:121; *Miami Herald*, 5 de julio de 1985; *Proceso*, 15 de abril y 28 de octubre de 1985; *Wall Street Journal*, 19 de noviembre de 1986).

En la distribución mayorista de drogas, existen otro tipo de mecanismos para ajustar las cuotas a las cantidades de producto que manejan los empresarios y no basarse en exclusiva en una tarifa fija por persona y territorio. De este modo, los clientes pagan una cantidad fija por los servicios de protección privada y emolumentos variables que fluctúan en función de algún tipo de instrumento para la valoración, por lo general el número de transacciones o la cantidad de producto que se maneja. La cantidad varía conforme a los intereses personales del empresario de protección privada. Juan García Ábrego estaba sometido a un esquema mixto dependiendo de la cercanía del empresario de protección. Carlos Reséndez Bertolucci, un asistente del empresario de drogas García Ábrego, declaró ante las instancias judiciales que a finales de los años ochenta pagaban por protección cada mes casi dos millones de dólares de 2000 al vicefiscal general de la República, Javier Coello Trejo. Los pagos los trasladaba desde la base de García Ábrego en la ciudad fronteriza de Matamoros a la capital en México un empleado de Coello Trejo, el comandante de la Policía Judicial Federal, Esteban García Villalón (*La Jornada*, 2 de octubre de 1996; *Los Angeles Times*, 17 de octubre de 1996; *Proceso*, 2 de marzo de 1997; Reuters, 1 de octubre de 1996; *United States of America vs. Juan García Ábrego*, 5 de mayo de 1998). Mientras tanto, y según otro de los colaboradores más cercanos de García Ábrego, Óscar López Olivares, al subordinado de Coello Trejo, Guillermo González Calderoni, comandante de la Policía Judicial Federal, le pagaban por vuelo cargado de droga que aterrizaba en su jurisdicción de Tamaulipas: “primero empezamos me parece que con siete mil dólares, nueve mil dólares y después diez mil dólares por cada vuelo,” de diez mil hasta trece mil dólares de 2000 (Figueroa 1996:114).

Existen dos tipos de indicadores para fijar la parte variable de la cuota y cada uno tiene unas consecuencias distintas sobre la conformación del tejido industrial que regula la protección privada. Pueden observarse cuotas según el número de transacciones o según el valor total del comercio. El segundo modelo de fiscalidad es más factible cuando las cantidades que se intercambian son pequeñas porque exige una supervisión muy directa de las transacciones que es imposible cuando aumenta el número de clientes y su importancia. En 1972, Arturo Durazo Moreno, como comandante de la Policía Judicial Federal en el aeropuerto de la ciudad de México, cobró por adelantado a Guillermo Félix Yzábal ciento sesenta mil dólares de 2000 para garantizar el libre tránsito de treinta y dos kilogramos de cocaína: a cinco mil dólares por kilogramo (*Proceso*, 16 de julio de 1984). El precio se había reducido de manera sustancial en 1998, cuando el teniente militar Humberto Flores Sevilla, adscrito a la Policía Judicial Federal, ofrecía protección para la llegada de cocaína al aeropuerto de la ciudad de México a un precio variable de entre cinco y veinte mil dólares por maleta, unos mil dólares por kilogramo (*El Universal*, 14 de agosto de 1998).

Por el contrario, el cobro por transacción de los servicios de protección restringe la proporcionalidad entre ingresos de drogas y pagos por protección privada. Pero, a cambio, ahorra costes de búsqueda de información al empresario de protección privada al tiempo que otorga incentivos a los empresarios de drogas para introducir economías de escala. Daniel Acuña Figueroa, de la Dirección Federal de Seguridad, recibía cien mil dólares por cada envío de droga que transitaba por Tijuana, ciudad fronteriza en la que estaba destinado (*Proceso*, 15 de abril de 1985). Según la declaración oficial de un testigo protegido, José de Jesús Dewey Cervantes, delegado de la Fiscalía General de la República en el estado caribeño de Quintana Roo, “era muy estricto y no perdonaba algún retraso en los pagos. Se le pagaban unos doscientos cincuenta mil dólares por cada cargamento que llegara a Quintana Roo, no importaba que fueran una, dos o tres toneladas de cocaína” (*El Universal*, 20 de octubre de 2002).

Este modelo de pagos conforme el tamaño de la empresa de drogas, cualquiera que sea el indicador que se utilice para su medición, se enfrenta a problemas informativos. Cuando sea posible, el empresario de drogas tratará de minimizar sus costes haciendo ver a su proveedor de protección privada que el tamaño de su empresa es lo más

pequeño posible. La respuesta del otro lado de la transacción es un control férreo, a ser posible de primera mano, sobre la contabilidad de la empresa de drogas. En 1995 el importador de cocaína Benjamín Reyes Cabañas acordó con Gilberto Fabián Campos Martínez, delegado de la Fiscalía General de la República en el estado turístico de Quintana Roo, el pago de una cuota de doscientos mil dólares por cada cargamento de cocaína introducido en ese territorio. No obstante, se estableció un límite de doscientos kilogramos por cada envío. El trato era inmejorable para Reyes Cabañas, ya que “cada kilogramo le costaba dos mil quinientos dólares y lograba venderlo a seis mil dólares”. No obstante, y para conseguir que se respetasen los términos monetarios del contrato y que se elevasen caso de superarse el umbral acordado, Campos Martínez le daba seguimiento a las actividades de su cliente. Así, cuando le llegaron rumores de que Reyes Cabañas estaba introduciendo en el estado dos toneladas métricas de cocaína, fue a amenazarlo con secuestrarlo y asesinarlo. Aunque los rumores resultaron ser falsos, a Reyes Cabañas le quedó claro que cualquier fraude sobre los términos del contrato podría tener consecuencias fatales sobre su integridad física (*El Financiero*, 29 de julio de 1999).

El peso mayor o menor del concepto fijo o del variable en las tarifas de un empresario de protección privada dependerá de su capacidad para recolectar y analizar información relevante sobre sus clientes. Cuando el empresario de protección tiene escaso conocimiento de las actividades de los empresarios de drogas, una tarifa única es el mejor modo de minimizar los costes que supondría la acumulación de información. Además, una cuota fija independiente del valor agregado eleva los costes de entrada de manera universal para todos los que quieran acceder al mercado de drogas y beneficia las economías de escala al reducir el coste marginal por unidad de producto.

Las cuotas proporcionales, por el contrario, tienen el efecto contrario. Al igualar el coste de la protección para todos los tamaños de las empresas, tiene un efecto neutro sobre el mercado salvo el que se derive de la traslación de este coste sobre los precios, una circunstancia bastante improbable dada la naturaleza poco competitiva del mercado de drogas. En una instancia intermedia, el cobro de cuotas por transacciones comerciales tanto favorece las economías de escala en el transporte, ya que a mayores cantidades de producto transportado menores costes marginales de protección privada, como facilita

las grandes transacciones. Por lo tanto, esta fijación del precio tiene también un efecto positivo para la construcción de grandes empresas de intermediación de drogas.

En la práctica, los empresarios de protección aplican distintos métodos a diferentes clientes y a lo largo del tiempo dependiendo de su capacidad de adquirir información y, sobre todo, de su percepción de cuál es la composición industrial más favorable a sus propios intereses. Cuando el vendedor de protección privada tiene una posición muy ventajosa sobre sus clientes en términos de utilización de la violencia y goza de una seguridad burocrática grande, favorece la reducción del mercado y un menor número de empresas a las que cobrar fuertes cuotas. Es la forma de pago preferida por los cárteles de protección puesto que, al elevar los costes de entrada, se limita el número de participantes en el mercado. En el escenario contrario, distribuir los ingresos entre un número de participantes más amplio implica una reducción del poder unitario de cada una de las empresas de drogas en la negociación. Esta posición se verá favorecida por empresas que ofrecen servicios de baja calidad, que enfrentan mayores niveles de competencia o cuya posición en la estructura burocrática, en el mercado de la protección privada, por tanto, es muy inestable y volátil.

La prestación de servicios de resolución de disputas comerciales o de cualquier otra índole conlleva un incremento del precio para el empresario de drogas cuando el recurso a la violencia privada es un ingrediente indispensable de esa actuación. El empresario de drogas Ismael Mario Zambada García pagó diez millones de dólares en 1999 a Cuauhtémoc Herrera Suástegui, entonces director operativo de la Unidad Especializada contra la Delincuencia Organizada, para facilitar la detención de Jesús Abraham Labra Avilés, un importante empresario de drogas asociado con Benjamín Arellano Félix (*El Universal*, 24 de marzo de 2000).

Las razones de este cobro por encima de la cuota ya establecida son varias. El ejercicio de la violencia incorpora riesgos para la empresa de protección privada no sólo porque existe la posibilidad de que sus trabajadores sufran costosas consecuencias físicas sino porque ese tipo de actuaciones no es indiferente a la posición burocrática del empresario de protección privada. Los episodios de violencia son una publicidad negativa para la empresa de protección ante sus superiores jerárquicos. Muestran su incapacidad para mantener el control social sobre el territorio que se tiene asignado, lo cual puede

comportar en última instancia el debilitamiento de la reputación de la empresa e incluso su clausura. Las cantidades devengadas van en conformidad con la percepción de estos riesgos.

Los ingresos por la venta de un servicio concreto, la protección privada, son los más importantes que obtiene una empresa que se concentra en esta rama de actividad. Pero su especialización no es excluyente con otras rentas oportunistas que puedan derivarse de su actividad comercial. Las penalizaciones a los empresarios de drogas que no están sujetos a la protección privada permite la expropiación y el robo de una serie de bienes que pueden capitalizarse transfiriendo su propiedad a cambio de un precio. El saqueo de sus viviendas, o las de cualquier ciudadano que se cruce en el camino de los empresarios de protección privada, ha sido una constante a lo largo de la historia de la venta de protección en México. En 1990 doce agentes de la Policía Judicial Federal en la ciudad central de Guadalajara entraron en la oficina de Juan José Álvarez Tostado y se llevaron mil quinientos dólares de 2000 y un reloj de pared (Comisión Nacional de Derechos Humanos, 14 de agosto de 1991).

Un año después el comandante de la Policía Judicial Federal en el estado nortero de San Luis Potosí, Moisés Figueroa Ventura, trató de extorsionar al empresario local Ramón Cervantes Verástegui. Al fallar su estrategia por falta de liquidez del extorsionado, lo detuvo y lo envió a prisión acusándole de ser el propietario de un kilogramo de cocaína que Figueroa Ventura había llevado a su oficina. Mientras estaba en la cárcel, los trabajadores de Figueroa Ventura se encargaron de desvalijar las propiedades y negocios de Cervantes Verástegui, lo cual incluía un hotel de doscientas habitaciones. Se llevaron todos los objetos de valor que encontraron a su paso, “sustrayendo todo tipo de equipo electrónico, computadoras [ordenadores], automóviles, muebles, tractores y trailers [camiones].” Figueroa Ventura arrendó un restaurante propiedad de Cervantes Verástegui a la esposa del secretario del delegado de la Fiscalía General de la República en el estado (Comisión Nacional de Derechos Humanos, 19 de marzo de 1992). En 2002, dos pequeños distribuidores de droga denunciaron que el allanamiento de sus domicilios en La Paz, Baja California Sur, por parte del fiscal federal Paciano Guerrero Caro acabó con el robo de diez mil dólares en moneda mexicana y diversas joyas (*La Jornada*, 29 de enero de 2003).

En septiembre de 1994, el capitán [José] Horacio Montenegro [Ortiz, de la empresa de protección del general José de Jesús Gutiérrez Rebollo], en coordinación con el civil Luis Octavio López Vega[, director de la Policía Municipal de la ciudad de Guadalajara], llevó a cabo, sin orden judicial, un operativo en el inmueble [...] de Zapopan, Jalisco, el cual era habitado [...] por una pareja y ahora se desconoce su paradero. El resultado de ese operativo fue el aseguramiento de cinco vehículos: cuatro camionetas y un yate, los cuales nunca fueron puestos a disposición de autoridad alguna, sino que el propio capitán Montenegro ordenó que fueran trasladados a las instalaciones del Taller de Reparación de Vehículos del Ejército. [...] Días después obsequió una de las camionetas a su cuñado, Humberto Guilar López. En noviembre de 1994 le regaló otra camioneta al civil Jaime Enrique Santos Muñoz, y un mes después le regaló a su padre [José] Eufracio Montenegro [Hernández] otro de los vehículos. El yate permaneció en las mismas instalaciones hasta mayo de 1995, cuando Octavio López Vega se lo llevó a Chapala, Jalisco [a orillas del lago del mismo nombre...]. El general Gutiérrez Rebollo se enteró del operativo realizado por Horacio Montenegro y fue él mismo quien ordenó el subteniente Galván Lara que despintara el yate y lo cubriera con otra pintura, lo que hace evidente que sabía de la procedencia ilícita de la citada embarcación (*El Universal*, 22 de abril de 1997).

Gutiérrez Rebollo ya se había quedado en 1993 con un vehículo de lujo Chevrolet Corvette que habían expropiado en una vivienda del exportador de drogas Joaquín Archivaldo Guzmán Loera en Zapopan, también en el estado central de Jalisco (*El Universal*, 8 de mayo de 1997). En 1992 un comando de la Policía Judicial Federal detuvo al distribuidor de drogas Carmelo Herrera Gómez en el aeropuerto de la ciudad de México. Llevaba encima quinientos setenta y cinco mil dólares de 2000. Para cuando se celebró el juicio esta cantidad se había reducido en cuarenta y cinco mil dólares (*Proceso*, 18 de agosto de 1996). El también exportador de drogas Oliverio Chávez Araujo cuenta cómo en los años ochenta iba en un vuelo que había partido de la ciudad fronteriza de Matamoros.

Yo iba en primera clase. [Santiago] Frank [Miller Luna, comandante de la Policía Judicial Federal], atrás. Llegando a [la ciudad de] México había todo un operativo montado. Estaba el comandante [Fausto] Valverde [Salinas], director de la Federal de Drogas [*sic*: director general de Investigación y Lucha contra las Drogas], y lo primero que hice a la salida del avión fue tropezarme con el comandante Galván, que me reconoció inmediatamente. “Chávez Araujo”, me dijo, “párese [levántese], no haga ningún movimiento porque lo quiebro y a su señora también”. Me llevaron a las oficinas de Interpol, donde empezaron a investigar. Traía millón y medio [de dólares] en un portafolios, que me quitaron, al igual que mis joyas (Scherer 2001:65).

Pero, más que efectivo u otros activos materiales, son las drogas el elemento que con más frecuencia cae en manos de las empresas de protección privada en el rango de sus actividades contra empresarios de drogas sin cobertura. Dado que no existen títulos de propiedad sobre las mismas que puedan presentarse ante un tercero imparcial, las drogas están más expuestas al robo y su posterior venta. En periodos tan tempranos como 1919 ya puede observarse este patrón de comportamiento. Se descubrieron doce mil latas con

tres toneladas métricas de opio en un almacén propiedad del químico José Donaciano Morales, vocal del Consejo Superior de Salubridad. El propietario de la droga, el alemán Wilhelm Hermann, “fue citado a declarar ante el ministerio público y comentó que él mismo había comprado a las autoridades mexicanas dos mil kilogramos de opio que se habían decomisado en 1917 a la firma Chin Sing” (Pérez 1997:180-1).

En 1946, el director de la policía del estado fronterizo de Baja California, Manuel Fontes Buelna, detuvo en la ciudad de Mexicali a José Méndez García. De las veintisiete latas de opio que se le expropiaron, sólo presentó ante el tribunal veintiuna y las trece onzas de heroína quedaron convertidas en seis (Astorga 2003:56). Luego se descubrió el destino de esos y otros faltantes:

El principal cómplice del capitán Fontes Buelna era un individuo llamado Antonio Démora, [“probablemente el bastardo más bragado del sur de la frontera y el mejor pistolero”, según fama pública (Astorga 2003:59),] agente de la policía de Mexicali, quien era comisionado de Fuentes Buelna para recibir en [la cercana ciudad de] San Luis Río Colorado, Sonora, a los [tratantes] de opio que iban desde [el estado productor de] Sinaloa. En ese lugar, [Démora] les quitaba el opio y lo entregaba a Fontes Buelna. En esas condiciones, ya con las cargas en su poder, Fontes Buelna lo vendía a “clientes” norteamericanos que iban a adquirirlo a muy altos precios. Entonces, una vez vendido el cargamento a los comerciantes, Fontes hablaba por teléfono a otro de sus cómplices, un sujeto llamado José Valles Ponce, comandante de la policía de Tijuana [y hermano de Rodolfo Valles Ponce, jefe de policía en la misma ciudad y quien sucedería a Fontes Buelna al mando de la policía estatal de Baja California (Astorga 2003:60)], quien, personalmente, despojaba del opio a los extranjeros y lo vendía a Luis Mah Fong, quien es el que controla todos los fumaderos de opio que existen en Tijuana, Mexicali y Ensenada[, ciudades todas del fronterizo estado de Baja California] (*La Prensa*, 9 de febrero de 1947).

En 1993 un barco de la Armada mexicana confiscó en el estado caribeño de Quintana Roo cuatrocientos cincuenta kilogramos de cocaína. Según declaró el contralmirante Iván Sanders Acedo, comandante en la zona de la Marina de Guerra, “el capitán de corbeta Víctor Manuel López Uscanga, no obstante que estaba de vacaciones, llegó al batallón en la madrugada con cuatro [policías] judiciales federales y se llevó parte de la droga.” A quienes estaban resguardando la droga les dijeron que se la llevaban para pesarla en la delegación de la Fiscalía General de la República. Al cabo de unas horas volvieron con una sustancia que no era cocaína pero con un peso similar. Pese a ello, en el momento de la incineración oficial de la droga, el perito de la Fiscalía General de la República certificó que se trataba de cocaína (*El Universal*, 5 de noviembre de 2000).

Pero las drogas en sí tienen un interés mínimo para los empresarios de drogas si no son capaces de capitalizarlas. Y ello a pesar de que el consumo de drogas es generalizado en

el ámbito policial mexicano y su utilización podría asumirse como un coste de producción de protección privada. En lo que constituye una paradoja, el consumo de drogas entre los miembros de las fuerzas de seguridad es incluso superior al que se registra entre el resto de participantes en la industria de las drogas. Llega a alcanzar el tres por ciento de positivos en los análisis de orina al conjunto de policías preventivos, los más alejados del núcleo del negocio (*Reforma*, 27 de marzo de 2005). En 1997, un control antidopaje entre los dieciocho mil trabajadores de la Fiscalía General de la República, lo cual incluye a funcionarios con tareas administrativas, reveló que el 2,5 por ciento de ellos había consumido drogas en los últimos meses. La cocaína estuvo presente en más de la mitad de los casos. En la Policía Judicial Federal el nivel de positivos alcanzó el cinco por ciento (*El Financiero*, 19 de marzo de 1997). En palabras de un policía municipal de la ciudad central de Guadalajara este consumo está más que justificado porque “como es una profesión estresante, el que no es alcohólico, que no toma alcohol para aflojar los nervios, consume drogas. Porque todos tenemos los nervios tensionados. [...] En un momento dado, como policía, la facilidad de obtener la droga es muy sencilla [*sic*]. Basta con que detengas y le quites la marihuana a un delincuente” (Suárez 2002:309).

Sin embargo, las cantidades de droga a disposición de las empresas de protección privada a través del robo están fuera de la esta alta demanda propia. Por lo tanto, si quieren capitalizar el robo se verán en la obligación de vender la droga entre aquellos demandantes que están más a mano, que son los propios clientes de sus servicios de protección privada. Donald Henry Ford Jr. (2004:200-2) relata en primera persona la expropiación a manos de militares de un pequeño campo de marihuana en el norte del estado fronterizo de Coahuila. “Los periódicos mexicanos sacaron partido del golpe y los completaban con fotos que mostraban la quema de hileras de plantas. Lo que omitían las noticias era que la mayor parte de lo que se quemaba eran las partes bajas de las plantas” de baja calidad y que apenas salen al mercado”. Al cabo de unos días se encontraron con un distribuidor que había comprado cuatrocientos kilogramos de esa cosecha a trescientos dólares el kilogramo.

En los años setenta el sistema funcionaba de tal manera que un asalariado de las empresas de drogas que se encontraban bajo protección “iba a las agencias del

Ministerio Público a evaluar la calidad de las drogas confiscadas. Establecía un precio y hacía una oferta con base en eso a los funcionarios del Ministerio Público” (Shannon 1989:210). El precio de la droga en la reventa se fija sobre la base de una subasta restringida entre los empresarios de drogas protegidos o conocidos. En 1994, dos fiscales federales, Roberto Carrillo García y Armando Moreno García, despachaban en Tapachula, en la frontera con Guatemala. La Policía Judicial Federal confiscó quinientos kilogramos de cocaína. Cuando pasó a su revisión se quedaron con cien kilogramos, que sustituyeron por harina (*El Universal*, 6 de enero de 1997).

Como ellos no la podían vender, llamaron a quien sí lo haría: [Ricardo] Emilio Valdés Maneiro en Tijuana [donde habían coincidido años atrás]. Dicho y hecho: este hombre mandó a Juan Carlos Sánchez Díaz y a Alejandro [Enrique] Hodoyán Palacios para cerrar el trato. Lo malo fue cuando éstos viajaron hasta Tapachula. Los fiscales los recibieron con un “¿cómo que qué?”, explicándole: “Emilio nos mandó”. El licenciado Carrillo, campechano y rayando en la prepotencia, contestó: “¡Ah, qué Emilio! Hace una semana le dije y apenas vienen”. En pocas palabras aclaró: la mercancía fue vendida. “Díganle a Emilio que cuando tenga buenos asuntos nos llame. Y cuando nosotros los tengamos, vengan pronto o manden los billetes por delante, para que no vuelva a suceder lo de hoy” (Blanco 2002:79).

La extorsión es otra forma de ingresos de los empresarios de protección privada. En realidad se diferencia poco del robo. Mientras con esta segunda forma de transferencia bilateral los empresarios de protección privada o sus subordinados imponen todas las condiciones pero deben encargarse por sí solos de su posterior venta, en la extorsión existe una negociación y una contraprestación inmediata: la liberalización del detenido. En los más de los casos, son circunstancias exógenas las que inclinan la balanza por un tipo u otro de sanción, en particular la disponibilidad física de la víctima.

Según un transportista de drogas de los años setenta, en el puesto de revisión de carretera de Sonoyta, en el estado noroccidental de Sonora, a quienes pasan sin estar sujetos a la protección, los agentes policiales les aplicaban la estrategia alternativa del robo o la extorsión. La aplicación de uno u otro método dependía de la rapidez de huida de quien caía por el puesto con droga. “Si el conductor se queda, ya sabes que tienes que pagarles algo, a veces hasta diez mil pesos [cuatro mil dólares de 2000]. Muchas veces, sin embargo, cuando ven un coche y el conductor huye, roban la marihuana” (Demaris 1970:132-3). Cuando lo que está bajo custodia son la droga y su propietario, la preferencia de las empresas de protección privada es por la extorsión, ya que permite una capitalización inmediata de la droga con un plus por la liberación del secuestrado.

Unos agentes de la Policía Judicial Federal detuvieron a Jorge Ortiz Reyes en el estado sureño de Chiapas, junto a la frontera con Guatemala. Le robaron veinte kilogramos de cocaína que llevaba y más de cien mil dólares en efectivo a cambio de dejarlo en libertad (*La Jornada*, 6 de junio de 1998).

En principio, el empresario de protección privada tiene un interés económico preferente en la extorsión sobre el robo. El robo implica la adquisición de una propiedad que por obligación tiene que convertirse en otro activo más líquido. En el robo no existe la posibilidad de elección en la forma de pago. Tan sólo puede decidirse entre sustraerlo o no. Por el contrario, en la extorsión lo que es seguro es que es el empresario de protección privada quien impone la mercancía a recibir. La información sobre el mercado de las drogas es un bienpreciado objetivo de estas extorsiones. En 1990 Jorge Arteaga Valdez y José Martín Velázquez Martín, agentes de la Policía Judicial Federal en Culiacán, la capital del estado de Sinaloa, secuestraron a Óscar Humberto Castro Rodríguez. En el trayecto hacia la dependencia oficial, le solicitaron “que les diera los nombres de las personas que le distribuían la droga”. Era un activo que podían capitalizar después en el mercado de la protección privada.

Ante la imposibilidad de Castro Rodríguez de dar ningún nombre por no pertenecer a la industria de las drogas, “fue conducido a los separos [calabozos] de la [Fiscalía] General de la República, donde fue golpeado fuertemente. Por ello dijo que confesaría lo que ellos quisieran. Después de la confesión le comunicaron que lo dejarían en libertad a cambio de veinte millones de pesos [diez mil dólares de 2000]. Al contestarles que no tenía tal cantidad, le dijeron que a ellos no les costaba nada llevarlo al río y matarlo, ya que nadie sabía dónde se encontraba detenido.” En última instancia, Castro Rodríguez pagó esa cantidad, y los agentes le advirtieron que “si lo volvían a agarrar iba a ser lo mismo. El agente le dijo que si esto se hacía público, él se iba a encargarse de matarlo, al igual que a su familia” (Comisión Nacional de Derechos Humanos, 18 de junio de 1990).

Algunos bienes, como, por ejemplo, la vida personal, sólo pueden estar sujetos a extorsión y nunca a robo. Pero también existen bienes, y el ejemplo paradigmático son las viviendas, que presentan graves problemas a la hora de convertirlas en efectivo por la existencia de un registro de propiedad. A principios de los años ochenta, el

comandante de la Policía Judicial Federal en el aeropuerto de la ciudad de México, Arturo Moreno Durazo, les presentaba la misma disyuntiva a los transportistas de drogas que no habían realizado pagos previos por protección: o el robo de la mercancía o el pago de una sanción por el valor de la mitad del precio de la droga (*Proceso*, 16 de julio de 1984). Al preferir el efectivo a las drogas, que luego se vería en la obligación de vender con los consiguientes riesgos, Moreno Durazo aplicaba un descuento al primero. Esta circunstancia no implica que el empresario de protección esté exento de aceptar otro tipo de bienes distintos del dinero como pago a la extorsión. Será una cuestión de preferencias personales.

Estando [Daniel] Acuña [Figueroa] de comandante de la Policía Judicial Federal de Tijuana, unos agentes de Drug Enforcement Administration le pidieron arrestar a un sospechoso de comercio de drogas que también fabricaba artículos de piel. Al día siguiente, los hombres de Drug Enforcement Administration fueron a la oficina de los federales. Todo el mundo tenía chaquetas de piel, hasta las secretarias. Acuña [...] tenía puesta la más fina de todas (Shannon 1989:208).

El segundo elemento por el cual la extorsión es preferente al robo para el empresario de protección es la viabilidad futura de los elementos en disputa. Si el horizonte temporal del empresario de protección es breve optará por el robo, que es una forma de capitalizar al instante lo que con la extorsión podría cobrar a plazos. El robo a una empresa de drogas puede dejar a esa compañía en tan mala situación financiera que la saque del mercado, con lo cual no podrá obtenerse ningún rendimiento futuro. La extorsión, sin embargo, se constituye en el primer pago con recargos por las cuotas no cobradas con anterioridad, que da paso a una relación más duradera y beneficiosa para ambas partes: el de la venta de servicios de protección. “Las formas más burdas de la iniciativa policiaca son obtener información sobre una banda y proceder al ‘baile’, es decir, a aprehensiones y cateos [allanamientos] para despojar a los delincuentes de una sola vez o establecer acuerdos permanentes de protección” (Instituto Mexicano de Estudios de la Criminalidad Organizada 1998:68).

Cuando en 1998 un comandante de la Policía Judicial Federal acogió bajo su protección privada a Delia Patricia Buendía Gutiérrez, una distribuidora minorista de Nezahualcóyotl, en los alrededores de la ciudad de México, le cobró cinco diez mil dólares. “Esa cantidad fue sólo para cerrar el trato, porque se acordó que semanalmente se le entregarían diez mil pesos [mil dólares] de renta por cada negocio,” es decir, por cada establecimiento de venta de drogas. Dos años después, el director de la Policía

Municipal, Carlos Ernesto García García, con un operativo bastante aparatoso rodeó la vivienda de un cercano colaborador de Buendía Gutiérrez. El episodio acabó con una extorsión de ochenta mil dólares y un arreglo para la posterior compra-venta de protección privada (Caporal 2003:15,30-1). A finales de los años ochenta una denuncia anónima condujo a la Policía Judicial Federal en el estado nortero de Durango hasta la pista de aterrizaje que utilizaba el exportador de marihuana, George Jung, para sacar marihuana en grandes cantidades desde México:

Nadie en la organización de George había tenido la prevención de comprar a la policía. [...] Cuando lo llevaron a la comisaría, George no sólo se negó a firmar la declaración que le presentaron sino que lo hizo de una manera insolente, diciéndole al federale [*sic*] que se fuese a tomar por el culo y que hiciesen lo mismo todos sus putos ayudantes de mierda. Lo próximo de lo que tuvo consciencia George fue de cómo se lo llevaron a una pequeña habitación, lo desnudaban, lo sentaban en una silla y le empapaban con un cubo de agua. Uno de los policías se le acercó con una especie de porra negra de cincuenta centímetros entre las manos. Resultó ser un pincho de superaltovoltaje, capaz de darle la vuelta a una vaca de mil kilogramos. El ayudante le puso el artilugio a George en los testículos. Cuando lo enchufaron le dio una descarga eléctrica en sus partes bajas que lo dobló de dolor y le hizo exhalar grandes cantidades de aire. [...] Varias horas de sesiones variadas de torturas después,] el federale [*sic*] le dijo que sólo había dos caminos. Uno era que George ejerciese los derechos que le otorgaba la Constitución mexicana, que se consiguiese un abogado y que enfrentase su detención en los tribunales. Dado el trabajo atrasado que tenía el sistema, pasarían dos o tres años hasta que se viese su caso y, porque era muy improbable que se le dejase libre con fianza a un extranjero, George tendría que pasarse ese tiempo en la cárcel. La alternativa era: ¿cuánto dinero crees que puedes conseguir para librarte de este lío? “No tardé mucho en decidirme,” cuenta George. “Llegamos a la cifra de cincuenta mil dólares” [doscientos mil dólares de 2000... Después de que llamase un colega para hacerse cargo del pago de la extorsión, el comandante le dijo:] “OK, Jorge. Todo está OK. Te vienes conmigo y te quedas en mi casa, conmigo, hasta que llegue el dinero. Ponte cómodo. Serás mi invitado.” También le dijo que sentía todo lo que había ocurrido y que la próxima vez que quisiera utilizar la pista de aterrizaje que sólo tenía que notificarle con antelación. Podían arreglar las cosas. [...] A los pocos días el comandante] quería cobrar y también quería explorar futuros acuerdos de negocio con respecto a la pista de aterrizaje (Porter 1993:87-90).

La extorsión también se utiliza para cambiar las condiciones de prestación del servicio de protección privada. Para aumentar el precio, por ejemplo, el empresario de protección necesita demostrar que existe alguna justificación en la permuta del acuerdo. El mejor elemento a su disposición para que el cliente internalice las nuevas necesidades es el ejercicio controlado de la violencia que implica la extorsión. En 1988, cuando las demandas del gobierno estadounidense para la detención de Miguel Ángel Félix Gallardo eran intensas, Drug Enforcement Administration proporcionó a las autoridades competentes información relevante para su arresto. Agentes al servicio del general Vinicio Santoyo Feria detuvieron a Félix Gallardo en la ciudad central de Guadalajara, extorsionándolo con un millón y medio de dólares de 2000 y renegociando

el capítulo de protección que prestaba Santoyo Feria (*Proceso*, 16 de julio de 1990). En 2003, los agentes de la Policía Municipal de Nogales, pegado a la frontera con Arizona,

aprehendieron a Gabriel Valenzuela Zazueta, en posesión de seiscientos kilos de marihuana. [...] Los uniformados dejaron en libertad a Valenzuela Zazueta después de cobrarle una cuota por órdenes superiores [del recién nombrado director de la Policía Municipal, José Basilio Obeso Montoya], ya que de esta manera se pretendía presionar a Rigoberto Gaxiola Medina [asociado de Valenzuela Zazueta]. Lo anterior debido a que se pensaba conseguir un incremento en las cuotas de protección que pagaba Gaxiola Medina (*El Nuevo Día*, 8 de enero de 2004).

En 1999, en un contexto de disputa por la preeminencia en la prestación de servicios de protección en la delegación de la Fiscalía General de la República en el estado sureño de Oaxaca, dos agentes de la Policía Judicial Federal secuestraron al empresario local de heroína Fortino Ríos Altamirano. En dos plazos cobraron sesenta mil dólares por su rescate y comenzaron a cobrarle nuevas cuotas por venta de protección privada. Los nuevos ingresos permitían a los policías la conservación del cargo público en un marco de crecientes necesidades financieras (*El Universal*, 30 de octubre de 1999; *Sur Proceso*, 29 de abril de 2000).

La extorsión es, por tanto, un instrumento iniciático de la protección privada, una forma de incorporar clientes. Pero, cuando por circunstancias ajenas, los funcionarios públicos tienen dificultades para suministrar una protección privada creíble, su horizonte temporal se acorta o carecen de información sobre el conjunto del mercado de drogas, se reducen sus posibilidades de capitalizar el cargo público en el medio plazo mediante la venta de protección privada. Entonces la extorsión se eleva a la categoría de actividad principal y casi única de la empresa que subsiste en los organismos de seguridad pública. Es una forma más cortoplacista de obtener ingresos inmediatos que la venta de protección privada. El director de coordinación interinstitucional de la Fiscalía General de la República, Ariel Jesús Maldonado Leza, se dedicó al secuestro, utilizando como colaboradores a tres funcionarios del mismo organismo y siete personas ajenas a la institución. Todos fueron detenidos tras cobrar un rescate de ciento quince mil dólares de 2000 (*La Jornada*, 31 de marzo de 1998). Aún a principios de los años ochenta, según relata un testigo militar de primera mano, sobre un caso en un barrio de Culiacán, capital del estado noroccidental de Sinaloa:

(Un oficial) fue a ver al general. Entonces le dijo: “oiga, mi general, aquí hay un grupo de [exportadores de drogas], aquí en Tierra Blanca, que le van a entrar, con un millón de pesos

[cincuenta mil dólar de 2000] cada cabrón, porque les demos chance [oportunidad] de que trabajen”. Entonces (el general) le dice: “¿Y cómo está?” “Pues de a un millón cada cabrón”. Era mucha lana [dinero]. “¿Sale? [¿Está bien?]” “Sale”. Entonces lo citan a este grupo de [empresarios de drogas], con su lanita [dinerito]. Los citan ahí por Tierra Blanca, arribita, ahí junto a Culiacán, allá como a unos cuatro o cinco kilómetros hacia arriba. Los citan en una casa de campo, con fulano. Y llegan y le entran con su lana [dinero]. Y bueno, pues ya: “¿De acuerdo?” “De acuerdo”. Y ahí mismo los detienen y los matan a todos. Y los entierran. [...] Fueron treinta muertos ahí (Flores 2005:120).

Lo mismo ocurrió con la empresa de protección privada de José Miguel Uribe, agente en la ciudad de frontera de Tijuana de la Fiscalía Especializada para la Atención a Delitos contra la Salud, dependiente de la Fiscalía General de la República. En 2002, su empresa recibió de las autoridades estadounidenses información para detener al exportador de drogas Jorge Ernesto Chevreuril Bravo, que estaba sujeto a extradición. Con esa información en la mano, acudieron a su domicilio y lo secuestraron, liberándolo tras el pago de un rescate (*Zeta*, 4 de octubre de 2002). Otro secuestro de este grupo terminó en asesinato. La operación típica de la empresa de Uribe seguía unos patrones muy específicos:

Cerca de las dos de la tarde del miércoles ocho [de enero de 2003], un grupo de agentes federales adscritos a la [Fiscalía Especializada para la Atención a Delitos contra la Salud] y subordinados del comandante [*sic*: no tenía tal rango jerárquico] José Miguel Uribe interceptaron un camión con el logotipo de Frutería Las Torres. Era conducido por los hermanos [Othoniel y Jaime] Díaz García, quienes transportaban paquetes de marihuana. Los agentes los interrogaron y luego los trasladaron a la calle [...] donde se hallaba almacenado el resto de las cinco toneladas de marihuana. [...] Cuando los agentes se comunicaron con su jefe, el comandante Uribe, la orden fue precisa: llevar la droga a la [Fiscalía], con los detenidos, y no hablar nada del asunto. Así lo hicieron. Ya con la droga en las instalaciones de la [Fiscalía], el comandante Uribe inició la negociación. Por dejar en libertad a los detenidos y entregar el cargamento, pedía dos millones de dólares, los cuales iban a ser enviados desde [la ciudad central de] Guadalajara, pero nunca llegaron. Los hermanos Díaz García permanecieron en el edificio de la [Fiscalía] hasta la tarde del viernes diez. [...] El comandante Uribe puso en práctica apenas llegó a Tijuana [en julio de 2000] este *modus operandi*. Tenía una semana y media al frente cuando sus agentes detuvieron a un individuo con ciento cincuenta kilogramos de marihuana. A cambio de su libertad, le pidieron ciento cincuenta mil dólares (*Proceso*, 19 de enero de 2003).

En la ciudad de Tijuana, la oportunidad de practicar el secuestro con fuente de ingresos complementaria para las empresas de protección ya era conocida cinco años antes de este suceso. David Brako Ruiz Márquez y Guillermo Gómez Amador eran agentes de la Policía Judicial del estado de Baja California. Su víctima fue un pequeño distribuidor local de drogas de nombre Antonio Corrales Montenegro.

La tarde del pasado veintiuno de junio [de 1997], en las afueras de una sucursal bancaria en Tijuana, dos sujetos armados interceptaron al joven [Edgar Antonio] Corrales León, de diecinueve años, hijo de Gloria León Ojeda y Antonio Corrales Montenegro. [...] El secuestro del joven Corrales León fue mantenido en completo secreto por sus familiares.

[...] El testimonio de Serratos Topete Ortega, agente de seguridad privada de una sucursal bancaria [...] afirma que [...] observó a “dos sujetos encañonar a Corrales León y subirlo a un automóvil Aerostar azul con gris, de modelo reciente”, pero reconoce que no dio parte a las autoridades correspondientes a petición de la madre del joven. Gloria León, al no contar con la presencia de su esposo, pues éste, según dijo, estaba de viaje, “escuchó los consejos de los policías Brako Ruiz y Guillermo Gómez”. Los dos agentes llegaron a su domicilio y le advirtieron que no era conveniente presentar denuncia formal porque se pondría en peligro la vida de su hijo. No transcurrió mucho tiempo para que los secuestradores establecieran contacto telefónico con la atribulada madre, a quien le exigieron un cuantioso rescate. Presentes todo el tiempo, los policías Brako Ruiz y Guillermo Gómez iniciaron negociaciones telefónicas con los presuntos delincuentes, hechas con tal discreción que la madre no pudo escucharlas. Los plagiarios demandaban trescientos mil dólares, pero después de una complicada negociación el rescate se acordó en cien mil dólares en efectivo. El dinero fue entregado por Gloria León a los propios judiciales [...]. Horas después el joven Edgar Antonio fue dejado libre en una céntrica calle de Tijuana. [...] Tres semanas después, el 14 de julio, dos supuestos policías llegaron al domicilio de la familia Corrales León y a punta de pistola obligaron a subir a Antonio Corrales a un automóvil sedan color guinda. La esposa de Corrales Montenegro se comunicó de inmediato con los agentes Brako y Gómez, pero sorprendida escuchó que no presentara la denuncia correspondiente y que esperara establecer contacto con los secuestradores, quienes pidieron un millón de dólares. [...] El día veintiocho de julio, agentes estatales arrestaron al peruano Javier Eduardo Fernández Rodríguez, quien confesó que fue contratado por los agentes Brako y Gómez para “levantar” [secuestrar] a Corrales León a cambio de diez mil dólares (*El Financiero*, 10 de agosto de 1997).

El robo y la extorsión, en términos generales, son una forma rápida de obtener ingresos, de capitalizar la credencial policial o militar. Pero, a cambio, provocan graves prejuicios a los participantes en el mercado de drogas, haciéndolo más volátil e insuflando mayores dosis de desconfianza entre los participantes. Sus efectos son del mismo tipo de los que provoca la aplicación estricta de la legislación para la expropiación de drogas. A la postre, cuando los funcionarios públicos actúan de esta manera están privatizando el destinatario último de la expropiación, pero no cambian los mecanismos de actuación. El secuestro, que es material indispensable para la mayor parte de las extorsiones, no muestra grandes diferencias de forma con el encarcelamiento, salvo el acceso público a los detenidos y las garantías sobre la vida personal y sobre el proceso judicial. El robo, a efectos del empresario de drogas, tiene las mismas consecuencias que las sanciones y las expropiaciones.

Gestión de recursos humanos

A diferencia de las empresas dedicadas a la distribución de drogas, las empresas de protección son intensivas en mano de obra. Tanto la búsqueda de información como el ejercicio de la violencia, ya sea con fines publicitarios o de castigo, requieren grandes

cantidades de factor trabajo. Aunque los costes marginales de la producción de protección sean decrecientes, el tamaño de la empresa de protección privada dependerá de la cantidad y de la calidad de los clientes que sean capaces de captar. La empresa de Jesús Ignacio Carrola Gutiérrez estaba conformada por ocho trabajadores fijos que lo acompañaban por sus diferentes destinos burocráticos. A cinco de ellos los había reclutado a su paso por la delegación de la Fiscalía General del Estado en la ciudad fronteriza de Tijuana. Hasta las tres docenas de trabajadores que mantuvo la empresa en algunos de sus destinos, el resto de asalariados los reclutaban en el mercado local (*El Universal*, 31 de mayo de 2001).

Otras empresas de protección privada, más sofisticadas y con mejores clientes, adquieren un tamaño mucho mayor y llegan a superar el centenar de trabajadores. Entre 1988 y 1990, en los tiempos en que Javier Coello Trejo era comendador del cártel de empresas de protección desde su puesto de vicefiscal general de la República, “había comandantes [de la Policía Judicial Federal] que disponían de hasta cien [asalariados] a los cuales pagaban, de ‘su’ bolsa, cuatrocientos dólares al mes, además de tolerarles numerosos crímenes” (Instituto Mexicano de Estudios de la Criminalidad Organizada 1998:57). Sólo una parte del aparato de adquisición de información del general José de Jesús Gutiérrez Rebollo estaba compuesta por cuarenta miembros, todos ellos militares, que se movían por todo el territorio mexicano desde su base en la ciudad central de Guadalajara (*La Jornada*, 13 de mayo de 1998).

Trescientos trabajadores se le estipulan a la empresa de Elías Ramírez Ruiz en su paso por la comandancia de la Policía Judicial Federal del estado de Chihuahua (Rivelois 1999:158-9). Francisco Manuel Gutiérrez Véjar, quien fuera subdelegado de la Fiscalía General de la República en el estado fronterizo de Sonora, disponía de dos docenas de agentes federales, además de cincuenta y seis asalariados temporales sin contrato con la institución oficial (Carpizo 1994:30-1; *Proceso*, 26 de abril de 1993). José de Jesús Gutiérrez Rebollo, a su paso por la comandancia de la región militar con sede en Guadalajara, tenía comisionados sólo al efecto de recopilación de información para su empresa de protección privada a empresarios de drogas, a treinta soldados de distintas graduaciones (*El Financiero*, 25 de mayo de 1997). José Luis Larrazolo Rubio pasó, en sus actividades como comandante de la Policía Judicial Federal, de tener cincuenta

asalariados en la ciudad de Juárez en 1987 a trescientos cuatro años después cuando llegó a la fronteriza ciudad de Tijuana (Pedraza 1994:94). El número de sus trabajadores descendió cuando trasladaron a Larrazolo Rubio a una zona con menor densidad de exportadores de drogas como es el estado de Michoacán, junto al Pacífico medio.

Aunque los trabajadores de las empresas de protección privada no tienen un trabajo continuado en el tiempo que pueda abarcarse con una jornada de trabajo normal por turnos, ya que la violencia y la adquisición de información no están reguladas por convenio y sí por oportunidad, los asalariados deben estar disponibles a cualquier hora del día al servicio del empresario para ejercer las tareas propias de su contrato:

El Hotel Apolo se encontraba en pleno centro de la ciudad [Juárez, en el estado fronterizo] de Chihuahua en ese tiempo. Más de cincuenta agentes se encontraban alojados permanentemente en dicha hospedería. Ahí los había enviado su comandante José Luis Larrazolo [Rubio] por un solo motivo: tenerlos lo más cerca de la oficina y la comandancia de la Policía Judicial Federal. [...] Se encontraba cruzando la calle del hotel Apolo. La guardia en la sala de agentes estaba alerta las veinticuatro horas del día para cualquier emergencia. [...] Repentinamente en cualquier noche llegaba al bar del hotel Apolo el jefe de grupo de la Policía Judicial Federal, Eleazar Hernández Peña, y al grito de “señores, se acabo la fiesta, tienen media hora para vestirse en ropa de campaña, salimos a trabajar”, pagar las cuentas rápidamente, subir a sus habitaciones, mudarse de indumentaria, llevar las armas y estar en la oficina listos para salir a un lugar ignorado, medio cuetes [embriagados] y medio crudos [resacosos] algunos (Pedraza 1994:47-8).

La primera remesa de trabajadores de las empresas de protección privada procede de las fuerzas de seguridad pública a las que pertenecen los directivos de estas empresas. Allí llegan los candidatos salidos de procesos de reclutamiento de las agencias de seguridad pública en México que, con escasa publicidad y amplios grados de informalidad, restringen el ámbito de su búsqueda a tres tipos de aspirantes: los que tienen amigos o familiares en la institución, quienes cuentan con relaciones sociales o de parentesco en otras áreas de la administración pública con capacidad para facilitar su ingreso y quienes poseen la capacidad financiera para incorporarse a la institución pública (Arteaga y López 1998:30; Suárez 2002:153-75).

Una vez en la institución de seguridad pública, a los recién incorporados se enfrentan ante una disyuntiva única con tres posibles caminos profesionales. El primero es que el nuevo miembro se convierta en un empresario de protección privada por sí mismo. Pero esta entrada directa a la cúspide profesional es una situación poco probable. Salvo que el nuevo recluta goce de información privilegiada y previa del mercado de drogas y su propio séquito para el ejercicio de la violencia antes de su acceso al organismo de

seguridad, las posibilidades de que forme su propia empresa de protección privada independiente son nulas. Por lo tanto, los recién incorporados tendrán que enfrentarse a la alternativa de incorporarse a una de las múltiples empresas de protección privada que ya existen en la institución de seguridad pública a la que llegan o mantenerse como agente independiente en la estructura burocrática ofreciendo protección pública en la medida de sus posibilidades. Esta última posibilidad es también bastante improbable. Los empresarios de protección privada en cada institución se encargan de ahogar de raíz, a través de mecanismos formales e informales, la aparición de competencia, venga por la vía privada o pública. En su mejor época, la Dirección Federal de Seguridad “era un grupo muy compacto, una especie de fraternidad [...] Sólo se podía ingresar si la persona iba recomendada. Y el que recomendaba, se comprometía a que el recomendado cumpliera con las leyes escritas y no escritas de la fraternidad” (*Proceso*, 12 de noviembre de 2000).

Cerradas las otras dos alternativas, los recién incorporados constituyen una oferta natural de las empresas de protección. En primer lugar, porque los antecedentes e intereses de los nuevas reclutas están por encima de esta potencial intención de cumplir a cabalidad con la legalidad y de modo natural conducen hacia la prestación de servicios de protección privada. “Quienes entran en la Policía Judicial Federal lo hacen porque comparten los valores de abuso de poder y enriquecimiento ilícito con sus predecesores. Por tanto, los recién incorporados se socializaron en la existente estructura de valores” que permite la pervivencia de las empresas de protección (Arzt 2000:119). Esta opinión fue contrastada con una encuesta realizada en 1996 entre los policías judiciales federales y los aspirantes en cursos de formación. “Todos tienen las mismas motivaciones: dinero, lujos, coches, etcétera” (Lozano 1998:30). Este interés pecuniario va en combinación con algunas otras peculiaridades de partida. Hervert (1998:136), tras realizar un análisis psicológico a los nuevos reclutas de la Dirección General de Seguridad Pública y Tránsito Municipal de Naucalpan, en el estado de México, que circunda a la capital del país, concluye que “los sujetos mostraron reticencia a establecer contacto con el ambiente, al intercambio personal, así como también descortesía y agresividad”. Soto (2000) realizó un estudio psicológico a ciento setenta y siete aspirantes a la Policía Auxiliar del Distrito Federal. La honestidad y la benevolencia ocuparon los lugares

noveno y décimo en su escala de valores compuesta por doce elementos, muy por detrás de la apariencia física, la lealtad o el estatus.

Pero, más allá de valores abstractos y de pretensiones previas, el nuevo recluta se verá sometido a una elección racional entre medios e ingresos escasos en la protección pública y fuertes rendimientos en la protección privada. “Los jóvenes policías, recién salidos del instituto de capacitación, son enviados a las distintas plazas del país, sin armas ni dinero. Ahí se acaba el romanticismo” (Andrade 1999), si es que alguna vez existió (Suárez 2002:153-75). La educación formal que se ofrece en las agencias de seguridad pública, que dura 4,5 meses en promedio (Ramírez 2003:325), que siempre es posible evitarse mediante métodos informales, tiende a reforzar la elección de un destino en la protección privada. Más allá de la predisposición a una subcultura particular que va anexa a toda organización policial y militar que se inicia desde el periodo mismo de formación reglada, reforzando así las características de solidaridad interna, respeto máximo a la autoridad jerárquica, pertenencia al grupo y conservadurismo social (Martínez 1999; Suárez 2002; Skolnick 1966; Wilson 1968), el profesor de geografía urbana de una academia de policía municipal fue explícito en su vertiente del modelo de socialización policial. Según su propia receta, el interés natural de los nuevos agentes es enriquecerse.

Pero no lo hagan rápido, porque sospecharían de ustedes. Es tiempo de que la policía cambie. Es tiempo de que la policía use la inteligencia y robe con profesionalismo. No traten de tomar todo, porque el pastel está ahí en la calle. Pero no quieran tomarlo todo. No crean que todo es para ustedes. Sólo una parte les corresponde. Lo demás es de las autoridades superiores de la corporación. Ésta es la manera de proceder de nuestra policía (Arteaga y López 1998:57).

En la formación confluyen intereses de educadores y alumnos. Mientras los primeros tratan de conseguir amoldar a los nuevos reclutas a la situación real de pervivencia de empresas de protección privada existentes en los organismos de seguridad pública, los alumnos tratan de adquirir pericias que les sean útiles en el desarrollo posterior de esas mismas actividades. “Dos de las ‘habilidades adquiridas’ más apreciadas y valoradas [por los alumnos] durante el proceso de inducción [*sic...* son] precisamente el uso del arma y la capacidad para reconocer a posibles infractores” (Suárez 2002:190).

Esta oferta de factor trabajo procedente de los recién incorporados se enfrenta con una fuerte demanda de mano de obra en las empresas de protección privada que, por sus

características de recopilación de información y ejercicio de la violencia, son muy intensivas en la utilización de trabajo. Existen dos formas para ajustar esta oferta y su demanda en cada caso particular dentro de las instituciones de seguridad pública. En el primer grupo se encuentran quienes adquieren al unísono la posibilidad de incorporarse al cuerpo policial y un destino específico en una de las empresas de protección privada, ya sea a cambio de un precio o por amistad con el director de la empresa.

Javier Coello Trejo nombró jefe de su grupo de escoltas a su sobrino y a otro pariente (*Proceso*, 27 de mayo de 1991). Adrián Carrera Fuentes, director de la Policía Judicial Federal, nombró a su hijo como comandante de esa institución y lo puso a trabajar para su propia empresa de protección (Figuroa 1996:109-110). En un amplio número de casos, el destino burocrático de estos nuevos reclutas va unido a una empresa de protección privada, está determinado de antemano y es una característica propia de este tipo de tratos. Pagan por incorporarse no sólo a un organismo de seguridad pública sino que se asignan a un destino según sus deseos o los de quien financia su entrada, que es el empresario de protección privada.

En otro grupo de casos, el recién incorporado a las agencias de seguridad pública es un capital libre en subasta entre las empresas de protección privada. Posee un cargo público que puede convertirse en ingresos privados si se aplica con propiedad. Si no existe un destino decidido de antemano, la asignación del nuevo recluta a una empresa concreta dependerá de dos mecanismos. Ambos los determina en última instancia su superior jerárquico. En la descripción de un policía municipal de la ciudad central de Guadalajara, sus superiores “tenían destinado a dónde íbamos a ir según el perfil de cada uno de nosotros. Porque ya más o menos ellos veían, hacían un análisis de la personalidad de cada policía y lo canalizaban a donde correspondía” (Suárez 2002:201). Los motivos de éste pueden estar libres de intereses privados y pueden ser coincidentes con la atribución de funciones que le confieren los requerimientos legales de la institución pública. Pero también pueden fraguarse conforme a los intereses pecuniarios de quien se encarga de la designación. Mientras que para el empresario de protección privada es más económica la primera vía, el resultado es similar: la incorporación del nuevo recluta a una empresa de protección privada.

Ya en el destino concreto se unen los intereses de nuevo recluta y los de la empresa de protección privada que le circunda. En 1996 Noé Carlos Laguna Sánchez llegó destinado como subdelegado de la Fiscalía General de la República en el estado caribeño de Quintana Roo. Según su declaración judicial, en ese lugar

se encontraba como encargado de la misma [Gilberto] Fabián Campos Martínez. [...] A mi llegada a esa ciudad [Cancún, la capital turística del estado] fui informado por parte de Campos Martínez que las actividades de [comercio de drogas] en el estado eran controladas por Alcides Ramón Magaña, [...] diciéndome que dicha persona pagaba una cantidad mensual de dinero, que a mí me correspondía la cantidad de cincuenta mil dólares americanos, [...] que dichas cantidades eran pagadas por conceptos de protección para que dichas personas llevaran a cabo libremente las actividades relacionadas con el comercio de drogas (Callejo 2002:175-6; *Proceso*, 28 de marzo de 1999).

Por si acaso el recién llegado tuviese algún interés en realizar actividades distintas de las de incorporarse a la empresa de protección privada existente, desde esta última se tratará de desincentivar este modelo de comportamiento. En primer lugar, el empresario de protección privada tratará de mover la maquinaria burocrática para que el nuevo recluta que no desea la incorporación a su empresa sea relevado de sus labores, asignado a otro destino y se repita el proceso de selección. En 1991, Francisco Vázquez Chelius, fiscal federal en Cosamaloapan, en el estado caribeño de Veracruz, vendría protección privada a empresarios de drogas.

El comandante Marco Aurelio Serna, encargado de la plaza de la Policía Judicial Federal en Cosamaloapan, intuyó los vínculos de Vázquez Chelius [...] y comenzó a investigar: interrogó a los agentes “comisionados” [trabajadores de Vázquez Chelius sin vinculación orgánica con la Fiscalía General de la República] y ellos le informaron a Vázquez Chelius [...] Quince días más tarde[, gracias a los contactos de Vázquez Chelius en la ciudad de México,] el comandante Serna fue removido de Cosamaloapan, mientras que Vázquez Chelius le integraba una averiguación previa por extorsión. Dos amigos del “comisionado”, Luis Zurutuza [Espinoza], comerciantes de Cosamaloapan y el agente municipal de Nopaltepec [pedanía de Cosamaloapan], Teófilo Cano, amigos de Luis Zurutuza, le hicieron cargos al comandante Serna por supuestos actos de extorsión (López 1993:65-6).

Si no tiene éxito con esta estrategia para cesar y alejar al subordinado, la diferencia de poder en la negociación permite al empresario de protección privada realizar toda una serie de sanciones contra el irredento. López (2003:63-71), tras analizar doscientas veintidós quejas en la policías del Distrito Federal, concluye que “subsiste la práctica de amenazar a los subordinados con involucrarlos en la comisión de delitos, ya sea como método de sometimiento o como forma de represalia [...] Ha llegado a ocurrir que los superiores ejercen medidas de presión sobre los agentes para que acepten haber participado en delitos”. Los castigos combinan las represalias por su comportamiento

con el alejamiento del flujo de información al efecto de minimizar los daños que pueda en potencia provocar a la supervivencia de la empresa.

La ruptura de la disciplina se paga con diversas represalias disfrazadas de “legalidad” o abiertamente ilegales: marginación, relegamiento a tareas tediosas, bloqueo a promociones, arrestos, negativa a la entrega de información, recursos y medios de trabajo, campañas de prensa hostiles, cambios constantes y arbitrarios de comisión y horarios, excesiva carga de trabajo, trato permanentemente irrespetuoso, humillante y agresivo, destituciones y expulsiones arbitrarias. Pero las represalias pueden ir más lejos: designación en comisiones especialmente peligrosas, divulgación de información delicada [...]; represalias contra informantes, familiares y amigos; amenazas abiertas y veladas, [...] fabricación de delitos, encarcelamiento injusto, tortura, desaparición y asesinato (Instituto Mexicano de Estudios de la Criminalidad Organizada 1998:55).

Guillermo Domínguez, agente de la Dirección de Investigaciones para la Prevención de la Delincuencia, fue detenido hasta en siete ocasiones entre 1968 y 1982 por negarse a incorporarse a una empresa de protección privada de las existentes en esa institución (*Proceso*, 12 de julio de 1982). Un cadete de la Academia Municipal de Policía de la fronteriza ciudad de Juárez murió por causa de los golpes que le propinaron cuatro de sus compañeros. Su delito era negarse a incorporarse a una empresa de protección privada a distribuciones minoristas de drogas una vez accediese al puesto de agente (*El Universal*, 9 de noviembre de 1996). En 1991, Luis Homero Águila, un militar de baja graduación y subordinado del vendedor de protección privada José de Jesús Gutiérrez Rebollo sufrió el embate judicial por no permanecer en silencio ante los abusos de sus superiores. Según Homero Águila,

El pagador de la Quinta y la Decimoquinta zona militar, Vicente Rosas Villa[, subordinado de Gutiérrez Rebollo], al ser recriminado por descuentos indebidos que les hacía a muchos militares, incluyéndolo a él, para quedarse con ese dinero, éste burlescamente les contestó que de qué se asustaban si “el Ejército Mexicano estaba compuesto por la escoria humana de México, empezando por los de arriba”. Entonces, Luis Homero Águila se atrevió a denunciar tanto las anomalías como la concepción que tenía de la institución armada el teniente coronel Rosas Villa. La reacción de Gutiérrez Rebollo no se dejó esperar. [...] El general “ordenó”, primero, su internamiento en el Hospital Militar Regional por supuestamente padecer un cuadro de locura y, después, su detención bajo los cargos de homicidio y robo calificado y lo puso a disposición del entonces procurador de justicia. [...] Mientras estuvo internado en el Hospital Militar fue atendido por el coronel psiquiatra José de Jesús Javier Brambila Colado, quien “diagnosticó”, según síntomas de angustia, nerviosismo, irritabilidad e hiperquinesia, entre otros, una severa paranoia de Homero Águila. [...] Durante su internamiento forzado lo sujetaron a sobredosis de clorhidrato de trehexifenidilo y haloperidol, lo que efectivamente le provocó una alteración psíquica. Correspondió irónicamente al denunciante [en 1997] del general Gutiérrez [Rebollo], su entonces secretario particular subteniente Artemio Flores Martínez, obligar a Homero Águila a que firmara, el veintiséis de noviembre de 1991, su “baja voluntaria” [...] que le hicieron firmar, tras mantenerlo en una mazmorra, torturado e incomunicado, durante siete días, del veintitrés al veintiséis de noviembre de 1991, acusado por el propio general Gutiérrez Rebollo de ser el asesino de dos personas y el autor de un robo de joyas y de

sesenta millones de pesos [veinticinco mil dólares de 2000] (*El Financiero*, 13 de julio de 1998).

Contra estas arbitrariedades de los superiores jerárquicos, los subordinados tienen escasas posibilidades de defensa. De manera individual, son los mandos los que manejan por completo el sistema de recompensas y sanciones con la anuencia. La organización de los trabajadores en sindicatos para la defensa de sus derechos e intereses e incluso la movilización colectiva la prohíbe la legislación tanto para las instituciones de seguridad pública como para las militares. Un remedo de organización para que la tropa exprese las quejas con respecto a los comportamientos ilícitos de sus superiores son los consejos de honor que existen en las fuerzas armadas y también en buena parte de las instituciones policiales. En la práctica, sin embargo, estos organismos han estado al servicio de los mandos superiores y han sido un instrumento bastante útil para dar apariencia legal a sus propias arbitrariedades.

Pero existe un límite superior para la incorporación de asalariados a las empresas de protección privada: el propio tamaño del organismo de seguridad pública en el que prestan sus servicios sus gerentes. Una actividad tan intensiva en mano de obra como la protección privada no satisface toda su demanda de factor trabajo en ese marco tan estrecho en sus números. Este umbral, en cualquier caso, es más intenso entre quienes trabajan en instituciones civiles que entre los militares, donde la fuerza de trabajo subutilizada es casi ilimitada. A mediados de los años noventa, José de Jesús Gutiérrez Rebollo a un tiempo comandaba una exitosa empresa de protección y la Quinta Región Militar, que abarca buena parte del oeste medio de México. Sólo una pequeña facción, menos de un centenar, los más cercanos, de los más de veinte mil soldados a sus órdenes participaba en las actividades de protección privada (López, Sierra y Enríquez 1999:25).

La distancia entre oferta interna y demanda de las empresas de protección privada provocan que los procesos de reclutamiento de las empresas de protección no se acaban en los límites estrechos de los trabajadores del sector público. Ante esta perentoriedad, los empresarios de protección privada contratan personal fuera de las agencias de seguridad pública (Martínez 1999:37-50). A los asalariados que contrata fuera de las instituciones de seguridad pública, el empresario de protección privada les devenga un salario por un periodo fijo más comisiones por trabajos realizados y con regularidad les

libera de las consecuencias legales de sus actos delictivos dentro y fuera de la empresa, lo cual les supone una fuente independiente de renta.

Existe una relación inversa entre trabajadores internos y externos de la empresa de protección privada. A más cantidad de unos, menor necesidad de la otra dentro de los requerimientos de la demanda de protección. Pero esta relación no es proporcional. Los asalariados externos a los organismos de seguridad pública tienen sus propias cualidades que son poco sustituibles, al menos en el corto plazo. Su función principal es la recopilación de información, lo explica que en su inmensa mayoría permanezcan en un lugar concreto y ofrezcan sus servicios a los empresarios de protección privada que destinan en ese mercado local. De manera excepcional, el trabajo externo actúa a modo de periodo de prueba. Aquellos que demuestran su productividad en estas actividades fuera de las agencias de seguridad pública se les premia con la incorporación, dentro de las limitaciones burocráticas del empresario de protección privada, a la institución con la cual han venido colaborando de manera informal. Así lo reconocieron dos agentes de la Policía Judicial del Distrito Federal:

Ahora algunos compañeros son acompañados por gente que podríamos llamar “elementos externos”, los que sólo realizan méritos para ser tomados en cuenta por los comandantes para ingresar a la Policía Judicial. Esos “elementos” participan en algunos operativos sorpresa para la detención de presuntos delincuentes y, en otros casos, auxilian en la entrega de citatorios u órdenes de aprehensión. Lo único que hacen es tratar de demostrar a los mandos que saben jugársela en los operativos difíciles y si reúnen los suficientes puntos para incorporarse formalmente a un grupo (*Reforma*, 6 de octubre de 1994).

En 1994, dos meritorios asentados en la ciudad de Tampico, en el estado fronterizo de Tamaulipas, Eloíso McDonalds y Fundamento Martínez, escribieron una carta al entonces fiscal general de la República, Humberto Benítez Treviño. En su misiva, aparte de proporcionarle alguna información falsa para tratar de demostrar sus virtudes, le solicitan “se nos recomiende a un comandante de la [Policía Judicial] Federal para ascender a la categoría extraoficial de meritorios de primera clase: madrinas con pistola,” a pesar de que ninguna de las dos jerarquías figura en ningún organigrama de la institución (Valle 1995:197).

Guillermo González Calderoni llegó a formar una empresa de protección privada de gran calado y de su propiedad tras sus inicios como colaborador externo del comandante de la Policía Judicial Federal, Luis Soto Silva, en la zona fronteriza del estado de

Tamaulipas. Adrián Carrera Fuentes comenzó como asaltante a mano armada en los años sesenta, después fue meritorio de la Policía Judicial del Distrito Federal y desde allí llegó a alcanzar la dirección de la Policía Judicial Federal a principios de los años noventa. También Gilberto Fabián Campos Martínez comenzó como ayudante externo del comandante de la Policía Judicial Federal, Guadalupe Gutiérrez López. Cuando se abrieron las oportunidades laborales en la institución pasó a ser agente y terminó con su propia empresa de protección privada, todo ello en un periodo de cinco años (*El Financiero*, 30 de julio de 1999; *El Universal*, 29 de marzo de 1998; *La Jornada*, 27 de diciembre de 1998).

Cuando existen restricciones para incorporar al meritorio a la agencia de seguridad pública y el empresario de protección gusta de sus servicios puede llegar a mantenerlo de manera indefinida a lo largo de sus múltiples destinos. Raúl Macías García acompañó desde su puesto no oficial al comandante de la Policía Judicial Federal, Jesús Grajeda Lara, en sus destinos en todo México entre 1989 y 1995: Morelia, la capital del estado de Michoacán, junto al Pacífico, la ciudad fronteriza de Tijuana, las localidades del interior de Aguascalientes y Zacatecas, capitales de los estados del mismo nombre, Hermosillo, la capital del estado fronterizo de Sonora, y la industriosa ciudad nortea de Monterrey (*La Jornada*, 13 de marzo de 1997).

Pero éstos son casos excepcionales derivados de dificultades concretas para manipular el proceso de selección. La inmensa mayoría de los trabajadores externos de las empresas de protección privada no tiene preparación para realizar tareas especializadas más allá de la recopilación local de información ni tampoco el empresario tiene incentivos para proporcionársela. Existe una oferta más que suficiente de trabajadores con esta cualificación en los alrededores de cualquier oficina de los organismos de seguridad pública o en el stock de pequeños delincuentes. Por el contrario, los especialistas en la violencia sí se reclutan entre las filas de las agencias de seguridad, donde reciben una especialización gratuita. Si el empresario ve que los colaboradores externos cuentan con aptitudes innatas los integrará a la institución pública a la espera de que le proporcionen una formación subvencionada.

Por otra parte, los ayudantes externos de las agencias de la seguridad públicas tienen su propia utilidad que les hace valiosos más allá de las necesidades de capital humano de la

empresa de protección privada. Le ofrecen a éste de drogas una sima contra publicidad negativa. Algún ciudadano con interés en realizar una denuncia contra los abusos policiales no encontrará su fotografía en los archivos correspondientes. Se les puede despedir con facilidad, o incluso encarcelar, sin verse sometido a los rigores burocráticos que van anexos al cese de un funcionario público. Así, el general Federico Amaya Rodríguez, tenía su más que suficiente fuerza de trabajo en los cuarteles. Aún con ello, a su paso por la comandancia de la populosa ciudad norteña de Monterrey,

organizó a un “grupo de viciosos con antecedentes criminales”. Los usaba para “maniobras fraudulentas como falsas alarmas, informando a los industriales que (iban) a ser secuestrados ellos o sus familiares”, después de lo cual llegaba a ofrecerles protección a cambio de una compensación. [...] En 1972 Amaya fue trasladado a Guadalajara como comandante en jefe de la zona. Poco después empezó a crear un grupo similar al de Monterrey. Lo bautizó como “agentes confidenciales”. [...] Para armar el grupo buscó a jóvenes de la localidad que se habían destacado por su valentía [...]. El general no cejó y convirtió a los golpeadores de la Federación de Estudiantes de Guadalajara en agentes. El más destacado fue Carlos Morales García, que, según la Dirección Federal de Seguridad, “comanda a los agentes confidenciales de la XV Zona Militar y es ampliamente conocido por sus atracos a mano armada y sus atropellos”. [...] El coronel Francisco García Castelló [...] tenía el cargo formal de jefe de Relaciones Públicas de la XV Zona Militar. Dependía directamente del comandante de zona, general Federico Amaya Rodríguez, y su función real era controlar a un grupo de paramilitares, empleados para eliminar opositores y robar y cometer otros ilícitos, entre ellos el comercio de drogas (Aguayo 2001:217-8).

La gestión de los recursos humanos en una compañía de protección muestra los patrones convencionales de cualquier otra empresa pública o privada: remuneraciones y sanciones. Los pagos se realizan conforme en una base fija y un porcentaje variable por operaciones concretas. Cuando el asalariado pertenece a una institución de seguridad pública, esa parte fija es la que corresponde con el salario y las dietas devengados por el sector público según las tareas encomendadas. De este modo, la empresa de protección privada recibe una subvención encubierta para el funcionamiento de sus recursos humanos.

En esta consideración de subvenciones implícitas deben encuadrarse las frecuentes quejas de los mandos policiales sobre los bajos salarios de los agentes de seguridad pública y las solicitudes para su crecimiento. Arturo Durazo Moreno, jefe de la Dirección General de Policía y Tránsito y gran empresario de la protección privada, estimaba necesario pagar salarios justos a sus trabajadores para evitar que extorsionasen a los viandantes y a los conductores (*Proceso*, 12 de julio de 1984). Estas peticiones en teoría altruistas, sin embargo, están más relacionadas con su interés en aumentar las subvenciones públicas a su actividad empresarial privada que con la teórica mejora del

ajuste entre su encomienda legal y sus actividades reales. Son una forma encubierta de cabildear en la que el empresario de protección privada toma un rol curioso derivado de su doble condición de funcionario público y agente privado. Actúa a un tiempo como representante sindical de sus trabajadores y como solicitante de mayores subvenciones para su propia iniciativa privada.

A los trabajadores de la empresa de protección privada sin contrato con una institución pública su empleador, además del salario, les provee de su propio bolsillo de gratificaciones en especie que son necesarias para la correcta realización de su trabajo, tales como armas, identificaciones falsas y uniformes. El fiscal federal en Tijuana, Jesús Romero Magaña, pagaba entre ochenta y cien dólares a la semana a su ayudante Jaime Eduardo García Sosa por vigilar las actividades de otras empresas de protección privada dentro de la Policía Judicial Federal. Al salario base le sumaba pagos específicos por unidad de producto cuando le ofrecía alguna información que consideraba de particular relevancia (Procuraduría General de la República 2001a:231).

Pero dentro de las empresas de protección privada existe una panoplia de pagos en especie que superan en cuantía los salarios monetarios devengados, ya sea por la propia empresa o por la institución de seguridad pública en la que prestan sus servicios. La distribución de drogas procedente de expropiaciones a empresarios no protegidos o de robos es una forma normal de retribución en especie, ya sea para el consumo personal o para que capitalicen su valor vendiéndola a terceros.

Cuando le sobraba cocaína en su despacho, el secretario particular de [Francisco] Sahagún Baca[, director de la Dirección de Investigación para la Prevención de la Delincuencia], el mayor Miguel Ángel Fernández Serratos, llamaba a los jefes de brigada y les manifestaba: “Sobró mucho perico, cabrones, y el jefe Sahagún ordena que hay que hacer una vaquita [bote] entre todos”. La onza de coca[ína] para ese tiempo costaba entre ochenta y noventa mil pesos [doscientos cincuenta dólares de 2000 por gramo], pura. Estando en ese estado puede tolerar hasta cuatro cortes, o sea, cuadriplica la cantidad, bajando obviamente la calidad. De esta manera, los jefes de brigada tenían que pagar entre cincuenta y sesenta mil pesos [cinco mil dólares de 2000] por “tamal”, o sea, la dotación (González 1983:123; *Proceso*, 26 de septiembre de 1981).

Pero la variable principal de la remuneración en especie de los trabajadores de las empresas de protección privada es la inmunidad para realizar actividades delictivas. Esta independencia de los asalariados para cometer actos ilegales al efecto de complementar sus ingresos, no obstante, debe someterse a tres límites. El primero es que sus negocios ilegales no afecten a los clientes de la protección privada, ni a los

propios, en cuyo caso habría que reintegrarles el desperfecto con indemnización, ni a los ajenos, dado que llevarían anexa algún tipo de represalia de la competencia sobre la empresa del trabajador. Las transferencias comerciales con los clientes de la empresa es un monopolio que el empresario ejerce de manera particular.

El segundo límite a las actividades privadas de los trabajadores es que no erosionen las relaciones entre su empleador, de una parte, y otras empresas de protección privada y las autoridades públicas, de otra. Bajo esta última premisa se quedan fuera del rango de víctimas de los trabajadores de las empresas de protección privada las clases altas, a las cuales las autoridades políticas suelen pertenecer y que tienen posibilidad de influir de manera negativa en la posición burocrática del empresario de protección. En 1987, un grupo de policías judiciales del estado noroccidental de Sinaloa allanó la vivienda del boxeador Julio César Chávez González, en ese entonces campeón del mundo. Se llevaron a su hermano y a un sobrino. Con torturas trataron de extorsionarlo bajo el pretexto de que iban a acusarlos de asociación delictiva, robo y violación. Enterado Chávez González del suceso, telefoneó al entonces gobernador del estado, Francisco Labastida Ochoa (1986-92). Gracias a las gestiones del jefe máximo se liberó a los detenidos y los participantes en el secuestro fueron degradados o expulsados del organismo policial (Ponce 2000:55-7).

En concordancia con éste, el último límite a las actividades privadas y delictivas de los trabajadores de las empresas de protección privada es cuantitativo. Que sus trabajos independientes no sean tan generalizados ni tan concentrados en el espacio y en el tiempo que se genere un clima de crispación social contra el empresario de protección privada que ponga en riesgo el cargo público de este último. Aunque el empleador tenga instrumentos para parar el golpe y evitar su destitución por ineficaz, lo cual no siempre evitar ese resultado, ninguno es gratuita. Se hace necesario comprar en los medios de comunicación de masas mayores cotas de publicidad que contrarreste la evidencia sobre su ineficacia provocada por sus mismos trabajadores.

En la práctica, la permisividad para la comisión de actos delictivos incluye una extensa gama de actividades, desde el robo al saqueo pasando por la extorsión. Todas ellas permiten una transferencia inmediata de renta a favor de los asalariados. El agente de la Policía Judicial Federal, Manuel Ramón Olivos Ortiz, miembro de la empresa de

protección de Elías Ramírez Ruiz, jefe de ese organismo en el estado fronterizo de Chihuahua, secuestró a los hermanos Héctor Ignacio y Sergio Maximino Quijano Santoyo, quienes habían sido denunciados por robo a gran escala. A cambio de su libertad le exigió a su familia, a través de un abogado, cien mil dólares de 2000 (Comisión Nacional de Derechos Humanos, 23 de enero de 1991).

Estas actividades no sólo están cubiertas frente a la hipotética intervención del empresario de protección privada en lo que correspondería a su encomienda legal de perseguir el delito. Reciben una garantía adicional cuando se produce un enfrentamiento entre este modelo de acumulación ilegal de rentas y otras empresas de protección privada o funcionarios públicos cumpliendo con sus deberes legales. En la ciudad de Atoyac de Álvarez, en el estado sureño de Guerrero, “un grupo de soldados intentó robar la sucursal del Banco de Comercio. El velador [guardia de seguridad] pidió ayuda a la policía. Los soldados fueron detenidos, pero rescatados posteriormente por sus superiores. Éstos prometieron que serían sometidos a juicio por un tribunal militar. Nunca trascendió el castigo que se les impuso” (*Proceso*, 13 de enero de 1977).

La impunidad prestada por el empresario de protección privada hacia sus asalariados se extiende más allá de las actividades profesionales y de recaudación independiente de rentas. En 2000, Daniel y Fernando Duarte Domínguez, dos auxiliares del destacamento de la Policía Judicial Federal en la frontera Juárez, esnifaban cocaína en el interior de un vehículo. Varios agentes de la Policía Municipal observaron este comportamiento y los detuvieron. El automóvil en el que estaban era robado y en el maletero tenían varios fusiles Kaláshnikov que no contaban con el perceptivo permiso. Antes de que pudiesen llevarlos a comisaría, llegaron dos elementos de la Policía Judicial Federal y comenzaron a proferir amenazas hasta que consiguieron su liberación (*El Paso Times*, 25 de julio de 2000). En 1990, el rector de la Universidad Autónoma de Sinaloa, David Moreno Lizárraga, observó desde su domicilio cómo los agentes de la Policía Judicial Federal en el estado, Carlos Monroy Hernández y Pedro Martín Almada Guzmán, “golpeaban salvajemente” a un individuo que acababan de detener. Al reprocharles su comportamiento, los policías amenazaron a Moreno Lizárraga, llegando a ocupar su domicilio. La denuncia correspondiente interpuesta por el rector ante el jefe de ambos,

el comandante Mario Alberto González Treviño, no tuvo ninguna consecuencia legal (Comisión Nacional de Derechos Humanos, 18 de junio de 1990).

El robo es una forma rápida para que los asalariados de la empresa de protección privada cobren por los servicios profesionales que realizan. En 2000, dos agentes de la Policía Judicial Federal destinados en la ciudad fronteriza de Ojinaga secuestraron al estadounidense Omar Barrera Valdés, sin relación ninguna con la industria de las drogas. “Lo subieron a una camioneta tipo Durango, color blanca, acusándolo de ser un distribuidor de drogas e informándole que por ello lo trasladarían a las oficinas de la [Fiscalía General de la República...] Lo golpearon y despojaron de dinero en efectivo y joyas de su propiedad, amenazándolo de muerte en caso de que los denunciara” (*El Universal*, 24 de agosto de 2000). Adán Delgadillo Carrillo, “agente confidencial” de la comandancia militar de la ciudad central de Guadalajara, dirigida por el empresario de protección privada y general Federico Amaya Rodríguez, declaró, tras ser detenido,

que concurrían a diferentes lugares para obtener vino, ropa, etcétera, gratis y para lograr lo anterior les hablaban a los propietarios de los negocios simplemente pidiéndoles lo que necesitaban, que éstos con tal de tenerlos de amigos, voluntariamente entregaban lo pedido [...] que cuando podían violar mujeres lo hacían, aunque esto era con el consentimiento de ellas [*sic*] (Aguayo 2001:220).

Héctor Villasana Rosales, abogado de la ciudad de Chihuahua, capital del estado fronterizo del mismo nombre, describió el comportamiento general de las policías judiciales federales que estaban a las órdenes del empresario de protección privada Elías Ramírez Ruiz. “Llegan a los lugares, detienen sin orden de aprehensión, se roban [*sic*] las pertenencias de los moradores, el ganado, los vehículos, los objetos personales, inclusive la ropa íntima de las mujeres. [...] Basta que alguien sea rico o tenga algo para que de inmediato se le acuse de comerciar con drogas y le quiten sus bienes” (*Proceso*, 24 de septiembre de 1990).

El saqueo no es sino una forma más intensa de robo, múltiple y simultáneo. Con estas características se aclimata a la percepción al rango de potenciales remuneraciones que se cobran por su cuenta los asalariados de la empresa de protección privada. En Ajuchitlán, en el estado sureño de Guerrero, durante una ocupación militar de cuatro días de un miserable poblado bajo el pretexto de la búsqueda de drogas, “los militares se llevaron todos los objetos de valor que encontraron en las casas registradas. Tan sólo en el ejido [cooperativa agrícola] El Balcón obtuvieron un botín de casi doscientos mil

pesos”, veintitrés mil dólares de 2000 (*Proceso*, 4 de mayo de 1978). En 1989, varios agentes de la Policía Judicial Federal al mando de Heriberto Leal Garza, miembro de la empresa de protección privada de su superior Elías Ramírez Ruiz, entraron en el rancho de Saúl Rascón Macías, sito en Cuauhtémoc, en el estado fronterizo de Chihuahua. Se llevaron cuatro furgonetas que se repartieron conforme a sus propios criterios. Con ayuda de un intermediario agrícola amigo, Fernando Elías del Rosal, le vendieron setecientas cabezas de ganado propiedad de Rascón Macías al ganadero Roberto Ibarra Gaxiola a doscientos cincuenta dólares la res, un tercio de su valor de mercado. Y la cosecha de manzana almacenada en el rancho se la vendieron a un familiar de Elías del Rosal a un precio también irrisorio (*Proceso*, 4 de diciembre de 1989).

Cuando los asalariados tienen un mayor grado de organización autónoma con respecto a su empresa de protección privada de procedencia que les permite una infraestructura básica, la práctica de la extorsión y su instrumento principal, el secuestro, es una estrategia más rentable que el robo. Dos meritorios de la Policía Judicial Federal en el estado sureño de Oaxaca disponían de un puesto de revisión en carretera en el que se dedicaban a robar las nóminas que acaban de cobrar los trabajadores de una empresa cementera de los alrededores de la capital, del mismo nombre. Fueron detenidos en compañía de dos agentes de la institución cuando trataban de cobrar cinco mil dólares y un vehículo a un minorista de drogas al que mantenían en un hotel bajo la amenaza de consignarlo ante un juez por venta de drogas (*El Universal*, 17 de enero de 2001). En otro caso muy parecido con fin también infeliz,

Francisco Cárdenas Requejo [auxiliar externo de la Policía Judicial Federal] en Miguel Alemán [municipio fronterizo con Texas] secuestró en julio de 1998 a Mario Rodríguez Olguín, cometiendo dicho delito junto con otro [auxiliar] de nombre Santos Cabrales Gómez. Ambos, armados. Rompieron la puerta del domicilio para ingresar, gritando “policías federales” y le exigieron cinco mil dólares. Pero, como se negó, lo secuestraron pidiendo esa suma como rescate a los familiares de Rodríguez Olguín. La víctima fue rescatada gracias a que se le pinchó [pinchó] una llanta del vehículo en que huían, por lo que abandonaron el carro [coche] y al secuestrado (Centro de Estudios Fronterizos y de Promoción de los Derechos Humanos 2001).

El robo, el saqueo y la rapiña pueden ser actividades independientes de los trabajadores de las empresas de protección privada. Pero también son complementarias con las tareas propias de la empresa e incluso con las actividades realizadas conforme a las instrucciones de sus superiores jerárquicos. Ambas actividades ofrecen oportunidades para compaginar los pagos que desea realizar el empresario de protección privada a sus

trabajadores con sus operaciones para mejorar la calidad y cantidad de su oferta. En la represión de la guerrilla durante los años sesenta y setenta era “muy conocida la prebenda del ‘botín de guerra’, que es el apropiarse de los bienes de los detenidos durante los cateos y detenciones, o del ‘fondo de guerra’ de las organizaciones subversivas, proveniente de secuestros y asaltos” (Instituto Mexicano de Estudios de la Criminalidad Organizada 1998:34). Las actividades de rapiña en paralelo a las actividades de protección privada han sido tan comunes que incluso las percibía en los años setenta un diplomático estadounidense, un colectivo nunca demasiado adepto a la observación sobre el terreno:

Mire, cuando estas unidades [las de represión de los cultivos de drogas] hacen batidas en las zonas donde se cree o se sabe que se producen drogas, no son acciones muy limpias [sic]. Se saquean las casas, se dan palizas a los hombres, se viola a las mujeres y se les confiscan sus pertenencias (Craig 1980:354).

Los saqueos combinan de una forma muy primitiva la represión que es propia del castigo a los empresarios de drogas que tratan de vivir sin protección con los pagos a los asalariados por los servicios prestados a la empresa de protección. En 1990 el jefe de grupo de la Policía Judicial Federal en el estado sureño de Guerrero, Juan Spencer Bailleres Bárcenas, recibió una información acerca de que un ganadero de Técpan de Galeana acumulaba en su domicilio una cantidad “considerada” [sic] de heroína. Tras maltratar a los moradores y sin encontrar la heroína, se llevaron de la vivienda tres armas de fuego y joyería variada por un valor de tres mil dólares de 2000, además de quinientos dólares más en efectivo (Comisión Nacional de Derechos Humanos, 14 de noviembre de 1991).

La búsqueda de información sobre la industria de las drogas, los afanes de la empresa de protección privada para ganar prestigio en la utilización extensiva de la violencia y las retribuciones de los asalariados de la empresa suelen ir de la mano.

Luego del decomiso de dos toneladas y media de cocaína realizado en Caborca[, en el estado fronterizo de Sonora] dieciocho ranchos de la región fueron allanados y saqueados por agentes antinarcóticos. [...] En otro operativo realizado en Hermosillo[, capital de Sonora], la policía destruyó un centro de acopio de marihuana, combustible y armas en el rancho La Fortuna. Pero a su paso también saquearon el rancho vecino, El Pozo Negro, propiedad del ex dirigente de la Cámara Nacional de Comercio local, Javier Tapia Camou. [...] “Fue un malentendido”, fue la respuesta que recibió del comandante [Salvador] Peralta Pérez (*Proceso*, 22 de octubre de 1990).

Uno de los asalariados del empresario de protección privada Elías Ramírez Ruiz, el jefe de tarea de la Policía Judicial Federal Antonio Arias Palmeros, murió en un tiroteo en la ciudad fronteriza de Ojinaga, en el estado de Chihuahua. Ramírez Ruiz, jefe de la Policía Judicial Federal en esa entidad, consideró que el responsable del homicidio era el empresario de drogas Gustavo Tarín Chávez. Por la naturaleza de su servicio y para evitar dar apariencia de debilidad, un empresario de protección privada debe reprimir de manera severa y con la máxima publicidad cualquier conato de violencia en su contra. Pone en tela de juicio el prestigio de la empresa y la calidad del producto ofrecido. Hasta la vivienda de Tarín Chávez en Ceballos, en el vecino estado de Durango, fuera de su jurisdicción oficial, se trasladó Ramírez Ruiz y su séquito de trabajadores oficiales y extraoficiales. Sus asalariados saquearon un rancho propiedad de Tarín Chávez y también todas las casas del pueblo que pudieron y que contaban con objetos de valor (*El Heraldo de Chihuahua*, 16 de octubre de 1990; *Proceso*, 22 de octubre de 1990).

Pero los controles de carretera, en los que se invierte gran cantidad de tiempo por obligación legal y para recolectar información, son la forma más habitual de compatibilizar los intereses de la empresa y de sus asalariados. Mientras cumplen su cometido oficial y con respecto a la empresa de protección privada, los trabajadores sobre el terreno tienen a su alcance un pozo de recurso sin fondo. En los años setenta en el estado septentrional de Guerrero, “soldados de ínfimo rango saquean las pertenencias de los pasajeros de segunda clase. Con el pretexto de la búsqueda de enervantes, se apropian del mezcal [aguardiente de ágave], la carne y los huevos de tortuga” (*Proceso*, 4 de mayo de 1978). Dos décadas después, los cuarenta y cinco controles de carretera establecidos en la zona norte del estado de Durango los utilizaban los agentes de la Fiscalía General de la República y sus compañeros sin cargo para expropiar a campesinos y agricultores de sus propiedades y también para extorsionarlos. En concreto, en un control de carreteras en las afueras de la fronteriza ciudad de Juárez,

cuatro agentes de la Policía Judicial Federal pretendieron extorsionar a un ganadero [...] cuando transportaba varias vaquillas a las cuales les había practicado una operación para esterilizarlas. Los policías le pidieron una fuerte suma a cambio de no denunciar que la cirugía había servido para introducirles mariguana (*Proceso*, 24 de septiembre de 1990 y 14 de mayo de 2000).

En 1989, los agentes de la Policía Judicial Federal, Fernando Castañeda Zavala y Víctor Vélez Rangel, destinados a un puesto de control en el estado de Sinaloa detuvieron el

vehículo de dos emigrantes mexicanos que viajaban desde California, Estados Unidos, hasta su estado natal de Michoacán, en el Pacífico. Aunque no habían cometido ningún acto ilegal, al menos en apariencia, les exigieron setecientos dólares de 2000 por “dejarlos en libertad y no quitarles los objetos que traían en el vehículo, que eran dos grabadoras, ropa y una televisión usada” (Comisión Nacional de Derechos Humanos, 15 de junio de 1991).

Las características de la empresa de protección privada no conceden muchas oportunidades para el concepto de salarios diferidos ni indemnizaciones. Todo se cobra al contado o con escaso margen de tiempo. La volatilidad de la empresa no da grandes márgenes para una planificación de muy largo plazo. Cuando el empleador necesita redimensionar la fuerza de trabajo de su empresa o la incompetencia del trabajador es motivo suficiente para su despido, se abandonan por completo los pagos. No existe un incentivo para pagar por no recibir nada a cambio, ni siquiera la información que pudo acumular el trabajador en el transcurso de su empleo. El empresario de protección privada tiene amplias oportunidades para castigar cualquier utilización no deseada de esa información. Cuando se disuelve la empresa, por lo general por el abandono forzado del empresario de protección privada de su cargo público, lo más que puede aspirar a recibir el empleado ya sin ingresos es una carta de recomendación, valorando los servicios prestados, ante empresarios de protección con los que hubiese podido mantener una relación amistosa en el pasado.

Sólo existe algo parecido a un salario diferido cuando el cese de actividad en la empresa no es voluntario y cuando el empresario de protección privada tiene algún interés específico en continuar con los pagos más allá de la prestación de sus servicios. El empresario de protección privada y vicesfiscal general de la República encargado de la represión de las drogas, Javier Coello Trejo, pagaba el salario y la defensa legal a una decena de sus escoltas que fueron detenidos por una serie de violaciones tumultuarias en la ciudad de México (*Proceso*, 5 de marzo de 1990). Pero las circunstancias que rodearon a este caso y que otorgaban cierta racionalidad a los pagos sin contraprestación eran excepcionales. Trataba de comprar el silencio de los detenidos con respecto a las actividades de protección privada de Coello Trejo cuando éstos eran muy vulnerables por estar en cautividad de empresas competidoras.

En el resto de los casos, el empresario de protección privada goza de amplias facultades para manipular el proceso judicial y de otros mecanismos a su alcance de modo que se consiga el resultado deseado, con lo cual estos salarios diferidos son indiferentes e incluso contraproducentes. En 1989 Edmundo Tamayo Ortiz estaba comisionado como chofer de Javier Esquinca Andrade, director general de Delegaciones de la Fiscalía General de la República y funcionario cercano a Javier Coello Trejo. Tamayo Ortiz falleció en un hospital de Cuernavaca, en el estado central de Morelos, con un disparo en su cuerpo. La hipótesis más probable era que Enquinca Andrade lo asesinó en estado de ebriedad, aunque nunca se realizó una investigación al efecto. Tras la entrega del cuerpo y mucha insistencia, el único activo que les proporcionaron a los familias desde la instancia dirigida por Esquinca Andrade fueron varios partes oficiales del atentado con evidentes falsificaciones, la recomendación de que revisasen un periódico del estado de Morelos, en donde, bajo una firma falsa, se atribuía el fallecimiento a un enfrentamiento con distribuidores de drogas y varias amenazas para que no tratasen de enredar el asunto (Comisión Nacional de Derechos Humanos, 20 de agosto de 1992).

Si las retribuciones monetarias o en especie son el medio y el precio de mantener en pie los recursos humanos de la empresa de protección privada, el empleador tiene el recurso a las sanciones para inhibir los comportamientos no acordes con sus intereses. “La aplicación de estas sanciones no requiere, en la gran mayoría de los casos, una actuación irregular por parte del jefe: sencillamente se le aplica al presunto insubordinado la normatividad vigente, exhibiendo su expediente que, casi siempre, contiene alguna falta anterior” (Martínez 1999:57). Cuando existen, los organismos internos para dirimir disputas en el interior de las agencias de seguridad pública son un mero apéndice de la jerarquía, carentes de independencia o autonomía, y que de manera perenne ratifican la opinión del mando (Cabrera 1998). La menor sanción conlleva el despido de la empresa, que puede realizarse casi con completa libertad. El director de la Dirección de Policía y Tránsito del Distrito Federal, Arturo Durazo Moreno, tomó la determinación de despedir

al general [Rodrigo] Montelongo, subdirector de Policía y Tránsito, quien siendo un verdadero militar de carrera, con trayectoria honesta y vida sin tacha, no se podía ajustar a los procedimientos que ya comenzaba a implantar [Durazo Moreno] en la dependencia. Necesitaba sacarlo de la jugada. Por tal motivo inventó ante [José] López-Portillo, presidente de la República, que Montelongo era un traidor que pasaba información a la Secretaría de la Defensa [Nacional] y que se dedicaba exclusivamente a fiscalizarlo. Antes

de dos semanas había conseguido el traslado de su subordinado a una dependencia militar (González 1983:63-72)

Montelongo se marchó de la institución pública sin rechistar pero con una sonora indemnización (*Proceso*, 8 de julio de 1978). Mientras tanto, con los policías de rango menor que trabajaban como albañiles privados en sus múltiples construcciones y que tenían nulo acceso a la queja, Durazo Moreno era menos considerado en las formas. “Al que se quejaba, el omnipresente [Durazo Moreno] lo perjudicaba. A unos los mandaba a cuidar lumbreras a los cerros y a los llanos, y a otros les inventaba delitos para consignarlos o darlos de baja”. A “Fernando Medina y Faustino Delgado Valle, a quienes no pudo dar de baja recurriendo a los procedimientos legales de la policía, como, por ejemplo, la Junta de Honor, y tras de haberlos tenido durante más de un año, al lado de otros jefes ‘irreverentes’, en el Regimiento Montado de Policía, [...] les fabricó un supuesto fraude y fueron confinados al reclusorio” (González 1983:63-72,151-2). Una fórmula intermedia siguió Durazo Moreno para lidiar con un puesto de confianza:

Para controlar las entradas ilícitas del dinero, Durazo lógicamente debía tener gente de su confianza. Al primer director administrativo que designó para organizar sus maniobras ilícitas fue a su cuñado Federico Garza Sáenz. Durazo lo colocó respondiendo a las “sugerencias” de su esposa, pues ella quería estar siempre enterada de las entradas ilícitas de dinero. En principio, Garza Sáenz le funcionó a [Durazo Moreno]. Pero al enterarse el cuñado de las cantidades exorbitantes que se manejaban, inició por su cuenta robos contra el “patrimonio” de Durazo. Así pudo comprarse una isla en Zihuatanejo, [en el estado sureño de] Guerrero. [...] En el centro de la isla, que tuvo un costo superior a los quinientos millones de pesos [sesenta millones de dólares de 2000], construyó un restaurante a todo lujo. Sin embargo, el restaurante nunca entró en funciones, porque [Durazo Moreno] se dio cuenta de que “le estaban dando machetazo a caballo de espaldas” y de inmediato suspendió a su cuñado, con el consiguiente escándalo familiar. Durazo lo sustituyó con su íntimo amigo, Carlos Castañeda Mayoral, quien durante muchos años fungió en la [Fiscalía] General de la República como jefe de personal. [...] Con este individuo aumentaron las entradas de dinero porque era capaz para su negocio y sabía manejar muchos recursos ilícitos disfrazándolos de legales. [...] Distrayendo a su jefe con este “pasatiempo” [buscarle damas de compañía], Castañeda Mayoral también se fue sobre los bienes y en tan sólo ocho meses se construyó dos casas con valor muy superior a los cuarenta millones de pesos [cuatro millones y medio de dólares de 2000...]. Fue entonces cuando [Durazo Moreno] se percató de que este sujeto lo estaba traicionando, por lo que me ordenó hacer la investigación correspondiente. [...] Este dinero [gastos ilimitados en bienes inmuebles y ocio] lo robaba directamente de las entradas de Durazo, por lo cual, una vez verificado todo lo anterior, fue cesado. [...] A instancias de la señora Garza de Durazo, hizo reaparecer a su cuñado (González 1983:88-97).

Según un informe de inteligencia militar, el general Juan Félix Tapia García, empresario de protección privada en su cargo de director de logística contra los cultivos de drogas, “imponía muchos correctivos disciplinarios cuando los reconocimientos [terrestres y

aéreos de zonas de cultivos] se extendían más allá de lo ordenado,” es decir, cuando se aventuraban a territorios que podían estar bajo su protección privada (*Proceso*, 27 de julio de 1997). Para tres agentes de la Policía Judicial Federal pertenecientes a la empresa de protección privada de Gilberto Fabián Campos Martínez, delegado de la Fiscalía General de la República en el estado caribeño de Quintana Roo, la pena por haber perdido un cargamento de cocaína que estaba bajo su custodia fue la capital. Ésa era al menos la teoría de Campos Martínez, al cual no le importó sacrificar a tres de sus trabajadores con tal de mostrar a sus clientes que la calidad de sus servicios no estaba en tela de juicio y que se había tratado sólo de un desliz infortunado que acabaría con la muerte de los incompetentes más que una constante en la vida de la empresa (*El Financiero*, 30 de julio de 1999).

Entre quienes prestan sus servicios desde fuera de la institución de seguridad pública en la que está encuadrado el empresario, el abandono de los pagos, comunicado o no, hace las veces de carta de despido. Para los que son agentes de un organismo de seguridad pública, su despido no es mucho más dificultoso. En la mejor de las circunstancias, el cese en la empresa de protección privada puede no verse acompañado del despido en el empleo público, por desinterés de su antiguo jefe o porque el empleado tiene conexiones superiores que le permiten mantenerse en el puesto. En este caso, el trabajador despedido debe abocarse a buscar su ingreso en otra empresa de protección privada, caso de existir varias en el mismo organismo, o a contentarse con el salario oficial, por lo general retirado a tareas administrativas fuera del flujo monetario (Arteaga y López 1998; Instituto Mexicano de Estudios de la Criminalidad Organizada 1998).

Pero el empresario a menudo tiene la capacidad para mover los hilos burocráticos e inducir el despido. En 1994, el agente de la Policía Ministerial del estado fronterizo de Tamaulipas, Jorge Humberto López, denunció que Miguel Ángel Lerma Infante, sobrino del entonces gobernador Manuel Cavazos Lerma (1993-99) y supervisor de ese organismo, se había encargado de despedirlo por haber “decomisado una tonelada de marihuana sin reportar la ganancia a Lerma y al director [de la policía Luis Eduardo] Rodríguez Masso” (*El Norte*, 20 de diciembre de 1994). Cualquier motivo es bueno dentro de la tremenda discrecionalidad con respecto al ingreso y al cese de empleados de las fuerzas de seguridad pública en México.

Los despidos por este tipo de causas, publicitados con intención, pueden incluso proporcionar un motivo de prestigio para el empresario de drogas ante sus superiores jerárquicos. Mientras formaba una empresa de protección de considerables dimensiones en su cargo de jefe de la Dirección General de Policía y Tránsito del Distrito Federal, Arturo Durazo Moreno, anunciaba cada cierto tiempo el número de ceses en la institución bajo su responsabilidad: quinientos nada más tomar posesión, tres mil durante el primer año, mil quinientos más en el segundo año y dos mil quinientos más durante su tercer año en el puesto, para terminar después de seis años en el cargo con once mil despidos, según su propia contabilidad (*Proceso*, 17 de marzo de 1977, 2 de marzo y 2 de septiembre de 1978, 26 de mayo de 1980, 1 de marzo y 12 de julio de 1982). Era casi la mitad de la fuerza de trabajo que encontró a su llegada.

Durazo Moreno dejaba pasar ninguna oportunidad para la mejora de su reputación ante sus superiores jerárquicos a costa de los despidos. En las notas de prensa “que se emitían ante la detención de un agente de la policía se justificaba la acción así: ‘Siguiendo las directrices del C. [Ciudadano] Director de Policía y Tránsito del Distrito Federal, Gral. [General] de Div. [División] Arturo Durazo Moreno en el sentido de extirpar a los malos elementos de la policía mexicana” y a continuación los detalles del caso concreto (González 1984:162). Según declaró después un cercano colaborador, el coronel Joel Marín Lara, jefe de Inspección General, Durazo Moreno “presionaba al personal de policía haciendo consignaciones, sanciones y demás, para que luego Durazo Moreno se adornara con la prensa, invariablemente a policías ‘que no le entraban con su cuerno’, o sea, que no daban participaciones” de sus actos de protección” (*Proceso*, 26 de septiembre de 1982).

El empresario de protección privada tiene amplias opciones para añadir al despido formal otras reprimendas, lo cual juega a favor de reprimir cualquier contado de rebelión en la empresa. Para ello cuenta con los recursos que le proporciona la legislación: detenciones, arrestos o acusaciones falsas, que acompañen al cese de la prestación de servicios laborales por parte del empleado. Estos castigos pueden llegar aún más lejos sin tener siquiera la amenaza de sanción contra quien infringe esas sanciones. En 1994 el jefe de la Policía Judicial Federal, Adrián Carrera Fuentes, acudió en persona a la ciudad nortea de Monterrey a negociar la liberación del empresario de

drogas José Luis Sosa Mayorga, quien había sido detenido por miembros de su institución. Una vez fijada la tarifa, se quedó en la ciudad atendiendo asuntos oficiales y envió el dinero por mensajería dentro de un portatrajes a la ciudad de México. Ordenó a su subordinado Benjamín Patiño Esquivel que acudiese a recoger el envío.

Cuando el multicitado portatrajes llegó a manos del entonces director de la Policía Judicial Federal, el contenido era, efectivamente, el traje y mudas de ropa interior. [...] Adrián se puso loco y, montando en cólera, ordenó la realización de impresionantes operativos en el aeropuerto de la ciudad de México. Sin embargo, pese a los esfuerzos desplegados, amenazas, ceses, etcétera, el dinero nunca apareció. Poco tiempo después, Benjamín, el menor de los Patiño Esquivel, fue asesinado a balazos por tres sujetos (Figueroa 1996:109).

La utilización de la violencia frente a robos contra la empresa tiene un sentido que no puede explicarse en términos económicos puesto que no se recupera lo perdido. Su cometido es más bien para el comportamiento de los recursos humanos que se mantienen en la empresa. Y la misma fuerza bruta y el prestigio en su utilización que es funcional a la recaudación por servicios de protección puede aplicarse a las relaciones laborales dentro de la empresa. En 1995 un grupo de agentes de la Policía Judicial Federal secuestró a dos hermanos Armando y Francisco Rayos Jáquez, dueños de una discoteca en Juárez, junto a la frontera estadounidense. El portavoz de la oficina federal en esa ciudad, Óscar Alejandro Chávez Almeraz, comunicó a los familiares varios indicios que conducían a la responsabilidad de los policías federales. El comandante Martín Armendáriz Chaparro, “al enterarse, lo amenazó: si decía algo, también a él se lo iban a ‘cargar’, porque la investigación era muy ‘gruesa’,” intensa (Arvide 1996:59-61).

Otra circunstancia que da lugar al despido y, con más frecuencia, a la utilización de la violencia para la rescisión del contrato de prestación de servicios se plantea cuando el empresario de protección privada enfrenta un reto a su liderazgo de parte de sus subordinados, ya sea para la mera sustitución o por unas ansias de independencia profesional del empleo que pueda ser competitiva ante los clientes. Existen amplias oportunidades para inhibir estos conflictos dentro de la empresa haciendo una utilización interesada del sistema legal, sobre todo con la detención. Pero, en este caso, la violencia ofrece un refrendo añadido al liderazgo de la empresa. Aparte de desincentivar la creación de liderazgos alternativos y competitivos, el empresario de protección privada se atribuye el mostrar una mayor eficiencia en la utilización del principal instrumento a su alcance, que es la violencia. En 1999 el coronel Carmen Oralio Castro Aparicio, delegado de la Fiscalía General de la República en el estado

nororiental de Tamaulipas, asesinó a quien era primer comandante de la Policía Judicial Federal en la entidad, el también militar Jaime Rajid Gutiérrez Arriola.

Desde el punto de vista sociológico, esta reforma [la inclusión de militares en la Fiscalía General de la República y en la Policía Judicial Federal, que es parte de la burocracia organizativa de la primera] creó una interesante disyuntiva puesto que a los militares se les asignaban cargos basándose más en su talento que en su rango militar. Así Gutiérrez se encontraba supervisando militares de paisano que le superaban en galones en el ejército. [...] Los militares estaban molestos con esta situación y le apartaron de los ingresos por protección. Cuando Gutiérrez iba a ajustar las cuentas con sus subordinados, éstos alertaron al coronel Castro Aparicio y [...] le tendieron una emboscada. [...] Los subordinados del coronel vendían toda la protección que podían dentro de su nivel de jerarquía en la Fiscalía General de la República [...]; pero, a instancias de Castro, recrearon la línea de mando dentro de la columna vertebral del ejército, eliminando a un individuo que había llegado a creerse que su estatus (civil) en la Fiscalía General de la República tenía prioridad sobre su rango militar, al menos cuando se llegaba a lo que de verdad importaba: los beneficios de la protección (O'Day 2001:280-1).

Clausura de la empresa

En términos generales, la empresa de protección privada, como la de drogas, presenta un carácter muy personalista aunque por motivos diferentes. El prestigio de la empresa de protección puede aumentarse o disminuirse conforme a la calidad del liderazgo ejercido, lo mismo que el rango de la protección. Pero ambas variables son dependientes de otra anterior: el cargo público que ostenta y que es el que le da acceso a la venta de protección privada. Sin él, la empresa se disuelve y cierra por falta de ingresos. Por lo tanto, las operaciones de sucesión en una empresa sólo son aplicables si el pretendiente tiene capacidad para acceder al mismo empleo público. Por si no fuera suficiente esta contención, el empresario de protección privada centraliza la información existente en los alrededores de modo que la utiliza para vender sus servicios y, de manera subsidiaria, para evitar que cualquier subordinado pueda tener alicientes en ocuparse en una sucesión, ya sea violenta o pacífica: dividiendo la información entre los subordinados y acumulándola él mismo. Ya lo explicó de viva voz el empresario de protección privada Guillermo González Calderón:

Se necesita establecer relaciones con gran parte de la población, pero también con todo tipo de delincuentes, única posibilidad de obtener información privilegiada. La información es poder, y si la descuidas, lo pierdes. [...] En mi grupo compacto de veinte agentes, a diez o doce los comisionaba a determinada investigación. No todos conocían el cien por ciento de los datos. Una célula no sabía lo que indagaba la otra. Yo concentraba todo. Tampoco permitía que se comunicaran entre ellos. Si los descubría trasgrediendo esta regla, los

sacaba del grupo. No podía permitir fugas de información (*Bajo Palabra*, 1 de abril de 2001).

Este papel de monopolista de la información sobre el mercado de drogas y sobre el cargo público no sólo provoca que los conflictos dentro de la empresa por el acceso al liderazgo suelen ser escasos, dado que el papel del empresario es insustituible. Es que los subordinados no tienen posibilidad de continuar en la prestación de sus servicios de protección privada sin la existencia del empresario, lo cual desincentiva de cualquier rebelión entre unos individuos que, en principio, cuentan con las posibilidades para acceder al papel protagonista, ya que cuentan con una especialización en el uso de violencia. En consecuencia, el único método de sucesión es el que los superiores jerárquicos abran con la destitución del incumbente una ventana de oportunidad para sus asalariados, que en todo caso tendrán que competir con otros aspirantes externos. El que resulte nombrado, cualquiera que sea el motivo, llevará su propio equipo de trabajo e incorporará a individuos de la anterior empresa siempre que ofrezcan un capital humano inexistente, sobre todo en términos de información.

En 1996 Ernesto Ibarra Santés sustituyó a Luis Antonio Ibáñez Cornejo en el cargo de delegado de la Fiscalía General de la República en el estado fronterizo de Baja California. En una situación con alto grado de polarización y enfrentamiento entre los exportadores de drogas Amado Carrillo Fuentes y Benjamín Arellano Félix, el revelo suponía un enorme cambio en la oferta de protección privada que salía de la oficina. El saliente tenía como cliente a Arellano Félix y el entrante a Carrillo Fuentes. Para encontrar más las posiciones, los escoltas de un hermano de Arellano Félix, todos subarrendados en la Policía Judicial del estado de Baja California, habían asesinado dos años antes a Alejandro Castañeda Andrade, comandante de la Policía Judicial Federal y a quien Ibarra Santés llamaba “mi mejor amigo y compadre”. Recordando el incidente decía: “Le mataron por la espalda con un AK-47 [Kaláshnikov]. Ni siquiera tuvieron la decencia de dispararle cara a cara”. Ibarra Santés tomó la determinación de despedir, con estridencias, a la mitad de los ciento veinte empleados con que contaba la Fiscalía General de la República en el estado, en paralelo a la apertura de una guerra de intimidación con la Policía Judicial del estado de Baja California (Gómez y Fritz 2005: 72-4; *Los Angeles Times*, 16 de septiembre de 1996; *Washington Post*, 17 de septiembre de 1996).

De cualquier modo, ésta es una situación excepcional. Los empresarios de protección reclutan a los individuos que desean si alcanzan a pagar el salario que creen conveniente. Los empresarios de protección no ejercen ningún tipo de represalia sobre el cambio de empresa de sus subordinados, siempre y cuando ese tránsito no conlleve incluida una transferencia de información que sea competitiva con la actividad presente de su antiguo jefe. Y, en caso de que se produzca esta eventualidad, para entrar en colisión con la empresa contratante el primer empresario deberá contar con un cargo público porque, de otro modo, su inferioridad en cualquier disputa que trate de iniciar será manifiesta.

Una vez fuera del negocio por causa de su salida del empleo público, los empresarios, al igual que sus asalariados, tratan de buscar un nuevo acomodo dentro de una nueva empresa de protección o pasan también a situación de retiro. Las oportunidades profesionales de los empresarios de protección, al igual que las de sus asalariados, en el sector privado no son muy amplias. La información recopilada sólo puede ser vendida a otros empresarios de protección privada, lo cual induce un reciclamiento en otra empresa ya existente como asesor externo. Pero existen otras dos instancias donde poder capitalizar esos conocimientos. La primera es la intermediación en el mercado de las drogas. A la postre, los empresarios de protección terminan teniendo grandes conocimientos sobre el funcionamiento y, lo que es más importante, sobre sus actores, incluyendo las instancias de venta de protección privada. Son innumerables los casos de empresarios de protección privada que han terminado vendiendo drogas una vez fuera del cargo público.

La segunda salida profesional es la extorsión privada e indiscriminada. Como señaló el alcalde de un pequeño pueblo de Sinaloa comparando la extorsión con el cultivo de drogas, “de que siembras a que recibes tu dinero pasan meses, como en cualquier cultivo. Los secuestros son menos complicados. ¿Qué necesitas? Un informante, una casa, dos guardias de medio turno, un doctor para que le cortes los dedos sin que se te muera, un cocinero. Son días para recibir tu dinero. Y ya está” (*Proceso*, 9 de diciembre de 2001). La especialización en el uso de la violencia es el único requisito real para adentrarse en la industria de los secuestros. Y los empresarios de protección privada tienen un capital humano en esta cualidad adquirido durante años en su cargo público.

Un modelo excepcional, insólito y nunca repetido ni antes ni después de transición entre el empleo público y la actividad privada lo constituye el grupo de militares al servicio de Arturo Guzmán Deceña, que pasaron de vender servicios de protección privada en el seno del ejército a vender esa misma mercancía una vez abandonada la institución. Pero su evolución no es la historia clásica de una privatización de la industria de la protección privada. La empresa de Guzmán Decena no pasó de ejercer la protección desde instancias públicas a hacerlo de manera privada. Su trayectoria vital fue bastante más compleja. Tampoco puede decirse que pasasen de vender protección privada a ejercer en la industria de las drogas en sentido estricto. Aunque realizaron algunas transacciones con drogas por cuenta propia, su función dentro de empresa de drogas no era la de comprar y vender sustancias ilegales. Sólo su acceso fácil a la mercancía les permitía realizar operaciones de escala menor. Pero su desconocimiento de grandes clientes y proveedores, de la infraestructura en general, les impidió convertirse en una empresa autónoma de drogas.

La empresa de Guzmán Deceña fue, sobre todo, una cooperativa de la violencia. En principio prestaban sus servicios en el sector público. Formaron parte de los grupos especializados del ejército. Entre 1999 y 2000, en diversas tandas, cambiaron de cliente y pasaron a vender sus servicios a un empresario privado de drogas, Osiel Cárdenas Guillén. En otras palabras, privatizaron su clientela. No había muchas diferencias entre el tipo de servicios que prestaron primero para el estado y más tarde para Cárdenas Guillén. Aparte de la naturaleza del servicio, otra circunstancia permaneció constante más allá del tránsito de la actividad pública a la privada. A lo largo del tiempo siempre estuvieron sujetos a un solo cliente, lo que a la postre les confirió un cierto sentido de patronazgo y los asimilaba a la organización que les pagaba.

El monopsonio al que se sometieron de manera involuntaria esta cooperativa de la violencia resultó tener múltiples inconvenientes. El principal es que la fuente de ingresos de toda la empresa depende de las decisiones de un tercero, que tiene la capacidad de fijar la cantidad y el precio de venta de los servicios producidos. Primero fueron los militares quienes les ordenaban realizar de manera discrecional los operativos de captura de empresarios de drogas. El estado les pagaba por esta actividad según las tarifas oficiales sin posibilidad de negociar sus emolumentos. Una vez en el ámbito de

la empresa privada, Cárdenas Guillén contrataba a los desertores según sus necesidades para ejecutar tareas relativas a la violencia que eran colaterales para su actividad de compra-venta de drogas. En lo que se refiere al núcleo principal del negocio de la empresa de Cárdenas Guillén, su tarea se limitaba a intimidar, y en su caso asesinar, a deudores y minimizar las deserciones dentro de la propia organización. Pero los límites de la violencia nunca son tan estrictos y también ejecutaban su violencia en ámbitos no empresariales, aunque siempre a cuenta de Cárdenas Guillén.

Los inconvenientes de este monopsonio los percibieron en toda su intensidad el grupo de Guzmán Deceña en 2003 a raíz de la detención de Cárdenas Guillén. Sin patrón que exprimiese su especialización y desprendidos de raíz del grueso de los ingresos, debieron buscarse alguna alternativa. Podrían haberla encontrado prestando sus servicios para quien o quienes hubiesen recreado la infraestructura de comercio de drogas abandonada por Cárdenas Guillén. Pero, por una parte, las oportunidades de negocio eran escasas y, por otra, el nexo de unión de todo el grupo de Guzmán Deceña con el mundo de las drogas se reducía casi en exclusiva a su relación con Cárdenas Guillén.

Guzmán Deceña y sus colaboradores carecían del principal activo para manejarse en la industria de las drogas: el capital relacional. Dentro de este ámbito habían actuado como especialistas en el ejercicio de la violencia. Aunque su relación superaba con Cárdenas Guillén superaba lo laboral y se asemejaba a la amistad, nunca adquirieron el know how de la industria. Esta ignorancia se debe a una combinación de desconexión con el núcleo central de la empresa, la infraestructura de compra y venta, de almacenaje y transporte, y por la comprensible protección de Cárdenas Guillén. Una empresa de drogas es tan valiosa como sus contactos. Descubrirlos, incluso a los más cercanos colaboradores, implica someter a altos grados de vulnerabilidad a la empresa y a su liderazgo. Cárdenas Guillén no fue en su momento tan torpe de revelar estos aspectos fundamentales de la empresa a quienes contaban con la tecnología y el capital humano suficiente para descabalarle de manera violenta de su fuente de ingresos. En conclusión, Guzmán Deceña y sus acólitos no pudieron suceder a Cárdenas Guillén en la empresa porque desconocían los mecanismos básicos de su operación.

Fuera de las drogas encontraron un entorno que ya conocían. Estaba también referido a su ámbito de especialización: el ejercicio de la violencia y, su complemento, la intimidación. Su reacción estratégica a la pérdida del patrón fue una intensificación de una actividad que les había proporcionado ingresos marginales desde 2001. Aceleraron el ritmo de recaudación de impuestos entre pequeños delincuentes de la ciudad fronteriza de Nuevo Laredo. Una nueva remesa de requerimientos fiscales fue recibida por un grupo cada vez más extenso de individuos y grupos que se mueven en el terreno de la ilegalidad, desde transportistas y pequeños vendedores de drogas hasta apostadores ilegales, prostíbulos y contrabandistas de todo pelaje. El cambio de actividad fue coronado por el éxito. Su prestigio como prestadores de servicios de violencia les abrió muchas puertas. El asesinato de siete miembros de una banda rival en abril de 2003 fue el anuncio más espectacular en el sentido comercial de expandir su mensaje de protección, su imagen de protectores privados de gran alcance capaces de ejercer la violencia de la cual se afirman protectores. Por si acaso, y dado que la protección es un negocio que requiere una negociación continuada para afirmar la necesidad de la protección a los ojos de los clientes, algunos que no respetaron su celebridad fueron secuestrados e incluso asesinados.

Pero su entrada en el mercado de la protección no iba a resultar gratuita, en gran medida porque era un campo que no se encontraba libre. La empresa de Guzmán Deceña entró en conflicto con los policías municipales, aduanales y estatales, que dominaban el negocio de la protección privada en la ciudad. Aunque no exento de conflictos, su buen manejo de la violencia, incluyendo el secuestro de agentes aduanales y el asesinato de policías municipales, les granjeó un resultado positivo en forma de un esquema mixto de reparto funcional. En las áreas de actuación de la cooperativa de violencia no sólo es que los policías se abstengan de intervenir sino que existen puntos de apoyo y cooperación.

Pero la escalada de la protección privada no acabó en el ámbito de la ilegalidad. Comenzaron por vender protección en actividades que con claridad se presentan como ilegales, como la venta de drogas o el contrabando, y continuaron en rubros cuya catalogación legal es cuanto menos difusa, como las salas de masajes y los bares, sometidos a cuantiosos y jugosos controles. El último paso fue la venta de protección

privada a negocios legales, en especial los vendedores de automóviles usados. La inmovilidad física de los negocios facilita su trabajo. Los hace presas fáciles para las represalias.

Sin embargo, la carrera de Guzmán Deceña y su grupo por crear un tipo de servicio desconocido en México, la venta de protección privada ilegal desde el sector privado, no fue muy lejos. Con rapidez llegaron a sus estertores, vendiendo sus servicios de violencia aquí o allá, pero sin mayor capacidad para generar ingresos propios continuados. Uno de quienes les contrató de vez en cuando fue Carlos Rosales Mendoza, un exportador de marihuana de calibre menor. En principio, la fama pública fue funcional en la expansión de su negocio de protección privada en Nuevo Laredo. Las fuerzas de seguridad pública en la ciudad de México fueron parte fundamental de sus actividades de propaganda. Les atribuían todo tipo de tropelías, incluyendo muchas que no eran su responsabilidad. Entre una larga lista, a esta última categoría pertenece el asesinato de tres agentes drogados de la Agencia Federal de Investigaciones en el estado de México, que circunda la capital del país. Pero esas culpas, que nunca se presentaron ante los tribunales oportunos, tenían su parte positiva. Aparecían como invencibles, insuperables en el uso de la violencia. El inconveniente de este tipo de publicidad no deseada está en que ha colocado a la empresa en el centro de la diana política. Tras de ellos están una pléyade de funcionarios tratando de cobrar la presa y acudir en busca de su recompensa dentro de la jerarquía burocrática. Por si fuera poco, la empresa de protección privada han tenido un desafío añadido: superar la animadversión de sus ex compañeros militares, mucho más intensa por sus comunes orígenes.

Su imagen de marca, que en principio fue de gran ayuda, se convirtió en parte integral de su tumba empresarial. Una vez adquirido el prestigio de violencia es cómodo ir a extorsionar a cualquier persona. Es una tarjeta de presentación que intimida por sí sola. Pero, con una fuerza laboral de pequeño tamaño y casi fija, declinante incluso tras las bajas provocadas por el ejército, los abandonos y los suicidios, es casi imposible evitar las falsificaciones. La cooperativa de violencia de Guzmán Deceña tenía nula capacidad para reprimir las falsificaciones. No tienen un servicio de información que les dirija hacia un fenómeno muy insidioso y multiforme, como las falsificaciones. Sin información previa, su potencia de fuego se vuelve ineficiente. Para quienes falsifican la

imagen de marca, es un gran negocio. No tienen ningún coste porque no pagan regalías al propietario de la imagen. En Nuevo Laredo hasta los niños amedrentaban a sus compañeros de escuela diciéndoles: “mi papá es de Los Zetas,” que es el nombre bajo el que los publicitaron al unísono los medios de comunicación y las agencias de seguridad pública. Al tiempo, se agranda de manera brutal la eficacia de sus servicios.

Aunque no sea ésa la intención de los defraudadores, que también están interesados en mantener el prestigio de marca, la falsificación continuada deteriora la calidad del producto verdadero. Si los potenciales clientes tienen dificultades para diferenciar la protección verdadera de la falsificada, tendrán mayores incentivos para abandonar la protección, que además no tiene la capacidad física para reprimirlos. Y para paliar los problemas de identificación se recurre a cantidades mayores de violencia, pero sin ningún tipo de dirección apropiada. Se recurre a la violencia letal contra los defraudadores, que trata de ser ejemplarizante, y a los secuestros informativos. Éstos, remedo de las tácticas antiguerrilleras más clásicas, consiguen privar de libertad a alguien con el exclusivo objetivo de recolectar información. Su desenlace puede ser trágico o no dependiendo de la disponibilidad a cooperar del secuestrado.

En conjunto, la cooperativa de Guzmán Deceña se vio imposibilitada para reciclar la venta de protección privada desde la empresa pública a la empresa privada. Desde el sector público es más sencillo acabar con las falsificaciones porque se cuenta con el apoyo de un notorio sistema de justicia. Pero desde la pura privatización, el nivel de gastos que exige la represión de las falsificaciones es tan alto que impide la supervivencia financiera de la empresa. Es difícil que esta experiencia se repita en el futuro (*La Revista*, 1 de noviembre de 2004; Resa 2004b).

Conclusiones

1. A pesar de las reiteradas y apocalípticas advertencias de que la economía mexicana está enfilada para convertirse en adicta a las divisas procedentes de la exportación de drogas ilegales, la industria mexicana de las drogas no es una variable crucial para el entorno económico circundante. Por el contrario, su aportación a la economía mexicana es minúscula. En 2000, las exportaciones netas de drogas superaron por poco los dos mil quinientos millones de dólares, lo que equivale al 0,5 por ciento del Producto Interior Bruto mexicano o, si se considera tan sólo lo exportado, al 1,8 por ciento de las exportaciones legales mexicanas. A lo largo de la historia de la producción y el comercio de drogas ilegales en México, su contribución a la mejora del cuadro macroeconómico ha sido también escasa. No ha conseguido alterar ni en un diez por ciento del saldo de la balanza comercial mexicana ni ha superado el dos por ciento del Producto Interior Bruto en ningún momento de su historia. De entre las grandes zonas productoras y exportadoras de drogas de América Latina, México es el país en el que la contribución de las drogas al conjunto de la economía es más limitado. Aunque el reparto de los ingresos por drogas se distribuye de manera equitativa entre el triángulo que forman los países andinos, el Caribe y México, el mayor tamaño de la economía mexicana hace que su contribución relativa sea mucho menor.
2. La estimación que da lugar a estos datos, fruto del más depurado análisis de la perspectiva de la demanda, contrasta con las cifras habituales que se presentan en los medios de comunicación de masas, en los textos académicos y en los informes oficiales. La distancia entre la presente estimación y las anteriores no se explica tan sólo por la utilización de una metodología novedosa. Muchas de las cifras que se han presentado en el pasado tienen por único propósito la explotación de la pretendida cientificidad que acompaña a los números, pero o bien no tienen un respaldo matemático detrás o bien lo ocultan por completo. La constante sobrevaloración cuantitativa de la industria mexicana de las drogas toma vuelo con

el final de la Guerra Fría, cuando el comercio de drogas sustituye al comunismo entre las prioridades de las agendas de los organismos de seguridad nacional. Frente a estimaciones más moderadas producidas desde la academia, las estimaciones procedentes de las agencias de seguridad, tanto mexicanas como estadounidenses, han mostrado una reiterada tendencia a una estimación exagerada que, si no es consecuencia de los intereses burocráticos propios de los organismos que las emiten, al menos es compatible con ellos. Acrecentar de modo artificial el tamaño de la industria que por ley están encargados de reprimir es un modo para mover a su favor las agendas de los encargados de distribuir los recursos presupuestarios, mucho más en una época, como la década de los noventa, en el que los organismos de seguridad nacional se enfrentaban a dificultades para justificar su propia existencia ante la opinión pública.

Tabla 6.1. **Valor agregado por sectores de actividad y valor de las exportaciones netas de drogas en México, 2000** (millones de dólares)

Valor agregado / Exportaciones netas	Millones de dólares
Producto Interior Bruto total	525.033
Servicios sociales y personales	128.193
Comercio y restauración	112.290
Servicios financieros	63.804
Transporte y comunicaciones	58.676
Metalurgia y maquinaria	34.575
(Exportaciones netas) Bienes de consumo	32.357
Construcción	27.235
Industria alimenticia	27.202
Agricultura y ganadería	21.280
(Exportaciones netas) Productos petrolíferos	16.363
Industria química	15.181
(Exportaciones netas) Bienes de capital	12.521
Minería	7.395
Industria eléctrica	5.789
Industria metálicas básicas	4.904
Industria papelera	4.138
Industria maderera	2.628
(Exportaciones netas) Industria de las drogas	2.573

3. Frente a la idea más o menos convencional de que la demanda de drogas es una actividad en constante expansión, la evolución de la industria mexicana de drogas no ha sido ni lineal ni ascendente a lo largo del tiempo. Entre 1961 y 2000 pueden observarse al menos seis etapas diferentes en lo que se refiere a la actividad

empresarial que fomentan las drogas ilegales. Durante la década de los sesenta, las exportaciones netas de drogas se mantuvieron en niveles mínimos, por debajo del 0,1 por ciento del Producto Interior Bruto local. El despegue de la industria tuvo su origen en el crecimiento de la demanda de marihuana en Estados Unidos a finales de los años sesenta. Para 1972, las exportaciones mexicanas de drogas ya representaban un 1,7 por ciento del Producto Interior Bruto. Este periodo de bonanza duró poco. La competencia por la demanda estadounidense de marihuana frente a la producción de otros países y con la oferta interna, ambas de mayor calidad y no sujetas a intensas campañas de publicidad negativa, provocó la primera crisis de la industria mexicana de las drogas. En 1981 tocará fondo la contribución de la industria mexicana de las drogas a la economía local, que era del 0,3 por ciento del Producto Interior Bruto, una cifra tan baja que habría que retrotraerse a periodos previos a la difusión de la marihuana como mercancía industrial para encontrar semejante intrascendencia. La depresión se abortará con una sustitución de producto y la cocaína, con una demanda creciente en Estados Unidos, comienza a ser la principal fuente de rentas de la industria mexicana de drogas. Entre 1981 y 1989 las exportaciones netas de drogas se sextuplican, alcanzando en ese último año su máximo histórico, con una contribución neta del 2,1 por ciento del Producto Interior Bruto. Tan rápida como la expansión fue la recesión. La caída de la demanda de cocaína en Estados Unidos, junto al descenso de sus precios, provocaron una grave depresión en la industria, que conllevó una reducción en más de dos tercios las exportaciones netas de drogas para final de milenio. En consecuencia, el Tratado de Libre Comercio, que entró en vigor en 1994 y que liberalizaba gran parte del flujo comercial entre México y Estados Unidos, ha tenido una influencia nula sobre la industria mexicana de las drogas ni en términos de cantidades ni en cuota de mercado, una circunstancia esperable en una industria movida por la evolución de la demanda.

4. La evolución de la industria mexicana de drogas ha estado sujeta siempre a impulsos exógenos, el más evidente de los cuales es que la demanda externa es el principal y casi exclusivo elemento de creación de valor. Es una industria orientada a la exportación. Siguiendo los cambios en las preferencias de los consumidores estadounidenses, la marihuana fue el principal producto de exportación durante los

años sesenta y hasta mediados de los setenta. Tras un breve periodo de apogeo relativo de la exportación de opio y de sus derivados, en las dos décadas que comenzaron en 1981 la cocaína tuvo una preponderancia abrumadora entre el repertorio de productos de la industria mexicana de las drogas, llegando a generar más del ochenta por ciento del valor de las exportaciones de drogas. La contribución de la metanfetamina y de la heroína, con la excepción de un breve periodo de tiempo en los años setenta, a la industria mexicana de las drogas ha sido marginal.

5. Los industriales mexicanos de las drogas han aprovechado la ventaja situacional de estar junto al principal mercado de consumo del mundo. Esta circunstancia tan favorable ha inhibido una dinámica propia y más propositiva de generación de competitividad en un mercado global, una pasividad que se encuentra en las antípodas de la gran capacidad de innovación de sus homólogos colombianos. En México los métodos de producción de opio y de sus derivados han quedado obsoletos y son incapaces de competir en el mercado estadounidense con los productores colombianos y sudasiáticos de heroína. La marihuana mexicana no se ha movido al mismo ritmo que la demanda madura en Estados Unidos y tampoco es capaz de competir en términos de calidad con la marihuana canadiense o californiana. El auge del éxtasis en los mercados europeos y norteamericanos ha pasado desapercibido para la industria mexicana. Los saltos de la demanda de drogas mexicanas, por tanto, han sido el resultado de la segunda mejor opción. Sustituyó a Turquía como principal exportador de heroína a Estados Unidos cuando se eliminó la producción en el país asiático. A finales de los noventa se convirtió en el primer exportador de cocaína cuando la vía inicial y alternativa del mar Caribe se vio sometida a un fuerte control de parte de las autoridades estadounidenses.
6. Lo que incita la producción de drogas vegetales en México, la marihuana y la adormidera, es la expectativa del beneficio. Nadie cultiva por razones distintas a los ingresos esperados. Desde la perspectiva de su producción, los costes operativos son mínimos. Las semillas tienen precios muy reducidos, cualquier utilización alternativa de la tierra es menos competitiva y ambas son plantas resistentes que se aclimatan a cualquier terreno o temperatura. Su cultivo necesita escaso cuidado humano y las necesidades de capital físico son minúsculas. La publicidad está

contraindicada por su naturaleza ilegal. Frente a los bajos costes, los precios que se ofrecen por ambas plantas son bastante superiores a cualquier otra alternativa de cultivos legales. El principal riesgo que asumen quienes se inician en su cultivo no es la expropiación pública sino la alta probabilidad de que no encuentren comprador y se pierda así toda la inversión. Es esta contingencia la que provocan una estrategia de supervivencia por parte de los productores para minimizar sus riesgos: el cultivo de drogas vegetales se combina con otros productos legales para evitar que sus ingresos se reduzcan a cero caso de producirse alguna de las dos eventualidades, pero la más probable es la de no encontrar demandante para su producto.

7. Los riesgos de la expropiación pública de los cultivos de drogas vegetales están sobrevalorados. Las cifras oficiales de erradicación en México están alteradas de manera sistemática por motivos burocráticos. Sin ningún control externo, quienes realizan estas tareas sobre el terreno tienen todos los incentivos para falsificar su rendimiento, máxime cuando existe una relación directa entre ascensos burocráticos y eficacia ficticia. A nivel macro, el gobierno mexicano tiene un interés en mostrar altas cifras de erradicación para así satisfacer las demandas de las sucesivas administraciones estadounidenses. De ser ciertos los datos proporcionados por los organismos pertinentes en México, la eficacia de las agencias de seguridad pública en México habría sido tan grande durante los años noventa que sólo el quince por ciento de la producción mexicana de drogas vegetales hubiera llegado a tiempo de ser cosechada.
8. Con bajísimos costes físicos de entrada, fuertes expectativas de beneficios y recursos libres tanto de tierra como de mano de obra, la recia línea que divide a los cultivadores reales de quienes desearían iniciarse en la producción atraídos por la idea de altos ingresos es la información. Y es que la información es la principal barrera de entrada a este negocio en cualquiera de sus segmentos. La ilegalidad del producto provoca que, por miedo a represalias, ni compradores ni vendedores expresen de manera abierta sus deseos, provocando así un desconocimiento mutuo y, en general, una asombrosa carencia de información en el mercado. Bajo estas restricciones, sólo aquellos que tienen alguna garantía, por mínima que sea, de que pueden vender su producción en futuro se inician en la misma.

9. Quienes poseen esa información tienen, al menos en teoría, todos los incentivos para internalizar la producción: las economías de escala que son propias a cualquier producto agrícola y un ajuste preciso a la demanda propia. Sin embargo, con contadísimas excepciones, los intermediarios desechan esta integración vertical y optan por subcontratar la producción entre un conjunto de pequeños agricultores independientes. Es una elección racional que supera los teóricos beneficios. El valor añadido en el cultivo es mínimo: entre el dos y el diez por ciento del precio total a la exportación. Por la inmovilidad de los factores productivos, en el cultivo los riesgos de expropiación y privación de libertad son muy superiores a los que se corren en la intermediación. Desde la perspectiva contraria, existe una oferta casi ilimitada de potenciales productores como para funcionar en régimen de cuasimonopsonio. En este modelo de relación, las oportunidades del intermediario para fijar precios y cuotas de producción son enormes. Esta subcontratación permite reducir los costes laborales y los riesgos inherentes a cualquier relación contractual. La demanda de drogas es volátil y, por lo tanto, es difícil predecirla con exactitud al inicio del ciclo de cultivo. A través de la externalización es posible inducir niveles de producción superiores a la máxima demanda esperada y que, caso de no alcanzarse, sean los cultivadores lo que asuman la destrucción de inventarios. Por este conjunto de razones, los intermediarios prefieren concentrarse en la gestión de la información y no en el que puede considerarse el segmento más arriesgado de la industria, como es la elaboración física del producto.
10. Las zonas de cultivo de drogas vegetales en México apenas se han movido a lo largo de los últimos cincuenta años de las zonas montañosas que se elevan en paralelo al océano Pacífico. Esta ubicación, en principio, es contraintuitiva. Ni la tierra ni la mano de obra son más baratos esa zona, en particular con relación a los valles del estado noroccidental de Sinaloa, que en cualquier otra alternativa. El coste de transporte, en una industria con claras tendencias exportadoras, favorecería en todo caso una localización en zonas contiguas a la frontera. Mucho más paradójica es la pervivencia de las mismas zonas de cultivo a lo largo del tiempo. Éstas se han identificado como tales desde hace décadas y el sector público ha dedicado gran número de recursos burocráticos a su represión. En condiciones de legalidad, la conjunción de diferenciales territoriales en actividad represiva, mínimos costes de

traslado y parecida productividad de la tierra habría provocado la deslocalización hacia zonas menos arriesgadas en algún momento de la última mitad del siglo XX. La respuesta a este enigma económico se encuentra en la actividad de los intermedios. Las restricciones a la circulación de información provocan una concentración de comerciantes como estrategia de autoprotección que dificulta un traslado individual. El control de la relación entre productor e intermediario exige altos niveles de cercanía física entre ambos. En paralelo, la superior presencia de elementos del sector público no se ha traducido en mayores riesgos sino todo lo contrario. La concentración de elementos de seguridad pública favorece, aunque sólo sea por la ley de probabilidades y por las subvenciones recibidas, el florecimiento de actividades de protección privada desde instancias públicas. La aparición previa del estado de Sinaloa como gran mercado físico de drogas vegetales tiene un origen privado. En ese territorio se dio una particular conjunción de infraestructura y capital humano propio de la agricultura industria exportadora y una mano de obra y disponibilidad de tierra cercana y en abundancia.

11. Al igual que ocurre en la producción, la distribución de drogas presenta unos costes físicos de entrada muy bajos. En un mercado, donde toda la actividad industrial se concentra en la explotación de diferenciales en los precios locales y de cantidades del producto, el único coste es el transporte. Y éste supone una parte mínima del precio total de la industria: entre el uno y el quince por ciento. Aunque el transporte es una actividad con fuertes economías de escala, en el caso de las drogas la relación entre costes y cantidad trasladada no presenta una dirección unívoca. La utilización de redes de transporte alternativas, lo cual implican la construcción de sistemas complejos y de tecnología moderna, es más cara que el uso de manera encubierta de los sistemas ya existentes de transporte. La elección de un medio u otro no está entonces regido por la distribución de costes sino con el riesgo percibido de expropiación y robo, así como por la capacidad financiera de cada participante. Cerradas otras opciones de créditos legales o informales para iniciarse en la industria, por reducidas que sean estas necesidades, existen fuentes alternativas de financiación: la auto-financiación, el uso a bajo coste de bienes públicos y, sobre todo, la que proporcionan los proveedores, que adelantan la mercancía en el interés de ganar un nuevo cliente.

12. Pero la inversión inicial necesaria para comprar la mercancía y conseguir un medio de transporte no es la única barrera de entrada. Ni siquiera es la más importante. El principal coste de entrada, el que divide a los verdaderos participantes en la distribución de drogas de aquellos que se sienten atraídos por la imagen de beneficios ilimitados, es informativo. La condición necesaria para acceder al mercado es conocer quien compra y quien vende. Dado que los empresarios de drogas tienen cerrado el acceso a los canales formales de publicidad sobre el producto y sus precios, y que la utilización de medios informales de propaganda es contraproducente porque atrae predadores, la adquisición de este recurso informativo muy escaso es el requisito para acceder a la industria. Pero para poder explotar con éxito esa veta informativa, el conocimiento no debe ser abstracto. Debe incorporar la existencia de un diferencial entre el precio de compra y el de venta. Y lo más importante, la propiedad de la información debe ser exclusiva o monopolista: que el comprador no conozca al vendedor o que, al menos, ambos no tengan incentivos para trabajar en conjunto y así puentear al intermediario.
13. Las vías para acceder a este bien informativo de gran demanda y escasa oferta no son unilaterales. El primer modelo de acceso a la industria de las drogas es la circulación vertical de información de proveedores a consumidores, que otorga a estos últimos una ventana de oportunidad para intermediar por sí mismos. Pero, dado que los vendedores casi nunca están dispuestos a abrir esta ventana por los riesgos de poner en peligro su monopolio informativo, el modo más normal de acceso a la información es la circulación horizontal o lateral de conocimiento. Algunas actividades complementarias de la industria, como el derecho, la protección privada o las actividades de ocio, permiten la adquisición de variables informativas para introducirse en la industria de manera independiente. La red social, sobre todo la que incorpora vínculos de parentesco, es, en cualquier caso, el canal más recurrente para superar las reticencias propias de los empresarios a comunicar información sobre el mercado de drogas y su participación en el mismo.
14. La necesidad de información no se acaba con el acceso al mercado. Una buena gestión de este capital informativo es la variable más importante para explicar la permanencia de un empresario en el mercado. El punto de equilibrio en esta gestión

informativa, difícil de encontrar, se sitúa en el vértice en el que se garantiza la protección del monopolio informativo individual que permite mantener el flujo de ingresos mientras se expande el capital informativo para aumentar las alternativas de mercado y así garantizar la viabilidad de la empresa en el medio plazo. En un mercado volátil por la intromisión del sector público y la inexistencia de garantías contractuales, es necesario renovar de manera constante la información sobre el mercado y sus participantes. El riesgo menor de no hacerlo es quedarse sin proveedores y clientes o quedarse al albur de predadores. El riesgo mayor es la jubilación forzosa, que también conlleva la quiebra, y la privación de la libertad.

15. El mecanismo que utilizan los participantes de la industria para favorecer el flujo de inputs informativos es la convivencia intensa y frecuente con otros miembros de la industria. Esta sociabilidad común deberá prestar especial atención a mantener bajo estrictos controles el derecho de admisión de la concurrencia si no quiere expandir la información hasta un punto que sea arriesgado para los participantes. Las fiestas cumplen de manera perfecta con este cometido. Para los empresarios de drogas, las celebraciones no son un periodo de ocio intercalado entre el trabajo. Es su principal actividad laboral. Allí es donde se conecta con clientes y proveedores, donde se pulsa la evolución de los precios, donde se discute la emergencia de nuevos riesgos, donde se conocen empresas de protección privada y facilidades para el transporte. Todo ello en un entorno en el que la lista de invitaciones actúa al modo de mecanismo para minimizar la circulación de información hacia el exterior de la industria y presenta la virtualidad de proteger el monopolio informativo individual.
16. La consecuencia organizativa de esta peculiar necesidad informativa y su modo de conseguirla es la clusterización de los empresarios de drogas alrededor de territorios muy pequeños, que a menudo no superan el tamaño de un barrio de una ciudad de tamaño medio. Pero la convivencia frecuente no se traduce ni en una empresa común ni en un monopolio ni en una estructura de producción parecida a un cártel. De estos patrones de relación social frecuentes ni resulta una determinación común de precios ni una restricción de la oferta ni un reparto de cuotas de mercado. Si uno de los miembros de este club informal es tan afortunado de conseguir que un cliente que le compre la mercancía a un precio muy superior al habitual, no sólo no verá

recriminado su comportamiento por su interés en ganar cuota de mercado a costa de otros. Al contrario, recibirá las felicitaciones del resto por saber segmentar precios entre su demanda. Mucho menos esta convivencia significa que los empresarios de drogas que conviven en un grupo social común, que nunca ha sido único en la historia de la industria, tengan la capacidad para eliminar la competencia. Cada uno de los participantes en las fiestas mantiene en exclusiva su nómina de clientes y proveedores, una información en la que tienen su nicho de mercado y que nunca ocasiones compartirán con sus compañeros de fiestas porque de ello depende su supervivencia empresarial. El mejor equivalente de estas asociaciones laxas de empresarios de drogas podría ser una fraternidad de ayuda mutua o las asociaciones de empresarios legales si se le eliminan sus actividades de cabildeo. Su principal función es servir de cauce para la circulación de información y sólo en ocasiones extiende su rango de actuación a proyectos que escapan las posibilidades financieras individuales de cada uno de sus miembros y también como resorte de última instancia para problemas de caja.

17. Las fiestas y celebraciones sirven a otro objetivo principal de los industriales de drogas: la generación un intangible escaso en la industria, que es la confianza interpersonal. Dados los riesgos inherentes a cualquier transacción, con la amenaza grave, constante y latente de predadores y sin la garantía de un tercer actor imparcial encargado de dirimir disputas comerciales, los empresarios de drogas limitan sus relaciones de compra-venta a aquellos individuos con los que se tiene un grado mínimo de certidumbre interpersonal. Es un medio básico de asegurar que los beneficios inmediatos del intercambio no serán superiores a los costes futuros en forma de robos, fraudes o surgimiento de actividades predatorias contrarias. La organización de suntuosas fiestas, a menudo adornadas con la presencia de funcionarios públicos e invitados de postín, es un mensaje múltiple de confianza para aquellos con los que se realizan tratos comerciales: una muestra de capacidad financiera y empresarial, además de la evidencia de mínimos riesgos de expropiación del sector público. Otros dos elementos para la construcción de una reputación positiva dentro de la industria, que no es sino la acumulación de redes de confianza, son las viviendas, que actúan al modo de sede social de la empresa, y la posesión de bienes exclusivos. En todos los casos, el principal inconveniente para

aquellos a quienes se pretende impresionar es diferenciar la reputación verdadera de la falsa, interpretar de manera correcta los indicios que se emiten a través de esta particular forma de publicidad interna a la industria.

18. La utilización eficaz de medios violentos para restituir la propiedad o castigar incumplimientos de contratos cuando se aplican tanto en el interior de la empresa como a agentes del exterior es un parte del repertorio para adquirir reputación. Es un tipo de prestigio que minimiza las probabilidades futuras de fraudes y estafas contra la empresa. Sin embargo, la violencia guarda una relación contradictoria con respecto a la viabilidad de la empresa en el medio plazo. Frente a esos beneficios difusos de adquisición de prestigio en la resolución eficaz de conflictos a favor de la empresa, tiene múltiples inconvenientes. Y el menor de ellos es el propio coste del ejercicio de la violencia. Su valor ejemplificador está restringido por las cortapisas para reivindicar actos violentos y explicar sus motivaciones a la audiencia objetivo, que por lo general son los participantes de la industria. La violencia supone una emisión incontrolada de información sobre las actividades de la propia empresa que atrae a predadores y eleva los costes de protección privada. Desde el punto de vista comercial, por tanto, el ejercicio de la violencia tiende a ser contraproducente para los fines comerciales. Ésa es la razón de la gran importancia que se otorga a la confianza, que es un sustitutivo aproximado de la violencia, en el posicionamiento para la resolución de conflictos y lo genérico de prácticas baratas que minimizan riesgos futuros sobre las transacciones como la prenda personal o la verificación in situ. La principal causa de la violencia que caracteriza a la industria en la iconografía popular no tiene su origen en la reparación de estafas y robos, ni siquiera en la adquisición de reputación. La suma de impunidad frente a la acción de las autoridades públicas, el consumo habitual de bebidas alcohólicas y otras sustancias desinhibidoras y el acceso fácil a las armas de fuego es una ecuación que en innumerables ocasiones conduce a una violencia que en contadas ocasiones está relacionada con disputas comerciales.
19. Los intereses de los empresarios de drogas en construir relaciones de confianza y reputación personal se acaban en los límites estrechos de la industria. El altruismo, la filantropía y cualquier campaña de propaganda generalista no forman parte de su

repertorio de actividades para alcanzar el éxito empresarial. En el mejor de los casos tendrán efecto nulo porque es imposible unir retribución y beneficiarios al efecto de una contraprestación futura. Y lo más habitual es que implique una transferencia innecesaria de información que atrae a predadores públicos y privados, con la subsiguiente elevación de costes de protección privada y los riesgos de extorsión y encarcelamiento. Las canciones que recrean el comercio de drogas son sino un subproducto no intencionado ni financiado por la industria que tienden a recrear un mito de escasa utilidad para los empresarios concretos. Lo que desean los empresarios de drogas es lo contrario de una publicidad generalista: un interés en pasar desapercibidos para la sociedad en general.

20. La participación de empresarios en la distribución de drogas está regida en exclusiva por criterios de obtención de beneficios. Cuando éstos llegan por el uso inteligente de un monopolio informativo y la explotación de un diferencial de precios locales, los beneficios tienen dos destinos. El primero es la reinversión en la empresa. Es la principal fuente de financiación dentro de la industria de las drogas. Pero, con una demanda limitada por motivos informativos para unas necesidades de gasto específicas, aparece un remanente de efectivo que no puede reinvertirse. Los criterios que rigen la diversificación sectorial no son los beneficios. Ni se conoce un empresario que acumule su capital inicial en la industria de las drogas y lo multiplique en sectores legales ni tampoco los patrones de inversión de los empresarios de las drogas parecen mostrar una pauta racional regida por el análisis económico de las condiciones de rentabilidad de cada sector. Las normas que guían esta diversificación son la obstaculización de las expropiaciones y la existencia de externalidades positivas con la actividad principal. El primer motivo explica el interés en convertir el activo más líquido, el efectivo, en el que suelen recibir los pagos, en otros activos menos susceptibles de robo como los bienes inmuebles. Las viviendas, como las actividades relacionadas con la hostelería y el turismo, son obvios destinos y frecuentes de esta inversión porque muestran externalidades positivas con la distribución de drogas. Ambos son fuente de reputación, sirven al modo de sedes y sucursales de la empresa y permiten la privatización de las actividades de ocio, con lo cual se restringe la emisión no intencionada de información. Como complemento, hoteles y restaurantes son lugares por los que

transita información que en última instancia puede ser útil para la actividad industrial.

21. La distribución de drogas es una industria muy intensiva en la utilización de capital humano, pero de un tipo muy especial que exige escasa cualificación formal y que monopoliza el empresario por su propio interés. Es el que corresponde a las tareas de adquisición de información y reputación, además del trato con clientes y proveedores. Fuera de esta actividad central de la empresa, que nunca se transfiere porque pondría en entredicho la posición de privilegio del empresario, a medida que aumenta el tamaño de la empresa existen necesidades cuantitativas y cualitativas de mano de obra. El proceso de reclutamiento para llenar esta demanda estará dirigido por dos premisas. La primera es tratar de minimizar tanto como sea posible el volumen numérico de la fuerza de trabajo. Cualquier incorporación de personal implica una transferencia de información que puede en última instancia constituirse en un riesgo. Conforme a estas reglas, las dos actividades más intensivas en la utilización cuantitativa de mano de obra y que conllevan más riesgos han estado externalizadas: el cultivo de drogas y las tareas de protección privada. Así puede entenderse que con dos excepciones, que corresponden a una internalización de grandes equipos de protección privada, las empresas de drogas nunca hayan superado la treintena de trabajadores.
22. La segunda premisa que regula la contratación de asalariados es la división entre tareas cualificadas y no cualificadas. Para las primeras se contratan especialistas del sector legal. No existen necesidades de cualificación en las empresas de drogas que no puedan encontrarse en los mercados legales. Para los trabajos no cualificados, el proceso de reclutamiento seguirá un filtro adicional. Si las actividades a realizar no conllevan riesgos personales, y ante la imposibilidad de realizar concursos abiertos, la familia y la red social constituyen el nicho de reclutamiento preferente. Cuando la tarea encomendada se asocia a notables riesgos y la transferencia de información es mínima, la variable fundamental para determinar el reclutamiento es la imposibilidad de producir daños a la empresa. En estas actividades, sobre todo las relacionadas con el transporte, la incorporación de trabajadores procede de los márgenes exteriores de la industria.

23. Denominar asalariados a quienes prestan servicios por cuenta ajena en una empresa de drogas es ampliar con generosidad el concepto de asalariado. Sólo unos pocos, como los escoltas, que prestan sus servicios de manera cotidiana merecen ese calificativo y se les retribuye como tales en periodos fijos de tiempo. El resto del personal cobra en efectivo o en especie por servicios realizados, nunca con un salario fijo a lo largo del tiempo. Sin contratos escritos, las posibilidades del empresario de inhibirse de sus compromisos previos y sustraerse de los pagos son máximas. La frecuencia de los impagos está relacionada de manera inversa con la cualificación del asalariado, con el grado de cohesión de los trabajadores con una misma formación y con los recursos al alcance del asalariado para obligar al cumplimiento de lo comprometido.
24. La gestión de los recursos humanos en una empresa de drogas es consensual dentro de la asimetría de poder que caracteriza las relaciones entre los trabajadores y su empleador. El empresario goza de completa autonomía para la fijación de los salarios, que son una derivada de los que se pagan en los mercados legales con una prima de riesgo, y el despido es libre. En actividades sin contratos formales, el abandono de los pagos o la discontinuación en las solicitudes de prestación de servicios actúan al modo de carta de despido. Los trabajadores tienen escasas posibilidades de cartelizar la fuerza de trabajo en organismos parecidos a sindicatos al objeto de elevar sus salarios. Las empresas son de pequeño tamaño, el capital humano es sustituible con extrema facilidad y el empresario se encarga de limitar el acceso a información de sus trabajadores, incluyendo el conocimiento directo de otros participantes de la industria. A cambio, los trabajadores pueden abandonar su puesto de trabajo y cambiar de empleador según su voluntad. Los únicos límites para esta autonomía son que se cumplan los compromisos adquiridos antes del cese, que el nuevo empleo no entre en colisión o competencia con el anterior y que exista un compromiso de confidencialidad sobre la actividad desarrollada en el seno de la empresa.
25. Las mismas variables que conducen al éxito en la industria, información y reputación, son las que provocan la salida del mercado en lo que constituye el principal mecanismo de ajuste del tejido productivo de la industria de las drogas. No

existe ninguna relación con la estructura de costes. El abandono voluntario es una eventualidad casi desconocida en la industria, con independencia de la situación financiera específica. La sustitución de rentas es quimérica y el capital humano adquirido en la industria es muy específico, no capitalizable en otras actividades legales o ilegales. Pero lo que más desincentiva la jubilación es la confluencia entre vida personal y profesional que implica la intermediación de drogas. En esta coyuntura, el abandono voluntario no va acompañado de una reducción de los gastos y de las oportunidades de negocio al tiempo que sí drena el flujo de ingresos. Por lo tanto, el modo más frecuente de renovación del tejido empresarial lo constituye la salida forzosa. La vida útil de la empresa finaliza cuando se deprecia la información que el propietario posee sobre la industria en su conjunto. Sin el conocimiento de clientes o proveedores es imposible la continuación activa en la intermediación de las drogas.

26. El motivo principal para el deterioro de la posición competitiva de las empresas de drogas lo constituye la dilapidación de la reputación personal, que es un precursor de la jubilación prematura por encarcelamiento. Este camino del éxito al fracaso sigue una secuencia reiterada. Una dispersión de la información sobre el empresario, por causas propias o ajenas, y con independencia de su veracidad, tiene dos efectos complementarios. Clientes y proveedores abandonan de manera gradual sus relaciones comerciales al percibir un crecimiento de los riesgos. Si la información sobre un empresario circula con libertad, las probabilidades de que tarde o temprano se difundan los nombres de sus contactos comerciales aumentan. De manera accesoria, la disposición de información sobre el empresario en múltiples manos supone un aumento de riesgos de depredación pública y privada. Los costes de protección privada, sea este servicio proporcionado de manera interna o externa, aumentan en consonancia con esa elevación del riesgo percibido. La combinación de aumento de costes y la paralela disminución de ingresos deriva en una posición financiera precaria que concluye con la imposibilidad de continuar con los pagos de protección privada y la consiguiente detención. La duración de este declive empresarial a partir de la primera aparición pública dependerá de la capacidad de la empresa para producir protección privada de manera autónoma. Y el encarcelamiento, con independencia de las circunstancias que le dieron origen,

implica el cierre de la empresa. Supone un golpe brutal contra la reputación del empresario, que muestra de manera diáfana ante clientes y proveedores su incapacidad para gestionar con diligencia la empresa sin ponerlos en riesgo. Además, una localización fija y permanente lo convierte en blanco fácil de extorsionadores, lo cual ahuyenta a los clientes, que no quieren verse sometidos a ese tipo de riesgos.

27. Las empresas de drogas no superan la desaparición física de su dirigente, que combina las funciones de jefe, gestor y propietario. Los activos fijos, cuando existen, pertenecen en exclusiva al empresario más allá de sus circunstancias económicas y no entran en ningún proceso de sucesión. Pero los dos principales activos intrínsecos de la empresa, la información y la reputación, son poco susceptibles de heredarse. La información, en teoría, puede transmitirse a quien el empresario designe como heredero. Pero si el sucesor es incapaz de granjearse su propia reputación en el transcurso de sucesivas transacciones comerciales, el valor de esa información se devalúa. Los clientes no querrán hacer negocios con el heredero y la actividad de la empresa se desploma hasta la clausura final. Y si un antiguo asalariado adquiere su propia reputación sobre la base de información a la que haya tenido acceso en el pasado, lo que se habrá constituido es una empresa independiente de la propiedad anterior. Bajo estas premisas, las empresas de drogas no están sometidas a procesos de sucesión, mucho menos a episodios de violencia para la determinación del heredero. La utilización de la violencia, si acaso, juega en contra de quienes la usan en los momentos posteriores a la detención de un empresario. Puede que una estrategia violenta ahuyente a estafadores y ladrones, pero con ellos se alejan también los clientes y proveedores verdaderos, temerosos de entrar en relaciones comerciales con un individuo que pone en riesgo su propia integridad personal.

28. Dentro de estos patrones de relaciones industriales, la determinación de los precios no sigue los criterios propios de los mercados competitivos sino que se asocia a la negociación propia de los monopolios bilaterales, donde el teorema de Nash es irresoluble. Los precios de la producción agrícola se fijan con base en subastas cerradas. Los primeros intermediarios que acuden a las zonas de producción ofrecen

un precio que está determinado por el conocimiento que el intermediario tenga de las condiciones de la cosecha y su relación con la demanda propia. En el hipotético caso de que no encuentre oferta suficiente, van elevando de manera vertical y lateral el precio: dentro de un mismo territorio y hacia otras zonas de cultivo. Lo más normal es tras la primera subasta aún existan existencias en manos de quienes no participaron en la primera por desconocimiento y de quienes no aceptaron el precio ofrecido. El riesgo que afrontan quienes no aceptan la primera oferta es que no existan subsiguientes rifas por falta de demanda o que el precio sea muy inferior por la premura que tienen los productores de deshacerse de la mercancía. Mediante este sistema de subastas sucesivas y eliminación física de stocks se ajusta la oferta a la demanda para la siguiente cosecha del mismo modo en que funcionan en la mayor parte de los mercados agrícolas: quienes no consiguieron vender abandonan el cultivo y cuando el precio ofrecido es alto aumenta el número de quienes aspiran a esos ingresos extraordinarios.

29. En la intermediación de drogas, la determinación de precios sigue mecanismos aún más estrictos. Dentro de unas relaciones comerciales que se caracterizan por una suerte de monopolio bilateral y en las que los costes de producción sólo se conocen de manera aproximada por la inexistencia de contabilidad, los exportadores de drogas fijan sus precios de venta dentro de una banda de precios conocida conforme a la limitada información disponible, que es adquirida en la experiencia pasada y en las relaciones con otros miembros de la industria. La fluctuación dentro de esos umbrales dependerá de las necesidades del vendedor, recortando los precios si necesita reducir inventarios o aumentar el efectivo e inflando los precios hasta el límite superior si piensan que la demanda inmediata supera a la oferta en ese momento. Aunque pequeños, existen premios tanto para la cantidad intercambiada como para la calidad de la relación comercial, que implica una reducción de los gastos en protección privada.
30. Los márgenes de intermediación que aplican los mayoristas mexicanos para el único coste que conocen con certidumbre, el de la mercancía, muestran dos sentidos diferentes. En el caso de la cocaína importada, el modelo aditivo consigue una mayor potencia explicativa que el modelo multiplicativo. Es decir, los distribuidores

aplican una cuota fija de veinticinco mil dólares por kilogramo sobre el precio de importación con independencia de los costes adicionales a los que se vean sometidos. En el caso de las drogas vegetales, producidas en el mercado local para la exportación, se produce la situación contraria. La determinación del precio se encuentra más cercana al modelo multiplicativo, que aplica una cuota proporcional sobre el precio de compra.

31. Si el precio y los costes son los mecanismos para vaciar los mercados en las actividades legales, en el caso de las drogas, que tienen una demanda volátil y segmentada, donde la información circula de manera precaria, los precios son un elemento marginal para el ajuste entre oferta y demanda. El principal instrumento para la conciliación de ambas variables se produce por la vía de las cantidades. Cada intermediario sucesivo tan sólo compra la cantidad de droga que tiene la completa seguridad de que va a poder vender en el corto plazo. Aparte del ahorro en costes de almacenaje, esta estrategia permite a los distribuidores reducir los tiempos en los cuales se es propietario de la mercancía, una eventualidad que conlleva fuertes riesgos de expropiación. Los excedentes producidos de esta manera en el primer tramo de la producción, y los costes que representa su destrucción, los absorben de manera casi exclusiva los pequeños cultivadores, ya sea en México para el opio y la marihuana o en Colombia para la cocaína. Los remanentes que no pueden vender los productores no pasan a conformar los inventarios de los cultivadores porque son mercancías perecederas y porque los riesgos del almacenaje son mayores que unos inciertos beneficios. Acaban destruidos o apareciendo en las cifras oficiales de incautaciones de droga.
32. Las expropiaciones del sector público constituyen un coste importante para los distribuidores de drogas, aunque éstos no se trasladan a precios. Entre 1961 y 2000, y valorando las confiscaciones a precios de mercado, la actividad predatoria del sector público sobre la industria de las drogas representó un veinticuatro por ciento de los ingresos totales por exportaciones. Si se valora a coste de los factores, los efectos de la expropiación sobre la estructura de costes es mucho menor y apenas alcanza el cinco por ciento de los ingresos totales. La desigual eficacia por producto del sector público se explica por los costes de expropiación para el sector público y

por las prioridades políticas. La exportación de marihuana, que por su volumen es mucho más barata de detectar, es el producto en el que el sector público infringe mayores costes por la vía de las expropiaciones, muy por delante de la cocaína, que ha sido la prioridad política desde mediados de los años ochenta, y de la heroína.

33. Cada dólar invertido en la represión de drogas en la Fiscalía General de la República entre 1989 y 2000 representó un coste medio, sólo por expropiaciones, de ocho dólares para la industria de las drogas. Contabilizada de ese modo, la inversión en políticas de expropiación alcanzaría la categoría de coste-eficiente. Sin embargo, la política pública fracasa a la hora de cumplir con el objetivo explícito: reducir la oferta para elevar los precios y de ese modo alcanzar el fin último, que es la disminución de la demanda de drogas. El precio de exportación de las drogas no muestra ninguna sensibilidad a la actividad predatoria del sector público. Niveles diversos de expropiaciones no varían la dinámica de los precios. Por lo tanto, la política de expropiaciones supone un despilfarro de dinero de los contribuyentes mexicanos y, en menor medida, de los estadounidenses, que financian en parte estas actividades.
34. La principal influencia del sector público mexicano sobre la estructura de la industria de las drogas no procede de la actividad predatoria propia de su mandato legal sino de su capacidad para renovar el tejido productivo con las jubilaciones prematuras. Este riesgo no se reparte de manera equitativa entre todos los participantes de este mercado ilegal. Existen blancos más baratos y más susceptibles y esta desigual inicial se corona con unas preferencias burocráticas que priorizan la jubilación de unos actores sobre otros. Pero lo característico de México es que éste no ha sido el principal elemento de intervención del sector público en el mercado. Por el contrario, ha sido la venta de protección privada. Las empresas especializadas en este servicio y que viven en el interior del sector público han proporcionado a la industria de las drogas, a cambio de un precio, una serie de servicios específicos que son de capital importancia para determinar el éxito o el fracaso de un intermediario concreto de drogas.
35. Las empresas de protección privada que actúan desde el sector público se han encargado, en primer lugar, de evitar la intromisión del aparato estatal en las

actividades profesionales de los empresarios de droga conforme a lo estipulado en las leyes. Pero estas empresas no sólo se han arrogado el papel de anular la amenaza procedente del propio funcionario que vende protección privada sino también de otros agentes que actúan desde un puesto público con independencia de si los intereses de este último son públicos o privados. En combinación con este primer papel que se ajusta al perfil de sus actividades, estas empresas de protección privada se han encargado de la resolución de conflictos entre empresas de drogas y dentro de las propias empresas. A través de estos dos mecanismos, la industria de protección privada gestionada por funcionarios públicos han contribuido a generar mayores dosis de confianza en un mercado inestable como el de las drogas. Pero no se ha tratado de una seguridad en las relaciones comerciales repartida de manera universal sino que ha favorecido con más energía a la reputación de algunos de sus componentes. Con este ejercicio, las empresas que en México desde el sector público han vendido protección privada a la industria de las drogas han calcado el papel que juega la Mafia en Sicilia y en Estados Unidos.

36. La venta de protección privada desde instancias públicas cuenta con una serie de ventajas competitivas con la producción privada en todos sus ámbitos de este mismo servicio: las subvenciones a la explotación, a la formación y a la adquisición de información. Las empresas del sector público cabalgan a lomos del prestigio histórico de la administración pública mexicana en la provisión de servicios de protección privada. Pero, sobre todo, la actuación desde el sector público proporciona la posibilidad completa de utilizar de manera interesada el sistema judicial y penitenciario. No sólo es que pueda hacer uso gratuito de este gasto inherente a cualquier acto de protección privada. Es que la publicidad consustancial a los procesos públicos les permite arrogarse la responsabilidad de los castigos a los comportamientos ilegítimos en la industria de las drogas, una eventualidad prohibitiva para las empresas que actúan desde el sector privado si no es a costa de una contraproducente exhibición masiva de sus actividades ilegales.
37. Estas ventajas del sector público sobre el privado para proporcionar servicios de protección privada se encuentran, al menos en teoría, de manera casi universal. En otros estados estas prerrogativas se contrarrestan con una serie de mecanismos que

hacen arriesgada y costosa la venta de estos servicios, lo que pone la provisión de este producto desde instancias públicas a pie de igualdad o en inferioridad con respecto a la iniciativa privada. Lo que ha hecho de México un territorio propicio para esta combinación de teórica función represiva y participación en los mercados ilegales como protectora privada ha sido la aquiescencia mostrada por los superiores jerárquicos a su existencia. La conformidad no ha sido gratuita para las empresas de protección privada. O bien el empresario de protección privada retribuía a sus superiores su permanencia en el cargo público con el ofrecimiento de efectivo y servicios políticos o bien se costeaba campañas publicitarias que mejorasen su reputación y, por tanto, su posición competitiva ante todos aquellos con capacidad para alterar la posición burocrática del empresario.

38. Las actividades para ingresar y mantener el cargo público, que constituyen el único coste de entrada al mercado de la protección privada en México, no se acaban en las fronteras del país. Dada la capacidad de los burócratas estadounidenses para inmiscuirse en la política mexicana de represión de las drogas e incluso en el manejo de los nombramientos, los empresarios de protección privada tienen un interés supino en que esa injerencia no afecte su posición burocrática. Con la excepción de los pagos en efectivo, la relación entre funcionarios estadounidenses y empresarios mexicanos de protección privada ha seguido los mismos cauces que la vinculación de estos últimos con sus superiores jerárquicos en la administración mexicana: la prestación de servicios políticos y la cooperación para hacer avanzar las carreras burocráticas de los agentes estadounidenses encargados de reprimir el comercio de drogas en México. Esta cooperación no sólo ha mejorado las perspectivas burocráticas de algunos empresarios de protección privada sobre otros sino que ha permitido a éstos ofrecer unos servicios de mejor calidad a sus clientes. Si la burocracia estadounidense es una de las fuentes principales de amenaza para los empresarios de drogas, el conocimiento de antemano de sus actividades por parte de los empresarios de protección privada les facilita el cumplimiento de los servicios comprometidos de garantizar la seguridad jurídica y física del empresario de drogas y de sus bienes.

39. El mercado de la protección privada a empresarios de drogas se ha caracterizado por la existencia de monopolios contiguos que actúan sobre un número determinado de transacciones. Las líneas de división entre monopolios se ha cortado, de manera variable según épocas y características del tejido industrial, conforme a variables territoriales o funcionales. Existen varios elementos que conducen hacia el monopolio de manera natural en la oferta de servicios de protección: hasta una cierta cantidad, existen economías de escala en su producción y, de manera general, la protección tiende a comportarse como un bien público indivisible, de tal modo que incluso aquellos que no pagan reciben sus beneficios. Pero el principal motivo para la creación de monopolios es que la protección o es monopólica o no es. Tanto la competencia entre empresas de protección como la supervivencia de individuos que no pagan por protección devalúa la calidad del servicio y, en última instancia, lo hace innecesario. Si los empresarios de drogas observan que es posible perpetuarse en el mercado sin necesidad de pagar por la protección, existen fuertes incentivos para dejar de abonar las cuotas y ahorrarse así lo que pueden llegar a percibir como unos costes inútiles. Si un empresario de protección es incapaz de garantizar la seguridad frente a extorsiones de otro competidor en el mercado de la protección, los clientes volarán hacia este segundo empresario o se negarán a pagar cuotas a ambos puesto que son incapaces de cumplir con los servicios a los que se han comprometido. Para ambos casos, aunque existan costes de ruptura del contrato de protección y el empresario que provee estos servicios trate de inhibir esta fuga de clientes por diversos medios, incluidos los violentos, la elección racional de los clientes descapitalizará la empresa.
40. Que la prestación del servicio se produzca en régimen de monopolio no implica per se que la mejor opción para el monopolista sea la venta del servicio a un solo cliente de modo que la estructura de su mercado de protección privada se traslade a aquel en el que presta sus servicios. Por el contrario, tener un solo cliente es una estrategia fatal para los empresarios de protección privada porque supone hipotecar el total de sus ingresos a decisiones que quedan fuera de su jurisdicción y tomadas por un tercero sometido a fuertes riesgos cuando actúa o se mueve en otros mercados. De producirse esta eventualidad, la empresa de drogas, la única con ingresos independientes, terminaría por absorber e internalizar a la empresa de protección

privada. Una nómina mayor de clientes no sólo otorga una mayor estabilidad e independencia a la función de ingresos de la empresa de protección privada. Permite, a través de detenciones selectivas de clientes remisos o en declive profesional, emitir señales publicitarias tanto al interior como al exterior del mercado de drogas. Para las autoridades públicas en general estos arrestos aparentan un cierto grado de eficacia conforme a los planteamientos legales previstos. Para los empresarios de drogas en nómina tendrá un efecto de demostración continuada de la calidad de los servicios y de los riesgos de dejar de comprar la mercancía a su disposición.

41. La perentoriedad por conocer a todos los clientes en el mercado de las drogas al efecto de constituir un monopolio de protección privada es el elemento que convierte a esta industria en una consumidora intensiva de información. Sólo se puede vender el servicio en régimen de monopolio si se conocen las empresas, su ubicación y sus circunstancias económicas y de protección. Frente a esta necesidad, la información no fluye con libertad en un mercado que es ilegal y que además ofrece ventajas para el free riding. Para este fin de la adquisición de información se contraponen dos elementos. El primero es la contratación de un sin número de expertos en los mercados locales sobre los que el empresario de protección privada ejerce o tiene interés en ejercer una posición de monopolio. El segundo método de adquisición e información es menos intensivo en la utilización de factor trabajo, pero también más arriesgado. Es el ejercicio de la actividad represiva en su versión más primitiva: detener y torturar. Los malos tratos, tan frecuentes en México, no son una forma precaria de realizar las tareas propias de los organismos de seguridad pública sino que forman parte de la estrategia comercial de los empresarios de protección privada para la obtención rápida de información. Las torturas, además, sirven a otro fin que es propio de la venta de servicios de protección privada: son parte de una campaña publicitaria para advertir de manera muy notoria a los clientes reticentes de las consecuencias que puede conllevar la no contratación de los servicios ofrecidos.
42. Las dos actividades principales de la venta de servicios de protección, por tanto, la información y la violencia, son intensivas en la utilización de factor trabajo. La

adquisición de información sobre un número amplio de empresas exige grandes cantidades de mano de obra poco cualificada. Por el contrario, las necesidades de personal para el ejercicio de la violencia son tan acuciantes y además del tipo cualificado. El empresario de protección no sólo debe ser eficaz en la utilización real de la violencia sino que debe mostrar de manera permanente y visible una capacidad de fuego que inhiba la competencia violenta de otras empresas de protección o de cualquier posible coalición de clientes descontentos o en rebelión. Estos requerimientos de mano de obra por parte de las empresas de protección privada suelen superar el marco estrecho de las fuerzas de seguridad desde las que actúan y empujan a la contratación de personal fuera de las mismas. Lo que ofrece el empresario de protección a cambio de estos servicios, dentro de un marco de relaciones industriales muy flexible y poco dado a la violencia, es lo que le sale más barato: la impunidad legal para las actividades predatorias que ejercen los asalariados, ya sea en el marco de las tareas propias de la protección privada o con independencia de las mismas. Esta auto-retribución por parte de los trabajadores de las empresas de protección privada, no obstante, está sometida a restricciones: que no afecten a los clientes de la empresa y que no impliquen una fuente de publicidad negativa para la empresa que pueda poner en tela de juicio la posición burocrática del empresario.

43. Pero el hecho de que los servicios de protección privada se presten en régimen de monopolio no implica que no exista competencia entre las empresas de protección. El primer elemento de competencia es la pugna por el acceso a los puestos públicos que son los que permiten el ejercicio de ese monopolio. Para este fin se despliegan una serie de campañas publicitarias que ensalzan las virtudes propias y denigran las cualidades ajenas ante los ojos de aquellos con capacidad para alterar la posición burocrática del competidor. El segundo elemento de competencia es la utilización de la violencia en dos sentidos: para atraer clientes y para eliminar a la competencia sobre un determinado grupo de transacciones. La lógica del servicio de protección privada, en la que el ejercicio de la violencia privada o institucional es el principal indicador de la calidad del servicio, invita a que las comparaciones entre empresas se produzcan en términos de violencia en una competición en la que no existen segundos puestos ni cuotas de mercado. A medida que se ganan disputas violentas

se accede a nuevos grupos de transacciones sobre las que ejercer el monopolio y la reputación que conlleva ese ejercicio pasado de la violencia inhibe a otros competidores a poner en cuestión ese monopolio en el futuro. En estos dos sentidos, el mercado de la protección privada es mucho más competitivo y abierto que el de las drogas, tan restringido por la circulación cerrada de información.

44. La competencia violenta entre empresas de protección privada, sin embargo, es una situación insostenible en el medio plazo. Devalúa de manera general la calidad del servicio ofrecido por todas las empresas en conflicto. Además, los participantes se ven sometidos a crecientes dificultades para financiar los costes de la violencia que repercutirán sobre la cartera de clientes. En condiciones de escalada de precios se hace más factible la creación de aparatos internalizados de protección privada desde las empresas de drogas o la actuación sin protección privada. Para evitar este tipo de males mayores, una vez repartidos los monopolios conforme a factores exógenos y endógenos, la relación más normal entre empresas de protección privada es una forma de equilibrio que se traduce en el respeto mutuo inducido desde el temor a la competencia y la cooperación esporádica en una estrategia que mejora las cualidades del servicio de cada una de las empresas en un juego de suma positiva. Bajo esta conformación tan específica, existen amplias oportunidades para un funcionamiento del mercado que se asemeje a un cártel en el que las cuotas de mercado son los monopolios independientes de cada empresa. Sin embargo, el desinterés, el desconocimiento o la escasez de información de quienes se han encargado de repartir esas cuotas a través de los cargos públicos y la falta de cooperación sistemática entre empresas de protección privada han inhibido a lo largo de la historia la emergencia de una configuración de mercado de esta naturaleza.
45. Sólo en dos momentos de la historia reciente de la industria de las drogas en México se ha superado ese estadio de baja institucionalización en el ámbito de la protección privada para dar lugar a cárteles de empresas de protección que, en conjunto, limitaron la producción del bien y se repartieron el mercado conforme a cuotas territoriales muy estrictas. Esta eventualidad tomó cuerpo a principios de los años ochenta bajo la Dirección Federal de Seguridad y una década después dentro de la

Fiscalía General de la República. El elemento que hizo posible esta organización del mercado fue la existencia de un ente encargado de la resolución de conflictos dentro de las empresas del cártel, papel que representaron primero José Zorrilla Pérez desde la jefatura de la Dirección Federal de Seguridad y después Javier Coello Trejo desde su cargo de vicefiscal general de la República para la represión del comercio de drogas.

46. Bajo estas coordenadas, las empresas de protección privada han tenido la capacidad para definir composición del tejido industrial en el mercado de las drogas, jubilandos de manera prematura a unos y permitiendo la pervivencia de otros, siempre según la conveniencia de las empresas de protección privada y de manera independiente de la situación financiera de los apartados del mercado. El ejemplo más palmario de esta conformación del tejido empresarial de las drogas al gusto de las empresas de protección ha sido la nacionalización de facto de esta industria en México, entendiéndose como tal la presencia casi exclusiva de mexicanos en el liderazgo de las empresas de exportación de drogas. Esta nacionalización se ha producido en un contexto en el que empresas de dos nacionalidades contaban con ventajas competitivas de partida: las estadounidenses, con un acceso directo a la demanda, y las colombianas, con un control casi monopolista de la oferta del principal producto de la industria, con más de una década de capital humano en la industria, con una infraestructura física para el transporte y, sobre todo, con el conocimiento de los clientes en el mercado de destino. La venta de servicios de protección privada a estadounidenses está contraindicada por las dificultades para distinguir entre un empresario de drogas auténtico y un infiltrado de las agencias policiales estadounidenses. Para prevenir este segundo caso, que pone en cuestión la posición burocrática del empresario de protección privada, la cautela y la represión ha dictado la norma de comportamiento de éstos con respecto a los estadounidenses. En su caso y en el de los colombianos, su movilidad física en el escenario internacional los hace muy poco accesibles tanto para los cobros diferidos como para la aplicación de represalias o la impartición de justicia en las disputas comerciales. En comparación, los empresarios mexicanos y sus familias constituyen un blanco mucho más fácil, más inmóvil, para el ejercicio de estas tareas de la protección privada. En ocasiones esta innegable ventaja se vio tapizada por una colaboración

previa en actividades comerciales a beneficio mutuo entre empresarios de protección privada y de drogas, ya fuese en la propia industria o en otros mercados ilegales como el contrabando, con lo cual ya estaban superadas las barreras de prestigio, información y confianza.

47. Un segundo elemento que ha favorecido a unos empresarios de drogas sobre otros ha sido la cooperación en la circulación de ese bien escaso en la industria de las drogas que es la información. Los empresarios de protección privada, que acumulan grandes cantidades de información sobre el mercado para utilizarla a su conveniencia, tienen capacidad para diseminarla de manera interesada, poniendo en contacto a proveedores y clientes que de otra manera permanecerían en el anonimato mutuo. Esta actividad de diseminación de información en el mercado es crucial no sólo para la industria de las drogas en general, a la que ayuda ofreciendo redes con garantías excelsas para las relaciones comerciales, sino que también privilegia la posición competitiva de algunos empresarios de drogas y, al unísono, la propia del empresario de protección privada, que, en lugar de acaparar nichos de mercado ya existentes, crea nuevos vectores sobre los que vender sus servicios de protección.
48. Las formas de pago que imponen los empresarios de protección privada también implican una injerencia en la conformación del mercado de las drogas. Dentro de las amplias posibilidades de fijación de precios que tienen las empresas de protección privada por sus cualidades monopólicas, una cuota proporcional a la cantidad de producto manejado tiene el efecto de incrementar los costes de hacer negocios pero escasa posibilidad de alterar el tejido industrial y el número de sus participantes. Por el contrario, una cuota fija eleva de manera universal los costes de entrada y favorece la creación de economías de escala. Es esta última la forma de pago preferida por los cárteles de protección privada porque de ese modo se reduce el número de participantes y, por lo tanto, el número de transacciones a proteger, restringiendo así los costes de producción.
49. Los esquemas más centralizados de protección privada, al ofrecer un servicio más completo en lo territorial y en lo funcional, favorecen la pervivencia de empresarios en el medio plazo, lo cual permite a éstos la construcción de carreras de más largo alcance con los consiguientes efectos benéficos sobre las tareas de acumulación de

información y reputación. Estas formas más sofisticadas de protección privada, por tanto, se corresponden con la aparición de empresas de drogas de mayor tamaño. Por el contrario, cuando la cooperación entre empresas de protección privada es limitada y su horizonte temporal más cortoplacista, el interés en capitalizar de manera inmediata el cargo público por parte de los empresarios de protección privada conlleva una estrategia que recurre con mayor intensidad a la extorsión y el robo, dos formas más inmediatas de ingreso. Este tipo de trayectorias causa enormes prejuicios a la industria de las drogas porque inserta amplios grados de volatilidad en el mercado e insufla mayores dosis de desconfianza entre los participantes. Sus efectos son similares a los que provoca la aplicación estricta de la legislación para la expropiación de las drogas: reducir el tamaño medio de la empresa y dificultar la circulación de información para el conjunto de participantes.

50. Las relaciones de los empresarios de drogas con las autoridades públicas se acaban en los límites de las agencias de seguridad y los empresarios de protección que proliferan en esas instancias. Los empresarios de drogas han mostrado un reiterado desafecto por los asuntos públicos, incluida la política. El interés pecuniario tampoco les empuja a ese tipo de relaciones. La naturaleza del régimen político mexicano ha inhibido durante años la participación de los empresarios de drogas. Las campañas electorales han sido hasta hace poco el refrendo del candidato oficialista en todos los niveles de la administración. En este contexto, la financiación electoral casi nunca podía alterar el resultado a beneficio de un candidato favorable a un empresario de drogas en concreto. Y la elección del aspirante del partido de estado quedaba fuera del alcance de la influencia de los empresarios de drogas. El elemento único que podrían manejar los empresarios de drogas, el crematístico, tenía una influencia nula sobre la composición final del aparato burocrático en sus altas instancias. En el peor de los casos, y dado el poder de veto de la administración estadounidense sobre miembros del ejecutivo que se percibe puedan estar asociados a empresarios de drogas, la financiación de carreras políticas desde la industria de las drogas es contraproducente.
51. En un contexto de limitada división de poder, el poder legislativo ha estado sometido con sumisión al ejecutivo, con lo cual los empresarios de drogas no han

mostrado interés en alterar sus disposiciones en tanto que eran diferidas. Los miembros del aparato legislativo debían su lealtad al presidente, que era quien les mantenía en el puesto y en el flujo de ingresos. Toda posibilidad de oponerse a los designios del presidente pasaba por renunciar a su posición de privilegiado. Y, en cualquier caso, el tipo de efectos de un cambio que provoca una normativa favorable a la industria de las drogas no se ve refrendado por el reparto equitativo de los costes para inducirlo. Mientras el disfrute de esta mejora sería universal a todos los participantes en la industria, sólo unos pocos lo habrían financiado, con el consiguiente perjuicio relativo para ellos.

52. Una última forma de influencia directa de los empresarios de drogas sobre el sector público, que consistiría en la financiación de nombramientos de personal favorable en los aparatos de seguridad pública, nunca se ha producido. Primero, porque va en el propio interés del empresario de protección privada garantizarse el mejor acomodo posible dentro de la jerarquía burocrática. En ello van sus propios ingresos. Pero, lo que es más importante, una vez nombrado, el favorito del empresario de drogas goza, por su superior potencial de violencia y de acceso al uso del aparato legal, de completa autonomía para rescindir el contrato por servicios de protección privada que les liga con aquel que financió su acceso al cargo público. Y ello con independencia de si hubo una financiación previa o no.

Bibliografía

- Abadinsky, H. 1981. *The Mafia in America*. Nueva York: Praeger.
- Abadinsky, H. 1983. *The criminal elite: professional and organized crime*. Westport: Greenwood.
- Abadinsky, H. 1985. *Organized crime*. Chicago: Nelson-Hall.
- Abadinsky, H. 1987. The McDonald's-ization of the Mafia. En *Organized crime in America: concepts and controversies*, editado por T.S. Bynum. Monsey: Criminal Justice.
- Abel, E.L. 1982. *Marijuana: the first twelve thousand years*. Nueva York: McGraw-Hill.
- Acemoglu, D. y J.A. Robinson. 2006. *Economic origins of dictatorship and democracy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Acosta Esparza, D., dir. 1987. *Conexión México*. México: Roberto Moreno Castilleja.
- Acosta Esparza, D., dir. 1988a. *El fiscal de hierro: ejecutor implacable*. México: Roberto Moreno Castilleja.
- Acosta Esparza, D., dir. 1988b. *Contrabando salvaje*. México: MGS.
- Acosta Esparza, D., dir. 1989. *La venganza de Ramona: el fiscal de hierro 2*. México: Roberto Moreno Castilleja.
- Acosta Esparza, D., dir. 1992. *El fiscal de hierro 3*. México: Panamericanas.
- Ackleson, J. 2005. Constructing security on the U.S.-Mexico border. *Political Geography*, 24:165-84.
- Adamoli, S. et al. 1998. *Organised crime around the world*. Helsinki: European Institute for Crime Prevention and Control.
- Ades, A. y R. Di Tella. 1999. Rents, competition and corruption. *American Economic Review*, 89:982-93.
- Adler, P.A. 1990. Ethnographic research on hidden populations: penetrating the drug world. En *The collection and interpretation of data from hidden populations*, editado por E.Y. Lambert. Rockville: National Institute on Drug Abuse.
- Adler, P.A. 1993. *Wheeling and dealing: an ethnography of an upper-level drug dealing and smuggling community*. Nueva York: Columbia University Press.
- Adserà, A., C. Boix y M. Payne. 2000. Are you being served? Political accountability and quality of government. *Journal of Law, Economics and Organization*, 19:445-90.
- Agar, M. y H.S. Reisinger. 2002. A tale of two policies: the French Connection, methadone, and heroin epidemics. *Culture, Medicine and Psychiatry*, 26:371-96.
- Agee, P. 1975. *Inside the company: CIA diary*. Harmondsworth: Penguin.
- Aguayo Quezada, S. 2001. *La charola: una historia de los servicios de inteligencia en México*. México: Grijalbo.

- Aguilar Camín, H. 1977. *La frontera nómada: Sonora y la Revolución Mexicana*. México: Siglo XXI.
- Aguilar Robles, J. 1984. *Frontera norte: memorias de un detective*. México: Costa-Amic.
- Aguirre M., A. 1994. Jalisco: narcos, políticos y policías. En *El asesinato del cardenal: ¿un error?*, de A. Aguirre et al. México: Planeta.
- Agustín, J. 1990. *Tragicomedia mexicana I*. México: Planeta.
- Agustín, J. 1998. *Tragicomedia mexicana 3: la vida en México de 1982 a 1994*. México: Planeta.
- Ahlin, C.R. 2001. *Corruption: political determinants and macroeconomic effects*. Chicago: Tesis doctoral, University of Chicago.
- Ainslie, G. 2001. *Breakdown of will*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Aitken, C. et al. 2002. The impact of a police crackdown on a street drug scene: evidence from the street. *International Journal of Drug Policy*, 13:189-98.
- Alba, A., dir. 1985. *El narco*. México: Atro.
- Albanese, J.S. 1996. *Organized crime in America*. Cincinnati: Anderson.
- Albanese, J.S. 2000. The causes of organized crime: do criminals organize around opportunities for crime or do criminals opportunities create new offenders? *Journal of Contemporary Criminal Justice*, 16:409-23.
- Albarrán de Alba, G. 1994. Los Arellano Félix, los herederos. En *El asesinato del cardenal: ¿un error?*, de A. Aguirre et al. México: Planeta.
- Albini, J.L. 1971. *The American Mafia: genesis of a legend*. Nueva York: Appleton-Century-Crofts.
- Albini, J.L. 1997. Donald Cressey's contributions to the study of organized crime. En *Understanding organized crime in global perspective*, editado por P.J. Ryan y G.E. Bush. Thousand Oaks: Sage.
- Alcántara, A. y A. Rodríguez Pineda. 1985. *Narcoterror: cien días en la vida de Caro y Don Neto que asombraron al mundo*. México: EDI.
- Aldama, J., dir. 1985. *El aduanal*. México: Virgo.
- Aldrete Villarreal, I.C. 2000. *Me dicen la narcosatánica*. México: Colibrí.
- Alexander B. 1997. The rational racketeer: pasta protection in depression-era Chicago. *Journal of Law and Economics*, 40:175-202.
- Alfaro Bedoya, L. 2000. *Tierra Blanca*. Culiacán: Godesca.
- Alfaro Bedoya, L. 2004. *La maldición de Malverde*. Culiacán: Godesca.
- Alisky, M. 1997. Ties between Mexico's underground economy and drug trafficking. *Mexico and the World*, 1:1-15.
- Alizal, L. 1991. El narcotráfico: fuente de tensión en las relaciones México-Estados Unidos. En *Tráfico y consumo de drogas: una visión alternativa*, compilado por A.J. Álvarez Gómez. México: Universidad Nacional Autónoma de México.

- Allen, C.M. 2002. *An industrial geography of cocaine*. Cincinnati: Tesis doctoral, University of Cincinnati.
- Almeder, C. *et al.* 2004. An age-structured single-state drug initiation model-cycles of drug epidemics and optimal prevention programs. *Socio-Economic Planning Sciences*, 38:91-109.
- Alvarado Licón, C.M. 2002. *Tarahumara, una tierra herida: cultura de violencia en zonas productoras de estupefacientes*. Chihuahua: Instituto Chihuahuense de la Cultura.
- Alvarado Martínez, I. 2004. *Análisis a la Ley Federal contra la Delincuencia Organizada*. México: Porrúa.
- Alvarado Mendoza, A. y D. Davis. 2001. Cambio político, inseguridad pública y deterioro del estado de derecho en México: algunas hipótesis en torno al proceso actual. En *El desafío democrático de México: seguridad y estado de derecho*, editado por A. Alvarado Mendoza y W.S. Arzt Colunga. México: El Colegio de México.
- Álvarez, E.H. 1995. Economic development, restructuring and the illicit drug sector in Bolivia and Peru: current policies. *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 37:125-49.
- Álvarez Alarcón, A. 2005. *Problemática actual del narcotráfico en México*. México: Tesis de licenciatura, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Alviso, J.R. 2002. *Musical aspects of the corrido, the war on drugs, and their convergence in a federal prison*. Los Ángeles: Tesis doctoral, University of California Los Angeles.
- Amador Bautista, C.A. 2001. *Integración en América del Norte: el caso del narcotráfico*. México: Tesis de licenciatura, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Ambos, K. *et al.* 1999. Tratamiento penal de correos de drogas en Alemania, Dinamarca, Países Bajos y España. *Iter Criminis*, 2:9-41.
- Americas Watch. 1992. *Derechos humanos en México: ¿una política de impunidad?* México: Planeta.
- Anaya Gallardo, F. 2000. The constitution and the armed forces. En *Always near, always far: the armed forces in Mexico*. San Francisco: Global Exchange.
- Anda, G., dir. 1987. *La mafia tiembla*. México: Dal.
- Anda, G., dir. 1988. *Sangre y fuego*. México: Frank Cinneli.
- Anda, R., dir. 1984. *La cárcel de Laredo*. México: Latinas Americanas.
- Anderson, A.G. 1979. *The business of organized crime: a Cosa Nostra family*. Stanford: Hoover Institution Press.
- Anderson, A.G. 1995. Organized crime, mafia and governments. En *The economics of organized crime*, editado por G. Fiorentini y S. Peltzman. Cambridge: Cambridge University Press.
- Anderson, J.E. y O. Bandiera. 2005. Traders, cops and robbers. *Journal of International Economics*, 17:1-19.

- Anderson, P. 1981. *High in America: the true history behind NORML and the politics of marijuana*. Nueva York: Viking.
- Andrade, X., S.J. Sifaneck y A. Neaigus. 1999. Dope sniffers in New York City: an ethnography of heroin markets and pattern of use. *Journal of Drug Issues*, 29:271-98.
- Andrade Bojorges, J.A. 1999. *La historia secreta del narco: desde Navolato vengo*. México: Océano.
- Andrade Jardí, J. 2000. Tormentas sobre Juárez. *Nexos*, 267:41-5.
- Andrade Sánchez, E. 1996. *Instrumentos jurídicos contra el crimen organizado*. México: Universidad Nacional Autónoma de México y Senado de la República.
- Andreas, P.R. 1995. Free market reform and drug market prohibition: U.S. policies at cross-purposes in Latin America. *Third World Quarterly*, 16:74-87.
- Andreas, P.R. 1996. U.S.-Mexico: open markets, closed border. *Foreign Policy*, 103:51-69.
- Andreas, P.R. 1998a. The political economy of narco-corruption in Mexico. *Current History*, 97:160-5.
- Andreas, P.R. 1998b. The paradox of integration: liberalizing and criminalizing flows across the U.S.-Mexico border. En *The post-NAFTA political economy: Mexico and the Western Hemisphere*, editado por C. Wise. University Park: Pennsylvania State University Press.
- Andreas, P.R. 1998c. The escalation of U.S. immigration control in the post-NAFTA era. *Political Science Quarterly*, 113:591-615.
- Andreas, P.R. 1999a. *Sovereigns and smugglers: enforcing the U.S.-Mexico border in the age of economic integration*. Ithaca: Tesis doctoral, Cornell University.
- Andreas, P.R. 1999b. When policies collide: market reform, market prohibition, and the narcotization of the Mexican economy. En *The illicit global economy and state power*, editado por H.R. Friman y P. Andreas. Lanham: Rowman and Littlefield.
- Andreas, P.R. 2000a. *Border games: policing the U.S.-Mexico divide*. Ithaca: Cornell University Press.
- Andreas, P.R. 2000b. U.S.-Mexico drug control in the age of free trade. *Bordelines*, 8:1-5.
- Andreas, P.R. 2003. Construyendo puentes y barricadas: facilidades comerciales y combate a las drogas en la frontera México-Estados Unidos. En *Crimen transnacional y seguridad pública: desafíos para México y Estados Unidos*, compilado por J. Chabat y J. Bailey. México: Plaza y Janés.
- Andreu Almazán, J. 1941. *Informe y documentos sobre la campaña política de 1940*. México: E. Quintanar.
- Anguiano Téllez, M.E. 1994. *Estructura agraria y migración en el valle de Mexicali*. México: Tesis doctoral, El Colegio de México.
- Annerino, J. 1999. *Dead in their tracks: crossing America's desert borderlands*. Nueva York: Four Walls Eight Windows.
- Anslinger, H.J. 1961. *The murderers*. Nueva York: Farrar and Strauss.

- Anslinger, H.J. 1964. *The protectors*. Nueva York: Farrar and Strauss.
- Anslinger, H.J. y W.F. Tompkins. 1953. *The traffic in narcotics*. Nueva York: Funk and Wagnalls.
- Anthony, R.W. 2003. Farmgate-to-street model of narcotics trafficking. Ensayo presentado a la Conferencia Business Models for Narcotics Trafficking Organizations, Library of Congress, Washington, 29 de enero.
- Antony, S. y D. Ripoll. 1996. *El combate contra el crimen organizado en Francia y en la Unión Europea*. México: Procuraduría General de la República y Servicio de Cooperación Técnica Internacional de la Policía Francesa en México.
- Arango Durán, A. 2004. *Sistema de información delictiva: la estadística de seguridad pública en México*. México: Instituto Nacional de Ciencias Penales.
- Arbeláez, M.S. 2001. Low-budget films for *fronterizos* and Mexican migrants in the United States. En *On the border: society and culture between the United States and Mexico*, editado por A.G. Wood. Lanham: SR.
- Arellano, A. 1992. Narcosatánicos. En *Fuera de la ley: la nota roja en México, 1982-1990*, de A. Arellano et al. México: Cal y Arena.
- Aridjis, H. 2003. *La Santa Muerte: sexteto del amor, las mujeres, los perros y la muerte*. México: Alfaguara.
- Arlacchi, P. 1983. *Mafia, peasants and great estates: society in traditional Calabria*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Arlacchi, P. 1988. *Mafia business: the Mafia ethic and the spirit of capitalism*. Londres: Verso.
- Arnold, L. 1988. *Bureaucracy and bureaucrats in Mexico City 1742-1835*. Tucson: University of Arizona Press.
- Arqueología Mexicana. 2003. *Monográfico sobre "Alucinógenos del México prehispánico"*. México: Raíces.
- Arrestee Drug Abuse Monitoring Program. 1999. *1998 annual report on drug use among adult and juvenile arrestees*. Washington: National Institute of Justice.
- Arriaga, V.W. 1988. Las respuestas mexicanas al proceso de certificación al combate de drogas. *Carta de Política Exterior Mexicana*, 8:12-23.
- Arteaga Botello, N. y A. López Rivera. 1998. *Policía y corrupción: el caso de un municipio de México*. México: Plaza y Valdés.
- Arteaga Botello, N. y A. López Rivera. 2000. "Everything in this job is money": inside the Mexican police. *World Policy Journal*, 17:61-70.
- Arvide, I. 1996. *Muerte en Juárez*. México: Siete.
- Arvide, I. y D. Herrera. 1990. *La verdadera historia de Camarena, según Hilda Vázquez*. México: Argrami.
- Arzt Colunga, W.S. 2000. Scope and limits of an act of good faith: the PAN's experience at the head of the Office of the Attorney General of the Republic. En *Organized crime and democratic governability: Mexico and the U.S.-Mexican borderlands*, editado por J. Bailey y R. Godson. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.

- Arzt Colunga, W.S. 2003. *La militarización de la Procuraduría General de la República: riesgos para la democracia mexicana*. San Diego: University of California San Diego.
- Ascensio Zabala, G.E. 1990. *Perspectivas estadounidenses sobre México en materia de política, derechos humanos, migración y narcotráfico: 1988-1990*. Puebla: Tesis de licenciatura, Universidad de las Américas.
- Ashley, R. 1975. *Cocaine: its history, uses and effects*. Nueva York: St. Martin's.
- Astorga Almanza, L.A. 1995a. *Mitología del "narcotraficante" en México*. México: Plaza y Valdés.
- Astorga Almanza, L.A. 1995b. Arqueología del narcotráfico. *Nexos*, 211:47-53.
- Astorga Almanza, L.A. 1996. *El siglo de las drogas*. México: Espasa-Calpe.
- Astorga Almanza, L.A. 1997. Los corridos de traficantes de drogas en México y Colombia. *Revista Mexicana de Sociología*, 59:245-61.
- Astorga Almanza, L.A. 1999. Cocaine in Mexico: a prelude to "los narcos". En *Cocaine: global histories*, editado por P. Gootenberg. Londres: Routledge.
- Astorga Almanza, L.A. 2000a. Organized crime and the organization of crime. En *Organized crime and democratic governability: Mexico and the U.S.-Mexican borderlands*, editado por J. Bailey and R. Godson. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Astorga Almanza, L.A. 2000b. La cocaína en el corrido. *Revista Mexicana de Sociología*, 62:151-73.
- Astorga Almanza, L.A. 2000c. Traficantes de drogas, políticos y policías en el siglo XX mexicano. En *Vicios públicos, virtudes privadas: la corrupción en México*, coordinado por C. Lomnitz. México: Miguel Ángel Porrúa.
- Astorga Almanza, L.A. 2001. The limits of anti-drug policy in Mexico. *International Social Science Journal*, 53:427-34.
- Astorga Almanza, L.A. 2002. The field of drug trafficking in Mexico. En *Globalisation, drugs and criminalisation*, coordinado por C. Geffray, G. Fabre y M. Schiray. París: United Nations Educational, Scientific and Cultural Organisation.
- Astorga Almanza, L.A. 2003. *Drogas sin fronteras: los expedientes de una guerra permanente*. México: Grijalbo.
- Astorga Almanza, L.A. 2004a. Mexico: drugs and politics. En *The political economy of the drug industry*, compilado por M. Vellinga. Miami: University Press of Florida.
- Astorga Almanza, L.A. 2004b. Géopolitique des drogues au Mexique: l'hégémonie des Sinaloans sur le trafic des drogues illicites. *Hérodote*, 112:49-65.
- Astorga Almanza, L.A. 2005. Corridos de traficantes y censura. *Región y Sociedad*, 17:145-65.
- Astorga Almanza, L.A. y A. de la Torre Barrón. 2002. Aproximaciones al narcocorrido: una contribución al estudio de la historia social y la (contra) cultura sinaloense. En *Historias de Sinaloa y otras regiones*, compilado por G. Aguilar Aguilar et al. Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa.

- Aureano, G.R. 2001. ¿Extraña pareja? México, Canadá y la cooperación bilateral antidroga. En *Las relaciones de México con Estados Unidos y Canadá: una mirada al nuevo milenio*, dirigido por R. Vargas Suárez, A.R. Gómez Arnau y J. Castro Rea. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Australian Parliament. 1989. *Drugs, crime, and society: report by the Parliamentary Joint Committee on the National Crime Authority*. Canberra: Australia Government Publishing Service.
- Avant, D.D. 1996. Are the reluctant warriors out of control? Why the U.S. military is averse to responding to post-Cold War low-level threats. *Security Studies*, 6:51-90.
- Aviña, R. 2004. *Una mirada insólita: temas y géneros del cine mexicano*. México: Océano.
- Ayala Anguiano, A. 2000. *The gringo connection: secretos del narcotráfico*. México: Océano.
- Azaola Garrido, E. y C.J. Yacamán. 1996. *Las mujeres olvidadas: un estudio sobre la situación actual de las cárceles de mujeres de la República mexicana*. México: El Colegio de México y Comisión Nacional de Derechos Humanos.
- Baca, V.Z.C. 1991. *Moral renovation of the Californias: Tijuana's political and economic role in American-Mexican relations, 1920-1935*. San Diego: Tesis doctoral, University of California San Diego.
- Baer, M.D. 1997. Misreading Mexico. *Foreign Affairs*, 108:138-50.
- Bagley, B.M. 1991. Mitos de la militarización: los militares estadounidenses y la guerra contra las drogas. *Foro Internacional*, 32:17-46.
- Bagley, B.M. et al. 1997. *Reflexiones sobre el control internacional de las drogas: nuevas directivas para la política norteamericana*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Bailey, J. y R. Godson. 2000. Introduction. En *Organized crime and democratic governability: Mexico and the U.S.-Mexican borderlands*, editado por J. Bailey y R. Godson. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Baker, P.B., T.A. Gough y B.J. Taylor. 1980. Illicitly imported cannabis products: some physical and chemical features indicative of their origin. *Bulletin on Narcotics*, 32:31-40.
- Baker, P.B. et al. 1982. The physical and chemical features of cannabis plants grown in the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland from seeds of known origin. *Bulletin on Narcotics*, 34:27-36.
- Ball, J.C., D.M. Englander y C.D. Chambers. 1970. The incidence and prevalence of opiate addiction in the United States. En *The epidemiology of opiate addiction in the United States*, editado por J.C. Ball y C.D. Chambers. Springfield: Thomas.
- Ball, J.C., et al. 1981. The criminality of heroin addicts: when addicted and when off opiates. En *The drug-crime connection*, editado por J. Inciardi. Beverly Hills: Sage.

- Bandiera, O. 2003. Land reform, the market for protection, and the origins of the Sicilian Mafia: theory and evidence. *Journal of Law Economics and Organization*, 19:218-44.
- Barajas de Vega, M.R. 1990. La certificación estadounidense a las acciones internacionales contra el narcotráfico: un proceso contradictorio y de dudosos resultados. En *México-Estados Unidos 1988-1989*, compilado por L. Meyer. México: El Colegio de México.
- Bardhan, P. 1997. Corruption and development: a review of issues. *Journal of Economic Literature*, 35:1320-46.
- Bardhan, P. y D. Mookherjee. 2000. Capture and governance at local and national levels. *American Economic Review*, 90:135-39.
- Barona Lobato, J. 1964. Some aspects of narcotics control in Mexico. *Bulletin on Narcotics*, 16:1-5.
- Barona Lobato, J. 1976. *México ante el reto de las drogas*. México: Procuraduría General de la República.
- Barreda Solórzano, L. 1995. *La lid contra la tortura*. México: Cal y Arena.
- Barrera Caraza, E. 1991. El ritual a Santa Rosa entre los otomíes: sobre el consumo ritual de la mariguana. En *Tráfico y consumo de drogas: una visión alternativa*, compilado por A.J. Álvarez Gómez. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Barrera Caraza, E. 1992. México: cultura tradicional de drogas. Síntesis del uso del cannabis en la ideología y producción otomí. En *Drogas, sociedades adictas y economías subterráneas*, editado por A. Gálvez Cancino. México: El Caballito.
- Barrie, J. M. 1999. *Peter Pan o el niño que no quería crecer una fantasía en cinco actos*. Madrid: Siruela.
- Barriga López, F. 1998. *Problemas del mundo contemporáneo*. Quito: Instituto Ecuatoriano de Estudios para las Relaciones Internacionales.
- Barry, T. con H. Browne y B. Sims. 1994. *Crossing the line: immigrants, economic integration and drug enforcement on the U.S.-Mexico border*. Albuquerque: Resource Center Press.
- Barzel, Y. 2002. *A theory of the state: economic rights, legal rights and the scope of the state*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bassiouni, M.C. 2000. Introduction. En *Facing the challenges of human rights and crime*, editado por W. Cartwright. Ardsley: Transaction.
- Baum, D. 1996. *Smoke and mirrors: the war on drugs and the politics of failure*. Nueva York: Little, Brown and Company.
- Baumer, E. et al. 1998. The influence of crack cocaine on robbery, burglary, and homicide rates: a cross-city, longitudinal analysis. *Journal of Research in Crime and Delinquency*, 35:316-40.
- Baumol, W.J. 1995. Comments on Skaperdas y Syropoulos. En *The economics of organized crime*, editado por G. Fiorentini y S. Peltzman. Cambridge: Cambridge University Press.

- Bayer, I. y H. Ghodse. 1999. Evolution of international drug control, 1945-1995. *Bulletin on Narcotics*, 51:1-18.
- Bayley, D.H. 1975. The police and political development in Europe. En *Formation of national states in Europe*, editado por Charles Tilly. Princeton: Princeton University Press.
- Bayley D.H. y C.D. Shearing. 2001. *The new structure of policing: description, conceptualization, and research agenda*. Washington: National Institute of Justice.
- Kilmer, B. et al. 2010. *Reducing drug trafficking revenues and violence in Mexico: would legalizing marijuana in California help?* Santa Mónica: RAND.
- Becker, G.S. 1968. Crime and punishment: an economic approach. *Journal of Political Economy*, 76:169-217.
- Becker, G.M., M. Grossman y K.M. Murphy. 1991. Rational addiction and the effect of price on consumption. *American Economic Review*, 81:237-41.
- Becker, G.M., M. Grossman y K.M. Murphy. 1994. An empirical analysis of cigarette addiction. *American Economic Review*, 84:397-418.
- Becker, G.S. y K.M. Murphy. 1988. A theory of rational addiction. *Journal of Political Economy*, 96:53-86.
- Beckett, K. y T. Sasson. 2000. *The politics of injustice*. Thousand Oaks: Pine Forge.
- Behr, H.G. 1981. *Las drogas: potencia mundial*. Barcelona: Planeta.
- Behrens, D.A., J.P. Caulkins y G. Feichtinger. 2004. A model of chaotic drug markets and their control. *Nonlinear Dynamics, Psychology and Life Sciences*, 8:375-401.
- Behrens, D.A. et al. 1999. A dynamical model of drug initiation: Implications for treatment and drug control. *Mathematical Biosciences*, 159, 1-20.
- Behrens, D.A. et al. 2002. Why present-oriented societies undergo cycles of drug epidemics. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 26:919-36.
- Beittel, J.S. 2009. *Mexico's drug-related violence*. Washington: Congressional Research Service.
- Belenko, S. 1991. *Crack and the evolution of anti-drug policy*. Westport: Greenwood.
- Bell, D. 1953. *The end of ideology*. Nueva York: Collier.
- Bell, D. 1962. The myth of the Mafia. En *Organized crime in America: a book of readings*, editado por Gus Tyler. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Bell, D. 1992. Crime as an American way of life. *Antioch Review*, 50:109-30.
- Bellis, D.J. 2003. *Hotel Ritz: comparing Mexican and U.S. street prostitutes, factors in HIV/AIDS Transmission*. Binghamton: Haworth.
- Belman Lua, N. 1998. *Análisis y perspectivas de la cooperación bilateral México-Estados Unidos de América en materia de combate al narcotráfico y sus delitos conexos, a finales del siglo XX*. Naucalpan de Juárez: Tesis de licenciatura, Escuela Nacional de Estudios Profesionales Acatlán.

- Belsasso, G. y R.P. Rosenkranz. 1971. Investigación del uso de alcohol, tabaco y drogas psicotrópicas en obreros de la ciudad de México. *Revista del Instituto Nacional de Neurología*, 6:101-23.
- Benavides, R., dir. 1979. *Treinta segundos para morir*. México: Mor Ben.
- Benítez, F. 1977. *Lázaro Cárdenas y la Revolución Mexicana: el cardenismo*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Benítez, F. 1981. *Los indios de México: en la tierra mágica del peyote*. México: Era.
- Benítez, F. 1985. *Los indios de México: historia de un chamán cora*. México: Era.
- Benítez Manaut, R. 1997. Narcotráfico y seguridad nacional en México. En *Narcotráfico y seguridad en América Latina y el Caribe: informe especial*, editado por P.V. Milet. Santiago de Chile: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Benítez Manaut, R. 2000. Containing armed groups, drug trafficking, and organized crime in Mexico. En *Organized crime and democratic governability: Mexico and the U.S.-Mexican borderlands*, editado por J. Bailey y R. Godson. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Benítez Manaut, R. 2004. México: Doctrine, history, and civilian-military relations at the beginning of the 21st century. Ensayo presentado en el Seminario México's armed forces in a changing security environment, Institute for National Strategic Studies, National Defense University, Washington, 16 y 17 de agosto.
- Benjamin, D.K. y R.L. Miller. 1991. *Undoing drugs: beyond legalization*. Glenview: Basic.
- Bennholdt-Thomsen, V. 1988. *Campesinos: entre producción de subsistencia y de mercado*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Benson, B.L. 1990. *The enterprise of law: justice without the state*. San Francisco: Pacific Research Institute for Public Policy.
- Benson, B.L. y D.W. Rasmussen. 1996a. *Illicit drugs and crime*. Oakland: The Independent Institute.
- Benson, B.L. y D.W. Rasmussen. 1996b. Predatory public finance and the origins of the war on drugs 1984-1989. *The Independent Review*, 1:163-89.
- Benzi, M. 1972. *Les derniers adorateurs du peyotl: croyance, coutumes et mythes des indiens huichols*. París: Gallimard.
- Bequai, A. 1971. *Organized crime: the fifth estate*. Lexington: D.C. Heath.
- Berg, J.E. y S. Andersen. 1993. Street sale of heroin: a profitable way of making a living? *Drug and Alcohol Dependence*, 32:287-91.
- Berk, R., H. Brackman y S. Lesser. 1977. *A measure of justice: an empirical study of changes in the California Penal Code, 1955-1971*. Nueva York: Academic.
- Bernard, G. 1983. An economic analysis of the illicit drug market. *International Journal of the Addictions*, 18:671-700.
- Bernecker, W.L. 1994. *Contrabando: ilegalidad y corrupción en el México del siglo XIX*. México: Universidad Iberoamericana.

- Bernstein, L. 2002. *The greatest menace: organized crime in the Cold War America*. Amherst: University of Massachusetts Press.
- Bertram, E. et al. 1994. *Drug war politics: the price of denial*. Berkeley: University of California Press.
- Best, D. et al. 2001. Assessment of a concentrated high-profile police operation: no discernible impact on drug availability, price or purity. *British Journal of Criminology*, 41:738-45.
- Best, J. y D.F. Luckenbill. 1982. *Organizing deviance*. Englewood Cliffs. Prentice-Hall.
- Betancourt, R. 1999. Flores en la ventana. En *Memorias y otros riesgos*, de R. Betancourt. Tijuana: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- Betancourt, R. 2000. *La furia de la rutina*. Guanajuato: La Rana.
- Bewley, T.H. 1969. Drug dependence in the U.S.A. *Bulletin on Narcotics*, 21:13-30.
- Bewley-Taylor, D.R. 1998. Certification meets NAFTA: more schizophrenia in the misguided war. *International Journal of Drug Policy*, 9:417-26.
- Bickel, W.K., A.L. Odum y G.J. Madden. 1999. Impulsivity and cigarette smoking: delay discounting in current, never, and ex-smokers. *Psychopharmacology*, 146:447-54.
- Bimsa Imagen. 2001. *¿Es grave el narcotráfico en México?* México: Bimsa Imagen.
- Bisio, B. 1984. Drogas: un poder transnacional. *Cuadernos del Tercer Mundo*, 16:48-59.
- Blair, R.D. y R.J. Vogel. 1973. Heroin addiction and urban crime. *Public Finance Quarterly*, 1:457-67.
- Blaisdell, L.L. 1962. *The desert revolution: Baja California, 1911*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Blancarte, R. 1992. *Historia de la Iglesia Católica en México, 1929-1982*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Blanco Ornelas, J. 1996. *Pasaste a mi lado*. Tijuana: Centro Cultural Tijuana.
- Blanco Ornelas, J. 1997. *Una vez nada más: crónica de un país y sus "personajes"*. México: Océano.
- Blanco Ornelas, J. 2001. *Conversaciones privadas*. México: Ediciones B.
- Blanco Ornelas, J. 2002. *El cártel: los Arellano Félix, la mafia más poderosa en la historia de América Latina*. México: Plaza y Janés.
- Blanco Ornelas, J. 2003. *Horas extras: los nuevos tiempos del narcotráfico*. México: Plaza y Janés.
- Blanco Ornelas, J. 2004. Plata y plomo. En *Viento rojo: diez historias del narco en México*, de C. Monsiváis et al. México: Plaza y Janés.
- Blendon, R.T. y J.T. Young. 1998. The public and the war on illicit drugs. *Journal of the American Medical Association*, 279:827-32.
- Block, A.A. 1985. *East Side-West Side: organized crime in New York, 1930-1950*. New Brunswick: Transaction.

- Block, A.A. 1986. A modern marriage of convenience: a collaboration between organized crime and U.S. intelligence. En *Organized crime: a global perspective*, editado por R.J. Kelly. Totowa: Rowman and Littlefield.
- Block, A.A. 1989. European drug traffic and traffickers between the wars: the policy of suppression and its consequences. *Journal of Social History*, 23:315-37.
- Block, A.A. 1994. Organized crime: history and historiography. En *Handbook of organized crime in the United States*, editado por R. Kelly, K. Chin y R. Schatzberg. Westport: Greenwood.
- Block, A.A. y W.J. Chambliss. 1981. *Organizing crime*. Amsterdam: Elsevier.
- Block, W. y R.W. McGee. 1998. *Blackmail and "economic" analysis*. Dumont: Dumont Institute for Public Policy Research.
- Blok, A. 1988. *The Mafia of a Sicilian village, 1860-1960: a study of violent peasant entrepreneurs*. Prospect Heights: Waveland.
- Bloomquist, E.R. 1968. *Marijuana*. Beverly Hills: Glencoe.
- Blumenson, E. y E. Nilsen. 1997. Policing for profit: the drug war's hidden economic agenda. *University of Chicago Law Review*, 65:35-114.
- Blumstein, A. 1995. Youth violence, guns, and the illicit-drug industry. *Journal of Criminal Law and Criminology*, 86:10-36.
- Boldó i Climent, J. 1986. *La coca andina: visión indígena de una planta satanizada*. México: Joan Boldó i Climent.
- Bonifaz Hernández, R. 1985. Los sucesos de 1911. En *Historia de Tijuana: semblanza general*, editado por D. Piñera Ramírez. Tijuana: Universidad Autónoma de Baja California.
- Bonnie, R.J. y C.H. Whitebread II. 1970. The forbidden fruit and the tree of knowledge: an inquiry into the legal history of American marijuana prohibition. *Virginia Law Review*, 56:971-1023.
- Bonnie, R.J. y C.H. Whitebread II. 1974. *The marijuana conviction: a history of marijuana prohibition in the United States*. Charlottesville: University of Virginia Press.
- Booth, M. 1996. *Opium: a history*. Londres: Simon and Schuster.
- Borbolla Rondero, Ó.E. 1998. *La vida de un muerto*. México: Nueva Imagen.
- Borchgrave, A. 1996. Transnational crime: the new empire of evil. *Strategy and leadership*, 24:26-31.
- Borjón Nieto, J.J. 2004. Delincuencia organizada y cooperación marítima internacional. *Iter Criminis*, 11:41-66.
- Borjón Nieto, J.J. 2005. *Cooperación internacional contra la delincuencia organizada transnacional*. México: Instituto Nacional de Ciencias Penales.
- Bortolini Castillo, M. 2000. El mundo feliz de la PGR. *Debate Legislativo*, 12:344-8.
- Bourgois, P. 1989. In search of Horatio Alger: culture and ideology in the crack economy. *Contemporary Drug Problems*, 16:619-94.

- Bourgois, P. 1995. *In search of respect: selling crack in El Barrio*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bowden, C. 2002a. *Down by the river: drugs, money, murder, and family*. Nueva York: Simon and Schuster.
- Bowden, C. 2002b. Teachings of Don Fernando: a life and death in the narcotics trade. En *Busted: stoned cowboys, narco-lords and Washington's war on drugs*, editado por M. Gray. Nueva York: Thunder's Mouth.
- Bowden, M. 2001. *Killing Pablo: the hunt for the richest, most powerful criminal in history*. Londres: Atlantic.
- Bowles, R. y N. Garoupa. 1997. Casual police corruption and the economics of crime. *International Review of Law and Economics*, 17:75-87.
- Bowley, A.L. 1928. On bilateral monopoly. *Economic Journal* 38:651-9.
- Boyer, J.F. 2001. *La guerre perdue contre la drogue*. París: La Découverte.
- Boyer, J.F. et al. 1996. Production et trafic des drogues: le cas du Mexique et de la Côte d'Ivoire. *Historiens et Géographes*, 87:155-66.
- Boylan, R.T. y C.X. Long. 2005. Salaries, plea rates, and the career objectives of federal prosecutors. *Journal of Law and Economics*, 48:309-45.
- Boyum, D.A. 1992. *Reflections on economic theory and drug enforcement*. Cambridge: Tesis doctoral, Harvard University.
- Boyum, D.A. et al. 1992. *Heroin situation assessment*. Washington: Office of National Drug Control Policy.
- Bramley-Harker, E. 2001. *Sizing the UK market for illicit drugs*. Londres: Home Office.
- Brandenburg, F. 1964. *The making of modern Mexico*: Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Braun, N. 2000. Drug prices, policy, and wealth. *European Societies*, 2:51-64.
- Braun, N. 2002. *Rationalität und Drogenproblematik*. Múnich: Scientia Nova.
- Brecher, E.M. et al. 1972. *Licit and illicit drugs*. Boston: Little, Brown and Company.
- Breton, A. y R. Wintrobe. 1982. *The logic of bureaucratic control*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bretteville-Jensen, A.L. 1999a. Addiction and discounting. *Journal of Health Economics*, 18:393-407.
- Bretteville-Jensen, A.L. 1999b. Gender, heroin consumption and economic behaviour. *Health Economics*, 8:379-89.
- Bretteville-Jensen, A.L. y E. Biørn. 2003. Heroin consumption, prices and addiction: Evidence from self-reported data. *Scandinavian Journal of Economics*, 15:661-70.
- Bretteville-Jensen, A.L. y E. Biørn. 2004. Do prices count? A micro-econometric study of illicit drug consumption based on self-reported data. *Empirical Economics*, 29:673-95.
- Bretteville-Jensen, A.L. y M. Sutton. 1996. The income-generating behaviour of injecting drug-users in Oslo. *Addiction*, 91, 63-79.

- Brown Jr., G.F. y L.P. Silverman. 1974. The retail price of heroin: estimation and applications. *Journal of the American Statistical Association*, 69:595-606.
- Brownstein, H.H., S.M. Crimmins y B.J. Spunt. 2000. Conceptual framework for operationalizing the relationship between violence and drug market stability. *Contemporary Drug Problems*, 27:867-90.
- Brucet Anaya, L.A. 2001. *El crimen organizado: origen, evolución, situación y configuración de la delincuencia organizada en México*. México: Porrúa.
- Brucet Anaya, L.A. 2002. ¿Qué es la delincuencia organizada? *Revista Mexicana de Justicia*, 4:17-47.
- Bruen, A.M. et al. 2002. *The estimation of heroin availability: 1996-2000*. Washington: Office of National Drug Control Policy.
- Brunetti, A. y B. Weder. 1998. Investment and institutional uncertainty: a comparative study of different uncertainty measures. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 134:513-33.
- Bruun, K., L. Pan e I. Rexed. 1975. *The gentlemen's club: international control of drugs and alcohol*. Chicago: University of Chicago Press.
- Buccirossi, P. y G. Spagnolo. 2001. *The effect of leniency on illegal transactions: how (not) to fight corruption*. Estocolmo: Stockholm School of Economics.
- Buchanan, J.M. 1973. A defense of organized crime. En *The economics of crime*, editado por R. Andreano y J.J. Siegfried. Cambridge: Schenkman.
- Buendía, M. 1983. *La CIA en México*. México: Océano.
- Buffington, R.M. 2000. *Criminal and citizen in modern Mexico*. Lincoln: University of Nebraska Press.
- Builta, J. 1997. Mexico faces corruption, crime, drug trafficking and political intrigue. *Criminal Organizations*, 10:1-15.
- Bumgarner, M. y D.L. Sjoquist. 1998. The impact of crack enforcement on police budgets. *Journal of Drug Issues*, 28:701-24.
- Bunster Briceño, Á. 1993. Legislación vigente y poder de la delincuencia organizada: necesidad de reformas. En *La procuración de justicia: problemas, retos y perspectivas*. México: Procuraduría General de la República.
- Bunster Briceño, Á. 1996. La delincuencia organizada ante el derecho. *Boletín Mexicano de Derecho Comparado*, 29:757-70.
- Bureau for International Narcotics and Law Enforcement Affairs. 1986. *International Narcotics Control Strategy Report 1986*. Washington: United States Department of State.
- Bureau for International Narcotics and Law Enforcement Affairs. 1991. *International Narcotics Control Strategy Report 1991*. Washington: United States Department of State.
- Bureau for International Narcotics and Law Enforcement Affairs. 1997. *International Narcotics Control Strategy Report 1997*. Washington: United States Department of State.

- Bureau for International Narcotics and Law Enforcement Affairs. 2001. *International Narcotics Control Strategy Report 2001*. Washington: United States Department of State.
- Bureau for International Narcotics and Law Enforcement Affairs. 2010. *International Narcotics Control Strategy Report 2010*. Washington: United States Department of State.
- Bureau of Justice Statistics. 1992. *Drugs, crime and the justice system*. Washington: Government Printing Office.
- Bureau of Justice Statistics. 2000. *Sourcebook of criminal justice statistics*. Washington: Government Printing Office.
- Bureau of Narcotics and Dangerous Drugs. 1970. *The world opium situation*. Washington: Bureau of Narcotics and Dangerous Drugs.
- Burgoa Orihuela, I. 1993. Legislación vigente y poder de la delincuencia organizada: necesidad de reformas. En *La procuración de justicia: problemas, retos y perspectivas*. México: Procuraduría General de la República.
- Burr, A. 1987. Chasing the dragon: heroin misuse, delinquency and crime in the context of South London culture. *British Journal of Criminology*, 27:333-57.
- Burrus Jr., R.T. 1999. Do efforts to reduce the supply of illicit drugs increase turf war violence? A theoretical analysis. *Journal of Economics and Finance*, 23:226-34.
- Buscaglia, E. et al. 2004. Nexos y diferencias entre delincuencia organizada y terrorismo y su tratamiento dentro de la Convención de Palermo. En *Delincuencia organizada*, coordinado por R. Macedo de la Concha. México: Instituto Nacional de Ciencias Penales.
- Buscaglia, E. et al. 2005a. Delincuencia organizada y derechos humanos: ¿cómo controlar el uso de las técnicas modernas de investigación? El caso de las intervenciones de comunicaciones privadas. En *Reflexiones en torno a la delincuencia organizada*, coordinado por E. Buscaglia y S.A. González Ruiz. México: Instituto Nacional de Ciencias Penales.
- Buscaglia, E. et al. 2005b. Corrupción y delincuencia organizada: modelos de relación e instrumentos para su combate. En *Reflexiones en torno a la delincuencia organizada*, coordinado por E. Buscaglia y S.A. González Ruiz. México: Instituto Nacional de Ciencias Penales.
- Butler, E.W., J.B. Pick y W.J. Hettrick. 2001. *Mexico and Mexico City in the world economy*. Boulder: Westview.
- Caballero, C.A. 1988. La economía de la cocaína: algunos estimativos para 1988. *Coyuntura Económica*, 18:179-84.
- Cabildo, M. 1994. La mecánica del narcotráfico. En *El asesinato del cardenal: ¿un error?*, de A. Aguirre et al. México: Planeta.
- Cabrera Calderón, Ó. 1998. *La autonomía del Consejo de Honor y Justicia de la Procuraduría General de Justicia del Distrito Federal*. San Juan de Aragón: Tesis de licenciatura: Escuela Nacional de Estudios Profesionales Aragón.

- Caciagli, M. 1996. *Clientelismo, corrupción y criminalidad organizada: evidencias empíricas y propuestas teóricas a partir de los casos italianos*. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales.
- Cajas Castro, J. 1992. *La sierra tarahumara o los desvelos de la modernidad en México*. México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- Calder, J.D. 1992. Al Capone and the Internal Revenue Service: State-sanctioned criminology of organized crime. *Crime, Law and Social Change*, 17:1-23.
- Callejo Anzures, J.A. 2002. *De Cancún a Almoloya: el imperio roto de Mario Villanueva*. México: Océano.
- Calvillo Velasco, M. 1994. *Gobiernos civiles del Distrito Norte de la Baja California, 1920-1923*. México: Instituto Nacional de Estudios Históricos de la Revolución Mexicana.
- Camargo, J. 2001. Las guerras de las policías. En *Crónica negra del crimen en México: De Goyo Cárdenas a las muertas de Juárez*, compilado por J.L. Trueba Lara. México: Plaza y Janés.
- Camargo, P.P. 1997. El crimen organizado. *Criminalia*, 63:3-31.
- Cameron, L. y J. Williams. 2001. Cannabis, alcohol and cigarettes: substitutes or complements? *Economic Record*, 77:19-34.
- Camp, R.A. 1980. *Mexico's leaders: their education and recruitment*. Tucson: University of Arizona Press.
- Camp, R.A. 1995. *Political recruitment across two centuries: Mexico, 1884-1991*. Austin: University of Texas Press.
- Campbell, F. 1989. *Tijuanenses*. México: Joaquín Mortiz.
- Campbell, F. 1990. De caminos. En *En la línea de fuego: relatos policiacos de frontera*, compilado por L. Saravia Quiroz. México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- Campbell, H. 2005. Drug trafficking stories: everyday forms of narco-folklore on the U.S.-Mexico border. *International Journal of Drug Policy*, 16:326-33.
- Campbell, H. 2009. *Drug war zone: frontline dispatches from the streets of El Paso and Juarez*. Austin: University of Texas Press.
- Canada, G. 1995. *Fist, stick, knife, gun: a personal history of violence in America*. Boston: Beacon.
- Canada Solicitor General. 1998. *Organized crime impact study*. Ottawa: Solicitor General.
- Cantó Arias, O.A. 1992. *México, Estados Unidos y el narcotráfico: entre la cooperación y el antagonismo*. México: Tesis de licenciatura, Universidad Iberoamericana.
- Cañedaya, I. 2000. *Los abogados no saben flotar*. Hermosillo: La Voz de Sonora.
- Cañedo, L. 1978. Herbicidas, salud y ecología. *Nexos*, 6:13-9.
- Cañón, L. 1994. *Patrón: vida y muerte de Pablo Escobar*. Bogotá: Planeta.

- Caporal, J.A. 2003. *Cárteles protegidos: droga y sangre en México*. México: Gato Azul.
- Capulo, M.R. y B.J. Ostrom. 1994. Potential tax revenue from a regulated marijuana market: a meaningful revenue source. *American Journal of Economics and Sociology*, 53:475-90.
- Carbonara, E. 1999. *Corruption and decentralization*. Oxford: Wadham College, University of Oxford.
- Cárdenas Barrios, R. 1977. *Narcotráfico, S.A.* México: Diana.
- Cárdenas de Ojeda Paullada, O. et al. 1976. *Toxicomanía y narcotráfico: aspectos legales*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Cárdenas del Río, L. 1986. *Obras: apuntes, 1941-1956*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Cardiel Marín, R. 1997. La migración china en el norte de Baja California, 1877-1949. En *Destino México: un análisis de las migraciones internacionales a México, siglos XIX y XX*, coordinado por M.E. Ota Mishima. México: El Colegio de México.
- Cardona, J. 2004. Ciudad Juárez: cinco historias. En *Violencia sexista: algunas claves para comprender el feminicidio en Ciudad Juárez*, editado por G. Gutiérrez Castañeda. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Cardona III, R., dir. 1989. *La mafia tiembla II*. México: Dal.
- Cardona III, R., dir. 1992. *La venganza de Camarena*. México: Film Mex Entertainment.
- Carey, J.T. 1968. *The college drug scene*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Caribbean Coordination Mechanism. 2002. *Caribbean drug trends 2001-2002*. Bridgetown: Caribbean Coordination Mechanism.
- Carlson, K. 1990. *Unreported illegal source income 1983-1995*. Washington: Internal Revenue Service.
- Carlson K. et al. 1984. *Unreported taxable income for selected illegal activities*. Washington: Internal Revenue Service.
- Carpizo McGregor, J. 1991. El informe de Aguililla: la violencia en Michoacán. *Nexos*, 157:33-42.
- Carpizo McGregor, J. 1994. *Un año en la procuración de justicia, 1993*. México: Porrúa.
- Carpizo McGregor, J. 2000. *Anatomía de perversidades: reflexiones sobre la moral pública en México*. México: Aguilar.
- Carpizo McGregor, J. 2004. *El expediente Posadas a través de la lupa jurídica: averno de impunidades*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Carpizo McGregor, J. y J. Andrade Jardí. 2002. *Asesinato de un cardenal, ganancia de pescadores*. México: Aguilar.

- Carrillo Olea, J. 1993. El control de drogas: situación y perspectivas. En *La procuración de justicia: problemas, retos y perspectivas*. México: Procuraduría General de la República.
- Carrillo Olea, J. 1994. La lucha internacional contra el narcotráfico y sus efectos para México. En *La política internacional de México en el decenio de los ochenta*, compilado por C. Sepúlveda. México: Fondo de Cultura Económica.
- Carrillo Prieto, I., S.A. González Ruiz y E. Mendieta Jiménez. 1992. *Hacia la profesionalización de la Policía Judicial Federal mexicana*. México: Instituto Nacional de Ciencias Penales.
- Cartier-Bresson, J. 1997. Corruption networks, transaction security and illegal social exchange. *Political Studies*, 45:463-76.
- Carton de Grammont, H. 1990. *Los empresarios agrícolas y el estado: Sinaloa 1893-1984*. México: Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Cartwright, G. 1998. *Dirty dealing: drug smuggling on the Mexican border and the assassination of a federal judge: an American parable*. El Paso: Cinco Puntos.
- Cassel, D. 1997. *Mexico: adios to rule of law*. Chicago: Center for International Human Rights, Northwestern University School of Law.
- Cassel, D. 2000. Human rights: general report. En *Facing the challenges of human rights and crime*, editado por W. Cartwright. Ardsley: Transaction.
- Castañeda, D., M. Castro y A. Medina. 2001. *Cultivos ilícitos en Colombia*. Bogotá: Uniandes.
- Castañeda Gutman, J.G. 1988. The supply and demand of drugs and money: the Mexican side. En *Limits to friendship: the United States and Mexico*, de R.A. Pastor y J.G. Castañeda Gutman. Nueva York: Alfred A. Knopf.
- Castañeda Gutman, J.G. 1994. *Sorpresas te da la vida... México, 1994*. México: Aguilar.
- Castañeda Gutman, J.G. 1995. *The Mexican shock: its meaning for the United States*. Nueva York: New Press.
- Castañeda Gutman, J.G. 2001. *La herencia: arqueología de la sucesión presidencial en México*. México: Punto de Lectura.
- Castañeda Jiménez, H.F. 1991. *Aspectos socioeconómicos del lavado de dinero en México*. México: Instituto Nacional de Ciencias Penales.
- Castells, M. 2000. *End of millennium*. Londres: Blackwell.
- Castillejos Escobar, M. y H. Castillejos Cervantes. 2002. México y los retos de la delincuencia organizada. *Revista Mexicana de Justicia*, 4:49-63.
- Castillo Newman, A. 1985. *Los crímenes de la policía mexicana*. México: Posada.
- Castillo, E. y P. Uslinger. 2000. Mexican drug syndicates in California. En *Organized crime and democratic governability: Mexico and the U.S.-Mexican borderlands*, editado por J. Bailey y R. Godson. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Castillo, F. 1996. *Los nuevos jinetes de la cocaína*. Bogotá: La Oveja Negra.

- Castro Caycedo, G. 1989. *El hueco: la entrada ilegal de colombianos a los Estados Unidos por México, Bahamas y Haití*. Bogotá: Planeta.
- Catanzaro, R. 1992. *El delito como empresa: historia social de la Mafia*. Madrid: Taurus.
- Caulkins, J.P. 1990. *The distribution and consumption of illicit drugs: some mathematical models and their policy implications*. Cambridge: Tesis doctoral, Massachusetts Institute of Technology.
- Caulkins, J.P. 1993. Local drug markets' response to focused enforcement. *Operations Research*, 41:848-63.
- Caulkins, J.P. 1994. *Developing price series for cocaine*. Santa Monica: Rand.
- Caulkins, J.P. 1995a. Domestic geographic variation in illicit drug prices. *Journal of Urban Economics*, 37:38-56.
- Caulkins, J.P. 1995b. *Estimating the elasticities and cross elasticities of demand for cocaine and heroin*. Pittsburgh: Carnegie Mellon University.
- Caulkins, J.P. 1997a. Is crack cheaper than (powder) cocaine? *Addiction*, 92:1437-43.
- Caulkins, J.P. 1997b. Modeling the domestic distribution network for illicit drugs. *Management Science*, 43:1364-71.
- Caulkins, J.P. 2001. Comments on Horowitz's "Should the DEA's STRIDE data be used for economic analyses of markets for illegal drugs?" *Journal of the American Statistical Association*, 96:1263-64.
- Caulkins, J.P., G. Crawford y P. Reuter. 1993. Simulation of adaptive response: a model of drug interdiction. *Mathematical and Computer Modeling*, 17:37-52.
- Caulkins, J.P. y R.L. Pacula. 2005. *Marijuana markets: inferences from reports by the household population*. Pittsburgh: Heinz School of Public Policy.
- Caulkins, J.P. y R. Padman. 1993. Quantity discounts and quality premia for illicit drugs. *Journal of the American Statistical Association*, 40:748-57.
- Caulkins, J.P. y P. Reuter. 1998. What price data tell us about drug markets. *Journal of Drug Issues*, 28:593-612.
- Caulkins, J.P. y E.L. Sevigny. 2010. The effects of drug enforcement and imprisonment on transit countries: the case of the United States and Mexico. En *Cooperative Mexican-U.S. antinarcotics efforts*, de S. Weintraub y D. Wood. Washington: Center for International and Strategic Studies.
- Caulkins, J.P. et al. 1999. What drug dealers tell us about their cost of doing business. *Journal of Drug Issues*, 29:323-40.
- Cave, J. y P. Reuter. 1988. *The interdictor's lot*. Santa Monica: Rand.
- Ceballos Garibay, H. 2002. *Francisco J. Múgica: crónica política de un rebelde*. México: Coyoacán.
- Ceceña Cervantes, J.L., F. Burgueño Lomelí y S. Millán Echeagaray. 1973. *Sinaloa, crecimiento agrícola y desperdicio*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.

- Celazier, M. 1996. Privatization: a case study in corruption. *Journal of International Affairs*, 50:531-43.
- Celentani, M. y J.J. Ganuza. 2002. Organized vs. competitive corruption. *Annals of Operations Research*, 109:293-315.
- Center for Strategic and International Studies. 1998. *Mexico 2005: entering the knowledge era*. Washington: Center for International and Strategic Studies.
- Centro de Estudios de Farmacodependencia. 1974. *Estudios clínicos*. México: Centro de Estudios de Farmacodependencia.
- Centro de Estudios Económicos del Sector Privado. 1987. *La economía subterránea en México*. México: Diana.
- Centro de Estudios Económicos del Sector Privado. 2001. *Punto de vista acerca de la criminalidad*. México: Centro de Estudios Económicos del Sector Privado.
- Centro de Estudios Fronterizos y de Promoción de los Derechos Humanos. 2001. *Violación de los derechos humanos en el combate al narcotráfico, la farmacodependencia, corrupción e impunidad el caso del estado de Tamaulipas, México*. Reynosa: Centro de Estudios Fronterizos y de Promoción de los Derechos Humanos.
- Centro de Investigación para el Desarrollo. 2004. *Threats and challenges for Mexican security*. México: Centro de Investigación para el Desarrollo.
- Cerrillo Cruz, A. 1998. *Aspectos geográficos de los cultivos ilícitos y el narcotráfico en México*. México: Tesis de licenciatura, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Chabal, P. y P. Joannides. 1984. Cooping out with Coppola. *Cambridge Quarterly*, 13:187-203.
- Chabat, J. 1991. Mexico's foreign policy in 1990: electoral sovereignty and integration with the United States. *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 33:1-25.
- Chabat, J. 1993. El narcotráfico en la relación México-Estados Unidos: lo que se ve es lo que hay. *Estados Unidos: Informe Trimestral*, 3:5-14.
- Chabat, J. 1996. Drug trafficking in U.S.-Mexican relations: what you see is what you get. En *Drug trafficking in the Americas*, editado por B.M. Bagley y W.O. Walker III. Miami: University of Miami Press.
- Chabat, J. 2000a. La guerra imposible. *Letras Libres*, 15:56-8.
- Chabat, J. 2000b. Narcóticos. En *El almanaque mexicano*, editado por S. Aguayo Quezada, con M.Y. Argüello y A. Cabello. México: Grijalbo.
- Chabat, J. 2001. *The combat of drug trafficking in Mexico under Salinas the limits of tolerance*. México: México Centro de Investigación y Docencia Económica.
- Chabat, J. 2002. Mexico's war on drugs: no margin for maneuver. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 582:134-48.
- Chabat, J. 2005. Narcotráfico y estado: el discreto encanto de la corrupción. *Letras Libres*, 81:15-7.

- Chacón Domínguez, S. 2001. Toma de decisión en política exterior: el caso de la certificación (1995-2000). *Foro Internacional*, 992-1044.
- Chacón Domínguez, S. 2002. *Energía, finanzas y narcóticos: la cara oculta de la política exterior de México*. México: Plaza y Valdés.
- Chaiken, J. y M. Chaiken. 1982. *Varieties of criminal behavior*. Santa Monica: Rand.
- Chalk, P. 2011. *The Latin American drug trade: scope, dimensions, impact, and response*. Santa Mónica: Rand.
- Chaloupka, F.J., M. Grossman y J.A. Tauras. 1999. The demand for cocaine and marijuana by youth. En *The economic analysis of substance use and abuse: an integration of econometric and behavioral economic research*, editado por F.J. Chaloupka et al. Chicago: University of Chicago Press.
- Chaloupka, F.J. y A. Laixuthai. 1997. Do youths substitute alcohol and marijuana? Some econometric evidence. *Eastern Economic Journal*, 23:253-76.
- Chaloupka F.J. y R.L. Pacula. 2000. Economics and anti-health behavior: the economic analysis of substance use and abuse. En *Reframing health behavior change with behavioral economics*, editado por W. Bickel y R. Vuchinich. Hillsdale: Lawrence Earlbaum Associates.
- Chalsma, A.L. y D.A. Boyum. 1994. *Marijuana situation assessment*. Washington: Office of National Drug Control Policy.
- Chambliss, W.J. 1971. Vice, corruption, bureaucracy, and power. *Wisconsin Law Review*, 4:1150-73.
- Chambliss, W.J. 1975. On the paucity of original research on organized crime: a footnote to Galliher and Cain. *American Sociologist*, 10:36-9.
- Chambliss, W.J. 1988. *On the take: from petty crooks to presidents*. Bloomington Indiana University Press.
- Chambliss, W.J. 1989. State-organized crime. *Criminology*, 27:183-208.
- Chant, J.F. y K. Acheson. 1972. The choice of monetary instruments and the theory of bureaucracy. *Public Choice* 12:13-34.
- Charap, J. y C. Harm. 2000. Institutionalized corruption and the kleptocratic state. En *Institutions, contracts and organizations: perspectives from new institutional economics*, editado por C. Menard. Cheltenham: Edward Elgar.
- Chávez Chávez, A. 2001. La experiencia de los gobiernos de Acción Nacional en materia de seguridad pública. En *El desafío democrático de México: seguridad y estado de derecho*, editado por A. Alvarado Mendoza y W.S. Arzt Colunga. México: El Colegio de México.
- Chepesiuk, R. 1999. *Hard target: the United States war against international drug trafficking, 1982-1997*. Jefferson: McFarland.
- Chepesiuk, R. 2003. *The bullet or the bribe: taking down Colombia's Cali drug cartel*. Westport: Praeger.
- Childress, M. 1994a. *A system description of the heroin trade*. Santa Monica: Rand.
- Childress, M. 1994b. *A system description of the marijuana trade*. Santa Monica: Rand.

- Chin, K.L. 1986. *Chinese triad societies, tongs, organized crime, and street gangs in Asia and the United States*. Philadelphia: Tesis doctoral, University of Pennsylvania.
- Chinchilla Miranda, L. 1999. Fortalecimiento de las instituciones democráticas ante el crimen organizado. Ponencia presentada al IV Congreso Anual de la Federación Iberoamericana de Ombudsmán, Tegucigalpa, Honduras, 27-29 de septiembre.
- Choiseul-Praslin, C.H. 1994. La microeconomía de la droga. En *El planeta de las drogas: organizaciones criminales, guerras y blanqueo de dinero*, editado por A. Labrousse y A. Wallon. Bilbao: Mensajero.
- Cid, M., dir. 1988. *El judas de la frontera*. México: Martizán y Alemar.
- Cintra, J.T. 1998. L'Etat-nation et l'économie de la drogue. *Les Notes de la Fondation Jean-Jaurès*, 7:17-22.
- Claiborne, R. 1990. *Climate, man and history*. Nueva York: W.W. Norton.
- Clements K.W. 2004. Three facts about marijuana prices. *Australian Journal of Agricultural and Resource Economics*, 48:271-300.
- Clements K.W. y M. Daryal. 2003. The economics of marijuana consumption. En *The demand for alcohol, tobacco, marijuana and other evils*, editado por E.A. Selvanathan y S. Selvanathan. Londres: Ashgate.
- Clutterbuck, R. 1994. *Terrorism in an unstable world*. Londres: Routledge.
- Cockburn, A. y J. Saint Clair. 1998. *Whiteout: the CIA, Drugs and the press*. Nueva York: Verso.
- Cohen, L. y S. Swift. 1993. A public health approach to the violence epidemic in the United States. *Environment and Urbanization*, 5:50-8.
- Cohen, R. 1998. *Tough Jews: fathers, sons, and gangster dreams*. Nueva York: Simon and Schuster.
- Coletti, A. 1981. *La negra historia de Lecumberri*. México: Universo.
- Collings, P. 1973. The Huichol Indians: a look at a present-day drug culture (I). *Masterkey*, 47:124-33.
- Collings, P. 1974. The Huichol Indians: a look at a present-day drug culture (II). *Masterkey*, 48:22-7.
- Collins, D.J. y H.M. Lapsley. 1996. *The social costs of drug abuse in Australia in 1988 and 1992*. Canberra: Commonwealth Department of Human Services and Health.
- Collins, J. 1990. Summary thoughts about drugs and violence in the distribution of crack. En *Drugs and violence: causes, correlates, and consequences*, editado por M. de la Rosa, E.Y. Lambert y B. Gropper. Rockville: National Institute on Drug Abuse.
- Collins, J., R. Hubard y R. Rachal. 1985. Expensive drug use and illegal income: a test of explanatory hypotheses. *Criminology*, 23:743-64.
- Colombié, T. 1999. *Impact économique et social de la culture du pavot sur la Communauté des Yanacónas au sein du Massif Colombien*. París: United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization.

- Comisión sobre el Futuro de las Relaciones México-Estados Unidos. 1988. *El desafío de la interdependencia: México y Estados Unidos*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Commission of the European Communities. 1990 *The social and economic costs of drug abuse in the United Kingdom and the Netherlands*. Londres: Commission of the European Communities.
- Community Epidemiological Work Group. 1996. *Epidemiological trends in drug abuse*. Rockville: National Institute on Drug Abuse.
- Concha Cantú, H.A. y J.A. Caballero Juárez. 2001. *Diagnóstico sobre la administración de justicia en las entidades federativas: un estudio institucional sobre la justicia local en México*. México: National Center for State Courts y Universidad Nacional Autónoma de México.
- Connelly, M. 1993. *The black ice*. Boston: Little, Brown and Company.
- Consejo Nacional contra las Adicciones. 2003. *Encuesta Nacional de Adicciones 2002: tabaco, alcohol y otras drogas*. México: Consejo Nacional contra las Adicciones.
- Constable, N. 2002. *This is cocaine*. Londres: Sanctuary.
- Contreras, L., dir. 1977. *La banda del polvo maldito*. México: Agrasánchez.
- Cook, C.W. 2008. *Mexico's drug cartels*. Washington: Congressional Research Service.
- Cook, P. y G. Tauchen. 1982. The effect of liquor taxes on heavy drinking. *Bell Journal of Economics*, 13:379-90.
- Coomber, R. 1997. The adulteration of illicit drugs with dangerous substances: the discovery of a "myth". *Contemporary Drug Problems*, 24:239-71.
- Coomber, R. 1999. The cutting of heroin in the United States in the 1990s. *Journal of Drug Issues*, 29:17-36.
- Coppola, F.F., dir. 1972. *The godfather*. Hollywood: Paramount.
- Coppola, F.F., dir. 1974. *The godfather II*. Hollywood: Paramount.
- Coppola, F.F., dir. 1990. *The godfather III*. Hollywood: Paramount.
- Cork, D. 1999. Examining space-time interaction in city-level homicide data: crack markets and the diffusion of guns among youth. *Journal of Quantitative Criminology*, 15:379-406.
- Cornejo Murrieta, G. 1996. *Juan Justino judicial*. México: Selector.
- Cornelius, W.A. 1988. Las relaciones de Estados Unidos con México: fuentes de su deterioro, 1986-1987. *Foro Internacional*, 29:212-35.
- Corona Rodríguez, Á. 1998. *Estudio socio jurídico del narcotráfico y propuesta para combatirlo de manera operativa y preventiva*. México: Tesis de licenciatura, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Correa, E.J. 1946. *El balance del Ávila Camachismo*. México: Eduardo J. Correa.
- Correa, G. 1994. Indios presos, capos a salvo. En *El asesinato del cardenal: ¿un error?*, de A. Aguirre *et al.* México: Planeta.
- Cosío Villegas, D. 1972. *El sistema político mexicano: las posibilidades de cambio*. México: Joaquín Mortiz.

- Cossío D., J.R. 2002. Delincuencia organizada, seguridad pública y fuerzas armadas. *Revista Mexicana de Justicia*, 4:65-82.
- Cossío R., H.A. y J.I. Carrillo M. 1977. *Droga, toxicomanía el sujeto delictivo y su penalidad: jurisprudencia y prontuario*. Guadalajara: Carrillo Hermanos.
- Cottam, M.L. y O. Marenin. 1999. International cooperation in the war on drug: Mexico and the United States. *Policing and Society*, 9:209-40.
- Cournot, A.A. 1971. *Researches into the mathematical principles of the theory of wealth*. Nueva York: A.M. Kelley.
- Courtwright, D.T. 1995. The rise and fall and rise of cocaine in the United States. En *Consuming habits: drugs in history and anthropology*, editado por J. Goodman et al. Londres: Routledge.
- Cowan, C.D. 2001. Coverage, sample design, and weighting in three federal surveys. *Journal of Drug Issues*, 31:599-614.
- Cowie, L. 2001. El imperio del narcotráfico en la novela mexicana de este fin de siglo. *Cuadernos Americanos*, 86:49-55.
- Coyle, P.E. 2001. *From flowers to ash: Náyarí history, politics, and violence*. Tucson: University of Arizona Press.
- Craig, A.L. y W.A. Cornelius. 1995. Houses divided: parties and political reform in Mexico. En *Building democratic institutions: party systems in Latin America*, editado por S. Mainwaring y T.R. Scully. Stanford: Stanford University Press.
- Craig, R.B. 1978. La Campaña Permanente: Mexico's antidrug campaign. *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 20:107-31.
- Craig, R.B. 1980a. Operation Condor: Mexico's antidrug campaign enters a new era. *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 22:345-63.
- Craig, R.B. 1980b. Operation Intercept: the international politics of pressure. *Review of Politics*, 42:556-80.
- Craig, R.B. 1980c. Human rights and Mexico's antidrug campaign. *Social Science Quarterly*, 60:691-701.
- Craig, R.B. 1981. Operación Intercepción: una política de presión internacional. *Foro Internacional*, 22:203-30.
- Craig, R.B. 1989a. La política antidrogas de Estados Unidos hacia México: consecuencias en la sociedad estadounidense y en las relaciones bilaterales. En *Retos de las relaciones entre México y Estados Unidos: México y Estados Unidos en la cadena internacional del narcotráfico*, editado por G. González y M. Tienda. México: Fondo de Cultura Económica.
- Craig, R.B. 1989b. Mexican narcotics traffic: binational security implications. En *The Latin American narcotics trade and U.S. national security*, editado por D.J. Mabry. Nueva York: Greenwood.
- Crane, B.D., A.R. Rivolo y C.G. Comfort. 1997. *An empirical evaluation of counterdrug interdiction program effectiveness*. Washington: Institute of Defense Analyses.

- Crawford, G.B. *et al.* 1988. *Simulation of adaptive response: a model of drug interdiction*. Santa Monica: Rand.
- Creechan, J.H. y J. de la Herrán García. 2005. *Without god or law: narcoculture and belief in Jesús Malverde*. Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa.
- Creed, J. 2003. *The day of the dead*. Londres: Faber and Faber.
- Crelinsten, R.D. y A.P. Schmid, ed. 1995. *The politics of pain: tortures and their masters*. Boulder: Westview.
- Cressey, D.R. 1967. Methodological problems in the study of organized crime as a social problem. *Annals of The American Academy of Political and Social Science*, 374:101-12.
- Cressey, D.R. 1969. *Theft of a nation: the structure and operations of organized crime in America*. Nueva York: Harper and Row.
- Cressey, D.R. 1972. *Criminal organization: its elementary forms*. Londres: Heinemann.
- Cretin, T. 1997. *Mafias du monde*. París: Presses Universitaires du France.
- Crevenna, A.B., dir. 1985. *La fuga de Carrasco*. México: Artemisa.
- Crevenna, A.B., dir. 1987a. *Cacería implacable*. México: Tolloacán.
- Crevenna, A.B., dir. 1987b. *Cargamento mortal*. México: Tolloacán.
- Crevenna, A.B., dir. 1991. *Secuestro de un policía*. México: Dal.
- Cross, J.C. y B.D. Johnson. 2000. Expanding dual labor market theory: crack dealers and the informal sector. *International Journal of Sociology and Social Policy*, 20:96-134.
- Crosthwaite, L.H. 2002. Mínima historia. En *Instrucciones para cruzar la frontera*, de L.H. Crosthwaite. México: Joaquín Mortiz.
- Cruz Gómez, M.C. 2004. Instrumentos de investigación penal. En *Delincuencia organizada*, coordinado por R. Macedo de la Concha. México: Instituto Nacional de Ciencias Penales.
- Cuisset, A. 1996. *La experiencia francesa y la movilización internacional en la lucha contra el lavado de dinero*. México: Procuraduría General de la República y Servicio de Cooperación Técnica Internacional de la Policía Francesa en México.
- Cumberland, C.C. 1960. The Sonora Chinese and the Mexican Revolution. *Hispanic American Historical Review*, 40:191-211.
- Curzio, L. 2000. Organized crime and political campaign finance in Mexico. En *Organized crime and democratic governability: Mexico and the U.S.-Mexican borderlands*, editado por J. Bailey y R. Godson. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Daley, M.J. 2000. Effectiveness of United States and international efforts to combat international money laundering. *Saint Louis-Warsaw Transatlantic Law Journal*, 1:175-204.
- Das, D.K. 2003. Integrated border management for confronting organized crime and terrorism. Ensayo presentado al Seminario Managing International and Inter-Agency Cooperation at the Border, organizado por Working Group on

- Democratic Control of Internal Security Services del Geneva Centre for Democratic Control of Armed Forces, Ginebra, 13 al 15 de marzo.
- Dauvergne, P. 1988. Weak states, strong states: a state-in-society perspective. En *Weak and strong states in Asia-Pacific societies*, editado por P. Dauvergne. Nueva York: Allen and Unwin.
- D'Aveni, R.A. y D.J. Ravenscraft. 1994. Economies of integration versus bureaucracy costs: does vertical integration improve performance? *Academy of Management Journal*, 37:1167-206.
- David, S.A. 1999. Saving America from the coming civil wars. *Foreign Affairs*, 78:103-16.
- David, S.R. 2008. *Catastrophic consequences: civil wars and American interests*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Davidow, J. 2003. *El oso y el puercoespín*. México: Grijalbo.
- Davidson, H. 2000. *Narc: the unconventional life and times of a federal narcotics agents*. Phoenix: Virtual.
- Dávila, A. 1988. Narcocinema. *Nexos*, 24:72-3.
- Decker, S.H. 1996. Collective and normative features of gang violence. *Justice Quarterly*, 13:243-64.
- Decker, S.H., T. Bynum y D. Weisel. 1998. A tale of two cities: gangs as organized crime groups. *Justice Quarterly*, 15:395-425.
- Decker, S.H. y G.D. Curry. 2002. Gangs, gang homicides, and gang loyalty: organized crimes or disorganized criminals. *Journal of Criminal Justice*, 30:343-52.
- Decker, S.H., S. Pennell y A. Caldwell. 1997. *Illegal firearms: access and use by arrestees*. Washington: National Institute of Justice.
- Decker, S.H. y B. Van Winkle. 1996. Slinging dope: the role of gangs and gang members in drug sales. *Justice Quarterly*, 11:583-604.
- Deflem, M. 2001. International police cooperation in Northern America: a review of practices, strategies, and goals in the United States, Mexico, and Canada. En *International police cooperation: a world perspective*, editado por D.J. Koenig y D.K. Das. Lanham: Lexington.
- Deflem, M. 2004. The boundaries of international cooperation: problems and prospects of U.S.-Mexican police relations. En *Corruption, police, security and democracy*, editado por M. Amir y S. Einstein. Huntsville: Office on International Criminal Justice.
- Degenhardt, L. et al. 2005. Evaluating explanations of the Australian "heroin shortage". *Addiction*, 100:459-69.
- Trejo Delarbre, R. y A.L. Galván, coords. 1989. *Así cayó La Quina*. México: El Nacional.
- Deler, J.P., O. Dollfus y H. Godard. 2003. Le Basin caraïbe: interface et relais entre production et consommation de drogues. *Mappe Monde*, 72:16-20.
- Delpirou, A. y E. Mackenzie. 2000. *Les cartels criminels: cocaïne et héroïne, une industrie lourde en Amérique latine*. París: Presses Universitaires de France.

- Demaris, O. 1970. *Poso del mundo: inside the Mexican-American border, from Tijuana to Matamoros*. Boston: Little, Brown and Company.
- Dembo, R. et al. 1993. Crack cocaine dealing by adolescents in two public housing projects: a pilot study. *Human Organization*, 52:89-96.
- Demsetz, H. 1967. Toward a theory of property rights. *American Economic Review*, 57:347-59.
- Dennis, P.A. 1979. The anti-Chinese campaigns in Sonora, Mexico. *Ethnohistory*, 26:65-80.
- Dennis, P.A. 1987. *Intervillage conflict in Oaxaca*. New Brunswick: Rutgers University Press.
- Denton, S. y R. Morris. 2002. *The money and the power: the making of Las Vegas and its hold on America*. Nueva York: Vintage.
- Dermota, K. 1999. Snow business: drug and the spirit of capitalism. *World Policy Journal*, 16:15-24.
- DeSimone, J. 1998. Is marijuana a gateway drug? *Eastern Economic Journal*, 24:149-64.
- DeSimone, J. 2001. The effect of cocaine prices on crime. *Economic Inquiry*, 39:627-43.
- DeSimone, J. 2002. Illegal drug use and employment. *Journal of Labor Economics*, 20:952-77.
- DeSimone, J. 2006. The relationship between illegal drug prices at the retail user and seller levels. *Contemporary Economic Policy*, 24:64-73.
- DeSimone, J. y M.C. Farrelly. 2003. Price and enforcement effects on cocaine and marijuana demand. *Economic Inquiry*, 41:98-115.
- Desroches, F.J. 2005. *The crime that pays: drug trafficking and organized crime in Canada*. Toronto: Canadian Scholars Press.
- Diamond, L. y M. Plattner. 1993. *The global resurgence of democracy*. Baltimore: John Hopkins University Press.
- Díaz Morales, J., dir. 1947. *Pecadora*. México: Calderón.
- Díaz Müller, L. 1994. *El imperio de la razón: drogas, salud y derechos humanos*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Díaz Vilar, J.J. 2002. *Gabriela: una novela de drogas, muerte y redención*. México: Diana.
- DiNardo, J. 1993. Law enforcement, the price of cocaine, and cocaine use. *Mathematical and Computer Modeling*, 17:53-64.
- DiNardo, J. y T. Lemieux. 2001. Alcohol, marijuana and American youth: the unintended effects of government regulation. *Journal of Health Economics* 20:991-1010.
- Dintino, J. y F.T. Martens. 1983. *Police intelligence systems in crime control: maintaining a delicate balance in a liberal democracy*. Springfield: C. Thomas.

- Dixon, D. 1997. *Law in policing: legal regulation and police practices*. Oxford: Clarendon.
- Dixon, H. 1999. Controversy: on the use of the "hidden economy" estimates. *Economic Journal*, 109:335-7.
- Djankov S. et al. 2002. The regulation of entry. *Quarterly Journal of Economics*, 117:1-37.
- Dobkin de Rios, M. 1974. The influence of psychotropic flora and fauna on Maya religion. *Current Anthropology*, 15:147-64.
- Dohener, W. y M. Bernard 1998. *Demasiado corazón*. México: TV Azteca.
- Dombois, R. 1990. ¿Por qué florece la economía de la cocaína justamente en Colombia? En *Economía y política del narcotráfico*, editado por J. Tokatlián y B. Bagley. Bogotá: Uniandes.
- Donohue III, J.J. y S.D. Levitt. 1998. Guns, violence, and the efficiency of illegal markets. *American Economics Association Papers and Proceedings*, 88:463-7.
- Doreste, T. 1995. *Los narcosatánicos de Matamoros y otros crímenes espeluznantes*. México: Planeta.
- Dorn, N., K. Murji y N. South. 1992. *Traffickers: drug markets and law enforcement*. Londres: Routledge.
- Dorn, N., L. Oette y S. White. 1998. Drugs importation and the bifurcation of risk: capitalization, cut outs and organized crime. *British Journal of Criminology*, 38:537-60.
- Dorn, N. y N. South. 1990. Drug markets and law enforcement. *British Journal of Criminology*, 30:171-88.
- Dornbierer, M. 1991. *La otra guerra de las drogas: historia y testimonio de un negocio político*. México: Grijalbo.
- Dougherty, J.E. 2004. *Illegals: the imminent threat posed by our unsecured U.S.-Mexico border*. Nashville: WND.
- Doyle, K. 1993. The militarization of the drug war in Mexico. *Current History*, 92:83-8.
- Dresser, D. 2003. From PRI predominance to divided democracy. En *Constructing democratic governance in Latin America*, editado por J.I. Domínguez y M. Shifter. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Drug Enforcement Administration. 1990. *Intelligence trends: from the source to the street*. Washington: United States Department of Justice.
- Drug Enforcement Administration. 1993. *U.S. drug threat assessment, 1993 drug intelligence report: availability, price, purity, use, and trafficking of drugs in the United States*. Washington: United States Department of Justice.
- Drug Enforcement Administration. 1999a. *The cannabis situation in the United States*. Washington: Drug Enforcement Administration.
- Drug Enforcement Administration. 1999b. *Mexican marijuana in the United States*. Washington: Drug Enforcement Administration.

- Drug Enforcement Administration. 2000. *The Mexican heroin trade*. Washington: Drug Enforcement Administration.
- Drug Enforcement Administration. 2001a. *Heroin Signature Program: 1999*. Washington: Drug Enforcement Administration.
- Drug Enforcement Administration. 2001b. *Mexico: country profile*. Washington: Drug Enforcement Administration.
- Duggan, C. 1989. *Fascism and the Mafia*. Nueva Haven: Yale University Press.
- Duke, J.A. 1979. Ecosystematic data on economic plants. *Quarterly Journal of Crude Drug Research*, 17:91-110.
- Duncan, R.H. 1994. The Chinese and economic development of Northern Baja California, 1889-1929. *Hispanic American Historical Review*, 74:615-47.
- Dunn, T.J. 1996. *The militarization of the U.S.-Mexico border, 1978-1992: low-intensity conflict doctrine comes home*. Austin: University of Texas Press.
- Dunn, T.J. 1999. Military collaboration with the Border Patrol in the U.S.-Mexico border region: inter-organizational relations and human rights implications. *Journal of Political and Military Sociology*, 27:257-77.
- Dunn, T.J. 2001. Border militarization via drug and immigration enforcement: human rights implications. *Social Justice*, 28:7-30.
- Dupont, A. 2001. *East Asia imperilled: transnational challenges to security*. Cambridge: Cambridge University Press.
- DuPont, R.L. 1984. *Getting tough on gateway drugs: a guide for the family*. Washington: American Psychiatric Press.
- Dupuis, M.C. 1997. *Stupéfiants, prix, profits: l'économie politique du marché des stupéfiants industriels*. París: Presses Universitaires de France.
- Duran, G.C. 1996. *Famosos corridos de narcos*. México: Selector.
- Durán Rojas, F., dir. 1979. *Frontera*. México: Televisión.
- Durán Rojas, F., dir. 1984. *La venganza de María*. México: Hermanos Támez.
- Durán Rojas, F., dir. 1985. *El regreso del carro rojo*. México: Hermanos Támez.
- Durán Rojas, F., dir. 1986. *Entre hierba, polvo y plomo*. México: Hermanos Támez.
- Duvall, T.M. 1998. *Moral compromises: embracing "tradition" and "modernity" in Mazatlán, Mexico*. Tucson: Tesis doctoral, University of Arizona.
- Duvallet, J. et al. 2004. A simulation model of the price bargaining rules in vertical relationships. *Computational Economics*, 23:121-45.
- Echeverry, J.C. y Z. Partow. 1998. Por qué la justicia no responde al crimen: el caso de la cocaína: el caso de la cocaína en Colombia. En *Corrupción, crimen y justicia: una perspectiva económica*, compilado por M. Cárdenas y R. Steiner. Bogotá: Tercer Mundo.
- Eck, J.E. y J.S. Gersh. 2000. Drug trafficking as a cottage industry. En *Illegal drug markets: from research to prevention policy*, editado por M. Natarajan y M. Hough. Monsey: Willow Tree.

- Edberg, M.C. 2000. *Making a dent in the cosmos: narco-corridos and the narco-trafficker persona on the U.S.-Mexico border*. Charlottesville: Tesis doctoral, University of Virginia.
- Edberg, M.C. 2001. Drug traffickers as social bandits: culture and drug trafficking in Northern Mexico and the border region. *Journal of Contemporary Criminal Justice*, 17:259-77.
- Edberg, M.C. 2004. *El narcotraficante: narcocorridos and the construction of a cultural persona on the U.S.-Mexico border*. Austin: University of Texas Press.
- Edgeworth, F.Y. 1897. The pure theory of monopoly. *Economic Journal*, 7:111-42.
- Edgeworth, F.Y. 1961. *Mathematical physics: an essay on the application of mathematics to the moral sciences*. Londres: Kegan Paul.
- Edmonds, A. 1993. *Bugsy's baby: the secret life of mob queen Virginia Hill*. Nueva York: Birch Lane.
- Edmonds-Poli, E. y D.A. Shirk. 2012. *Contemporary Mexican politics*. Lanham: Rowman and Littlefield.
- Edmunds, M., M. Hough y N. Urquia. 1996. *Tackling local drug markets*. Londres: Home Office.
- Edwards, A.L. 1953. The relationship between the judged desirability of a trait and the probability that the trait will be endorsed. *Journal of Applied Psychology*, 37:90-103.
- Edwards, A.L. y P. Gill. 2002a. Crime as enterprise? The case of "transnational organised crime". *Crime, Law and Social Change*, 37:203-23.
- Edwards, A.L. y P. Gill. 2002b. The politics of "transnational organized crime": discourse, reflexivity and the narration of "threat". *British Journal of Politics and International Relations*, 4:245-70.
- Eisenberg, D., U. Dan y E. Landau. 1979. *Meyer Lansky: mogul of the mob*. Nueva York: Paddington.
- Eizenstat, S. y P. Choate. 1997. *Fast track to where? The future of free trade*. Nueva York: Council on Foreign Relations.
- Elliott, D.S., D. Huizinga y S.W. Menard. 1989. *Multiple problem youth: delinquency, substance use, and mental health problems*. Nueva York: Springer-Verlag.
- Elliott, K.A. 1997. Corruption as an international policy problem: overview and recommendations. En *Corruption and the global economy*, editado por K.A. Elliott. Washington: Institute for International Economics.
- ElSohly, M.A., et al. 1984. The potency of confiscated marijuana, hashish, and hash oil over a ten-year period. *Journal of Forensic Sciences*, 29:500-14.
- ElSohly, M.A., et al. 2000. Potency trends of delta-9 THC and other cannabinoids in confiscated marijuana from 1980-1997, *Journal of Forensic Sciences*, 45:24-30.
- Ely-Yamin, A. 1993. *Six months after the U.N. verdict: an update on impunity in the Mexican Federal Judicial Police*. Nueva York: World Policy Institute.

- Ely-Yamin, A. y M.T. Jardí Alonso. 1992. *Justice corrupted, justice denied: unmasking the untouchables of Mexico's Federal Judicial Police*. Nueva York: World Policy Institute.
- Epstein, E.J. 1977. *Agency of fear: opiates and political power in America*. Nueva York: G.P. Putnam and Sons.
- Epstein, J.F. y J.C. Gfroerer. 1997. *Heroin abuse in the United States*. Rockville: Substance Abuse and Mental Health Services Administration.
- Escalante Gonzalbo, F. 1990. Mexico's democracia mafiosa. En *Party politics in "an uncommon democracy": political parties and elections in Mexico*, editado por N. Harvey y M. Serrano. Londres: Institute of Latin American Studies.
- Escalante Gonzalbo, F. 1999. *La democracia mafiosa*. México: Reflexiones sobre el Cambio.
- Escobar Chino, M. 1999. *El narcotráfico en Jalisco 1993-1995*. San Juan de Aragón: Tesis de licenciatura, Escuela Nacional de Estudios Profesionales Aragón.
- Escobar Valdez, M. 2001. *Últimos ritos: narco y muerte en la frontera*. México: Diana.
- Eskridge, C. 2001. *The Mexican cartels and their integration into Mexican socio-political culture*. Huntsville: Office of International Criminal Justice.
- Eskridge, C. y B. Paeper. 1998. The Mexican cartels: a challenge for the 21st century. *Criminal Organizations*, 12:5-15.
- Espinoza, J.A. 1931. *El problema chino en México*. México: José Ángel Espinoza.
- Espinoza, J.A. 1932. *El ejemplo de Sonora: el sol esplendoroso de las liberaciones calienta las montañas de un pueblo que lucha y triunfa*. México: José Ángel Espinoza.
- Estrada, A. 1984. *Vida de María Sabina: la sabia de los hongos*. México: Siglo XXI.
- Estrada, A. 1996. *Huautla en tiempos de hippies*. México: Grijalbo.
- Estrada Sámano, R. 1995. International cooperation in the fight against drugs. *Voices of Mexico*, 33:82-5.
- Evans, P.B. y J.E. Rauch. 1999. Bureaucracy and growth: a cross-national analysis of the effects of "Weberian" state structures on economic growth. *American Sociological Review*, 64:748-65.
- Evans, P.B. y J.E. Rauch. 2000. Bureaucratic structure and bureaucratic performance in less developed countries. *Journal of Public Economics*, 75:49-62.
- Fabre, G. 2002. Criminal prosperities, financial crisis and money laundering: the case of Mexico in a comparative perspective. En *Globalisation, drugs and criminalisation*, coordinado por C. Geffray, G. Fabre y M. Schiray. París: United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization.
- Fabre, G. 2003. *Criminal prosperity: drug trafficking, money laundering and financial crises after the Cold War*. Londres: Routledge-Curzon.
- Fagan, J. 1990. Intoxication and aggression. En *Drugs and crime*, editado por M. Tonry and J.Q. Wilson. Chicago: University of Chicago Press.

- Fagan, J. y K.L. Chin. 1990. Violence as regulation and social control in the distribution of crack. En *Drugs and violence: causes, correlates, and consequences*, editado por M. de la Rosa, E.Y. Lambert y B. Gropper. Rockville: National Institute on Drug Abuse.
- Fairlie, R.W. 2002. Drug dealing and legitimate self-employment. *Journal of Labor Economics*, 20:538-67.
- Faith, N. 1982. *Safety in numbers*. Londres: Hamish Hamilton.
- Fajnzylber, P., D. Lederman y N. Loayza. 1998. *Determinants of crime rates in Latin America and the world: an empirical assessment*. Washington: World Bank.
- Fajnzylber, P., D. Lederman y N. Loayza. 2000. Crime and victimization: an economic perspective. *Economia*, 1:219-302.
- Falck, R. et al. 1992. The validity of drug users self-reported use of opiates and cocaine. *Journal of Drug Issues*, 22:823-32.
- Falco, M. 1995. Passing grades: branding nations won't resolve the U.S. drug problem. *Foreign Affairs*, 74:15-20.
- Falco, M. et al. 1997. *Rethinking international drug control: new directions for U.S. policy*. Nueva York: Council on Foreign Relations.
- Falcone, G. 1992. *La lucha contra el crimen organizado: la experiencia de Giovanni Falcone*. México: Instituto Nacional de Ciencias Penales.
- Falcone, G. y M. Padovani. 1992. *Men of honour: the truth about the Mafia*. Londres: Fourth Estate.
- Farer, T. 1999. Fighting transnational organized crime: measures short of war. En *Transnational crime in the Americas*, editado por T. Farer. Nueva York: Routledge.
- Farrell, C. 2012. *The Mexican drug war*. North Mankato: ABDO.
- Farrell, G. 1995. The global rate of interception of illicit opiates and cocaine, 1980-94. *Transnational Organized Crime*, 1:134-49.
- Farrell, G. 1998. Routine activities and drug trafficking: the case of the Netherlands. *International Journal of Drug Policy*, 9:21-32.
- Farrell, R.A. y C. Case. 1995. *The Black Book and the mob: the untold story of the control of Nevada's casinos*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Fazio, C. 1997. México: las rutas de la droga y el dogal de la dependencia. En *Centroamérica: gobernabilidad y narcotráfico*, editado por M. Jelsma y E. Celada. Guatemala: Transnational Institute y Fundación Heinrich Böll.
- Fazio, C. 1998. El caso del narco-general. En *Drogas, poder y derechos humanos en América Latina*, coordinado por M. Jelsma. Quito: Abya-Yala.
- Feder, S. y J. Joesten. 1954. *The Luciano Story*. Nueva York: David McKay.
- Federal Reserve. 2002. *Selected interest rates: historical data*. Nueva York: Federal Reserve.
- Feige, E.L. 1994. The underground economy and the currency enigma. *Public Finance*, 49:119-36.

- Feige, E.L. 1997. Revised estimates of the underground economy: implications of the U.S. currency held abroad. En *The underground economy: global evidence of its size and impact*, editado por O. Lippert y M. Walker. Vancouver: Fraser Institute.
- Félix Berumen, H. 2003. *Tijuana la horrible: entre la historia y el mito*. Tijuana: El Colegio de la Frontera Norte.
- Fellner, W. 1947. Prices and wages under bilateral monopoly. *Quarterly Journal of Economics*, 61:503-9.
- Fellner, W. 1949. *Competition among the few*. Nueva York: Knopf.
- Fendrich, M. et al. 1999a. The feasibility of hair testing in a household survey on drug abuse. En *Drug testing technology: assessment of field applications*, editado por T. Mieczkowski. Boca Raton: CRC.
- Fendrich, M. et al. 1999b. Validity of drug use reporting in a high-risk community comparison of cocaine and heroin survey reports with hair tests. *American Journal of Epidemiology*, 149:955-62.
- Fernández, J., dir. 1979. *La mafia de la frontera*. México: Grovas.
- Fernández, R., dir. 1984. *Lola la Trailera*. México: Scope.
- Fernández, R., dir. 1985. *El secuestro de Lola la Trailera*. México: Scope.
- Fernández Andrade, E.M. 2002. *El narcotráfico y la descomposición política y social: el caso de Colombia*. México: Plaza y Valdés.
- Fernández Menéndez, J. 1994a. El crimen organizado en Estados Unidos y su conexión con México. En *La trama negra: de las redes del narcotráfico a la despenalización de la droga*, de J. Fernández Menéndez et al. México: Rayuela.
- Fernández Menéndez, J. 1994b. El Prigioneagate. En *La trama negra: de las redes del narcotráfico a la despenalización de la droga*, de J. Fernández Menéndez et al. México: Rayuela.
- Fernández Menéndez, J. 1994c. Nuevas drogas, nuevas rutas. En *De Chiapas a Colosio: el año que vivimos en peligro*, de J. Fernández Menéndez et al. México: Rayuela.
- Fernández Menéndez, J. 1995. *Desestabilización*. México: Rayuela.
- Fernández Menéndez, J. 1999. *Narcotráfico y poder*. México: Rayuela.
- Fernández Menéndez, J. 2001. *El otro poder: las redes del narcotráfico, la política y la violencia en México*. México: Aguilar.
- Ferraro, T.J. 1993. *Ethnic passages: literary immigrants in the Twentieth Century*. Chicago: University of Chicago Press.
- Ferro J.G. et al. 1999. *Jóvenes, coca y amapola: un estudio sobre las transformaciones socioculturales en zonas de cultivos ilícitos*. Bogotá: Universidad Javeriana.
- Figuroa Díaz, J.M. 1986. *Sinaloa, poder y ocaso de sus gobernadores: 1831-1986*. Culiacán: Minerva.
- Figuroa Díaz, J.M. 1999. El gobernador Loaiza: un crimen sin nombre. En *San Ignacio: dieciocho encuentros con la historia*, coordinado por J.M. Figuroa Díaz y G. López Alanís. Culiacán: Revista Cultural Presagio.

- Figueroa Ojeda, Y. 1996. *El capo del Golfo: vida y captura de Juan García Ábrego*. México: Grijalbo.
- Figueroa Velásquez, R.M. 2000a. Análisis del grado de accesoriedad en el delito de lavado de dinero cometido por miembros de la delincuencia organizada. *Revista Mexicana de Justicia*, 11:11-57.
- Figueroa Velásquez, R.M. 2000b. El lavado de dinero procedente del narcotráfico: la recepción de la legislación internacional en el ordenamiento penal mexicano. *Criminalia*, 66:89-102.
- Figueroa Velásquez, R.M. 2001. *El delito de lavado de dinero en el derecho penal mexicano*. México: Porrúa.
- Finckenauer, J.O., J.R. Fuentes y G.L. Ward. 2001. Mexico and the United States of America: neighbours confront drug trafficking. *Forum on Crime and Society*, 1:1-18.
- Finckenauer, J.O. y E. Waring. 1997. Russian émigré crime in the United States: organized crime or crime that is organized? En *Russian organized crime: the new threat?*, editado por P. Williams. Londres: Frank Cass.
- Fiorentini, G. y S. Peltzman. 1995. Introduction. En *The economics of organized crime*, editado por G. Fiorentini y S. Peltzman. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fishburne, P., B. Abelson e I. Cisin. 1980. *National Survey on Drug Abuse: main findings, 1979*. Washington: U.S. Government Printing Office.
- Fisman, R. y R. Gatti. 2002. Decentralization and corruption: evidence across countries. *Journal of Public Economics*, 83:325-45.
- Flores, E. 1919. *Inmigración china en California, Sonora y Sinaloa*. México: Departamento del Trabajo.
- Flores Arnaud, G. 1998. *Las políticas de control social de las drogas en México y España*. México: Tesis de maestría: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Flores Pérez, C.A. 2005. *El estado en crisis: crimen organizado y política: desafíos para la consolidación democrática*. México: Tesis doctoral: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Flynn, S. 1993. Worldwide drug scourge: the expanding trade in illicit drugs. *Brookings Review*, 11:6-11.
- Fogel, S.M., G.L. Kornblut y N.P. Porter. 1988. Survey of the Law on Employee Drug Testing. *University of Miami Law Review*, 42:553-697.
- Ford Jr., D.H. 2003. *The devil's swing*. College Station: Virtualbookworm.
- Ford Jr., D.H. 2004. *Contrabando: confessions of a drug-smuggling Texas cowboy*. El Paso: Cinco Puntos.
- Fouraker, L.E. 1957. Professor Fellner's bilateral monopoly theory. *Southern Economic Journal*, 24:182-89.
- Fox, J.A. y J. Levin. 2001. *The will to kill: making sense of senseless murder*. Needham Heights: Allyn and Bacon.
- Fraga Juárez, R. 2002. Medios de comunicación y cobertura del delito. En *Los desafíos de la seguridad pública en México*, coordinado por P.J. Peñaloza y M.A. Garza

- Salinas. México: Procuraduría General de la República y Universidad Nacional Autónoma de México.
- France Sénat. 1999. *Le Mexique de l'an 2000: annexe au procès-verbal de la séance du 8 avril 1999*. París: Sénat.
- Franco Guzmán, R. 1995. Comentarios al "Proyecto Federal contra la Delincuencia Organizada". *Criminalia*, 61:218-61.
- Franco Pedroza, C. 1991. Los sucesos de 1911. En *Mexicali: una historia*, editado por J. Martínez Zepeda y L. Romero Navarrete. Mexicali: Universidad Autónoma de Baja California.
- Frank, R.S. 1987. Drugs of abuse: data collection systems of DEA and recent trends. *Journal of Analytical Toxicology*, 11:237-41.
- Freedom House. 2004. *Freedom in the world 2004: Mexico*. Washington: Freedom House.
- Freeman, L. y J.L. Sierra Guzmán. 2005. Mexico: the militarization trap. En *Drugs and democracy in Latin America: the impact of U.S. policy*, editado por C.A. Youngers y E. Rosin. Boulder: Lynne Rienner.
- Frey, B.S. y W.W. Pommerehne. 1984. The hidden economy: state and prospects for measurement. *Review of Income and Wealth*, 30:1-23.
- Frey, B.S. y F. Schneider. 2000. Informal and underground economy. En *International encyclopedia of social and behavioral science*, dirigido por O. Ashenfelter. Amsterdam: Elsevier.
- Fried, A. 1993. *The rise and fall of the Jewish gangster in America*. Nueva York: Columbia University Press.
- Friedman, D.D. 2000. *Law's order: an economic account*. Princeton: Princeton University Press.
- Friedrichs, D.O. 1995. State crime or governmental crime: making sense of the conceptual confusion. En *Controlling state crime: an introduction*, editado por J.I. Ross. Nueva York: Garland.
- Friman, H.R. 1996. *Narcodiplomacy: exporting the U.S. war on drugs*. Ithaca: Cornell University Press.
- Fuentes, J.R. 1998. *Life of a cell: managerial practice and strategy in Colombian cocaine distribution in the United States*. Nueva York: Tesis doctoral, City University of New York.
- Fuentes Castillo, P.V. 1999. *La operación Casablanca: un caso de violación a la soberanía, corrupción y narcotráfico en la relación entre México y Estados Unidos*. México: Tesis de licenciatura, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Fukumi, S. 2001. The impact of the Andean cocaine trafficking: the cases of Bolivia, Colombia and Mexico, ponencia presentada a la XXIX Conferencia de la European Council for Political Research, Grenoble, 9 de abril.
- Furst, R.T. *et al.* 1999. The rise of the street middleman/woman in a declining drug market. *Addiction Research*, 7:103-28.

- Furst, R.T. *et al.* 2004. Heroin diffusion in the mid-Hudson region of New York State. *Addiction*, 99:431-41.
- Furstenberg, M.H. 1969. Violence and organized crime. En *Crime and violence*, editado por National Commission on the Causes and Prevention of Violence. Washington: Government Printing Office.
- Gaines, L.K. y R.L. Miller. 2004. *Criminal justice in action*. Mason: Thomson Wadsworth.
- Galeotti, M. 2002. Underworld and upperworld: transnational organized crime and global society. En *Non-state actors in world politics*, editado por D. Josselin y W. Wallace. Londres: Palgrave.
- Galindo, R., dir. 1976. *La banda del carro rojo*. México: Chapultepec.
- Galindo, R., dir. 1977. *La muerte del soplón*. México: Chapultepec.
- Galindo, R., dir. 1983. *Lobo salvaje*. México: Galubi.
- Galliher, J.R. y J.A. Cain. 1974. Citation support for the Mafia myth in criminology textbooks. *American Sociologist*, 9:68-74.
- Gálvez Cancino, A. comp. 1992. *Drogas, sociedades adictas y economías subterráneas*. México: El Caballito.
- Gambetta, D. 1988. Fragments of an economic theory of the Mafia. *Archives Européennes de Sociologie*, 29:127-45.
- Gambetta, D. 1993. *The Sicilian Mafia: the business of private protection*. Cambridge: Harvard University Press.
- Gambetta, D. 1994. Inscrutable markets. *Rationality and Society*, 6:353-69.
- Gambetta, D. 1998. Can we trust trust? En *Trust: making and breaking cooperation relations*, editado por D. Gambetta. Oxford: Basil Blackwell.
- Ganster, P. y D.E. Lorey. 2008. *The U.S.-Mexican border into the twenty-first century*. Lanham: Rowman and Littlefield.
- García, C.G. 1992. El día que murió El Pelacuas. En *Fuera de la ley: la nota roja en México, 1982-1990*, de A. Arellano *et al.* México: Cal y Arena.
- García, L.A. 2000. Carlos Salinas ordenó el asesinato de Colosio: "El Buho". En *Carlos Salinas de Gortari: narcotraficante*, compilado por J.L. González Meza. México: Tenochtitlán.
- García, M. 1991. *Los barones de la cocaína*. México: Planeta.
- García Altés, A. *et al.* 2002. The social costs of illegal drug consumption in Spain. *Addiction*, 97:1145-53.
- García Amador, J.E. 1992. Los narcosatánicos: víctimas del narcotráfico. En *Una aproximación a la violación de los derechos humanos de los indígenas en México*, de J.R. Salgado Mejía *et al.* México: Instituto Nacional Indigenista.
- García Cantú. 1990. El desafío del PRD. En *Juego sucio: el PRD en Guerrero*, compilado por M. Melgar. México: Diana.
- García Castillo, T. 2002. Derecho Penal Internacional vs. Derecho Internacional Penal. *Revista Mexicana de Justicia*, 4:83-98.

- García Cordero, F. 1996. Reflexiones sobre la Iniciativa de la Ley Federal contra la Delincuencia Organizada. *Criminalia*, 62:150-82.
- García Cordero, F. 1998. El crimen organizado. *Criminalia*, 63:57-63.
- García Estrada, A. 1998. *Las fuerzas armadas y la lucha contra el narcotráfico en México y Estado Unidos, 1982-1997*. México: Tesis de licenciatura, El Colegio de México.
- García Gibson, R. 2005. Nuevas disposiciones en materia de prevención de lavado de dinero para las instituciones financieras. *Iter Criminis*, 12:185-213.
- García Ortega, J.A. 1986. *El narcotráfico desde sus orígenes y su posible control conforme a derecho*. Naucalpan de Juárez: Tesis de licenciatura, Escuela Nacional de Estudios Profesionales Acatlán.
- García Ramírez, E. 1989. *Drogas: análisis jurídico del delito contra la salud*. México: Sista.
- García Ramírez, E. 1997. *Lavado de dinero: análisis jurídico del delito de operaciones con recursos de procedencia ilícita*. México: Sista.
- García Ramírez, S. 1971. *Delitos en materia de estupefacientes y psicotrópicos*. México: Botas.
- García Ramírez, S. 1985. *Campaña contra el narcotráfico y la farmacodependencia*. México: Procuraduría General de la República.
- García Ramírez, S. 1988. *Discursos de política y justicia*. México: Instituto Mexicano de Cultura.
- García Ramírez, S. 1989. *Narcotráfico: un punto de vista mexicano*. México: Miguel Ángel Porrúa.
- García Ramírez, S. 1996. La delincuencia organizada. *Criminalia*, 62:140-9.
- García Ramírez, S. 1997a. El tema de los estupefacientes y psicotrópicos en la relación bilateral México-Estados Unidos. En *El papel del derecho internacional en América: la soberanía nacional en la era de la integración regional*, por C.N. Brower *et al.* México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- García Ramírez, S. 1997b. La reforma constitucional de 1996 sobre delincuencia organizada. *El Foro: Órgano de la Barra Mexicana, Colegio de Abogados*, 9:1-13.
- García Ramírez, S. 1997c. Consideraciones acerca de la regulación penal sobre la delincuencia organizada. *Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional Autónoma de México*, 47:217-28.
- García Ramírez, S. 1997d. *Delincuencia organizada: antecedentes y regulación penal en México*. México: Porrúa.
- García Ramírez, S. 2004. Procuración de justicia y regulación penal de la delincuencia organizada. En *Retos y perspectivas de la procuración de justicia en México*, coordinado por M. Carbonell. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- García Robles, J. con J. Grauerholz. 1995. *La bala perdida: William S. Burroughs en México (1949-1952)*. México: Del Milenio.

- Gardiner, J.A. 1970. *The politics of corruption: organized crime in an American city*. Nueva York: Russell Sage Foundation.
- Gardiner, J.A. 1973. The Stern syndicate. En *The crime establishment: organized crime and American society*, compilado por J.E. Conklin. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Garrido Platas, L.J. 1986. *El partido de la Revolución institucionalizada: la formación del nuevo estado en México (1928-1945)*. México: Siglo XXI.
- Gaviria, A. 2000. Increasing returns and the evolution of violent crime: the case of Colombia. *Journal of Development Economics*, 61:1-25.
- Gaviria, A. 2002. Assessing the effects of corruption and crime on firm performance: evidence from Latin America. *Emerging Markets Review*, 3:245-268.
- Gaytán Fontes, A.A. y M.E.S. Lara López. 2001. La cultura popular en Sonora: el caso del narcocorrido en la radio de Hermosillo. *Estudios Sociales*, 22:101-22.
- Gaytán Guzmán, R.I. 1997. De la invasión al brindis en palacio, o la asociación mexicano-estadunidense a favor del comercio y contra el narcotráfico y la migración. *Cuadernos Americanos*, 65:139-152.
- Gettman, J. 1993. *Cannabis suppression and marijuana crop value*. Washington: National Organization for the Reform of Marijuana Laws.
- Gettman, J. y P. Armentano. 1998. *An evaluation of marijuana production, value, and eradication efforts in the United States*. Washington: National Organization for the Reform of Marijuana Laws.
- Gfroerer, J.C., L.T. Wu y M.A. Penne. 2002. *Initiation of marijuana use: trends, patterns, and implications*. Rockville: Substance Abuse and Mental Health Services Administration.
- Gibler, J. 2011. *To die in Mexico: dispatches from inside the drug war*. San Francisco: City Lights.
- Gil Villegas, F. 1991. El problema del narcotráfico en las relaciones México-Estados Unidos: realismo e interdependencia. En *Tráfico y consumo de drogas: una visión alternativa*, compilado por A.J. Álvarez Gómez. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Gill, A. y R. Michaels. 1992. Does drug use lower wages? *Industrial and Labor Relations Review*, 45:419-34.
- Gill, P. 2002. Policing and regulation: what is the difference? *Social and Legal Studies*, 11:523-45.
- Giraldo, F. 1990. Narcotráfico y construcción. *Economía Colombiana*, 226:38-49.
- Glade Jr., W.P. y C.W. Anderson. 1963. *The political economy of Mexico*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Glaeser, E.L., D.P. Kessler y A.M. Piehl. What do prosecutors maximize? An analysis of federalization of drug crimes. *American Law and Economics Review*, 2:259-90.
- Gluyas Millán, R. 2005. *Ganancia ilícita: prevención contra el lavado de dinero*. México: Instituto Nacional de Ciencias Penales.

- Gobierno de México. 1992. *El control de drogas en México, Programa Nacional 1989-1994: evaluación y seguimiento, México, 1992*. México: Procuraduría General de la República.
- Gobierno del estado de Sinaloa. 1987. *Plan estatal de desarrollo, 1987-1992*. Culiacán: Gobierno del estado de Sinaloa.
- Gobierno de México. 1995. *Programa Nacional para el Control de las Drogas, 1995-2000*. México: Gobierno de México.
- Gobierno de México. 1998a. *Programa Nacional de Seguridad Pública*. México: Gobierno de México.
- Gobierno de México. 1998b. Iniciativa y ley federal contra la delincuencia organizada. *Revista Mexicana de Justicia*, 2:81-121.
- Gobierno de México. 2000. *Sexto informe del gobierno de Ernesto Zedillo Ponce de León*. México: Gobierno de México.
- Gobierno de México. 2003. *Tercer informe del gobierno de Vicente Fox Quesada*. México: Gobierno de México.
- Godshaw, G., R. Koppel y R. Pancoast. 1987. *Anti-drug law enforcement efforts and their impact*. Bala Cynwyd: Wharton Econometrics.
- Godson, R. y W.J. Olson. 1995. International organized crime. *Society*, 32:18-29.
- Goldberg, P.B. y J.V. DeLong. 1972. Federal expenditures on drug-abuse control. En *Dealing with drug abuse: a report to the Ford Foundation*, editado por J.V. DeLong. Washington: Praeger.
- Goldfarb, R. 1995. *Perfect villains, imperfect heroes: Robert F. Kennedy's war against organized crime*. Nueva York: Random House.
- Goldstein, P.J. 1960. Police discretion not to invoke the criminal process: low visibility decisions in the administration of justice. *Yale Law Journal*, 69:543-94.
- Goldstein, P.J. 1985. The drugs/violence nexus: a tripartite conceptual framework. *Journal of Drug Issues*, 25:143-74.
- Goldstein, P.J., H.H. Brownstein y P.J. Ryan. 1992. Drug-related homicide in New York: 1984 and 1988. *Crime and Delinquency*, 38:459-76.
- Goldstein, P.J. *et al.* 1984. The marketing of street heroin. *Journal of Drug Issues*, 14:553-66.
- Goldstein, P.J. *et al.* 1989. Crack and homicide in New York City, 1988: a conceptually based event analysis. *Contemporary Drug Problems*, 16:651-87.
- Goldstein, P.J. *et al.* 1997. Crack and homicide in New York City: a case study in the epidemiology of violence. En *Crack in America: demon drugs and social justice*, editado por C. Reinerman y H.G. Levine. Berkeley: University of California Press.
- Golub, A. y B.D. Johnson. 2004. *How much do Manhattan-arrestees spend on drugs*. Washington: United States Department of Justice.
- Golub, A. *et al.* 2002. The validity of arrestees' self-reports: variations across questions and persons. *Justice Quarterly*, 19:101-26.

- Gómez, H.J. 1988. La economía ilegal en Colombia: tamaño, evolución e impacto económico. *Coyuntura económica*, 18:93-113.
- Gómez, H.J. 1990a. El tamaño del narcotráfico y lavado de dinero en Colombia. *Economía Colombiana*, 226:8-17.
- Gómez, H.J. 1990b. Economía ilegal en Colombia: tamaño, evolución, características e impacto económico. En *Economía y política del narcotráfico*, compilado por J.G. Tokatlian y B.M. Bagley. Bogotá: Universidad de los Andes.
- Gómez, H.J. y M. Santamaría. 1994. La economía subterránea en Colombia. En *Gran enciclopedia temática de Colombia*. Bogotá: Círculo de Lectores.
- Gómez, M.I. y D. Fritz. 2005. *Con la muerte en el bolsillo: seis desafortunadas historias del narcotráfico en México*. México: Plantea.
- Gómez Castellanos, E. 1990. Cómplices. En *En la línea de fuego: relatos policíacos de frontera*, compilado por L. Saravia Quiroz. México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- Gómez Céspedes, A. 1998. *The dynamics of organised crime in Mexico*. Cardiff: Tesis doctoral, Universidad de Cardiff.
- Gómez Céspedes, A. 1999. The federal law enforcement agencies: an obstacle in the fight against organized crime in Mexico. *Journal of Contemporary Criminal Justice*, 15:352-69.
- Gómez Estrada, J.A. 2002. *Gobierno y casinos: el origen de la riqueza de Abelardo L. Rodríguez*. Mexicali: Universidad Autónoma de Baja California.
- Gómez Izquierdo, J.J. 1992. *El movimiento antichino en México, 1871-1934*. México: Instituto Nacional de Arqueología e Historia.
- Gómez Maillefert, E. 1920. La marihuana en México. *Journal of American Folklore*, 33:28-33.
- Gómez Mont, F. 1993. Legislación vigente y poder de la delincuencia organizada: necesidad de reformas. En *La procuración de justicia: problemas, retos y perspectivas*. México: Procuraduría General de la República.
- Gómez Mont, F. 1996. Reforma del Estado mexicano y delincuencia organizada. En *La ciencia penal y la política criminal en el umbral del siglo XXI*. México: Instituto Nacional de Ciencias Penales.
- Gómez Mont, F. 1997. Política criminal en materia de delincuencia organizada. *Revista de Política Criminal y Ciencias Penales*, 1:229-42.
- Gómez Rivera, M. 1997. *Desde mi azul*. México: Den.
- Gómez Vinales, C. 2000. *El espíritu de Houston: las nuevas percepciones al problema del narcotráfico, en la relación México-Estados Unidos (Salinas-Bush)*. Naucalpan de Juárez: Tesis de licenciatura, Escuela Nacional de Estudios Profesionales Acatlán.
- Gómezjara, F. y Gerardo Mora H. 1991. Las dimensiones del narcopoder contemporáneo. En *Tráfico y consumo de drogas: una visión alternativa*, compilado por A.J. Álvarez Gómez. México: Universidad Nacional Autónoma de México.

- Gonzales, L. 1981. *The last deal*. Nueva York: Atheneum.
- González, C., dir. 1986. *Halcón, asesino profesional*. México: Dan.
- González, C., dir. 1987. *Imperio de malditos*. México: Dan.
- González, F.M. 1996. *Una historia sencilla: la muerte accidental de un cardenal*. México: Plaza y Valdés.
- Gonzalez, H.B. 1997. New and continuing challenges in the fight against money laundering. *Fordham International Law Journal*, 20:1543-56.
- González Arias, J.J. y L. Hernando Briceño. 2000. *Escenario amapolero en el sur del Tolima*. Bogotá: Mama Coca.
- González de Cossío, F. 1997. Drogas: oferta y demanda. *Nexos*, 232:53-61.
- González de la Vega, R. 2000. *Política criminológica mexicana*. México: Porrúa.
- González Félix, M. 2002. Los inmigrantes chinos y la hacienda pública del Distrito Norte de Baja California, 1910-1920. En *China en las Californias*, de T. Vicencio Álvarez et al. Tijuana: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- González Félix, M. 2005. El opio, una fuente de acumulación de capital en el norte de Baja California, 1910-1920. *Calafia*, 10:80-92.
- González González, G. 1985. El problema del narcotráfico en el contexto de la relación entre México y Estados Unidos. *Carta de Política Exterior Mexicana*, 5:20-7.
- González González, G. y M. Tienda, coord. 1985. *México y Estados Unidos en la cadena internacional del narcotráfico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- González González, G. 1991a. *Economía, transnacionalización y drogas: el marco global del problema de la droga en América Latina*. México: Centro de Investigación y Docencia Económicas.
- González González, G. 1991b. El marco jurídico internacional de combate al narcotráfico: límites y contribuciones. En *Tráfico y consumo de drogas: una visión alternativa*, compilado por A.J. Álvarez Gómez. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- González González, G. 1993. *Condicionantes de la cooperación hemisférica para el combate del narcotráfico: interdependencia y asimetría*. México: Centro de Investigación y Docencia Económicas.
- González González, G. 1994. Elementos condicionantes para la cooperación hemisférica para el combate del narcotráfico. En *La cooperación internacional en un mundo desigual*, editado por S. Loaeza. México: El Colegio de México.
- González González, G. 1996. Régimen internacional y políticas nacionales de control de drogas: un análisis comparado de México y Colombia. En *Regionalismo y poder en América: los límites del neorrealismo*, coordinado por A. Borja, G. González y B.J.R. Stevenson. México: Miguel Ángel Porrúa.
- González González, G., S. Minushkin y R.Y. Shapiro, ed. 2004. *México y el mundo, global views 2004: Mexican public opinion and foreign policy*. México: Centro de Investigación y Docencia Económicas y Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales.

- González González, G. *et al.*, ed. 2004. *Global views 2004: Comparing Mexican and American public opinion and foreign policy*. Chicago: Centro de Investigación y Docencia Económicas, Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales y Chicago Council on Foreign Relations.
- González González, J. 1983. *Lo negro del Negro Durazo*. México: Posada.
- González González, J. 1984. *Lo que no dije del Negro y de otros...* México: Solares.
- González Jiménez, H. 1995. Los medios de comunicación y el narcotráfico. En *Consulta nacional para el combate al narcotráfico*, dirigido por F. Pérez Noriega. México: Cámara de Diputados.
- González Navarro, M. 1960. *La colonización en México*. México: Talleres de Impresión de Estampillas y Valores.
- González Oropeza, M. 1997. La discriminación en México: el caso de los nacionales chinos. En *La problemática del racismo en los umbrales del siglo XXI: VI Jornadas Lascasianas*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- González Pérez, G.J. *et al.* 2003. El precio de la masculinidad: sobremortalidad masculina por homicidios en México. *Inguruak*, 36:71-84.
- González Rodríguez, S. 2002. *Huesos en el desierto*. Barcelona: Anagrama.
- González Rodríguez, S. 2004. La caja negra del comandante Minjárez. En *Viento rojo: diez historias del narco en México*, de C. Monsiváis *et al.* México: Plaza y Janés.
- González Ruiz, S.A. 1997. Crisis de la seguridad pública y lucha contra el crimen organizado en el estado de derecho. En *La justicia mexicana hacia el siglo XXI*. México: Instituto de Investigaciones Jurídicas, Universidad Nacional Autónoma de México.
- González Ruiz, S.A. 2001. Fighting drug cartels on the Mexico-United States border. *Forum on Crime and Society*, 1:19-30.
- González Ruiz, S.A. y E. Buscaglia. 2004. Cómo diseñar una estrategia nacional contra la delincuencia organizada transnacional dentro de la Convención de Naciones Unidas. En *Delincuencia organizada*, coordinado por R. Macedo de la Concha. México: Instituto Nacional de Ciencias Penales.
- González Ruiz, S.A. y E. López-Portillo Vargas. 1998. Apuntes sobre el combate al crimen organizado en diversos países. *Revista Mexicana de Justicia*, 2:13-40.
- González Ruiz, S.A., E. López-Portillo Vargas y J.A. Yáñez Romero. 1994. *Seguridad pública en México: problemas, perspectivas y propuestas*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- González Ruis, S.A. *et al.* 2005. El análisis de los operadores de justicia en la lucha contra la delincuencia organizada en México: los resultados de la encuesta en Chiapas. En *Reflexiones en torno a la delincuencia organizada*, coordinado por E. Buscaglia y S.A. González Ruiz. México: Instituto Nacional de Ciencias Penales.
- González Sierra, J. 1990. Sociología del narcotráfico, Tamaulipas, 1967-1989. *Acta Sociológica*, 3:11-23.

- González Valdés, R. 1993. Notas sobre narcotráfico y violencia social en Sinaloa. En *Sinaloa: historia, cultura y violencia*. Culiacán: Dirección de Investigación y Fomento de Cultura Regional.
- Gooberman, L.A. 1974. *Operation Intercept: the multiple consequences of public policy*. Elmsford: Pergamon.
- Goode, E. 1970. *The marijuana smokers*. Nueva York: Basic.
- Gosch, M.A. y R. Hammer. 1973. *The last testament of Lucky Luciano*. Boston: Little, Brown and Company.
- Gotti, J. 1992. *The Gotti papers*. Nueva York: Time.
- Goudie, A. y D. Stasavage. 1997. *Corruption: the issues*. París: Organization for Economic Cooperation and Development.
- Goulka, J.E. 2001. A new strategy for human rights protection: learning from narcotics trafficking in Mexico. *Cardozo Journal of International and Comparative Law*, 9:231-52.
- Graver, D. 2000. Drug money laundering in Mexico. En *Facing the challenges of human rights and crime*, editado por W. Cartwright. Ardsley: Transaction.
- Gray, M. 1998. *Drug crazy: how we got into this mess and how we can get out*. Nueva York: Random House.
- Grayson, G.W. 1997. Mexico's future is up for grabs. *Orbis*, 41:91-104.
- Grebe, R.R.H. 1976. *Dialéctica de la corrupción mexicana*. México: Tesis de maestría, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Green, T. 1969. *The smugglers: an investigation into the world of the contemporary smuggler*. Nueva York: Walker and Company.
- Griffith, I.L. 1993. From Cold War geopolitics to post-Cold War geonarcotics. *International Journal*, 49:1-36.
- Griffith, I.L. 1997. *Drugs and security in the Caribbean: sovereignty under siege*. University Park: Pennsylvania State University Press.
- Griffith, J.S. 2000. A diversity of dead helpers: folk saints of the U.S.-Mexico borderlands. En *Worldviews and the American West: the life of the place itself*, editado por P. Stewart *et al.* Logan: Utah State University Press.
- Griffith, J.S. 2003. *Folk saints of the borderlands: victims, bandits and healers*. Tucson: Río Nuevo.
- Grimal, J.C. 2000. *Drogue: l'autre mondialisation*. París: Gallimard.
- Grinspoon, L. y J.B. Bakalar. 1976. *Cocaine: a drug and its social evolution*. Nueva York: Basic.
- Griswold del Castillo, R. 1980. The discredited Revolution: the Magonista capture of Tijuana in 1911. *Journal of San Diego History*, 26:256-73.
- Grlic, L. 1964. Recent advances in the chemical research of cannabis. *Bulletin on Narcotics*, 16:29-38.
- Grogger, J. 1999. *Crack cocaine and the rise and fall in violence: an economic analysis*. Los Ángeles: University of California Los Angeles.

- Grogger, J. y M. Willis. 2000. The emergence of crack cocaine and the rise in urban crime rates. *Review of Economics and Statistics*, 82:519-29.
- Groom, C. *et al.* 1998. Developing a methodology for measuring illegal activity for the UK national accounts. *Economic Trends*, 356:33-71.
- Grosse, R.E. 1990. The economic impact of Andean cocaine traffic on Florida. *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 32:137-59.
- Grosse, R.E. 2001. *Drugs and money: laundering Latin America's cocaine dollars*. Westport: Praeger.
- Grossman, H.I. 1997. Rival kleptocrats: the mafia versus the state. En *The economics of organized crime*, editado por G. Fiorentini y S. Peltzman. Cambridge: Cambridge University Press.
- Grossman, M. y F.J. Chaloupka. 1998. The demand for cocaine by young adults: a rational addiction approach. *Journal of Health Economics*, 25:427-74.
- Grossman, M., F.J. Chaloupka y C.C. Brown. 1996. *The demand for cocaine by young adults: a rational addiction approach*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Gruber, J. y B. Koszegi. 2001. Is addiction "rational"? Theory and evidence. *Quarterly Journal of Economics*, 116:1261-305.
- Guerra Aguilera, J.C. 1989. *Manual de jurisprudencia de la Suprema Corte de Justicia, en materia de narcotráfico, farmacodependencia y contrabando*. Irapuato: Orlando Cárdenas.
- Guerrero Agripino, L.F. 2001. *La delincuencia organizada: algunos aspectos penales, criminológicos y político-criminales*. Guanajuato: Universidad de Guanajuato.
- Guerrero Villanueva, M.B. y V.M. Canales Pichardo. 1999. *Drogas psicotrópicas y narcotráfico: doctrina, legislación y jurisprudencia*. México: Cárdenas.
- Guillén Vázquez, J.R. 2001. *Economía política del opio y sus derivados, desde la antigüedad hasta la época contracultural de 1950-1960: un esbozo histórico*. México: Tesis de licenciatura, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Gurrola G., A., dir. 1983. *La fuga del rojo*. México: Mor Ben.
- Hagan, F.E. 1983. The organized crime continuum: a further specification of a new conceptual model. *Criminal Justice Review*, 8:52-57.
- Hagan, F.E. 2011. *Introduction to criminology: theories, methods, and criminal behavior*. Thousand Oaks: Sage.
- Hagedorn, J.M. 1998a. *People and folks: gangs, crime and the underclass in a Rustbelt City*. Chicago: Lakeview.
- Hagedorn, J.M. 1998b. *The business of drug dealing in Milwaukee*. Thiensville: Wisconsin Policy Research Institute.
- Halberstam, M. 1992. In defense of the Supreme Court decision in Alvarez-Machain. *American Journal of International Law*, 86:736-46.
- Hall, L.B. 1995. *Oil, banks and politics: the United States and post-Revolutionary Mexico*. Austin: University of Texas Press.

- Hall, L.B. 1996. El liderazgo en la frontera: los casos de Sonora y Baja California. *Boletín del Fideicomiso Archivos Plutarco Elías Calles y Fernando Terreblanca*, 21:1-31.
- Hall, R. 1996. *Disorganized crime*. Saint Lucia: University of Queensland Press.
- Haller, M.H. 1990. Illegal enterprise: a theoretical and historical interpretation. *Criminology*, 28:207-35.
- Haller, M.H. 1992. Bureaucracy and the Mafia: an alternative view. *Journal of Contemporary Criminal Justice*, 8:1-10.
- Hallstone, M. 2000. Depicting the pirates of the Emerald Triangle: an ethnographic content analysis of articles on marijuana growers appearing in the San Francisco Chronicle, 1982-1995. *Journal of Criminal Justice and Popular Culture*, 7:45-101.
- Ham Chande, R. 1997. La migración china hacia México a través del Registro Nacional de Extranjeros. En *Destino México: un análisis de las migraciones internacionales a México, siglos XIX y XX*, coordinado por M.E. Ota Mishima. México: El Colegio de México.
- Hamid, A. 1998. *Drugs in America: sociology, economics, and politics*. Gaithersburg: Aspen.
- Hamid, A. *et al.* 1997. The developmental cycle of a drug epidemic: the cocaine smoking epidemic of 1981-1999. *Journal of Psychoactive Drugs*, 24:337-48.
- Hamilton, J.P. 1999. *Quantity price discounts in illegal drug markets*. Riverside: Tesis doctoral, University of California Riverside.
- Hammer, M. 1988. Narcocinema. *Nexos*, 24:72-3.
- Hamnett, R.B. 1971. *Politics and trade in Southern Mexico, 1750-1821*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hanawalt, B. 1979. *Crime and conflict in English communities 1300-1348*. Cambridge: Harvard University Press.
- Hanser, R.D. *et al.* 2008. Central America, Mexico, and the Caribbean. En *Organized crime: an international encyclopedia*, editado por F.G. Shanty y P.P. Mishra. Santa Bárbara: ABC-CLIO.
- Hanson, G.R., P.J. Venturelli y A.E. Fleckenstein. 2012. *Drugs and society*. Burlington: Jones and Bartlett.
- Hardinghaus, H.N. 1995. El desarrollo de la narcoeconomía internacional. *Nueva Sociedad*, 138:109-35.
- Harney, M.L. 1962. Current provisions and practices in the United States of America relating to the commitment of opiate addicts. *Bulletin on Narcotics*, 14:11-23.
- Harrell, A. 1985. Validation of self-report: the research record in self-report methods of estimating drug use. En *Meeting current challenges to validity*, editado por B.E. Rouse, N.J. Kozel y L.G. Richards. Rockville: National Institute on Drug Abuse.
- Harrigan, K.R. 1983. *Strategies for vertical integration*. Lexington: Health and Lexington.

- Harrison, L.D. 1995. The validity of self-reported data on drug use. *Journal of Drug Issues*, 25:91-111.
- Harrison, L.D., M. Backenheimer, y J.A. Inciardi. 1995. Cannabis use in the United States: Implications for policy. En *Cannabisbeleid in Duitsland*, editado por P. Cohen y A. Sas. Amsterdam: Centrum voor Drugsonderzoek, Universiteit van Amsterdam.
- Harrison, L.D. y A. Hughes, eds. 1997. *The validity of self-reported drug use: improving the accuracy of survey estimates*. Rockville: National Institute on Drug Abuse.
- Harsanyi, J. 1956. Approaches to the bargaining problem before and after the theory of games. *Econometrica*, 24:144-57.
- Hartwig, K.H. e I. Pies. 1995. *Rationale Drogenpolitik in der Demokratie*. Tübingen: Mohr.
- Harwood, H. et al. 1998. *The economic costs of alcohol and drug abuse in the United States, 1992*. Rockville: National Institute on Drug Abuse.
- Haslip Viera, G.J. 1999. *Crime and punishment in late colonial Mexico City: 1692-1810*. Albuquerque: University of New Mexico Press.
- Haus, C. 2005. *Comparative politics: domestic responses to global challenges*. Mason: Thomson Wadsworth.
- Hawk, R.L. 1978. *Chemistry and toxicology of paraquat-contaminated marijuana*. Rockville: National Institute on Drug Abuse.
- Hawkins, G. 1969. God and the Mafia. *Public Interest*, 14:24-51.
- Hay, J.R., A. Shleifer y R.W. Vishny. 1996. Toward a theory of legal reform. *European Economic Review*, 40:559-67.
- Hayner, N.S. 1946. Criminogenic zones in Mexico City. *American Sociological Review*, 11:428-38.
- Heim, R. y R. Wasson. 1958. *Les champignons hallucinogènes du Mexique*. París: Archives du Musée National d'Histoire Naturelle.
- Heisler M. et al. 2003. Assessment of torture and ill treatment of detainees in Mexico: attitudes and experiences of forensic physicians. *Journal of the American Medical Association*, 289:2135-43.
- Helmer, J. 1975. *Drugs and minority oppression*. Nueva York: Seabury.
- Henderson, A.M. 1940. A further note on the problem of bilateral monopoly. *Journal of Political Economy*, 48:238-43.
- Henisz, W. 2000. The institutional environment of multinational investment. *Journal of Law, Economic and Organization*, 16:334-64.
- Herer, J. 1990. *Hemp and the marijuana conspiracy: the emperor wears no clothes*. Van Nuys: Hemp.
- Hermida Ruiz, A.J. 1982. *Cárdenas, comandante del Pacífico*. México: El Caballito.

- Hernández, G. 1992. El corrido ayer y hoy: nuevas notas para su estudio. En *Entre magia y la historia: tradiciones, mitos y leyendas de la frontera*, editado por J.M. Valenzuela Arce. Tijuana: El Colegio de la Frontera Norte.
- Hernández, M., dir. 1985. *Contrabando y muerte*. México: Aguilar.
- Hernández, M., dir. 1987. *Lamberto Quintero, el rebelde*. México: Aguilar.
- Hernández, M., dir. 1990. *El hijo de Lamberto Quintero*. México: Aguilar.
- Hernández, M.P. 1998. Algunas consideraciones en torno al combate a la delincuencia organizada en México. En *Liber ad honorem Sergio García Ramírez*. México: Instituto de Investigaciones Jurídicas, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Hernández, R., dir. 1988. *Suicidio de un asesino*. México: Aguilar.
- Hernández, R. 1989. *Zorrilla, el imperio del crimen*. México: Planeta.
- Hernández Aníncera, M. 1991. Ejercicio 6. En *Crímenes diversos*, de M. Hernández Aníncera. México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- Hernández Chávez, A. 1979. *Historia de la Revolución Mexicana, periodo 1934-1940: la mecánica cardenista*. México: El Colegio de México.
- Hernández Enríquez, G.A. y A. Rojas Trujillo. 1986. *Manuel Ávila Camacho: biografía de un revolucionario con historia*. México: Gobierno del Estado de Puebla.
- Hernández Galicia, J. 2000. *Cómo enfrenté al régimen priísta: memorias*. México: Océano.
- Hernández Lara, J.C. 2003. Contemplación jurídica de la delincuencia organizada en México ante la experiencia internacional. En *Política criminal: la reducción del estado nacional y las políticas transnacionales de seguridad*, coordinado por A. Sánchez Sandoval. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Hernández Luna, J. 1998. *Tijuana dream*. México: Selector.
- Herrada Pineda, H. 1998. *Narcotráfico e integración: los casos de México y Colombia*. La Rábida: Tesis de maestría, Universidad Internacional de Andalucía.
- Herrera Carrillo, P. 2002. *Reconquista y colonización del valle de Mexicali y otros escritos paralelos*. Mexicali: Universidad Autónoma de Baja California.
- Herrera Ramos, E. 1998. *El narcotráfico como amenaza a la seguridad nacional de México en el marco de la relación bilateral con los Estados Unidos de América*. México: Tesis de licenciatura, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Herrera Sobek, M. 1979. The theme of smuggling in the Mexican corrido. *Revista Chicano Riqueña*, 7:49-61.
- Herrera Vargas, A. y J. Backhouse. 2003. Mexican suspicious transaction reporting: legislation. *Journal of Money Laundering Control*, 6:331-6.
- Hervert Hernández, R.A. 1998. *Elaboración del perfil psicológico del Policía en Naucalpan de Juárez, Estado de México*. México: Tesis de licenciatura, Escuela Nacional de Estudios Profesionales Iztacala.
- Hess, H. 1998. *Mafia and mafiosi: origin, power and myth*. Londres: C. Hurst.

- Heyman, J.M. 1999. United States surveillance over Mexican lives at the border: snapshots of an emerging regime. *Human Organization*, 58:430-8.
- Hindriks, J., M. Keen y A. Muthoo. 1999. Corruption, extortion and evasion. *Journal of Public Economics*, 74:395-430.
- Hingoraney, R. 2002. International extradition of Mexican narcotics traffickers: prospects and pitfalls for the new millennium. *Georgia Journal of International and Comparative Law*, 30:331-63.
- Hingorani, A. 2012. Drug trade and trafficking. En *Mexico today: an encyclopedia of life in the republic*, editado por A.M. Saragosa, A.P. Ambrosi y S.D. Zárata. 2012. Santa Bárbara. ABC-CLIO.
- Hirata Galindo, J.F., H. Meza Campusano y J.D. Trujillo Félix. 89. *El impacto de la modernización sobre la agricultura de temporal en Los Altos de Sinaloa*. Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa.
- Hobbs, D. 1998. Going down the glocal: the local context of organised crime. *Howard Journal of Criminal Justice*, 37:407-22.
- Hobsbawm, E.J. 1959. *Primitive rebels: studies in archaic forms of social movement in the 19th and 20th centuries*. Nueva York: W.W. Norton.
- Hodges, D.C. y R. Gandy. 2002. *Mexico: the end of the revolution*. Westport: Praeger.
- Hofmann, A. 1971. Teonanácatl and Ololiuqui, two ancient magic drugs of Mexico. *Bulletin on Narcotics*, 23:3-14.
- Holahan, J.F. 1973. The economics of control of the illegal supply of heroin. *Public Finance Quarterly*, 1:467-77.
- Holahan, J.F. con P.A. Henningsen. 1972. The economics of heroin. En *Dealing with drug abuse: a report to the Ford Foundation*, editado por J.V. DeLong. Washington: Praeger.
- Holden-Rhodes, J.F. 1997. *Sharing the secrets: open source intelligence and the war on drugs*. Westport: Praeger.
- Holmstrom, N. y R. Smith. 2000. The necessity of gangster capitalism: primitive accumulation in Russia and China. *Monthly Review*, 51:1-15.
- Homer, F.D. 1974. *Guns and garlic: myth and realities of organized crime*. West Lafayette: Purdue University Press.
- Hope, T.L. y W. Ruiz S., eds. 1972. *The narcotics laws of Mexico and the United States of America*. San Diego: Commission of the Californias.
- Horn, H. y A. Wolinsky. 1988. Bilateral monopolies and incentives for merger. *RAND Journal of Economics*, 19:408-19.
- Horowitz, J.L. 2001. Should the DEA's STRIDE data be used for economic analyses of markets for illegal drugs? *Journal of the American Statistical Association*, 96:1254-62.
- Horton, L. 2001. *Escape from Mexico: a hilarious tour of hell, a true history*. Berkeley: Creative Arts.
- Howell, J.C. y D.K. Gleason. 1999. *Youth gang drug trafficking*. Washington: Office of Juvenile Justice and Delinquency Prevention.

- Huchim, E.R. 1996. *El sistema se cae: últimos escenarios de la crisis política*. México: Grijalbo.
- Hu-DeHart, E. 1980. Immigrants to a developing society: the Chinese in Northern Mexico. *Journal of Arizona History*, 21:275-312.
- Hu-DeHart, E. 1986. The Chinese of Baja California Norte, 1910-1934. En *Proceedings of the Pacific Coast on Latin American Studies*. San Diego: San Diego State University Press.
- Hu-DeHart, E. 1989. Coolies, shopkeepers, pioneers: the Chinese of Mexico and Peru. *Amerasia*, 15:91-116.
- Hu-DeHart, E. 2002. Los chinos del norte de México, 1875-1930: la formación de una pequeña burguesía regional. En *China en las Californias*, de T. Vicencio Álvarez et al. Tijuana: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- Humes, E. 1991. *Buried secrets: a true story of drug running, black magic, and human sacrifice*. Nueva York: Dutton.
- Humphrey, C. 2004. *Narcóticos, economía y pobreza en los estados del sur*. Washington: Banco Mundial.
- Hunt, E.H. 1990. *Guadalajara*. Nueva York: Stein and Day.
- Husak, D.N. 2002. *Legalize this! The case for decriminalizing drugs*. Londres: Verso.
- Hyland, W.G. 1999. *Clinton's world: remaking America's foreign policy*. Westport: Praeger.
- Ianni, F.A.J. 1971. Formal and social organization in an organized crime "family": a case study. *University of Florida Law Review*, 24:31-41.
- Ianni, F.A.J. 1974. *Black Mafia: ethnic succession in organized crime*. Nueva York: Simon and Schuster.
- Ibarra Escobar, G. 1993. *Sinaloa, tres siglos de economía: de la minería a los servicios*. México: Dirección de Investigación y Fomento de la Cultura Regional.
- Ibarrola Jiménez, J. 2003. *El ejército y el poder: impacto e influencia política en el México moderno*. México: Océano.
- Iglesias, N. 1989. El desarrollo del cine fronterizo: análisis de los últimos tres sexenios. En *La frontera norte: chicanos, pachucos y cholos*, editado por L. Hernández Palacios y J.M. Sandoval. México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Iglesias, N. 1991. *Entre yerba, polvo y plomo: lo fronterizo visto por el cine mexicano*. Tijuana: El Colegio de la Frontera Norte.
- Inciardi, J.A. 1990. The crack-violence connection within a population of hard core adolescent offenders. En *Drugs and violence: causes, correlates, and consequences*, editado por M. De La Rosa, E. Lambert, and B. Gropper. Rockville: National Institute on Drug Abuse.
- Inciardi, J.A. 2001. *The war on drugs III: the continuing saga of the mysteries and miseries of intoxication, addiction, crime, and public policy*. Boston: Allyn and Bacon.

- Inciardi, J.A., R. Horowitz y A.E. Pottieger. 1993. *Street kids, street drugs, street crime: an examination of drug use and serious delinquency in Miami*. Belmont: Wadsworth.
- Institute for Defense Analysis. 2000. *Deterrence effects and Peru's Force-Down/Shoot-Down policy: lessons learned for counter-cocaine interdiction operations*. Arlington: Institute for Defense Analysis.
- Instituto Mexicano de Estudios de la Criminalidad Organizada. 1998. *Todo lo que debería saber sobre el crimen organizado en México*. México: Océano.
- Instituto Ciudadano de Estudios sobre la Inseguridad. 2004. *Homicidios del orden común registrados por las procuradurías estatales*. México: Instituto Ciudadano de Estudios sobre la Inseguridad.
- Inter-American Development Bank. 2000. *Development beyond economics: economic and social progress in Latin America*. Washington: Inter-American Development Bank.
- Inzunza, M. 1993. Narcoviolencia: mitos y remedios. En *Sinaloa: historia, cultura y violencia*. Culiacán: Dirección de Investigación y Fomento de Cultura Regional.
- Islas de González Mariscal, O. 1997. México ante el narcotráfico y la corrupción: derecho penal nacional y derecho internacional. En *El papel del derecho internacional en América: la soberanía nacional en la era de la integración regional*, por C.N. Brower *et al.* México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Islas González Mariscal, O. *et al.* 1985. *Manual de delitos contra la salud relacionados con estupefacientes y psicotrópicos*. México: Procuraduría General de la República.
- Ivković, S.K. 2003. To serve and collect: measuring police corruption. *Journal of Criminal Law and Criminology*, 93:593-649.
- Jacobs, B.A. 1996. Crack dealers and restrictive deterrence: identifying narcs. *Criminology*, 34:409-31.
- Jacobs, B.A. 1999. *Dealing crack: the social world of streetcorner selling*. Boston: Northeastern University Press.
- Jacobs, B.A. 2000. *Robbing drug dealers: violence beyond the law*. Nueva York: Aldine de Gruyter.
- Jacobs, J.B. y L.P. Gouldin. 1999. Cosa Nostra: the final chapter? En *Crime and justice: a review of research*, editado por M. Tonry. Chicago: University of Chicago Press.
- Jacques, L.M.D. 1974. *The anti-Chinese campaigns in Sonora, Mexico: 1900-1931*. Tucson: Tesis doctoral, University of Arizona.
- James, J. 1996. *Resisting state violence: radicalism, gender, and race in U.S. culture*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Jamieson, A. 2001. Transnational organized crime: a European perspective. *Studies in Conflict and Terrorism*, 24:377-87.

- Jarvis, G. y H. Parker. 1989. Young heroin users and crime: how do the "new users" finance their habits? *British Journal of Criminology*, 29:175-85.
- Jennings, D. 1968. *We only kill each other: the life and bad times of Bugsy Siegel*. Englewoods Cliffs: Prentice Hall.
- Jensen, E.L. y J. Gerber. 1996. The civil forfeiture of assets and the war on drugs: expanding criminal sanctions while reducing due process protections. *Crime and Delinquency*, 42:421-34.
- Jiménez Flores, E. 2001. *Delincuencia organizada: características, prevención y su situación en México*. San Juan de Aragón: Tesis de licenciatura, Escuela Nacional de Estudios Profesionales Aragón.
- Johnson, B.D. y E. Wish. 1987. The robbery-hard drug connection do robbers and robberies influence criminal returns and cocaine-heroin purchases?, ensayo presentado a la Sección de Criminología de la American Sociological Association, 17 de agosto.
- Johnson, B.D. et al. 1985. *Taking care of business: the economics of crime by heroin abusers*. Lexington: Lexington.
- Johnson, B.D. et al. 1994. Crack abusers and non-crack abusers: a comparison of drug use, drug sales and non-drug criminality. *Journal of Drug Issues*, 24:117-141.
- Johnson Jr., E. 1962. Organized crime: challenge to the American legal system. *Journal of Criminal Law, Criminology and Police Science*, 53:399-425.
- Johnson, K.F. 1984. *Mexican democracy: a critical view*. Nueva York: Praeger.
- Johnson, R.A., D.R. Gerstein y K.A. Rasinski. 1998. Adjusting survey estimates for response bias: an application to trends in alcohol and marijuana use. *Public Opinion Quarterly*, 62:354-77.
- Johnson, S., D. Kaufmann y A. Shleifer. 1997. The unofficial economy in transition. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2:159-239.
- Johnson, S., D. Kaufmann y P. Zoido-Lobaton. 1998. Regulatory discretion and the unofficial economy. *American Economic Review Papers and Proceedings*, 88:387-92.
- Jones, T. y T. Newburn. *Private security and public policing*. Oxford: Clarendon.
- Jonnes, J. 1996. *Hep-cats, narcs, and pipe dreams: a history of America's romance with illegal drugs*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Jordan, D.C. 1999. *Drug politics: dirty money and democracies*. Norman: University of Oklahoma Press.
- Junguito, R. y C. Caballero. 1978. La otra economía. *Coyuntura Económica*, 8:90-129.
- Junguito, R. y C. Caballero. 1982. Illegal trade transactions and the underground economy of Colombia. En *The underground economy in the United States and abroad*, editado por V. Tanzi. Lexington: Lexington.
- Kaestner, R. 1991. The effects of illicit drug use on the wages of young adults. *Journal of Labor Economics*, 9:381-412.
- Kaestner, R. 1994. New estimates of the effects of marijuana and cocaine use on wages. *Industrial and Labor Relations Review*, 47:454-70.

- Kagan, R.A. 1984. On regulatory inspectorates and police. En *Enforcing regulation*, editado por K. Hawkins y J.M. Thomas. Boston: Kluwer-Nijhoff.
- Kagel, J.H., R.C. Battalio y C.G. Miles. 1980. Marihuana and work performance: results from an experiment. *Journal of Human Resources*, 15:373-95.
- Kalmanovitz, S. 1990. La economía del narcotráfico en Colombia. *Economía Colombiana*, 226:18-28.
- Kalmanovitz, S. 1995. Impacto macroeconómico del narcotráfico en Colombia. En *Drogas, desarrollo y Estado de derecho*, editado por L. Pantoja y L. Guridi. Bilbao: Universidad de Deusto.
- Kalmanovitz, S. y R. Bernal. 1994. Análisis macroeconómico del narcotráfico en la economía colombiana. En *Drogas, poder y región en Colombia*, editado por R. Vargas Suárez. Bogotá: CINEP.
- Kamstra, J. 1974. *Weed: adventures of a dope smuggler*. Santa Barbara: Ross-Erikson.
- Kaplan, J. 1983. *The hardest drug: heroin and public policy*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kaplan, R.D. 1999. *An empire wilderness: travels into America's future*. Nueva York: Vintage.
- Kaplan Efron, M. 1989. *Aspectos sociopolíticos del narcotráfico*. México: Instituto Nacional de Ciencias Penales.
- Kaplan Efron, M. 1991. *Drogas y derechos humanos*. México: Comisión Nacional de Derechos Humanos.
- Kaplan Efron, M. 1993. *El narcotráfico latinoamericano y los derechos humanos*. México: Comisión Nacional de Derechos Humanos.
- Kaplan Efron, M. 1996. Economía criminal y lavado de dinero. *Boletín Mexicano de Derecho Comparado*, 85:217-41.
- Kaplan Efron, M. 1997. Tráfico de drogas, soberanía estatal y seguridad nacional. *Sistema*, 136:43-61.
- Kaplow, L. y S. Shavell. 1994. Optimal law enforcement with self-reporting of behavior. *Journal of Political Economy*, 102:583-606.
- Katz, C.M. et al. 1997. The validity of self-reported marijuana and cocaine use. *Journal of Criminal Justice*, 25:31-41.
- Kaufman, S. 1975. *The Mexican profit-sharing decision: politics in an authoritarian regime*. Londres: University of California Press.
- Kawage Ramia, A. 1976. *Boca sin mentira, corazón sin odio, Ávila Camacho el unificador: once elegías, reportajes, artículos, remembranzas*. México: Janus.
- Kelly, R.J. 1986. Criminal underworlds: looking down on society from below. En *Organized crime: a global perspective*, editado por R.J. Kelly. Totowa: Rowman and Littlefield.
- Kennedy, M., P. Reuter y K.J. Riley. 1993. *A simple economic model of cocaine production*. Santa Monica: Rand.

- Kenney, M. 2000. La capacidad de aprendizaje de las organizaciones colombianas de narcotráfico. *Análisis Político*, 41:40-58.
- Kerig, D.P. 2001. *El valle de Mexicali y la Colorado River Land Company, 1902-1946*. Mexicali: Universidad Autónoma de Baja California.
- Kerry, J. 1997. *The new war: the web of crime that threatens America's security*. Nueva York: Simon and Schuster.
- Kilroy, R.J. 1990. *Crisis and legitimacy: the role of Mexican military in politics and society*. Charlottesville: Tesis doctoral, University of Virginia.
- Kilroy, J. y B. Steward. 1990. *Sacrifice, the tragic cult murder of Mark Kilroy in Matamoros: a father's determination to turn evil into good*. Dallas: Word.
- Kim, J.Y., M. Fendrich y J.S. Wislar. 2000. The validity of juvenile arrestees' drug use reporting: a gender comparison. *Journal of Research in Crime and Delinquency*, 37:419-32.
- Kimber, C.T. y D. McDonald. 2004. Sacred and profane uses of the cactus *Lophophora williamsii* from the South Texas Peyote Gardens. En *Dangerous harvest: drug plants and the transformation of indigenous landscapes*, editado por M.K. Steinberg, J.J. Hobbs y K. Mathewson. Nueva York: Oxford University Press.
- Kinder, D.C. 1981. Bureaucratic Cold Warrior: Harry J. Anslinger and illicit narcotics traffic. *Pacific Historical Review*, 50:169-91.
- Kinder, D.C. y W.O. Walker III. 1986. Stable force in a storm: Harry J. Anslinger and United States narcotics foreign policy, 1930-1962. *Journal of American History*, 72:908-27.
- King, L.E. y J.M. Ray. 2000. Developing transnational law enforcement cooperation: the FBI training initiatives. *Journal of Contemporary Criminal Justice*, 16:386-408.
- King, R. 1971. Wild shots in the war on crime. *Journal of Public Law*, 20:85-115.
- King, R. 1972. *The drug hang up: America's fifty-year folly*. Springfield: Charles C. Thomas.
- Kirk, B. 1942. *Covering the Mexican front: the battle of Europe versus America*. Norman: University of Oklahoma Press.
- Kitchens, J.W. 1967. Some considerations on the Rurales of Porfirian Mexico. *Journal of Inter-American Studies and World Affairs*, 9:441-55.
- Kleiman, M.A.R. 1989. *Marijuana: costs of abuse, costs of control*. Nueva York: Greenwood.
- Kleiman, M.A.R. 1992. *Against excess: drug policy for results*. Nueva York: Basic.
- Kleiman, M.A.R. 1999a. "Economic cost" measurements, damage minimization and drug abuse control policy. *Addiction*, 94:638-41.
- Kleiman, M.A.R. 1999b. Getting deterrence right: applying tipping models and behavioral economics to the problems of crime control. En *Perspectives on crime and justice: 1998-1999 lecture series*. Washington: National Institute of Justice.
- Kleiman, M.A.R. 2001. Controlling drug use and crime with testing, sanctions, and treatment. En *Drug addiction and drug policy: the struggle to control*

- dependence*, editado por P.B. Heymann y W.N. Brownsberger. Cambridge: Harvard University Press.
- Kleiman, M.A.R. 2002a. Use and abuse of science in drug abuse control policy. En *Searching for science policy*, editado por J.B. Imber. New Brunswick: Transaction.
- Kleiman, M.A.R. 2002b. Science, politics, and the public health. *Society*, 39:11-16.
- Klein, M.W. 1971. *Street gangs and street workers*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Klein, M.W. 1995. *The American street gang*. Nueva York: Oxford University Press.
- Klein, M.W. y C.L. Maxson. 1994. Gangs and crack cocaine trafficking. En *Drugs and crime*, editado por D.L. MacKenzie y C.D. Uchida. Thousand Oaks: Sage.
- Klein, M.W., C.L. Maxson y L.C. Cunningham. 1991. "Crack", street gangs, and violence. *Criminology*, 29:623-50.
- Kleinknecht, W. 1996. *The new ethnic mobs: the changing face of organized crime in America*. Nueva York: Free Press.
- Klitgaard, R. 1996. Bolivia: healing sick institutions in La Paz. En *Governance and the economy in Africa: tools for analysis and reform of corruption*, editado por P. Meagher. College Park: IRIS.
- Knack, S. y O. Azfar. 2003. Country size, trade intensity and corruption. *Economics of Governance*, 4:1-18.
- Knight, A. 1996. Corruption in twentieth century Mexico. En *Political corruption in Europe and Latin America*, editado por W. Little y E. Posada Carbó. Houndmills: Macmillan.
- Koch J.V. y S.E. Grupp. 1971. Police and illicit drug markets: some economic considerations. *British Journal of Addiction*, 68:351-62.
- Koch J.V. y S.E. Grupp. 1973. The economics of drug control policies. *International Journal of the Addictions*, 6:571-84.
- Koper, C.S. y P. Reuter. 1996. Suppressing illegal gun markets: lessons from drug enforcement. *Law and Contemporary Problems*, 59:119-46.
- Kopp, P. 1997. *L'économie de la drogue*. París: La Découverte.
- Kopp, P. 1998a. *Vers l'analyse du coût des drogues illégales: un essai de mesure du coût de la politique publique de la drogue et quelques réflexions sur la mesure des autres coûts*. París: Observatoire Français des Drogues et des Toxicomanies.
- Kopp, P. 1998b. Organización del tráfico de drogas y eficacia de la represión. En *Los agentes sociales ante las drogas*, compilado por X. Arana e I. Markez. Madrid: Dykinson.
- Kopp, P. 2001. *Calculating of the social cost of illicit drugs: method and tools for estimating the social cost of the use of psychotropic substances*. Bruselas: Council of Europe.
- Kopp, P. y P. Fenoglio. 2000. *Le coût social des drogues licites (alcool et tabac) et illicites en France*. París: Observatoire Français des Drogues et des Toxicomanies.

- Kort, M. 1999. Doctors, diplomats, and businessmen: conflicting interests in the Netherlands and Dutch East Indies, 1860-1950. En *Cocaine: global histories*, editado por P. Gootenberg. Londres: Routledge.
- Kossick Jr., R.M. y M. Bergman. 2003. The enforcement of local judgments in Mexico: an analysis of the quantitative and qualitative perceptions of the judiciary and legal profession. *University of Miami Inter-American Law Review*, 34:435-64.
- Kourous, G. 2001. On patrol. *Bulletin of the Atomic Scientists*, 57:73-4.
- Kozel, N. et al. 1985. *Epidemiology of heroin: 1964-1984*. Rockville: National Institute on Drug Abuse.
- Krasna, J.S. 1996. Narcotics and the national security of producer states. *Journal of Conflict Studies*, 16:189-205.
- Krause, E. 1997. *La presidencial imperial: ascenso y caída del sistema político mexicano (1940-1996)*. México: Tusquets.
- Krauss, E. con A. Pacheco. 2004. *On the line: inside the U.S. Border Patrol*. Nueva York: Citadel.
- Kutz, E.L. 1992. State-sponsored abductions: the human rights ramifications of Alvarez Machain. *World Policy Journal*, 9:687-703.
- Labardini, R. 2003. Mexico's Federal Organized Crime Act. *United States-Mexico Law Journal*, 11:133-48.
- LaBarre, W. 1960. Twenty years of peyote studies. *Current Anthropology*, 1:45-60.
- LaBarre, W. 1989. *The peyote cult*. Norman: University of Oklahoma Press.
- Labrador, F. 1981. *Tráfico y consumo de drogas: la conexión mexicana*. México: Editores Mexicanos Unidos.
- Lacey, R. 1991. *Little man: Meyer Lansky and the gangster life*. Boston: Little, Brown and Company.
- LaFrance, D.G. 1990. The myth and the reality of "El Negro" Durazo: Mexico City's most-wanted police chief. *Studies in Latin American Popular Culture*, 9:237-48.
- LaGuardia Commission on Marihuana. 1944. *The marihuana problem in the City of New York: sociological, medical, psychological, and pharmacological studies*. Nueva York: City of New York.
- LaMotte, E.N. 1920. *The opium monopoly*. Nueva York: Macmillan.
- Landesco, J. 1968. *Organized crime in Chicago*. Chicago: University of Chicago Press.
- Landrigan, P.J. et al. 1983. Paraquat and marijuana: epidemiologic risk assessment. *American Journal of Public Health*, 73:784-8.
- Laurent L. 2003. Drogas y criminalidad: breve exploración de las relaciones entre las ciencias sociales y la política antidrogas en Estados Unidos. *Sociológica*, 18:247-80.
- Lara, E. 2003. "Salieron de San Isidro..." El corrido, el narcocorrido y tres de sus categorías de análisis: el hombre, la mujer y el soplón. Un acercamiento etnográfico. *Revista de Humanidades*, 15:209-30.

- Lara, E. 2004. Teoría de las representaciones sociales: Y otros del gobierno... Objetivación que sobre el gobierno mexicano se produce en la lírica de los narcocorridos. *Nómadas*, 9:78-99.
- Lara Klahr, M. 2001. *Días de furia: memorial de violencia, crimen e intolerancia*. México: Plaza y Janés.
- Larue, J.P. 2000. The "illicit" effects of NAFTA: increased drug trafficking into the United States through the Southwest Border. *Currents: International Trade Law Journal*, 9:38-46.
- Laserna, R. 1997. *Twenty (mis)conceptions on coca and cocaine*. La Paz: Clave.
- Lawson, J.C.H. 2002. *Building the fourth estate: democratization and the rise of a free press in Mexico*. Berkeley: University of California Press.
- Layne, M., W. Rhodes y C. Chester. 2000. *The cost of doing business for cocaine smugglers*. Cambridge: ABT Associates.
- Layne, M. et al. 2001. *Measuring the deterrent effect of enforcement operations on drug smuggling, 1991-1999*. Washington: Office of National Drug Control Policy.
- Lazcano Ochoa, M. y R.N. Córdova Solís. 1992. *Una vida en la vida sinaloense*. Los Mochis: Talleres Gráficos de la Universidad de Occidente.
- Lederman, D., N. Loayza y R.R. Soares. 2005. Accountability and corruption: political institutions matter. *Economics and Politics*, 17:1-35.
- Lee III, R.W. 1987. *The drug trade and developing countries*. Washington: Overseas Development Council.
- Lee III, R.W. 1995. Global reach: the threat of international drug trafficking. *Current History*, 94:207-11.
- Leite, C. y J. Weidmann. 2002. Does mother nature corrupt? Natural resources, corruption and economic growth. En *Governance, corruption and economic performance*, editado por G.T. Abed y S. Gupta Washington: International Monetary Fund.
- Lemus, G.D. 1996. U.S.-Mexican border drug control: Operation Alliance as a case study. En *Drug trafficking in the Americas*, editado por B.M. Bagley y W.O. Walker III. Miami: University of Miami Press.
- Lemus, G.D. 1998. *Dancing with the devil: the politics of drug control in U.S.-Mexico relations, 1980-1998*. Miami: Tesis doctoral, University of Miami.
- Lemus, R. 2005. Balsas de salva: notas sobre el narco y la narrativa mexicana. *Letras Libres*, 81:39-42.
- Léonard, E. y H. Medina Hernández. 1988. Emergencia y desarrollo de un caciquismo ganadero en el ejido de Turitzio. En *Paisajes agrarios de Michoacán*, editado por H. Cochet, E. Léonard y J.D. de Surgy. Morelia: El Colegio de Michoacán.
- Leonard, I.A. 1942. Peyote and the Mexican inquisition. *American Anthropologist*, 44:324-6.
- Leslie, C.R. 2004. Trust, distrust, and antitrust. *Texas Law Review*, 82:515-680.
- Levi, M. 1988. *Of rule and revenue*. Berkeley: University of California Press.

- Levi, M. 1998. Perspectives on “organized crime”: an overview. *Howard Journal of Criminal Justice*, 37:346-58.
- Levine, M. 1990. *Deep cover: the inside story of how DEA infighting, incompetence and subterfuge lost us the biggest battle of the drug war*. Nueva York: Delacorte.
- Levitsky, M. 2003. Transnational criminal networks and international security. *Syracuse Journal of International Law and Commerce*, 30:227-40.
- Levitt, S.D. y S.J. Dubner. 2005. *Freakonomics: a rogue economist explores the hidden side of everything*. Nueva York: William Morrow.
- Levitt, S.D. y S.A. Venkatesh. 2000. An economic analysis of a drug-selling gang's finances. *Quarterly Journal of Economics*, 115:755-89.
- Levy, D.C. y K. Bruhn, con E. Zebadúa. 2001. *Mexico: the struggle for democratic development*. Berkeley: University of California Press.
- Lewis, R. *et al.* 1985. Scoring smack: the illicit heroin market in London, 1980-1983. *British Journal of Addiction*, 80:281-90.
- Li, X. *et al.* 1998. Drug trafficking and drug use among urban African-American adolescents: a causal analysis. *Journal of Adolescent Health*, 23:280-88.
- Liddick Jr., D.R. 1999. The enterprise “model” of organized crime: assessing theoretical propositions. *Justice Quarterly*, 16:403-30.
- Liddick Jr., D.R. 2004. *The global underworld: transnational crime and the United States*. Westport: Praeger.
- Lilley, P. 2000. *Dirty dealing: the untold truth about global money laundering*. Londres: Kogan Page.
- Lima Malvido, M.L. 1993. Estrategia para enfrentar el crimen organizado en México. *Criminalia*, 59:67-76.
- Linares, A. 1997. *La leyenda negra*. Ciudad Juárez: Universidad Autónoma de Ciudad Juárez.
- Lindau, J.D. 1987. Percepciones mexicanas de la política exterior de Estados Unidos: el caso Camarena Salazar. *Foro Internacional*, 27:562-75.
- Lindau, J.D. 2000. El narcotráfico y las relaciones México-Estados Unidos. En *México-Estados Unidos-Canadá 1997-1998*, editado por B. Mabire. México: El Colegio de México.
- Lindesmith, A.R. 1941. Organized crime. *Annals of The American Academy of Political and Social Science*, 217:119-27.
- Lindesmith, A.R. 1965. *The addict and the law*. Nueva York: Vintage.
- Lindsey, R. 1979. *The falcon and the snowman*. Nueva York: Simon and Schuster.
- Linedecker, C.L. y T. Seidl. 1989. *Hell ranch: the nightmare tale of voodoo, drugs and death in Matamoros*. Austin: Eakin.
- Liu J.L. *et al.* 1999. The price elasticity of opium in Taiwan, 1914-1942. *Journal of Health Economics*, 18:795-810.
- Liu, L.Y. 2002. *Economic costs of alcohol and drug abuse in Texas, 2000*. Austin: Texas Commission on Alcohol and Drug Abuse.

- Lizárraga Hernández, A. 1998. Malverde, el ángel de los pobres. *Mar y Arena: Revista de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad Autónoma de Sinaloa*, 1:90-9.
- Lizárraga Hernández, A. 2003. Narcotráfico, violencia, migración al extranjero: el caso del estado de Sinaloa, México. Ponencia presentada al Primer Coloquio Internacional Migración y Desarrollo: Transnacionalismo y Nuevas Perspectivas de Integración, Zacatecas, 23 a 25 de octubre.
- Lizotte, A.J. et al. 2000. Factors influencing gun carrying among young urban males over the adolescent-young adult life course. *Criminology*, 38:811-34.
- López, J. 1974. *Diez años de guerrillas en México, 1964-1974*. México: Posada.
- López, S. e Y. Pratts. 1992. México: la actual subcultura del narcotráfico. En *Drogas, sociedades adictas y economías subterráneas*, editado por A. Gálvez Cancino. México: El Caballito.
- López Menéndez, M. 2000. The army and the public security. En *Always near, always far: the armed forces in Mexico*. San Francisco: Global Exchange.
- López Portillo y Pacheco, J.L. 1988. *Mis tiempos*. México: Fernández.
- López Portillo Vargas, E. 2004. Delincuencia organizada y seguridad nacional: categorías del discurso y control social. En *Delincuencia organizada*, coordinado por R. Macedo de la Concha. México: Instituto Nacional de Ciencias Penales.
- López Restrepo, A. y A. Camacho Guizado. 2003. From smugglers to warlords: twentieth century Colombian drug traffickers. *Canadian Journal of Latin American and Caribbean Studies*, 28:249-75.
- López Rivas, G., J.L. Sierra Guzmán y A. Enríquez del Valle. 1999. *Las fuerzas armadas mexicanas a fin del milenio: los militares en la coyuntura actual*. México: Grupo Parlamentario del Partido de la Revolución Democrática, Cámara de Diputados.
- López Sánchez, S. 1996. Malverde: un bandido generoso. *Fronteras*, 1:32-40.
- López Ugalde, A. 2003. *La violación de los derechos humanos en el ámbito de la seguridad pública en el Distrito Federal: análisis y propuestas*. México: Comisión de Derechos Humanos del Distrito Federal.
- López Velasco, M.A. 1993. *Masacre en el Llano de la Víbora*. México: Posada.
- Loret de Mola, R. 1994. *Secreto de estado: narcofuncionarios, narcopolicías... y una guerra avivada por un tratado comercial y unas elecciones*. México: Grijalbo.
- Loret de Mola, R. 1996. *Galería del poder*. México: Océano.
- Loret de Mola Álvarez, C. 2001. *El negocio: la economía de México atrapada por el narcotráfico*. México: Grijalbo.
- Loza Martínez, J., dir. 1980. *Pistoleros famosos*. México: Dan.
- Loza Ochoa, Ó. 1992. Administración de justicia y fortalecimiento de la sociedad civil. En *Justicia y seguridad pública en Sinaloa, 1987-1992*, de L.H. Peña Inzunza et al. Culiacán: Colegio de Abogados Licenciado Clemente Vizcarra Franco.
- Loza Ochoa, Ó. 1995. Sociedad y narcotráfico. En *Consulta nacional para el combate al narcotráfico*, dirigido por F. Pérez Noriega. México: Cámara de Diputados.

- Lozano Gracia, F.A. 1998. *Compromiso con la justicia: informe de gestión de Fernando Antonio Lozano Gracia, procurador general de la República*. México: Epressa.
- Lozano Gracia, F.A. 2001. *La fuerza de las instituciones: poder, justicia y seguridad pública en México*. México: Ariel.
- Lujambio, A. 1995. *Federalismo y Congreso en el cambio político de México*. México: Instituto de Investigaciones Jurídicas, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Lumpe, L. 1997. The U.S. arms both sides of Mexico's drug war. *Covert Action Quarterly*, 61:39-46.
- Lupsha, P.A. 1981. Drug trafficking: Mexico and Colombia in comparative perspective. *Journal of International Affairs*, 31:95-115.
- Lupsha, P.A. 1986. Organized crime in the United States. En *Organized crime: a global perspective*, editado por R.J. Kelly. Totowa: Rowman and Littlefield.
- Lupsha, P.A. 1991. Drug lords and narco-corruption: the players change but the game continues. *Crime, Law and Social Change*, 16:41-58.
- Lupsha, P.A. 1995. Transnational narco-corruption and narco investment: a focus on Mexico. *Transnational Organized Crime*, 1:84-101.
- Lupsha, P.A. 1997. Recent books on transnational organized crime and the illicit drug industry. *Criminal Organization*, 4:8-12.
- Lupsha, P.A. 1998. Preface. En *Drug lord, the life and death of a Mexican kingpin: a true story*, de T.E. Poppa. Seattle: Demand.
- Lupsha, P.A. y K. Schlegel. 1980. *The political economy of drug trafficking: the Herrera organization*. Albuquerque: University of New Mexico.
- Lurigio, A.J. y J.A. Swartz. 2000. Changing the contours of the criminal justice system to meet the needs of persons with serious mental illness. En *Criminal justice 2000: policies, processes, and decisions of the criminal justice system*, editado por J. Horney. Washington: National Criminal Justice Reference Service.
- Lyman, M.D. 2011. *Drugs in society: causes, concepts and control*. Burlington: Elsevier.
- Maas, P. 1997. *Underboss: Sammy the Bull Gavano's story of life in the Mafia*. Nueva York: Harper.
- Mabry, D.J. 1989a. Narcotics and national security. En *The Latin American narcotics trade and U.S. national security*, editado por D.J. Mabry. Nueva York: Greenwood.
- Mabry, D.J. 1989b. The role of U.S. military in the war on drugs. En *The Latin American narcotics trade and U.S. national security*, editado por D.J. Mabry. Nueva York: Greenwood.
- Mabry, D.J. 1994. The role of the military. En *Drugs and foreign policy: a critical review*, editado por R.F. Perl. Boulder: Westview.

- Mabry, D.J. 1996. The U.S. military and the war on drugs. En *Drug trafficking in the Americas*, editado por B.M. Bagley y W.O. Walker III. Miami: University of Miami Press.
- MacCoun, R.J. 1996. Drugs and the law: a psychological analysis of drug prohibition. *Psychological Bulletin*, 113:497-512.
- MacCoun, R.J. 2003. Is the addiction concept useful for drug policy? En *Choice, behavioural economics and addiction*, editado por R. Vuchinich y N. Heather. Oxford: Elsevier.
- MacCoun, R.J., B. Kilmer y P. Reuter. 2000. Research on drugs-crime linkages: the next generation. En *Toward a drugs and crime research agenda for the 21st century*, dirigido por S.V. Hart. Washington: National Institute of Justice.
- MacCoun, R.J. y P. Reuter. 1992. Are the wages of sin \$30 an hour? Economic aspects of street-level drug dealing. *Crime and Delinquency*, 38:477-92.
- MacDonald, S.B. 1988. *Dancing on a volcano: the Latin American drug trade*. Nueva York: Praeger.
- MacDonald, Z. 2004. What price drug use? The contribution of economics to an evidence-based drugs policy. *Journal of Economic Surveys*, 18:113-152.
- Mach, M. 2002. Exclusion and extinction: the fight against narcotics in The Third Reich. *Journal of Drug Issues*, 32:379-94.
- Machlup, F. y M. Taber. 1960. Bilateral monopoly, successive monopoly, and vertical integration. *Economica*, 27:101-19.
- Macías, L. 1978. *Historia de la Revolución Mexicana, periodo 1940-1952: del cardenismo al avilacamachismo*. México: El Colegio de México.
- MacLachlan, C.M., ed. 1995. *El narcotráfico: el estado de la industria ilegal de drogas hoy y las implicaciones para el futuro*. Tijuana: Instituto de Investigaciones Culturales Latinoamericanas.
- Madancy, J. 2001. Unearthing popular attitudes toward the opium trade and opium suppression in late Qing and early Republican Fujian. *Modern China*, 27:436-83.
- Madrazo Cuéllar, J. 2000. Cooperación judicial en asuntos penales relacionados con las drogas y el crimen organizado. En *Compendio informativo: mayo-agosto del 2000*, de la Procuraduría General de la República. México: Procuraduría General de la República.
- Madrid Hurtado, M. y A. Lajous. 2004. *Cambio de rumbo: testimonio de una presidencia, 1982-1988*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Maher, L. 1997. *Sexed work: gender, race, and resistance in a Brooklyn drug market*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Mahoney, J.T. 1992. The choice of organizational form: vertical ownership versus other methods of vertical integration. *Strategic Management Journal*, 13:559-84.
- Malkin, V. 2001. Narcotrafficking, migration, and modernity in rural Mexico. *Latin American Perspectives*, 28:101-28.
- Maltz, M. 1976. On defining "organized crime". *Crime and Delinquency*, 22:338-46.

- Manning, A. 2003. *Monopsony in motion: imperfect competition in labour markets*. Princeton: Princeton University Press.
- Manning, P.K. 1980. *The narcs' game: organizational and informational limits on drug law enforcement*. Cambridge: Massachusetts Institute of Technology Press.
- Manning, P.K. y L.J. Redlinger. 1976. Invitational edges of corruption: some consequences of narcotic law enforcement. En *Politics and drugs*, editado por P. Rock. Nueva York: Dutton.
- Manning, W. et al. 1991. *The cost of bad health habits*. Cambridge: Harvard University Press.
- Manríquez, R. 2003. *La vida a tientas*. México: Plaza y Janés.
- Mansfield, D. 2002. The economic superiority of illicit drug production: myth and reality. Opium poppy cultivation in Afghanistan. Ensayo presentado en la Conferencia Internacional sobre The Role of Alternative Development in Drug Control and Development Cooperation. Munich, 27 y 28 de enero.
- Manski, C.F., J.V. Pepper y C.V. Petrie. 2001. *Informing America's policy on illegal drugs: what we don't know keeps hurting us*. Washington: National Academy.
- Mares, D.R. 2003. U.S. drug policy and Mexican civil-military relations: a challenge for the mutually desirable democratization process. *Crime, Law and Social Change*, 40:61-75.
- Margáin, H.B. 1990. Guerra contra las drogas: un punto de vista mexicano. *Revista Mexicana de Política Exterior*, 28:11-7.
- María y Campos, A. 1939. *Música, crónica biográfica: aportación a la historia de la Revolución Mexicana*. México: Ediciones Populares.
- Marín Marín, A. 2002. Cambios en el financiamiento de las labores del campo mexicano desde las reformas estructurales de 1983 y hasta la fecha: el caso de los municipios serranos de Sinaloa. *Desarrollo Humano e Institucional en América Latina*, 30:15-32.
- Marks, H. 1999. *Mr. Nice*. Barcelona: La Cañamería.
- Marks, R.E. 1991. What price prohibition? An estimate of the costs of Australian drug policy. *Australian Journal of Management*, 16:187-212.
- Márquez Pereira, J. 1996. Los gobiernos mexicano y norteamericano frente a la droga: la coartada de la represión. *Foro Internacional*, 36:765-87.
- Marshall, A. 1907. *Principles of economics*. Londres: McMillan.
- Marshall, J. 1991. CIA assets and the rise of the Guadalajara connection. *Crime, Law and Social Change*, 16:85-96.
- Martin, G. 2003. *Understanding terrorism: challenges, perspectives and issues*. Thousand Oaks: Sage.
- Martín, M. 2005. El cuento policiaco bajacaliforniano: una realidad de doble fondo. En *El Norte y su frontera en la narrativa policiaca mexicana*, compilado por J.C. Ramírez Pimienta y S.C. Fernández. México: Plaza y Valdés.

- Martín Gutiérrez, C. 1990. La boquilla en do. En *En la línea de fuego: relatos policíacos de frontera*, compilado por L. Saravia Quiroz. México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- Martínez, A., dir. 1976a. *Contrabando y traición*. México: Potosí.
- Martínez, A., dir. 1976b. *Mataron a Camelia la Texana*. México: Potosí.
- Martínez, A., dir. 1988. *Sobredosis de violencia*. México: Potosí.
- Martínez, J. 1999. *Las enseñanzas del Profesor, indagación de Carlos Hank González: lecciones de poder, impunidad y corrupción*. México: Océano.
- Martínez, P.L. 2003. *Historia de Baja California*. Tijuana: Universidad Autónoma de Baja California.
- Martínez V., dir. 1988. *El hijo de Camelia la Texana*. México: Martizán y Alemar.
- Martínez de Murguía, B. 1999. *La policía en México: ¿Orden social o criminalidad?* México: Planeta.
- Martínez Garnelo, J. 1999. *Policía nacional investigadora del delito: antología del origen, evolución y modernización de la policía en México*. México: Porrúa.
- Martínez Velázquez, J.A. 1998. *Delincuencia organizada, características, prevención y su situación en México*. San Juan de Aragón: Tesis de licenciatura, Escuela Nacional de Estudios Profesionales Aragón.
- Martré, G. 1999. *Los dineros de Dios*. México: Daga.
- Marzuk, P.M. et al. 1990. Prevalence of recent cocaine use among motor vehicle facilities in New York City. *Journal of the American Medical Association*, 263:250-6.
- Massard, N. 2005. El narcocorrido mexicano: expresión de una sociedad en crisis. *La Siega*, 9:1-8.
- Massing, M. 2000. Mexico: the narco-state. *New York Review of Books*, 47:24-9.
- Mathers, C. 2004. *Crime school: money laundering: true crime meets the world of business and finance*. Buffalo: Firefly.
- Matouk, A., dir. 1963a. *División de narcóticos*. México: América.
- Matouk, A., dir. 1963b. *El mundo de las drogas*. México: América.
- Mauleón, H. 2004. Viento rojo. En *Viento rojo: diez historias del narco en México*, de C. Monsiváis et al. México: Plaza y Janés.
- Maxson, C.L. 1999. Gang homicide. En *Homicide studies: a sourcebook of social research*, editado por D. Smith y M. Zahn. Newbury Park: Sage.
- Maxwell, J.C. 2002. *Substance abuse trends in Texas*. Austin: University of Texas Press.
- McAllister, W.B. 2000. *Drug diplomacy in the twentieth century: an international history*. Londres: Routledge.
- McCaffrey, B. 1996. A former CINC looks at Latin America. *Joint Force Quarterly*, 11:44-51.

- McCoy, A.W. 1991. *The politics of heroin: CIA complicity in the global drug trade*. Nueva York: Lawrence Hill.
- McCoy, A.W. 2004. The stimulus of prohibition: a critical history of the global narcotics trade. En *Dangerous harvest: drug plants and the transformation of indigenous landscapes*, editado por M.K. Steinberg, J.J. Hobbs y K. Mathewson. Nueva York: Oxford University Press.
- McCoy, A.W., C.B. Read y L.P. Adams II. 1973. *The politics of heroin in Southeast Asia*. Nueva York: Harper and Row.
- McDonald, J.H. 2005. The narcoeconomy and small-town, rural Mexico. *Human Organization*, 64:115-25.
- McElrath, K., R. Dunham y P. Cromwell. 1995. Validity of self-reported cocaine and opiate use among arrestees in five cities. *Journal of Criminal Justice*, 23:531-40.
- McGlothlin, W.H. 1973. Marijuana use, distribution, and control. En *Drug dealers: taking action*, de R.H. Blum *et al.* San Francisco: Jossey-Bass.
- McIllwain, J.S. 1999. Organized crime: a social network approach. *Crime, Law and Social Change*, 32:301-23.
- McIntosh, M. 1986. *La organización del crimen*. México: Siglo XXI.
- McKenna, B. 1996. *The bribe or the bullet*. Montreal: Galafilm.
- McNaghy, S.E. y R.M. Parker. 1992. High prevalence of recent cocaine use and unreliability of patient self-report in an inner-city walk-in clinic. *??a*, 267:1106-8.
- McRae, P.B. 1998a. *Impact of the illegal narcotics trade on economic and legal institutions in Colombia*. Mississippi State: Historical Text Archive.
- McRae, P.B. 1998b. Reconceptualizing the illegal narcotics trade and its effect on the Colombian and the Mexican state. Ensayo presentado a South East Conference on Latin American Studies, Savannah, 9 a 12 de abril.
- McWilliams, J.C. 1991. Covert connections: the FBN, the OSS, and the CIA. *Historian*, 53:657-78.
- Meade, A.W. 1986. *El Distrito Norte de Baja California*. Mexicali: Universidad Autónoma de Baja California.
- Means, S. 2000. An analysis of factors contributing to the phenomenon of narcocorruption in Mexico. *Modus Vivendi*, 6:30-50.
- Medina, C. y H. Martínez. 2003. *Violence and drug prohibition in Colombia*. Bogotá: Universidad de los Andes.
- Medina Rodríguez, N.A. 1998. *Las medidas de prevención en relación al narcotráfico en México: análisis criminológico*. San Juan de Aragón: Tesis de licenciatura, Escuela Nacional de Estudios Profesionales Aragón.
- Mejía, J. 1988. *México y el narcotráfico*. México: Universo.
- Mendel, W.W. y M.D. Munger. 1997. The drug threat: getting priorities straight. *Parameters*, 27:110-24.

- Méndez Asensio, L. 1985. *Caro Quintero al trasluz (más allá de la Mexican connection)*. México: Plaza y Janés.
- Mendieta Jiménez, E. 2005. Método andragónico para programas de capacitación contra la delincuencia organizada transnacional. En *Reflexiones en torno a la delincuencia organizada*, coordinado por E. Buscaglia y S.A. González Ruiz. México: Instituto Nacional de Ciencias Penales.
- Mendoza, É. 1991. *Cada respiro que tomas*. Culiacán: Dirección de Investigación y Fomento de Cultura Regional.
- Mendoza, É. 1999. *Un asesino solitario*. México: Tusquets.
- Mendoza, É. 2003a. *El amante de Janis Joplin*. Barcelona: Tusquets.
- Mendoza, É. 2003b. País guadalupano. En *Nuevas líneas de investigación: veintiún relatos sobre la impunidad*, seleccionados por M. Solares Heredia. México: Era.
- Mendoza, L.H. 1984. *El asesinato de un periodista: ¿quién mató a Manuel Buendía?* México: Diana.
- Mendoza Bremauntz, E. 2002. Delincuencia organizada transnacional: monstruo de principios de milenio. *Revista Mexicana de Justicia*, 4:209-34.
- Mendoza Chan, F.A. 1998. The paradigm of bureaucratic politics and drug traffic in Mexico-United States relations. *Acta Sociologica*, 24:57-73.
- Mendoza Chan, F.A. 2000. *El narcotráfico en la relación bilateral México-Estados Unidos 1988-1998: una evaluación de estrategia y acciones de política*. México: Tesis de maestría, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Mendoza Chan, F.A. 2001. Estados Unidos: política burocrática, narcotráfico y relaciones con México. *Política y Cultura*, 15:91-114.
- Menon, G. 1993. The effects of accessibility of information in memory on judgments of behavioral frequency. *Journal of Consumer Research*, 20:431-40.
- Meril, R.L. 2004. *Patrolling chaos: the U.S. Border Patrol in deep South*. Lubbock: Texas Tech University Press.
- Merino, C. 1998. *Shamaley el increíble: novela de narcotraficantes y delincuentes internacionales*. México: Editores Asociados Mexicanos.
- Mermelstein, M. con R. Moore y R. Smitten. 1990. *Inside the cocaine cartel*. Nueva York: SPI.
- Merrill, J. et al. 1996. *The cost of substance abuse to America's health care system*. Nueva York: National Center on Addiction and Substance Abuse.
- Methamphetamine Inter-Agency Task Force. 2000. *Final Report*. Washington: Methamphetamine Inter-Agency Task Force.
- Meyer Cosío, L.F. 1977. El estado mexicano contemporáneo. En *Lecturas de política mexicana*, editado por el Centro de Estudios Internacionales. México: El Colegio de México.
- Meyer Cosío, L.F. 1982. Las vicisitudes de la normalidad (1941-1970). En *México frente a Estados Unidos: un ensayo histórico, 1776-1980*, de J.Z. Vázquez y L.F. Meyer Cosío. México: El Colegio de México.

- Meyer Cosío, L.F. 1995. *Liberalismo autoritario: las contradicciones del sistema político mexicano*. México: Océano.
- Meyzonnier, P. con S. Quére. 2000. *Trafics et crimes en Amérique centrale et dans les Caraïbes*. París: Presses Universitaires de France.
- Meza Mendoza, G. 1972. Comentarios sobre la consolidación de la empresa agrícola capitalista en Sinaloa. *Temas Económicos*, 1:13-49.
- Michael, J. y M.J. Adler. 1933. *Crime, law and social science*. Montclair: Patterson Smith.
- Michael, S. y H. Moore. 1995. Returns to franchising. *Journal of Corporate Finance*. 2:133-155.
- Michaels, A.L. 1971. *The Mexican election of 1940*. Buffalo: State University of New York.
- Mieczkowski, T. 1986. Geeking up and throwing down: Heroin street life in Detroit. *Criminology*, 24:645-67.
- Mieczkowski, T. 1990a. The operational styles of crack houses in Detroit. En *Drugs and violence: causes, correlates, and consequences*, editado por M. de la Rosa, E.Y. Lambert y B. Gropper. Rockville: National Institute on Drug Abuse.
- Mieczkowski, T. 1990b. The accuracy of self-reported drug use: an evaluation and analysis of new data. En *Drugs, crime and the criminal justice system*, editado por R. Weisheit. Cincinnati: Anderson.
- Migué, J.L. y G. Belanger. 1974. Towards a general theory of managerial discretion. *Public Choice* 17:27-43.
- Miller, J.D. 1985. The nominative technique: a new method of estimating heroin prevalence. En *Self-report methods of estimating drug use: meeting current challenges to validity*, editado por B. Rouse, N. Kozel y L. Richards. Washington: Government Printing Office.
- Miller, T. 1991. *En la frontera: imágenes desconocidas de nuestra frontera norte*. México: Alianza.
- Mills, E.S. 1986. *The burden of government*. Stanford: Hoover Institution Press.
- Mills, J. 1986. *The underground empire: where crime and governments embrace*. Nueva York: Doubleday.
- Mingardi, G. 2001. El dinero y el tráfico de drogas en São Paulo. *Revista Internacional de Ciencias Sociales*, 169:43-54.
- Miron, J.A. 1999. Violence and the U.S. prohibitions of drugs and alcohol. *American Law and Economics Review*, 1:78-114.
- Miron, J.A. 2003a. The effect of drug prohibition on drug prices: evidence from the markets for cocaine and heroin. *Review of Economics and Statistics*, 85:522-30.
- Miron, J.A. 2003b. *A critique of estimates of the economic costs of drug abuse*. Nueva York: Open Society Institute.
- Miron, J.A. y J. Zwiebel. 1995. The economic case against drug prohibition. *Journal of Economic Perspectives*, 9:175-92.

- Mittelman, J.H. y R. Johnston. 1999. The globalization of organized crime, the courtesan state, and the corruption of civil society. *Global Governance*, 5:103-26.
- Model, K. 1993. The effect of marijuana decriminalisation on hospital emergency drug episodes: 1975-80. *Journal of the American Statistical Association*, 88:737-47.
- Molina, P.A. 1995. *Illegal drug trafficking and economic development in Colombia*. Urbana: Tesis doctoral, University of Illinois.
- Molina Valenzuela, M. y M. Montes López. 1999. *Jurisprudencia: delitos contra la salud*. Querétaro: Mármol Jurídicas.
- Möller, C. 2004. La suspensión individual de derechos y garantías en el combate a la delincuencia organizada en México. En *Derecho constitucional: Memoria del Congreso Internacional de Culturas y Sistemas Jurídicos Comparados*, coordinado por M. Carbonell. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Moncada, C. 1991. *Del México violento: periodistas asesinados*. México: Editores Asociados Mexicanos.
- Mondragón, M. 1966. *Cuando la Revolución se cortó las alas: intento de una biografía del general Francisco J. Múgica*. México: Costa-Amic.
- Monge, R. 1994. La confusa versión de la Procuraduría. En *El asesinato del cardenal: ¿un error?*, de A. Aguirre et al. México: Planeta.
- Monsiváis, C. 1992. El caso del horrorosísimo hijo que con tal de no matar a su horrorosísima madre leía la horrorosísima nota roja. En *Fuera de la ley: la nota roja en México, 1982-1990*, de A. Arellano et al. México: Cal y Arena.
- Monsiváis, C. 1993. La cultura del narcotráfico. En *La procuración de justicia: problemas, retos y perspectivas*. México: Procuraduría General de la República.
- Monsiváis, C. 2004. El narcotráfico y sus legiones. En *Viento rojo: diez historias del narco en México*, de C. Monsiváis et al. México: Plaza y Janés.
- Montaña, A. 1999. Los pasos de la mafia: el narcoespejo colombiano. *Nexos*, 263:7-12.
- Monteverde, E. 2005. *Lo peor del horror*. México: B.
- Montufar Martínez, N.N. 2000. *La lucha contra el narcotráfico, razón de estado en la redefinición de la cooperación bilateral México-Estados Unidos*. Naucalpan de Juárez: Tesis de licenciatura: Escuela Nacional de Estudios Profesionales Acatlán.
- Moore, M.H. 1972. Economics of heroin distribution. En *Policy concerning drug abuse in New York State*, editado por Hudson Institute. Croton on Hudson: Hudson Institute.
- Moore, M.H. 1973. Policies to achieve discrimination in the effective price of heroin. *American Economic Review*, 63:270-9.
- Moore, M.H. 1977. *Buy and bust: the effective regulation of an illicit market in heroin*. Lexington: Lexington.
- Moore, M.H. 1986. Drug policy and organized crime. En *America's habit: drug abuse, drug trafficking, and organized crime*, editado por President's Commission on Organized Crime. Washington: Government Printing Office.

- Moore, M.H. 1990. Supply reduction and drug law enforcement. En *Drugs and crime*, editado por M. Tonry y J.Q. Wilson. Chicago: University of Chicago Press.
- Moore Jr., R.H. 1996. Twenty-first century law to meet the challenge of twenty-first organized crime. *Technological Forecasting and Social Change*, 52:185-97.
- Mora Arciniega, F. 2001. *El narcotráfico en México y la televisión: propuesta de spot televisivo contra el narcotráfico en México*. México: Tesis de licenciatura, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Morales, I. 1999. NAFTA: The institutionalisation of economic openness and the configuration of Mexican geo-economic spaces. *Third World Quarterly*, 20, 5:971-93.
- Morash, M. y D. Halle. 1987. Unusual crime or crime as usual? Images of corruption at the Interstate Commerce Commission. En *Organized crime in America: concepts and controversies*, editado por T.S. Bynum. Monsey: Criminal Justice.
- Moreno, N. 2001. *Fuga en Puente Grande... y una que otra más: una historia de complicidades políticas y carcelarias*. México: Norberto Moreno.
- Moreno González, R. 1997. Enfoque criminológico del crimen organizado. En *Reforma constitucional y penal de 1996*, de V. Adato Green *et al.* México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Moreno Hernández, M. 1995. El narcotráfico y el lavado de dinero. En *Consulta nacional para el combate al narcotráfico*, dirigido por F. Pérez Noriega. México: Cámara de Diputados.
- Moreno Hernández, M. 1996. Iniciativa de Ley Federal contra la Delincuencia Organizada. *Criminalia*, 62:121-39.
- Moreno Hernández, M. 1997. Iniciativa de ley federal contra la delincuencia organizada. En *Reforma constitucional y penal de 1996*, de V. Adato Green *et al.* México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Moreno Hernández, M. 1999. *Política criminal y reforma penal: algunas bases para su democratización en México*. México: Centro de Política Criminal y Ciencias Penales.
- Moreno Hernández, M. 2001. Política criminal frente a la delincuencia organizada en México. En *Liber ad honorem Sergio García Ramírez*. México: Instituto de Investigaciones Jurídicas, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Moreno Valencia, H. y J.A. Villasana. 2002. *Sangre de mayo: el homicidio del cardenal Posadas Ocampo*. México: Océano.
- Morgan, G.R. 1983. Hispano-Indian trade of an Indian ceremonial plant peyote (*lophophora williamsii*) on the Mustang Plains of Texas. *Journal of Ethnopharmacology*, 9:319-21.
- Morgan, H.W. 1981. *Drugs in America: a social history 1800-1980*. Syracuse: Syracuse University Press.
- Morgan, J.P. 1990. *American marijuana potency: data versus conventional wisdom*. Nueva York: City University of New York Medical School.

- Morgan, J.P. 1991. Prohibition is perverse policy: what was true in 1933 is true now. En *Searching for alternatives*, editado por M.P. Krauss y E.P. Lazear. Stanford: Hoover Institute Press.
- Morgan, P. 1978. The legislation of drug law: economic crisis and social control, *Journal of Drug Issues*, 8:53-62.
- Morrall, A.R., D. McCaffrey y M.Y. Iguchi. 2000. Hardcore drug users claim to be occasional users: drug use frequency underreporting. *Drug and Alcohol Dependence*, 57:193-202.
- Morris, S.D. 1991. *Corruption and politics in contemporary Mexico*. Tuscaloosa: University of Alabama Press.
- Morris, S.D. 1999. Corruption and the Mexican political system: continuity and change. *Third World Quarterly*, 20:623-43.
- Morselli, C. 2001. Structuring Mr. Nice: Entrepreneurial opportunities and brokerage positioning in the cannabis trade. *Crime, Law and Social Change*, 35:203-44.
- Munro, G. 2003. *No me da miedo morir*. Hermosillo: Guillermo Munro.
- Muñoz Pérez, Y. 1987. Migración y narcotráfico en la actualidad de la relación bilateral México-Estados Unidos. *Carta de Política Exterior Mexicana*, 7:18-22.
- Murphy, M. y R.H. Steele. 1973. *The world narcotics problem, the Latin American perspective: report of special study mission to Latin America and the Federal Republic of Germany*. Washington: U.S. Government Printing Office.
- Murphy, S., D. Waldorf y C. Reinerman. 1990. Drifting into dealing: becoming a cocaine seller. *Qualitative Sociology*, 13:321-43.
- Murphy, S. et al. 2005. *A qualitative study of ecstasy sellers in the San Francisco Bay area*. Washington: National Institute of Justice.
- Musto, D.F. 1987. *The American disease*. Nuevo Haven: Yale University Press.
- Nacaveva, A. 1967. *Diario de un narcotraficante*. México: Costa-Amic.
- Nacaveva, A. 1984. *El tráfico de la marihuana*. México: Costa-Amic.
- Nacif Mina, J. 1986. *La policía en la historia de la Ciudad de México, 1524-1928*. México: Departamento del Distrito Federal.
- Nadelmann, E.A. 1987. The DEA in Latin America: dealing with institutionalized corruption. *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 29:1-39.
- Nadelmann, E.A. 1988. U.S. drug policy: a bad export. *Foreign Policy*, 70:83-108.
- Nadelmann, E.A. 1990. Global prohibition regimes: the evolution of norms in international society. *International Organization*, 44:479-526.
- Nadelmann, E.A. 1991. America's drug problem. *Bulletin of the American Academy of Arts and Sciences*, 45:24-40.
- Nadelmann, E.A. 1993. *Cops across borders: the internationalization of U.S. criminal law enforcement*. University Park: Pennsylvania State University Press.
- Nadelmann, E.A. 1997. The Americanization of global law enforcement: The diffusion of American tactics and personnel. En *Crime and law enforcement in the global*

- village*, editado por W. McDonald. Cincinnati: Anderson y Academy of Criminal Justice Sciences.
- Nakayama, A. 1975. *Sinaloa: el drama y sus actores*. México: Instituto Nacional de Arqueología e Historia.
- Nando Lefort, V.M. 1997. *El lavado de dinero, nuevo problema para el campo jurídico*. México: Trillas.
- Nash, J.F. 1950. The bargaining problem. *Econometrica*, 18:155-62.
- Nash, J.R. 1993. *Encyclopedia of world crime*. Nueva York: Da Capo.
- Natarajan, M. 2000. Understanding the structure of a drug trafficking organisation: a conversational analysis. En *Illegal drug markets: from research to prevention policy*, editado por M. Natarajan y M. Hough. Monsey: Criminal Justice.
- Natarajan, M. y M. Belanger. 1998. Varieties of drug trafficking organizations: a typology of cases prosecuted in New York City. *Journal of Drug Issues*, 28:1005-25.
- National Commission on Marihuana and Drug Abuse. 1972. *Drug use in America: problem in perspective*. Washington: U.S. Government Printing Office.
- National Drug Intelligence Center. 2000a. *Heroin distribution in three cities: New York, Chicago and Los Angeles*. Johnstown: National Drug Intelligence Center.
- National Drug Intelligence Center. 2000b. *California Southern District: drug threat assessment*. Johnstown: National Drug Intelligence Center.
- National Drug Intelligence Center. 2000c. *Interagency domestic heroin threat assessment*. Johnstown: National Drug Intelligence Center.
- National Drug Intelligence Center. 2000d. *National drug threat assessment 2001*. Johnstown: National Drug Intelligence Center.
- National Drug Intelligence Center. 2001a. *National drug threat assessment 2002*. Johnstown: National Drug Intelligence Center.
- National Drug Intelligence Center. 2001b. *California Northern and Eastern districts drug threat assessment*. Johnstown: National Drug Intelligence Center.
- National Drug Intelligence Center. 2001c. *California Central district drug threat assessment*. Johnstown: National Drug Intelligence Center.
- National Drug Intelligence Center. 2002a. *New Mexico drug threat assessment*. Johnstown: National Drug Intelligence Center.
- National Drug Intelligence Center. 2002b. *Arizona drug threat assessment*. Johnstown: National Drug Intelligence Center.
- National Drug Intelligence Center. 2006. *National drug threat assessment 2007*. Johnstown: National Drug Intelligence Center.
- National Institute on Drug Abuse. 1994. *Prevalence of drug use in the DC metropolitan area household and non-household populations, 1991*. Rockville: National Institute on Drug Abuse.

- National Institute of Drug Abuse. 1998. *Assessing drug abuse within and across communities: community epidemiology surveillance networks on drug abuse*. Rockville: National Institute of Drug Abuse.
- National Narcotics Intelligence Consumers Committee. 1981. *Report 1980: The supply of illicit drugs to the United States*. Washington: Drug Enforcement Administration.
- National Narcotics Intelligence Consumers Committee. 1985. *Narcotics intelligence estimate 1984: the supply of illicit drugs to the United States from foreign and domestic sources in 1984*. Washington: Drug Enforcement Administration.
- National Narcotics Intelligence Consumers Committee. 1987. *Report 1985-1986: The supply of illicit drugs to the United States*. Washington: Drug Enforcement Administration.
- National Narcotics Intelligence Consumers Committee. 1994. *Report 1993: The supply of illicit drugs to the United States*. Washington: Drug Enforcement Administration.
- National Narcotics Intelligence Consumers Committee. 1998. *Report 1997: the supply of illicit drugs to the United States*. Washington: Drug Enforcement Administration.
- Naylor, R.T. 1994. *Hot money and the politics of debt*. Montreal: Black Rose.
- Naylor, R.T. 1995. From Cold War to Crime War: the search for a new "national security" threat. *Transnational Organized Crime*, 1:37-56.
- Naylor, R.T. 1996. From underworld to underground: enterprise crime, "informal sector" business and the public policy response. *Crime, Law and Social Change*, 24:79-150.
- Naylor, R.T. 1997. Mafias, myths, and markets: on the theory and practice of enterprise crime. *Transnational Organized Crime*, 3:1-45.
- Naylor, R.T. 2003. *Wages of crime: black markets, illegal finance, and the underground economy*. Ithaca: Cornell University Press.
- Needler, M.C. 1971. *Politics and society in Mexico*. Albuquerque: University of New Mexico Press.
- Nell, E.J. 1994. The dynamics of the drug market. *Challenge*, 37:13-21.
- Nelleman, S. y J. Goulka. 2000. Drugged law enforcement: the influence of drug trafficking on the rule of law and human rights in Mexico. En *Facing the challenges of human rights and crime*, editado por W. Cartwright. Ardsley: Transaction.
- Nelli, H.S. 1976. *The business of crime: Italians and syndicate crime in the United States*. Chicago: University of Chicago Press.
- Nelli, H.S. 1987. A brief history of American syndicate crime. En *Organized crime in America: concepts and controversies*, editado por T.S. Bynum. Monsey: Criminal Justice.
- Nemeth-Coslett, R. et al. 1986. Effects of marijuana smoking on subjective ratings and tobacco smoking. *Pharmacology, Biochemistry, and Behavior*, 25:659-65.

- Neuman, E. 1984. *Droga y criminología*. México: Siglo XXI.
- Neuman, E. 1991. *Los que viven del delito y los otros: la delincuencia como industria*. México: Siglo XXI.
- Neuman, E. 1995. Esponsales entre la delincuencia organizada y la corrupción. *Criminalia*, 61:3-19.
- Neurathh, J. 2002. *Las fiestas de la Casa Grande: procesos rituales, cosmovisión y estructura social en una comunidad huichola*. México: Instituto Nacional de Antropología e Historia.
- Nevaer, L.E.V. 2004. *NAFTA's second decade: assessing opportunities in the Mexican and Canadian markets*. Mason: Thomson South-Western.
- New York Stock Exchange. 2000. *New York Stock Exchange daily index closes*. Nueva York: New York Stock Exchange.
- Niblo, S.R. 1999. *Mexico in the 1940s: modernity, politics, and corruption*. Wilmington: Scholarly Resources.
- Nisbet, T.C. y F. Vakil. 1972. Some estimates of price and expenditure elasticities among UCLA students. *Review of Economics and Statistics*, 54:473-75.
- Niskanen, W. 1968. The peculiar economics of bureaucracy. *American Economic Review*, 58:293-305.
- Niskanen, W. 1971. *Bureaucracy and representative government*. Chicago: Aldine-Atherton.
- Noble, J. 2002. *Mexico*. Victoria: Lonely Planet.
- Normand, J., R. Lempert y C. O'Brien. 1994. *Under the influence: drugs and the American workforce*. Washington: National Academy Press.
- Núñez R., G. 1986. Propuesta para el diseño de un mapa de toma de decisiones de Estados Unidos hacia México: migración y narcotráfico. *Estados Unidos, Perspectiva Latinoamericana: Cuadernos Semestrales*, 20:325-64.
- Núñez Vázquez, F. 1998. *La Ley federal contra la delincuencia organizada: análisis jurídico penal de su normatividad*. México: Tesis de licenciatura, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Nyswander, M. 1956. *The drug addict as patient*. Nueva York: Grune and Stratton.
- Obiols Llandrich, J. y M.Á. López Pacios. 1975. *El uso de drogas alucinógenas entre los aztecas y su relación con la medicina*. Barcelona: Medicina e Historia.
- O'Brien, D.P. y G. Shaffer. 1992. Vertical control with bilateral controls. *RAND Journal of Economics*, 23:299-308.
- Observatorio Geopolítico sobre Drogas. 1997. *Geopolítica mundial de las drogas 1995-1996*. París: Observatorio Geopolítico sobre Drogas.
- O'Byrne, A. y M. Reina. 1993. Flujos de capital y diferencial de intereses en Colombia: ¿cuál es la causalidad? En *Macroeconomía de los flujos de capital en Colombia y América Latina*, editado por M. Cárdenas y L.J. Garay. Bogotá: Tercer Mundo.
- O'Day, P.J. 2001. The Mexican Army as cartel. *Journal of Contemporary Criminal Justice*, 17:278-95.

- O'Dea, P.J., B. Murphy y C. Balzer. 1997. Traffic and illegal production of drugs in rural America. En *Rural substance abuse: state of knowledge and issues*, editado por E.B. Robertson *et al.* Rockville: National Institute on Drug Abuse.
- O'Day, P.J. y R. Venecia. 1999. Cazuelas: an ethnographic study of drug trafficking in a small border town. *Journal of Contemporary Criminal Justice*, 15:421-43.
- O'Donoghue, T. y M. Rabin. 1999. Addiction and self-control. En *Addiction: entries and exits*, editado por J. Elster. Nueva York: Russell Sage.
- Office of National Drug Control Policy. 1999. *Report of the Drug Control Research, Data, and Evaluation Committee*. Washington: Office of National Drug Control Policy.
- Office of National Drug Control Policy. 2000a. *Estimation of cocaine availability 1996-1999*. Washington: Office of National Drug Control Policy.
- Office of National Drug Control Policy. 2000b. *Estimation of heroin availability 1995-1998*. Washington: Office of National Drug Control Policy.
- Office of National Drug Control Policy. 2001a. *Measuring the deterrent effect of enforcement operations on drug smuggling, 1991-1999*. Washington: Office of National Drug Control Policy.
- Office of National Drug Control Policy. 2001b. *The price of illicit drugs: 1981 through the second quarter of 2000*. Washington: Office of National Drug Control Policy.
- Office of National Drug Control Policy. 2001c. *The economic costs of drug abuse in the United States, 1992-1998*. Washington: Office of National Drug Control Policy.
- Office of National Drug Control Policy. 2002a. *What America's users spend on illegal drugs*. Washington: Office of National Drug Control Police.
- Office of National Drug Control Policy. 2002b. *National drug control strategy 2002*. Washington: Office of National Drug Control Police.
- Office of National Drug Control Policy. 2002c. *El Paso, Texas: profile of drug indicators*. Washington: Office of National Drug Control Policy.
- Office of National Drug Control Policy. 2002d. *Estimation of cocaine availability 1996-2000*. Washington: Office of National Drug Control Police.
- Office of National Drug Control Policy. 2002e. *Phoenix, Arizona: profile of drug indicators*. Washington: Office of National Drug Control Police.
- Office of National Drug Control Policy. 2002f. *San Jose, California: profile of drug indicators*. Washington: Office of National Drug Control Police.
- Office of National Drug Control Policy. 2002g. *Dallas, Texas: profile of drug indicators*. Washington: Office of National Drug Control Police.
- Office of National Drug Control Policy. 2002h. *Austin, Texas: profile of drug indicators*. Washington: Office of National Drug Control Police.
- Office of National Drug Control Policy. 2002i. *Drug availability estimates in the United States*. Washington: Office of National Drug Control Police.
- Office of National Drug Control Policy. 2002j. *Trends in drug abuse: July-December 2001 reporting period*. Washington: Office of National Drug Control Police.

- Office of National Drug Control Policy. 2004. *The economic costs of drug abuse in the United States, 1992-2002*. Washington: Office of National Drug Control Police.
- Ofir, G. 1998. *El infernal negocio de los secuestros: Arizmendi S.A.* México: Editores Asociados Mexicanos.
- Ohlsson, A., et al. 1971. Cannabinoid constituents of male and female Cannabis sativa. *Bulletin on Narcotics*, 23:29-32.
- O'Kane, 1992. *The crooked ladder: gangsters, ethnicity, and the American dream*. New Brunswick: Transaction.
- Okum, A.M. 1981. *Prices and quantities: a macro-economic analysis*. Washington: Brookings Institution.
- Olamendi Torres, P. 1995. Sociedad y narcotráfico. En *Consulta nacional para el combate al narcotráfico*, dirigido por F. Pérez Noriega. México: Cámara de Diputados.
- Olea Castaños, H.R. 1988. *Badiraguato: visión panorámica de su historia*. Badiraguato: Dirección de Investigación y Fomento de Cultura Rural.
- Olloqui, J.J. 1988. On the formulation of a U.S. policy toward Mexico. En *Mexico in transition*, editado por S.K. Purcell. Nueva York: Council on Foreign Relations.
- Olmos Aguilera, M. 2002. El corrido de narcotráfico y la música popular en el Noroeste de México. Ensayo presentado al IV Congreso Latinoamericano de la Asociación Internacional para el Estudio de la Música Popular, México.
- Olson, W.J. 1997. International organized crime: the silent threat to sovereignty. *Fletcher Forum of World Affairs*, 21:65-80.
- O'Malley, P. 1985. The illegal sector of capital: a theoretical examination of organizing crime. *Contemporary Crises*, 9:81-92.
- Oppenheimer, A. 1996. *Bordering on chaos: Mexico's roller-coaster journey toward prosperity*. Nueva York: Little, Brown and Company.
- Oppenheimer, A. 1998. *Crónicas de héroes y bandidos*. México: Grijalbo.
- Oppenheimer, A. 2001. *Ojos vendados: Estados Unidos y el negocio de la corrupción en América Latina*. Barcelona: Plaza y Janés.
- Oppenheimer, A. 2002. *México en la frontera del caos: la crisis mexicana de los noventa y la esperanza del nuevo milenio*. México: B.
- Orcutt, J.D. y J.B. Turner. 1993. Shocking numbers and graphic accounts: quantified images of drug problems in the print media. *Social Problems*, 40:190-206.
- Orellana, C., dir. 1966. *Cargamento prohibido*. México: Dan.
- Organisation for Economic Cooperation and Development. 2002. *Handbook for measurement of underground, informal and illegal activities (non-observed economy)*. París: Organisation for Economic Co-operation and Development.
- Organización de los Estados Americanos. 2001. *Resumen estadístico sobre drogas 2001*. Washington: Organización de los Estados Americanos.

- Organización de los Estados Americanos. 2005. *México: evaluación del progreso de control de drogas, 2003-2004*. Washington: Organización de los Estados Americanos.
- Orne, W.A. ed. 1997. *A culture of collusion: an inside look at the Mexican press*. Miami: University of Miami Press.
- Oroná, V. 1953. *Frontera norte*. México: Intercontinental.
- Orozco, J.E. 1987. *Lehder... el hombre*. Bogotá: Plaza y Janés.
- Ortiz Pinchetti, F. et al. 1981. *La Operación Condor*. México: Proceso.
- Osés, F., dir. 1977. *La hija del contrabando*. México: José Castro.
- Osorio Nieto, C.A. 2000. *Delitos contra la salud*. México: Porrúa.
- Osorio Nieto, C.A. 2001. *Delitos federales*. México: Porrúa.
- Otfinoski, S. 2000. *Bugsy Siegel and the postwar boom: notorious Americans and their times*. Woodbridge: Blackbirch.
- Ousey, G.C. 2000a. Deindustrialization, female-headed families and black and white juvenile homicide rates, 1970-1990." *Sociological Inquiry*, 70:391-419.
- Ousey, G.C. 2000b. Explaining regional and urban variation in crime: a review of research. En *The nature of crime: continuity and change*, editado por G. LaFree. Washington: National Institute of Justice.
- Ousey, G.C. y M.C. Augustine. 2001. Young guns: examining alternative explanations of juvenile firearm homicide rates. *Criminology*, 39:933-68.
- Ousey, G.C. y M.R. Lee. 2002. Examining the conditional nature of the illicit drug market-homicide relationship: a partial test of the theory of contingent causation. *Criminology*, 40:73-102.
- Ousey, G.C. y M.R. Lee. 2004. Investigating the connections between race, illicit drug markets, and lethal violence, 1984-1997. *Journal of Research in Crime and Delinquency*, 41:352-83.
- Pacific Council on International Policy. 1999. *Mexico transforming*. Los Angeles: University of Southern California Press.
- Pacula, R.L. et al. 2001. Marijuana and youth. En *Risky behavior among youth: an economic analysis*, editado por Jonathan Gruber. Chicago: University of Chicago Press.
- Padgett, W.L. 1966. *The Mexican political system*. Boston: Houghton Mifflin.
- Padilla, F.M. 1992. *The gang as an American enterprise*. New Brunswick: Rutgers University Press.
- Padilla Gutiérrez, F. 1993. *Lo que el tiempo se llevó: los conflictos agrarios en el sur de Sinaloa durante el periodo cardenista, 1935-1940*. Culiacán: Dirección de Investigación y Fomento de la Cultura Regional.
- Painter, J. 1994. *Bolivia and coca: a study in dependency*. Boulder: Lynne Rienner.
- Palafox, J. 2001. Border games and border thinking. *Social Justice*, 28:149-54.
- Palmerlee, D. y S. Bao. 2003. *Mexico's Pacific Coast*. Victoria: Lonely Planet.

- Paoli, L. 2002. The paradoxes of organized crime. *Crime, Law and Social Change*, 37:51-97.
- Paradise, P.R. 1999. *Trademark counterfeiting, product piracy, and the billion dollar threat to the U.S. economy*. Westport: Quorum.
- Pardo García Peña, R. 1995. The issue of drug traffic in Colombian-U.S. relations: cooperation as an imperative. *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 37:101-11.
- Pareto, V. 1971. *Manual of political economy*. Nueva York: A.M. Kelley.
- Parra, E.A. 2004. Diez lecciones para entender el narcotráfico. *Letras Libres*, 71:84-5.
- Parra, E.A. 2005. Norte, narcotráfico y literatura. *Letras Libres*, 82:60-1.
- Parry, J.H. 1953. *The sale of public office in the Spanish Indies under the Habsburgs*. Harmondsworth: Penguin.
- Parsons C. y A. Kamenca. 1992. *Economic impact of drug abuse in America*. Los Angeles: University of Southern California Press.
- Partido de la Revolución Mexicana. 1940. *Ávila Camacho y su ideología: ¡La Revolución en marcha! Jira electoral*. México: La Impresora.
- Pastor, J.F. 2003. *The privatization of police in America: an analysis and case study*. Jefferson: McFarland and Company.
- Pastor, R.A. 1988. The supply and demand of drugs and money: the U.S. side. En *Limits to friendship: the United States and Mexico*, de R.A. Pastor y J.G. Castañeda Gutman. Nueva York: Alfred A. Knopf.
- Pate, D.W. 1994. Chemical ecology of cannabis. *Journal of the International Hemp Association*, 2:29-37.
- Paternostro, S. 1995. Mexico as a narcodemocracy. *World Policy Journal*, 12:41-7.
- Pattillo, M.E. 1998. Sweet mothers and gangbangers: managing crime in a black middle-class neighborhood. *Social Forces*, 76:747-74.
- Paulín Carmona, J. 2000. *El narcotráfico: un espejo de la marginación en México*. México: Tesis de licenciatura, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Payne, D.W. 1996. Drugs into money into power: a global challenge. *Freedom Review*, 27:9-108.
- Payne, D.W. 1997. Why drug traffickers love free trade. *Dissent*, 44:59-64.
- Pearce, F. 1976. *Crimes of the powerful: Marxism, crime and deviance*. Londres: Pluto.
- Pearson, G. y D. Hobbs. 2001. *Middle market drug distribution*. Londres: Crown.
- Pedraza León, A. 1981. *¡Agente federal en acción! Comandante Jaime Alcalá García: la lucha constante contra el narcotráfico en todo el país*. Acapulco: Humanidad.
- Pedraza León, A. 1994. *José Luis Larrazolo Rubio, comandante federal*. México: Armando Pedraza León.
- Peele, S. 1995. Assumption about drugs and the marketing of drug policies. En *Drug policy and human nature*, editado por W.K. Bickel y R.J. DeGrandpre. Nueva York: Plenum.

- Pennell, S. *et al.* 1999. *Meth matters: report on methamphetamine users in five Western cities*. Washington: National Institute of Justice.
- Peña Echeverría, M.J. 1998. La delincuencia organizada y su problemática desde la óptica de la investigación policial. *Criminalia*, 64:101-66.
- Pérez Canchola, J.L. 1995. Sociedad y narcotráfico. En *Consulta nacional para el combate al narcotráfico*, dirigido por F. Pérez Noriega. México: Cámara de Diputados.
- Pérez Dávila, J. 1998. El quiebre institucional en México y las tareas de organización de la comunicación. *Razón y Palabra*, 3:1-10.
- Pérez García, G.C. 2004. *Diagnóstico sobre la seguridad pública en México*. México: Fundar.
- Pérez Gómez, A. y E. Wilson Caicedo. 2000. Estimating the economic costs of drug abuse in Colombia. *Bulletin on Narcotics*, 52:89-97.
- Pérez Grovas, R., dir. 1985. *El gato negro*. México: Rah.
- Pérez López, J.F. *et al.* 1997. Época moderna. En *Historia de Sinaloa*, coordinado por J. Verdugo Quintero. Culiacán: Gobierno del Estado de Sinaloa.
- Pérez Montfort, R. 1997. El veneno “faradisiaco” o el olor a tortilla tostada: fragmentos de historia de las “drogas” en México 1870-1920. En *Hábitos, normas y escándalo: prensa, criminalidad y drogas durante el porfiriato tardío*, de R. Pérez Montfort, A. del Castillo y P. Piccato. México: Plaza y Valdés.
- Pérez Montfort, R. 1999. *Yerba, goma y polvo: drogas, ambientes y policías en México, 1900-1940*. México: Era e Instituto Nacional de Antropología e Historia.
- Pérez Monfort, R. 2000. *Juntos y medio revueltos: la ciudad de México durante el sexenio del general Cárdenas y otros ensayos*. México: Uníos.
- Pérez Reverte, A. 2002. *La reina del sur*. Madrid: Alfaguara.
- Pérez Reyes, M. *et al.* 1982. Comparison of effects of marihuana cigarettes of three different potencies. *Clinical Pharmacology and Therapeutics*, 31:617-24.
- Pérez Sandoval, R., A. Vergara Ballén e Y. Lahuerta Percipiano. 2002. *Aproximación metodológica y cuantitativa de los costos económicos generados por el problema de las drogas ilícitas en Colombia (1995-2000)*. Bogotá: Departamento Nacional de Planeación.
- Pérez Toledano, M. 1985. *La otra cara de Caro Quintero*. México: Oro.
- Perl, R.F. 1986. Narcopolítica: la ley norteamericana contra el abuso de drogas y las relaciones Estados Unidos-México. *Estados Unidos, Perspectiva Latinoamericana: Cuadernos Semestrales*, 20:239-56.
- Perl, R.F. 1993. *North American Free Trade Agreement: implications for illicit drug supply to the United States*. Washington: Congressional Research Service.
- Perramond, E.P. 1996. Hot cows and green pastures in the Rio Sonora Country, Mexico. *Geographical Review*, 86:424-4.
- Perramond, E.P. 2004. Desert traffic: the dynamics of the drug trade in Northwestern Mexico. En *Dangerous harvest: drug plants and the transformation of indigenous*

- landscapes*, editado por M.K. Steinberg, J.J. Hobbs y K. Mathewson. Nueva York: Oxford University Press.
- Perry, M.K. 1989. Vertical integration: determinants and effects. En *Handbook of industrial organization*, editado por R. Schmalensee y R.D. Willig. Nueva York: Elsevier.
- Perry, R.J. 1996. ... *From time immemorial: indigenous peoples and state systems*. Austin: University of Texas Press.
- Person, P.H., R.L. Retka y A.J. Woodward. 1977. *A method for estimating heroin use prevalence*. Rockville: National Institute on Drug Abuse.
- Persson, T. y G. Tabellini. 2000. *Political economics: explaining economic policy*. Cambridge: Massachusetts Institute of Technology Press.
- Peterson, V.W. 1983. *The mob: 200 years of organized crime in New York*. Ottawa: Green Hill.
- Petry, N.M. 2001. A behavioral economic analysis of polydrug abuse in alcoholics: asymmetrical substitution of alcohol and cocaine. *Drug and Alcohol Dependence*, 62:31-9.
- Piccato, P. 2001a. *City of suspects: crime in Mexico City, 1900-1931*. Durham: Duke University Press.
- Piccato, P. 2001b. Cuidado con los rateros: the making of criminals in modern Mexico City. En *Crime and punishment in Latin America: law and society since late colonial times*, editado por R.D. Salvatore, C. Aguirre y G.M. Joseph. Durham: Duke University Press.
- Pietschmann, T. 2003. Factors to be taken into account in modeling drug trafficking operations. Ensayo presentado a la Conferencia Business Models for Narcotics Trafficking Organizations, Library of Congress, Washington, 29 de enero.
- Pigou, A.C. 1908. Equilibrium under bilateral monopoly. *Economic Journal*, 18:205-15.
- Pigou, A.C. 1920. *The economics of welfare*. Londres: Macmillan.
- Pihl, R. y J. Peterson. 1995. Drugs and aggression: correlations, crime, and human manipulative studies and some proposed mechanisms. *Journal of Psychiatry and Neuroscience*, 20:141-49.
- Pimentel, S.A. 2000. The nexus of organized crime and politics in Mexico. En *Organized crime and democratic governability: Mexico and the U.S.-Mexican borderlands*, editado por J. Bailey y R. Godson. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Pimentel, S.A. 2003. Mexico's legacy of corruption. En *Menace to society: political-criminal collaboration around the world*, editado por R. Godson. Washington: National Strategy Information Center.
- Pita, C. y R.J. Torregrosa. 2003. The concavity axiom in bilateral monopoly. *Economic Letters*, 80:211-17.
- Plascencia Villanueva, R. 1996. *Ley Federal contra la Delincuencia Organizada*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.

- Polo, M. 1997. Internal cohesion and competition among criminal organisations. En *The economics of organized crime*, editado por G. Fiorentini y S. Peltzman. Cambridge: Cambridge University Press.
- Polo Oteyza, J.A. 1995. *Narcotráfico y relación bilateral México-Estados Unidos, 1985-1992*. México: Tesis de licenciatura, El Colegio de México.
- Polsky, N. 1967. *Hustlers, beats, and others*. Chicago: Aldine.
- Ponce Aguilar, A. 2004. *De cueva pintada a la modernidad: historia de Baja California*. Tijuana: Loyola.
- Ponce Padilla, F. 2000. *Julio César Chávez: adiós a la gloria*. México: Grijalbo.
- Poole, M. 1998. *Romancing Mary Jane: a year in the life of a failed marijuana grower*. Vancouver: Greystone.
- Poppa, T.E. 1998. *Drug lord, the life and death of a Mexican kingpin: a true story*. Seattle: Demand.
- Porta, R. *et al.* 1999. The quality of government. *Journal of Law, Economic and Organization*, 15:222-79.
- Porte Petit, L.O. 1986. Campaña internacional contra el tráfico de drogas. Ensayo presentado en la Tercera Comisión de la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas, Nueva York, 31 de octubre.
- Porteous, S.D. 1996. The threat from transnational crime: an intelligence perspective. *Transnational Organized Crime*, 2:153-65.
- Porter, B. 1993. *Blow: how a small-town boy made \$100 million with the Medellín cocaine cartel and lost it all*. Nueva York: St Martin's Griffin.
- Portillo, R., dir. 1979. *Emilio Varela vs. Camelia la Texana*. México: Potosí.
- Posadas Segura, F. 1985. *El proletariado agrícola en el estado de Sinaloa*. Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa.
- Potter, G.W. 1994. *Criminal organizations: vice, racketeering, and politics in an American city*. Prospects Heights: Waveland.
- Poulin, C. 1997. Illicit drugs. *Canada's alcohol and other drugs survey 1994: a discussion of the findings*, compilado por P. MacNeil e I. Webster. Ottawa: Health Canada.
- Preble, E.A. y J.J. Casey Jr. 1969. Taking care of business: the heroin user's life on the street. *International Journal of the Addictions*, 4:1-22.
- Preciado Coronado, J. y J. Hernández. 2002. The geopolitics of the relationship between Mexico and the United States. En *Neoliberalism and neopanamericanism: the view from Latin America*, editado por G. Prevost y C. Oliva Campos. Nueva York: Palgrave Macmillan.
- Presidencia de la República, Dirección General de Comunicación Social. 1992. *Agenda de México*. México: Talleres Gráficos de la Nación.
- President's Commission on Law Enforcement and Administration of Justice. 1967. *Task force report: organized crime*. Washington: Government Printing Office.

- President's Commission on Organized Crime. 1986. *America's habit: drug abuse, drug trafficking, and organized crime*. Washington: Government Printing Office.
- Preston, J. y S. Dillon. 2004. *Opening Mexico: the making of a democracy*. Nueva York: Farrar, Straus and Giroux.
- Price, J.A. 1971. International border screens and smuggling. En *Prostitution and illicit drug traffic on the U.S.-Mexico border*, editado por E.R. Stoddard. El Paso: Border-State University Consortium for Latin America.
- Price, J.A. 1973. *Tijuana: urbanization in a border culture*. Notre Dame: University of Notre Dame Press.
- Price, P.L. 2005. Of bandits and saints: Jesús Malverde and the struggle for place in Sinaloa, Mexico. *Cultural Geographies*, 12:175-197.
- Prinz, A. 1997. Do European drugs policies matter? *Economic Policy*, 25:373-85.
- Procuraduría General de la República. 1945. *Memoria de la Procuraduría General de la República, 1946-1947, que presenta al H. Congreso de la Unión el titular de la misma, el C. Lic. Francisco González de la Vega*. México: Procuraduría General de la República.
- Procuraduría General de la República. 1947. *Memoria de la Procuraduría General de la República, 1944-1945, que presenta al H. Congreso de la Unión el titular de la misma, el C. Lic. José Aguilar y Maya*. México: Procuraduría General de la República.
- Procuraduría General de la República. 1949. *Memoria de la Procuraduría General de la República, 1948-1949, que presenta al H. Congreso de la Unión el titular de la misma, el C. Lic. Francisco González de la Vega*. México: Procuraduría General de la República.
- Procuraduría General de la República. 1951. *Memoria de la Procuraduría General de la República, 1950-1951, que presenta al H. Congreso de la Unión el titular de la misma, el C. Licenciado Francisco González de la Vega*. México: Procuraduría General de la República.
- Procuraduría General de la República 1971. *Memoria de la Procuraduría General de la República que presenta su titular al H. Congreso de la Unión, Lic. Julio Sánchez Vargas, 1 de septiembre de 1970 al 19 de agosto de 1971, Lic. Francisco Pedro Ojeda Paullada, 19 al 31 de agosto de 1971*. México: Procuraduría General de la República.
- Procuraduría General de la República. 1975. *Memoria de la Procuraduría General de la República, 1974-1975, que presenta al H. Congreso de la Unión el titular de la misma, el C. Lic. Pedro Ojeda Paullada*. México: Procuraduría General de la República.
- Procuraduría General de la República. 1985. *Campaña de México contra el narcotráfico y la farmacodependencia, 1985*. México: Procuraduría General de la República.
- Procuraduría General de la República. 1990. *El esfuerzo de México en el combate al narcotráfico*. México: Procuraduría General de la República.
- Procuraduría General de la República. 1993. *Expediente Moussavi*. México: Procuraduría General de la República.

- Procuraduría General de la República. 1994a. *Tratados y acuerdos internacionales suscritos por México en materia de narcotráfico*. México: Procuraduría General de la República.
- Procuraduría General de la República. 1994b. *Manual de acuerdos y circulares vigentes del procurador general de la República*. México: Procuraduría General de la República.
- Procuraduría General de la República. 1999. *El esfuerzo de México en el control de drogas: diciembre de 1994-diciembre de 1998*. México: Procuraduría General de la República.
- Procuraduría General de la República. 2000a. *Informe de la investigación del homicidio del Licenciado Luis Donald Colosio Murrieta. Tomo I: El crimen y sus circunstancias*. México: Procuraduría General de la República.
- Procuraduría General de la República. 2000b. *Informe de la investigación del homicidio del Licenciado Luis Donald Colosio Murrieta. Tomo IV: Entorno político y narcotráfico*. México: Procuraduría General de la República.
- Procuraduría General de la República. 2002. *Programa Nacional para el Control de Drogas, 2001-2006*. México: Procuraduría General de la República.
- Procuraduría General de la República. 2004. *Distribución estatal de aseguramientos y erradicación, 1990-2003*. México: Procuraduría General de la República.
- Propp, V.I. 1971. *Morfología del cuento*. Madrid: Fundamentos.
- Purcell, S.K. 1975. *The Mexican profit-sharing decision: politics in an authoritarian regime*. Berkeley: University of California Press.
- Puyana Ferreira, J. 1991. La economía del narcotráfico en Colombia. En *Tráfico y consumo de drogas: una visión alternativa*, compilado por A.J. Álvarez Gómez. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Puzo, M. 1969. *The Godfather*. Nueva York: Putnam.
- Quevedo Orozco, I. 2000. *El fenómeno de la delincuencia organizada en México: sus características y los medios jurídicos de control*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Quinones, S. 2001. *True tales from another Mexico: the lynch mob, the popsicle kings, Chalino, and the Bronx*. Albuquerque: University of New Mexico Press.
- Quintero Lara, M. 1995. El cártel de a kilo. En *Catorce tucanazos bien pesados*, de Los Tucanes de Tijuana. Los Ángeles: Universal Music Latino.
- Quintero Macedonio, C. 2001. *El corrido mexicano de fin de siglo: el narcorrido*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Quiroz Cuarón, A. 1958. *La criminalidad en la República Mexicana*. México: Universidad Nacional.
- Raat, W.D. 1987. U.S. intelligence operations and covert action in Mexico, 1900-47. *Journal of Contemporary History*, 22:615-37.
- Raat, W.D. 2004. *Mexico and the United States: ambivalent vistas*. Athens: University of Georgia Press.

- Radaev, V.V. 2000. The role of violence in Russian business relations. *Russian Social Science Review*, 41:39-66.
- Raine, L.P. y F.J. Cilluffo, eds. 1994. *Global organized crime: the new empire of evil*. Washington: Center for Strategic and International Studies.
- Ramírez, C. 1997. *El asesor incómodo: Joseph-Marie Córdoba Montoya*. México: Océano.
- Ramírez Marín, J. 2003. *Seguridad pública y constitución*. México: Porrúa.
- Ramírez Pimienta, J.C. 1998. Corrido de narcotráfico en los años ochenta y noventa: un juicio moral suspendido. *Bilingual Review/La Revista Bilingüe*, 23:145-56.
- Ramírez Pimienta, J.C. 2004a. Del corrido de narcotráfico al narcocorrido: orígenes y desarrollo del canto a los traficantes. *Studies in Latin American Popular Culture*, 23:21-41.
- Ramírez Pimienta, J.C. 2004b. Características del corrido finisecular. *CiberLetras: Revista de Crítica Literaria y de Cultura*, 11:140-68.
- Ramírez Pimienta, J.C. 2005. Crímenes cotidianos: justicia y vida fronteriza en dos obras policiacas sonorenses. En *El Norte y su frontera en la narrativa policiaca mexicana*, compilado por J.C. Ramírez Pimienta y S.C. Fernández. México: Plaza y Valdés.
- Ramírez Pimienta, J.C. y S.C. Fernández. 2005. Prólogo. En *El Norte y su frontera en la narrativa policiaca mexicana*, compilado por J.C. Ramírez Pimienta y S.C. Fernández. México: Plaza y Valdés.
- Ramírez Pimienta, J.C. y J. Pimienta. 2004. ¿Todavía es el corrido la voz de nuestra gente? Una entrevista con Enrique Franco. *Studies in Latin American Popular Culture*, 23:43-54.
- Ramírez Resendiz, A. 1999. *Una nueva alternativa para combatir la delincuencia organizada en México*. Naucalpan de Juárez: Tesis de licenciatura, Escuela Nacional de Estudios Profesionales Acatlán.
- Ramos, R. 1998. *An ethnographic comparison of the Mexican American drug culture in El Paso, Texas: 1987 to 1997*. Austin: Texas Commission on Alcohol and Drug Abuse.
- Ramos García, J.M. 1991a. El narcotráfico en el marco de una nueva fase gubernamental entre México y Estados Unidos. *Canadian Journal of Latin American and Caribbean Studies*, 16:77-90.
- Ramos García, J.M. 1991b. La política de Estados Unidos hacia el narcotráfico y la frontera norte de México. *Frontera Norte*, 3:85-101.
- Ramos García, J.M. 1995. *Las políticas antidrogas y comercial de Estados Unidos en la frontera con México*. Tijuana: El Colegio de la Frontera Norte.
- Ramos García, J.M. 2003. Cooperación antidrogas y seguridad pública en la frontera México-Estados Unidos. En *Crímen transnacional y seguridad pública: desafíos para México y Estados Unidos*, compilado por J. Chabat y J. Bailey. México: Plaza y Janés.

- Ramos García, J.M. 2004. *La gestión de la cooperación transfronteriza México-Estados Unidos en un marco de inseguridad global: problemas y desafíos*. México: Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales.
- Ramos, V.M. 1993. *Muerte de un príncipe*. Guadalajara: Conexión Gráfica.
- Ranero Moreno, O.A. 2005. *El poder económico del narcotráfico en México: una reflexión en torno a las nuevas opciones para su combate*. México: Tesis de licenciatura, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Raphael, R. 1985. *Cash crop: an American dream*. Mendocino: Ridge Times.
- Rasmussen, D.W. y B.L. Benson. 1994. *The economic anatomy of a drug war: criminal justice in the commons*. Lanham: Rowman and Littlefield.
- Raustiala, K. 1999. Law, liberalization and international narcotics trafficking. *International Law and Politics*, 32:89-145.
- Ravelo, R. 2005. *Los capos: narco-rutas de México*. México: Plaza y Janés.
- Reames, B. 2003. *Police forces in Mexico: a profile*. San Diego: University of California San Diego.
- Recio, G. 2002. Drugs and alcohol: U.S. Prohibition and the origins of the drug trade in Mexico, 1910-1930. *Journal of Latin American Studies*, 34:21-42.
- Redlinger, L.J. 1975. Marketing and distributing heroin. *Journal of Psychedelic Drugs*, 7:331-53.
- Reform Party of California. 2000. *The impact of NAFTA on drug smuggling*. Sacramento: Reform Party of California.
- Register, C. y D. Williams. 1992. Labor market effects of marijuana and cocaine use among young men. *Industrial and Labor Relations Review*, 45:435-48.
- Reid, E. 1972. *The mistress and the Mafia: the Virginia Hill story*. Nueva York: Bantam.
- Reina Echeverry, M. 1992. La economía del narcotráfico en la región andina. En *El narcotráfico en la región andina*. Bogotá: United Nations Drug Control Programme.
- Reinares, F. 1998. *Terrorismo y antiterrorismo*. Barcelona: Paidós.
- Reinarman, C. y C. Duskin. 1992. Dominant ideology and drugs in the media. *International Journal on Drug Policy*, 3:6-15.
- Reiss Jr., A.J. 1971. *The police and the public*. Nueva Haven: Yale University Press.
- Reko, V.A. 1936. *Magische gifte: rausch- und betäubungsmittel der Neuen Welt*. Stuttgart: Ferdinand Enke.
- Resa Nestares, C. 1999. Transnational organised crime in Spain: structural factors explaining its penetration. En *Global organised crime and international security*, editado por E.C. Viano. Aldershot: Ashgate.
- Resa Nestares, C. 2001. *El estado como maximizador de rentas del crimen organizado: el caso del tráfico de drogas en México*. Barcelona: Instituto Internacional de Gobernabilidad.

- Resa Nestares, C. 2002. *El mercado interno de drogas en México*. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid.
- Resa Nestares, C. 2003. Drogas, economía y empleo. *Labóral*, 4:1-6.
- Resa Nestares, C. 2004a. *Relación del precio de las drogas de distintas procedencias en el oeste de Estados Unidos*. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid.
- Resa Nestares, C. 2004b. *Los Zetas: de narcos a mafiosos*. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid.
- Resa Nestares, C. y A. Labrousse. 2000. *Estadísticas, mentiras y guerra contra las drogas*. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid.
- Resignato, A.J. 2000. Violent crime: a function of drug use or drug enforcement? *Applied Economics*, 32:681-8.
- Retamoza Gurrola, A. 1987. *El proceso de industrialización en México: el caso Sinaloa*. Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa.
- Retes, G., dir. 1986. *La muerte de un paletero*. México: Dan.
- Reuter, P. 1983. *Disorganized crime: the economics of the visible hand*. Cambridge: Massachusetts Institute of Technology Press.
- Reuter, P. 1984a. The (continued) vitality of mythical numbers. *Public Interest*, 75:79-95.
- Reuter, P. 1984b. The economic significance of illegal markets in the United States: state and prospects for measurement. *Economia e Lavoro*, 1:135-42.
- Reuter, P. 1986. The social costs of the demand for quantification. *Journal of Policy Analysis and Management*, 5:807-12.
- Reuter, P. 1987. *Racketeering in legitimate industries: a study in the economics of intimidation*. Santa Monica: Rand.
- Reuter, P. 1988a. Can the border be sealed? *Public Interest*, 92:51-65.
- Reuter, P. 1988b. Quantity illusions and paradoxes of drug interdiction: federal intervention into vice policy. *Law and Contemporary Problems*, 51:233-52.
- Reuter, P. 1993. Prevalence estimation and policy formulation. *Journal of Drug Issues*, 23:167-84.
- Reuter, P. 1994. The organization and measurement of the international drug trade. Ensayo presentado a la Conferencia "Economics of the Narcotics Industry", 21-22 de noviembre, Washington.
- Reuter, P. 1995. The decline of the American Mafia. *Public Interest*, 120:89-100.
- Reuter, P. 1996. The mismeasurement of illegal drug markets. En *Exploring the underground economy: studies of illegal and unreported activity*, editado por S. Pozo. Kalamazoo: W.E. Upjohn Institute for Employment Research.
- Reuter, P. 2001a. Why does research have so little impact on American drug policy? *Addiction*, 96:373-6.
- Reuter, P. 2001b. The need for dynamic models of drug markets. *Bulletin on Narcotics*, 53:1-10.

- Reuter, P. 2003. The political economy of drug smuggling. En *The political economy of the drug industry*, compilado por M. Vellinga. Miami: University Press of Florida.
- Reuter, P. y V. Greenfield. 2002. Measuring global drug markets: How good are the numbers and why should we care about them? *World Economics*, 2:159-73.
- Reuter, P. y J. Haaga. 1989. *The organization of high-level drug markets: an exploratory study*. Santa Monica: Rand.
- Reuter, P. y M.A.R. Kleiman. 1986. Risks and prices: an economic analysis of drug enforcement. En *Crime and justice: an annual review of research*, editado por M. Tonry y N. Morris. Chicago: University of Chicago Press.
- Reuter, P., R. MacCoun y P. Murphy. 1990. *Money from crime: a study of the economics of drug dealing in Washington, DC*. Santa Monica: Rand.
- Reuter, P. y C. Petrie. 2000. *Transnational organized crime*. Washington: National Academy Press.
- Reuter, P. y D. Ronfeldt. 1992. *Quest for integrity: the Mexican-U.S. drug issue in the 1980s*. Santa Monica: Rand.
- Reuter, P. y J. Rubenstein. 1978. Fact, fancy and organized crime. *Public Interest*, 53:45-67.
- Reuter, P. y E.W. Truman. 2004. *Chasing dirty money: the fight against money laundering*. Washington: Institute for International Economics.
- Reyes, A. 1990. La violencia y la expansión territorial del narcotráfico. En *Economía y política del narcotráfico*, editado por J. Tokatlián y B. Bagley. Bogotá: Uniandes.
- Reyes, L. 2004. Mexico: corruption notebook. En *Global integrity report: an investigative report tracking corruption, openness and accountability in 25 countries*. Washington: Center for Public Integrity.
- Reyna, J.L. 1989a. La narcodemanda: México gasta por algo que no le reditúa. *Nexos*, 137:80-9.
- Reyna, J.L. 1989b. Narcotics as a destabilizing force for source countries and non-source countries. En *The Latin American narcotics trade and U.S. national security*, editado por D.J. Mabry. Nueva York: Greenwood.
- Rhodes, W. y R. Kling. 2001. Should the Drug Enforcement Administration's STRIDE data be used for economic analysis of markets for illegal drugs: comment. *Journal of the American Statistical Association*, 96:1264-66.
- Rhodes, W. et al. 1997. *What's American users spend on illegal drugs 1988-1995*. Washington: Office of National Drug Control Police.
- Rhodes, W. et al. 2000. *Illicit drugs: price elasticity of demand and supply*. Washington: National Institute of Justice.
- Richards, J.R. 1999. *Transnational criminal organizations, cybercrime, and money laundering: a handbook for law enforcement officers, and financial investigators*. Boca Raton: CRC.
- Rider, B.A.K. 1993. The financial world at risk: The dangers of organized crime, money laundering and corruption. *Managerial Auditing Journal*, 8:3-14.

- Riley, K.J. 1997. *Crack, powder cocaine, and heroin: drug purchase and use patterns in six U.S. cities*. Washington: National Institute of Justice y Office of National Drug Control Policy.
- Riley, K.J. 1998. Homicide and drugs. *Homicide Studies*, 2:176-205.
- Ríos E., C. y M. Sarre. 1998. Ley Federal contra la Delincuencia Organizada. En *Anuario de derecho público 1997: los controles constitucionales*. México: Instituto Tecnológico Autónomo de México y McGraw-Hill.
- Ríos Espinoza, E. y J.J. Ríos Estavillo. 1991. *Sinaloa, sociedad y violencia*. México: El Caballito.
- Rioux, J.F. y R. Hay. 1995. Security, foreign policy, and transnational organized crime: a perspective from Canada. *Transnational Organized Crime*, 1:173-92.
- Rittenhouse, J.D., ed. 1977. *The epidemiology of heroin and other narcotics*. Rockville: National Institute on Drug Abuse.
- Rivelois, J. 1999. *Drogue et pouvoirs: du Mexique aux paradis*. París: L'Harmattan.
- Rivelois, J. 2000. Alternativa estructural y alternancia política: la integración de los márgenes en el estado clientelista. En *Desarrollo y política en la frontera norte*, editado por C. Alba Vega y A. Aziz Nassif. México: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.
- Rivelois, J. et al. 2004. *Criminalización de los poderes, corrupción y tráfico de drogas*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- Robbins, C. 1985. *Air America: the story of the CIA's secret airlines*. Nueva York: Avon.
- Robbins, C. y R.R. Clayton. 1989. Gender-related differences in psychoactive drug use among older adults. *Journal of Drug Issues*, 19:207-19.
- Robbins, D. 2005. *Heavy traffic: Thirty years of headlines and major ops from the case files of the DEA*. Nueva York: Chamberlain.
- Robinson, J. 1996. *The laundrymen: inside money laundering, the world's third-largest business*. Nueva York: Arcade.
- Robledo Sánchez, L. 1998. *Análisis jurídico de la participación del ejército mexicano en el combate a la producción y tráfico de drogas*. San Juan de Aragón: Tesis de licenciatura, Escuela Nacional de Estudios Profesionales Aragón.
- Rocha García, R. 1997. Aspectos económicos de las drogas ilegales. En *Drogas ilícitas en Colombia: su impacto económico, político y social*, editado por F.E. Thomi. Bogotá: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo y Dirección Nacional de Estupeficientes.
- Rocha García, R. 2000. *La economía colombiana tras veinticinco años de narcotráfico*. Bogotá: Siglo del Hombre y Programa de las Naciones Unidas para la Fiscalización Internacional de Drogas.
- Rocha García, R. 2001. Antecedentes y perspectivas del narcotráfico en Colombia: una mirada a las políticas. *Problemas del Desarrollo*, 32:59-109.
- Rocheleau, A.M. y D.A. Boyum. 1994. *Heroin users in New York, Chicago, and San Diego*. Washington: Office of National Drug Control Policy.

- Rocheleau, A.M. y M.A.R. Kleiman. 1993. *Measuring heroin availability: a demonstration*. Washington: Office of National Drug Control Policy.
- Rochlin, J. 1997. *Redefining Mexican "security": society, state and region under NAFTA*. Boulder: Lynne Rienner.
- Rochlin, J. 1999. Canada, narcotrafficking, and streams of social power: from East Hastings Street to Medellín. *Canadian Foreign Policy Journal*, 7:79-95.
- Rockaway, R. 2000. *But He was good to his mother: the lives and crimes of Jewish gangsters*. Jerusalén: Gefen.
- Rodarte Zárate, A.G. 1996. *El delito contra la salud*. México: Universidad Autónoma del Estado de México.
- Rodríguez, J.J. 2003. *Mi nombre es Casablanca*. México: Mondadori.
- Rodríguez, J.J. 2004. No saben con quién se metieron. En *Viento rojo: diez historias del narco en México*, de C. Monsiváis et al. México: Plaza y Janés.
- Rodríguez, R., dir. 1984. *Matanza en Matamoros*. México: Dan.
- Rodríguez Cabrero, G. 1990. La economía de las drogodependencias. *Economistas*, 42:22-7.
- Rodríguez Castañeda, R. 1993. *¡Prensa vendida! Los periodistas y los presidentes: 40 años de relaciones*. México: Grijalbo.
- Rodríguez Manzanera, L. 1974a. *Los estupefacientes y el estado mexicano*. México: Botas.
- Rodríguez Manzanera, L. 1974b. *La drogadicción de la juventud mexicana en México*. México: Botas.
- Rodríguez Manzanera, L. 1995. La criminología ante el crimen organizado. *Criminalia*, 61:20-31.
- Rodríguez Ruedas, I., dir. 1986. *Hierba sangrienta*. México: Rodríguez.
- Roemer, A. et al. 2002. Análisis económico del mercado de drogas ilícitas. En *Economía del crimen*, de A. Romer. México: Noriega.
- Rohlfes, L.J. 1983. *Police and penal correction in México City, 1987-1911: a study of order and progress in Porfirian Mexico*. Nueva Orleans: Tesis doctoral, Tulane University.
- Rojas, M.R. 2002. Attitudes and values of Peruvian coca growers. *Substance Use and Misuse*, 37:687-713.
- Rolland, M.C. 1993. *Informe sobre el Distrito Norte de la Baja California*. Mexicali: Universidad Autónoma de Baja California.
- Romero, J. y A. Guerra. 1997. *Policía-hampa: cruda realidad al descubierto de los cuerpos policiacos y la delincuencia en general*. México: Diana.
- Romero Pérez, R.Y. 2000. *Revisión general de los subgéneros cinematográficos de la frontera y narcotráfico en México*. México: Tesis de licenciatura, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Ronquillo, V. 1996. *La guerra oculta: impunidad y violencia política*. México: Espasa-Calpe.

- Rose-Ackerman, S. 1985. Inalienability and the theory of property rights. *Columbia Law Review*, 85:931-69.
- Rosenblum, K. 2001. *No accuser, nor crime, but you're guilty*. Tucson: North of Sonora.
- Rosenblum, K. 2003. *No hay acusador ni crimen, pero tú eres culpable*. México: CV.
- Rosenfeld, R. y S. Decker. 1993. Discrepant values, correlated measures: cross-city and longitudinal comparisons of self-reports and urine tests of cocaine use among arrestees. *Journal of Criminal Justice*, 21:223-30.
- Rosenfeld, R. et al. 1999. Facilitating violence: a comparison of gang-motivated, gang-affiliated, and non-gang youth homicides. *Journal of Quantitative Criminology*, 15:495-516.
- Rosenthal, E. y S. Kubby. 2003. *Why marijuana should be legal*. Nueva York: Thunder's Mouth.
- Rosner, L.S. 1995. The sexy Russian Mafia. *Criminal Organizations*, 10:28-32.
- Ross, J. 1998. *The annexation of Mexico: from the Aztecs to the IMF*. Monroe: Common Courage.
- Ross, J. 2002. *Mexico in focus: a guide to the people, politics, and culture*. Northampton: Interlink.
- Rotella, S. 1998. *Twilight on the line: underworlds and politics at the U.S.-Mexico border*. Nueva York: W.W. Norton.
- Röth, J. 2001. *Mafias de estado: cómo cooperan los estados de Occidente con la mafia del narcotráfico*. Barcelona: Salvat.
- Rottenberg, S. 1968. The clandestine distribution of heroin, its discovery and suppression. *Journal of Political Economy*, 76:78-90.
- Rothschuh, V. 1990. Guerrero: narcopolítica. En *Juego sucio: el PRD en Guerrero*, compilado por M. Melgar. México: Diana.
- Roumasset, J. y J. Hadreas. 1977. Addicts, fences, and the market for stolen goods. *Public Finance Quarterly*, 5:247-272.
- Royal Canadian Mounted Police. 2002. *Drug situation in Canada, 2001*. Ottawa: Royal Canadian Mounted Police.
- Rubin, P.H. 1973. The economic theory of the criminal firm. En *The economics of crime and punishment*, editado por S. Rottenberg. Washington: American Enterprise Institute for Public Policy Research.
- Rubin, V. y L. Comitas. 1975. *Ganja in Jamaica: a Medical anthropological study of chronic marihuana use*. La Haya: Mouton.
- Rubinstein, A. 1982. Perfect equilibrium in a bargaining model. *Econometrica*, 50:97-109.
- Rubio, M. 1997. Perverse social capital: some evidence from Colombia. *Journal of Economic Issues*, 31:805-16.
- Rubio, M. 1998. Violence, organized crime, and the criminal justice system in Colombia. *Journal of Economic Issues*, 32:605-10.

- Rueda, A. 2001. International Money Laundering Law enforcement and The USA Patriot Act of 2001. *Michigan State University-Detroit College of Law Journal of International Law*, 10:141-203.
- Ruggiero, V. 1985. The encounter between big business and organised crime. *Capital and Class*. 45:93-104.
- Ruggiero, V. 1993. Brixton, London: a drug culture within a drug economy. *International Journal of Drug Policy*, 4:83-90.
- Ruggiero, V. 1995. Drug economics: a fordist model of criminal capital? *Capital and Class*, 55:131-50.
- Ruggiero, V. y N. South. 1995. *Eurodrugs: drug use, markets and trafficking in Europe*. Londres: University College London Press.
- Ruggiero, V. y N. South. 1997. The late-modern city as a bazaar: drug markets, illegal enterprise and the "barricades". *British Journal of Sociology*, 48:54-70.
- Ruiz, R.E. 1998. *On the rim of México: encounters of the rich and poor*. Boulder: Westview.
- Ruiz Cabañas Izquierdo, M. 1986. *Algunos aspectos sobre el problema del narcotráfico en las relaciones entre Estados Unidos y América*. México: Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos.
- Ruiz Cabañas Izquierdo, M. 1987. *The supply of illicit drugs to the United States: the changing role of México*. Documento de trabajo, Comisión Bilateral sobre el Futuro de las Relaciones México-Estados Unidos.
- Ruiz Cabañas Izquierdo, M. 1989. La oferta de drogas ilícitas hacia Estados Unidos: el papel fluctuante de México. En *Retos de las relaciones entre México y Estados Unidos: México y Estados Unidos en la cadena internacional del narcotráfico*, editado por G. González y M. Tienda. México: Fondo de Cultura Económica.
- Ruiz Cabañas Izquierdo, M. 1993. Campaña Permanente, México: costos, beneficios y consecuencias. En *El combate a las drogas en América*, compilado por P.H. Smith. México: Fondo de Cultura Económica.
- Ruiz Cabañas Izquierdo, M. 1997. La cooperación internacional en materia de narcotráfico. En *Las relaciones México-Estados Unidos ciento cincuenta años después*. México: Fundación Colosio.
- Ruiz Harrell, R. 1998. *Criminalidad y mal gobierno*. México: Sansores y Aljure.
- Ruiz Hernández, H. 1979. Implicaciones sociales y económicas de la producción de la marihuana. En *Marihuana: legalización o represión*, editado por la Asociación Nacional de Instituciones Financieras. Bogotá: Asociación Nacional de Instituciones Financieras.
- Ruiz Massieu, M. 1994. *El marco jurídico para el combate al narcotráfico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Ruiz Subiaur, E. 2000. *El ponzi mexicano*. México: Ruiz Subiaur.
- Russell, R. 2000. *Drug war: covert money, power and policy*. Camden: Kalyx.
- Ruth, D.E. 1996. *Inventing the public enemy: the gangster in American culture, 1918-1934*. Chicago: University of Chicago Press.

- Ryan, P.J. *et al.* 1990. When police and scientists view the same set of homicide events, New York City, 1988. En *Drugs and violence: causes, correlates, and consequences*, editado por M. de la Rosa, E.Y. Lambert y B. Gropper. Rockville: National Institute on Drug Abuse.
- Rydell, C.P. y S.S. Everingham. 1994. *Modeling the demand for cocaine*. Santa Monica: Rand.
- Sabbag, R. 1990. *Snowblind: a brief career in the cocaine trade*. Nueva York: Grove.
- Sabbag, R. 2001. *Loaded: a misadventure on the marijuana trail*. Nueva York: Little, Brown and Company.
- Sabogal Portela, M. 1998. *El negocio del cultivo de la coca a escala de producción campesina*. Bogotá: Plan Nacional de Desarrollo Alternativo.
- Sachs, J. y A. Warner. 1995. Economic reform and the process of global integration. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1:1-118.
- Sada, D. 2000. Cada piedra es un deseo. *Letras Libres*, 21:32-7.
- Sadler, L.R. 2000. The historical dynamics of smuggling in the U.S.-Mexican border region, 1550-1998. En *Organized crime and democratic governability: Mexico and the U.S.-Mexican borderlands*, editado por J. Bailey y R. Godson. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Saénz Padilla, J.P.A. 2005. *Prevención y persecución del lavado de dinero en México*. México: Instituto Nacional de Ciencias Penales.
- Saffer, H. y F. Chaloupka. 1999. The demand for illicit drugs. *Economic Inquiry*, 37:401-11.
- Salas, C. y J. Vilchis. 1985. *Narcotráfico: la conexión latina*. México: Corporación.
- Salas Chávez, G.R. 2002. *El sistema penal mexicano: estado, justicia y política criminal*. México: Porrúa.
- Salazar, A. 2001. *La parábola de Pablo: auge y caída de un gran capo del narcotráfico*. Bogotá: Colombia.
- Salazar, A.M. 2002. *Seguridad nacional hoy: el reto de las democracias*. México: Aguilar.
- Salazar, R. 1995. *Border correspondent: selected writings, 1955-1970*. Berkeley: University of California Press.
- Saldaña Saucedo, A., dir. 1980. *Poder sin límite*. México: Dan.
- Salekin, R.T. y B.K. Alexander. 1991. Cocaine and crime. En *New frontiers in drug policy*, editado por A.S. Trebach y K.B. Zeese. Washington: Drug Policy Foundation.
- Salerno, R. y J.S. Tompkins. 1969. *The crimen confederation*. Garden City: Doubleday.
- Salgado, E. 1997. Paternalism and the narcotics industry. *American Behavioral Scientist*, 40:944-9.
- Salinas de Gortari, C. 2000. *México: un paso difícil a la modernidad*. Barcelona: Plaza y Janés.

- Salmerón Sanginés, P. 2000. El partido de la unidad nacional (1938-1945). En *El partido de la Revolución: institución y conflicto (1928-1999)*, coordinado por M. González Compeán y L. Lomelí. México: Fondo de Cultura Económica.
- Samaniego López, M.A. 1998. *Los gobiernos civiles en Baja California, 1920-1923: un estudio sobre la relación entre los poderes local y federal*. Mexicali: Universidad Autónoma de Baja California.
- Sánchez Ramírez, Ó. 1999. El problema de las drogas en Baja California a principios del siglo XX. *Calafia*, 9:27-35.
- Sánchez Sandoval, A. 2002. El sistema de política criminal transnacional y delincuencia organizada. *Revista Mexicana de Justicia*, 4:257-71.
- Sandoval Delgado, E. 1999. *El delito de blanqueo de bienes en el Código Penal Federal (desde una perspectiva criminológica y preventiva)*. México: Filiberto Cárdenas Uribe.
- Sandoval Escurdía, J.M. y M.P. Richard Muñoz. 2004. *Casinos: efectos sociales negativos y ludopatía*. México: Cámara de Diputados.
- Sandoval Palacios, J.M. 2000. Militarización, seguridad nacional y seguridad pública en México. *Espiral: Estudios sobre Estado y Sociedad*, 6:183-222.
- Sandos, J.A. 1980. Prostitution and drugs: the United States army on the Mexican-American border 1916-1917. *Pacific Historical Review*, 49:621-45.
- Sandos, J.A. 1984. Northern separatism during the Mexican Revolution: an inquiry into the role of drug trafficking, 1919-1920. *Americas*, 41:191-214.
- Santamaría Gómez, A. 1999. La nueva hermandad entre los narcotraficantes mexicanos y las pandillas norteamericanas. En *Realidades emergentes de América del Norte*, editado por A.L. Ruelas. México: Plaza y Valdés.
- Santana Fierros, M. 1971. *El problema social del narcotráfico internacional*. México: Tesis de licenciatura, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Santander, F. 1996. *De los perjuicios que ocasiona el narcotráfico: el hombre del traje verde*. México: Escenología.
- Santiago Vasconcelos, J.L. 2005. Comentarios al artículo 2 de la Ley Federal contra la Delincuencia Organizada en especial referencia a algunas de sus interpretaciones judiciales. En *Reflexiones en torno a la delincuencia organizada*, coordinado por E. Buscaglia y S.A. González Ruiz. México: Instituto Nacional de Ciencias Penales.
- Santino, U. 1988. The financial mafia: The illegal accumulation of wealth and the financial-industrial complex. *Contemporary Crises*, 12:203-43.
- Santino, U. 1995. *La Mafia interpretata*. Soveria Mannelli: Rubbettino.
- Santoni, P. 1983. El Departamento de Policía en la ciudad de México durante el primer porfiriato (1976-1884). *Historia Mexicana*, 33:97-129.
- Santos Rivera, G.N. 1984. *Memorias: la vida de un luchador*. México: Grijalbo.
- Sapir, J. 2004. *Economistas contra la democracia: los intereses inconfesables de los falsos expertos en economía*. Barcelona: B.

- Sariego Rodríguez, J.L. 2002. *El indigenismo en la Tarahumara: identidad, comunidad, relaciones interétnicas y desarrollo en la Sierra de Chihuahua*. México: Instituto Nacional Indigenista.
- Sarmiento Palacio, L.F. 1990a. Economía del narcotráfico. *Desarrollo y sociedad*, 26:11-40.
- Sarmiento Palacio, L.F. 1990b. Economía del narcotráfico. En *Narcotráfico en Colombia: dimensiones políticas, económicas, jurídicas e internacionales*, editado por Carlos G. Arrieta *et al.* Bogotá: Tercer Mundo.
- Sarmiento Palacio, L.F. 1991. Precisiones a la economía del narcotráfico. *Desarrollo y Sociedad*, 27:9-16.
- Sarmiento Palacio, L.F. y C. Krauthausen. 1991. *Cocaína & Co: un mercado ilegal por dentro*. Bogotá: Tercer Mundo.
- Satel, S.L. 2001. Is drug addiction a brain disease? En *Drug addiction and drug policy: the struggle to control dependence*, editado por P.B. Heymann y W.N. Brownsberger. Cambridge: Harvard University Press.
- Sauloy, M. e I. Le Bonniec. 1992. *À qui profite la cocaïne?* París: Calmann-Lévy.
- Savona, E.U. 1997. *Globalisation of crime: the organisational variable*. Trento: Transcrime.
- Scardaville, M.C. 1977. *Crime and the urban poor: Mexico City in the late colonial period*. Gainesville: Tesis doctoral, University of Florida.
- Schaefer, A.G., B. Bahney y K.J. Riley. 2009. *Security in Mexico: implications for U.S. policy options*. Santa Mónica: Rand.
- Schaffer, E. 1996. Mexico's internal state conflict over the war on drugs. *Criminal Organizations*, 10:1-5.
- Schantz, E.M. 2001a. *From the "Mexicali Rose" to the Tijuana Brass: vice tours of the United States-Mexico border, 1910-1965*. Los Ángeles: Tesis doctoral, University of California Los Angeles.
- Schantz, E.M. 2001b. All night at The Owl: the social and political relations of Mexicali's red-light district, 1909-1925. En *On the border: society and culture between the United States and Mexico*, editado por A.G. Wood. Lanham: SR.
- Schelling, T.C. 1967. Economics and criminal enterprise. *Public Interest*, 7:61-78.
- Schelling, T.C. 1971. What is the business of organized crime? *Journal of Public Law*, 20:71-84.
- Schelling, T.C. 1973. Economic analysis and organized crime. En *The crime establishment: organized crime and American society*, compilado por J.E. Conklin. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Schelling, T.C. 1980. Economics and criminal enterprises. En *The economics of crime*, editado por R.A. Andreano y J.J. Siegfried. Nueva York: John Wiley and Sons.
- Scheman, L.R. 2003. *Greater America: a new partnership for the Americas in the twenty-first century*. Nueva York: New York University Press.
- Scherer García, J. 1986. *Los presidentes*. México: Grijalbo.

- Scherer García, J. 2001. *Máxima seguridad: Almoloya y Puente Grande*. México: Aguilar.
- Schlosser, R., dir. 1986. *Camarena vive*. México: Dan.
- Schmid, A.P. 1996. The links between transnational organized crime and terrorist crimes. *Transnational Organized Crime*, 2:40-81.
- Schmid, R. 1996. La corrupción en la Policía Preventiva del Distrito Federal de México. En *Justicia en la calle: ensayos sobre la policía en América Latina*, editado por P. Waldmann. Medellín: Biblioteca Jurídica Diké.
- Schneider, F. 2000. Illegal activities and the generation of value added: size, causes and measurement of shadow economies. *Bulletin on Narcotics*, 52:354-89.
- Schneider, F. y D.H. Enste. 2000. Shadow economies: size, causes and consequences. *Journal of Economic Literature*, 38:77-114.
- Schneider, J. y P. Schneider. 1994. Mafia, Antimafia, and the question of Sicilian culture. *Politics and Society*, 22:237-58.
- Schuler, F.E. 1998. *Mexico between Hitler and Roosevelt: Mexican foreign relations in the age of Lázaro Cárdenas, 1934-1940*. Albuquerque: University of New Mexico Press.
- Schulhofer, S.J. 1994. Solving the drug enforcement dilemma: lessons from economics. *University of Chicago Legal Forum*, 211:207-36.
- Schultes, R.E. 1938. The appeal of peyote (*lophophora williamsii*) as a medicine. *American Anthropologist*, 40:698-715.
- Schultes, R.E. 1970. Botanical and chemical distribution of hallucinogens. *Annual Review of Plant Physiology*, 21:571-598.
- Schultes, R.E. y A. Hofmann. 1982. *Plantas de los dioses: orígenes del uso de los alucinógenos*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Schulz, D.E. 1997. *Between a rock and a hard place: the United States, Mexico, and the agony of national security*. Carlisle: Institute of Strategic Studies.
- Schulz, D.E. 2000. *The United States and Latin America: shaping an elusive future*. Carlisle: Institute of Strategic Studies.
- Schulz, D.E. y E.J. Williams. 1995. Crisis or transformation? The struggle for the soul of Mexico. En *Mexico faces the 21st century*, editado por D.E. Schulz y E.J. Williams. Westport: Greenwood.
- Schumpeter, J.A. 1981. *Capitalism, socialism and democracy*. Londres: Allen and Unwin.
- Schutze, J. 1991. *Los narcosatánicos: una historia de sangre, drogas y brujería*. México: Selector.
- Schweitzer, G.E. y C.C. Dorsch. 1998. *Super-terrorism: assassins, mobsters and weapons of mass destruction*. Nueva York: Plenum.
- Schweitzer, G.E. y C.D. Schweitzer. 2002. *A faceless enemy: the origins of modern terrorism*. Cambridge: Perseus.

- Sciarrone, R. 1996. Mafia e imprenditori: vittime, complici, zone grigie. En *Italia illegale*, editado por S. Scamuzzi. Milán: Rosenberg e Sellier.
- Scitovsky, T. 1990. The benefits of asymmetric markets. *Journal of Economic Perspectives*, 4:135-48.
- Scott, P.D. 1991. Cocaine, the contras, and the United States: how the U.S. government has augmented America's drug crisis. *Crime, Law and Social Change*, 16:97-131.
- Scott, P.D. 2000. *Minding the darkness: a poem for the year 2000*. Nueva York: New Directions.
- Scott, P.D. y J. Marshall. 1991. *Cocaine politics: drugs, armies, and the CIA in Central America*. Berkeley: University of California Press.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público. 1994. *Programa de combate al lavado de dinero y al tráfico ilícito de armas y precursores químicos*. México. Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- Secretaría de la Defensa Nacional. 1949. *Memoria de la Secretaría de la Defensa Nacional, septiembre 1948-agosto 1949*. México: Taller Autográfico del Estado Mayor de la Defensa.
- Secretaría de la Defensa Nacional. 1950. *Memoria de la Secretaría de la Defensa Nacional, septiembre 1949-agosto 1950*. México: Taller Autográfico del Estado Mayor de la Defensa.
- Secretaría de la Defensa Nacional. 1951. *Memoria de la Secretaría de la Defensa Nacional, septiembre 1950-agosto 1951*. México: Taller Autográfico del Estado Mayor de la Defensa.
- Secretaría de Relaciones Exteriores. 1993. *Límites de la jurisdicción nacional: documentos y resoluciones judiciales del caso Álvarez Machain*. México: Secretaría de Relaciones Exteriores.
- Secretaría de Salud. 1999. *El consumo de drogas en México: diagnóstico, tendencias y acciones*. México: Secretaría de Salud.
- Séjourné, L. 1985. *Supervivencias de un mundo mágico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Selee, A. et al. 2009. *The United States and Mexico: Towards a strategic partnership*. Woodrow Wilson International Center for Scholars.
- Sellin, T. 1963. Organized crime as a business enterprise. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 347:12-9.
- Selser, G. 1982. *Bolivia: el cuartelazo de los cocadólars*. México: Mex-Sur.
- Semmelman, J. 1992. United States v Alvarez-Machain. *American Journal of International Law*, 86:811-20.
- Serrano, A. 1996. *Nada personal*. México: TV Azteca.
- Serrano, M. y M.C. Toro Hernández. 2002. From drug trafficking to transnational organized crime in Latin America. En *Transnational organized crime and international security: business as usual?*, editado por M. Berdal y M. Serrano. Boulder: Lynne Rienner.

- Serrano Sandoval, D. 2001. *Estudio socio jurídico de la delincuencia organizada en la frontera norte de México*. Tesis de licenciatura, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Sevigny, E.L. y J.P. Caulkins. 2004. Kingpins or mules: an analysis of drug offenders incarcerated in federal and state prisons. *Criminology and Public Policy*, 3:401-34.
- Shannon, E. 1988. *Desperados: los caciques latinos de la droga, los agentes de la ley y la guerra que Estados Unidos no puede ganar*. México: Lasser.
- Sheley, J.F. 1994. Drug activity and firearms possession and use by juveniles. *Journal of Drug Issues*, 24:363-82.
- Shelley, L.I. 1995a. Transnational organized crime: an imminent threat to the nation-state? *Journal of International Affairs*, 48:463-89.
- Shelley, L.I. 1995b. Transnational organized crime: the new authoritarianism. En *The illicit global economy and state power*, editado por H.R. Friman y P. Andreas. Lanham: Rowman and Littlefield.
- Shelley, L.I. 1996. Eradicating crime groups: proliferation of cartels around the world threatens to overwhelm governments. *Foreign Service Journal*, 73:18-22.
- Shelley, L.I. 1997. Transnational organized crime in the United States: defining the problem. *Kobe University Law Review*, 32:77-91.
- Shelley, L.I. 1999a. Transnational organized crime: the new authoritarianism. En *The illicit global economy and state power*, editado por H.R. Friman y P. Andreas. Lanham: Rowman and Littlefield.
- Shelley, L.I. 1999b. The threat to world order. En *Organized crime*, por J.D. Torr. San Diego: Greenhaven.
- Shelley, L.I. 2001. Corruption and organized crime in Mexico in the post-PRI transition. *Journal of Contemporary Criminal Justice*, 17:141-58.
- Sheppard, H.E. 2002a. U.S. actions to freeze assets of terrorism: manifest and latent implications for Latin America. *American University International Law Review*, 17:625-39.
- Sheppard, H.E. 2002b. Salvaging trade, economic and political relations with Mexico in the aftermath of the terrorist attacks: a call for a reevaluation of U.S. law and policy. *Boston University International Law Journal*, 20:33-72.
- Shirk, D.A. 2011. *The drug war in Mexico: confronting a shared threat*. New York: Council on Foreign Relations.
- Shleifer, A. y R. Vishny. 1998. *The grabbing hand: government pathologies and their cures*. Cambridge: Harvard University Press.
- Sholnick, J. 1966. *Justice without trial: law enforcement in a democratic society*. Nueva York: John Wiley and Sons.
- Short Jr., J.F. 1989. Exploring integration of theoretical levels of explanation: notes on gang delinquency. En *Theoretical integration in the study of deviance and crime: problems and prospects*, editado por S.F. Krohn, M.D. Krohn y A.E. Liska. Albany: State University of New York Press.

- Shoumatoff, A. y A.A. Knopf. 1999. *Legends of the American desert: sojourns in the Greater Southwest*. Nueva York: Perennial.
- Shreckengost, R.C. 1991. The dynamic relationships of the cocaine system in the United States. En *The Epidemiology of Cocaine Use and Abuse*, editado por S. Schober, y C. Schade. Rockville: National Institute on Drug Abuse.
- Siegel, D. y F. Bovenkerk. 2000. Crime and manipulation of identity among Russian-speaking immigrants in the Netherlands. *Journal of Contemporary Criminal Justice*, 16:424-44.
- Siegel, S. y L.F. Fouraker. 1960. *Bargaining and group decision making: experiments in bilateral monopoly*. Nueva York: McGraw-Hill.
- Sierra Guzmán, J.L. 2000. Mexico-United States relations and drug trafficking. En *Always near, always far: the armed forces in Mexico*. San Francisco: Global Exchange.
- Sierra Guzmán, J.L. 2003a. *Mexico's military in the war on drugs*. Washington: Washington Office on Latin America.
- Sierra Guzmán, J.L. 2003b. *El enemigo interno: contrainsurgencia y fuerzas armadas en México*. México: Plaza y Valdés.
- Sierra Guzmán, J.L., R. Ruiz Harrell y J. Barragán Barragán. 1992. *La Comisión Nacional de Derechos Humanos: una visión no gubernamental*. México: Comisión Mexicana de Defensa y Promoción de los Derechos Humanos.
- Silica, Rod. 1974. *La verídica historia de la Mafia*. México: El Papalote.
- Silverman, L.P. y N.L. Spruill. 1977. Urban crime and the price of heroin. *Journal of Urban Economics*, 4:80-103.
- Simonett, H. 2001. Narcocorridos: an emerging micromusic of Nuevo L.A. *Ethnomusicology*, 45:315-37.
- Simonett, H. 2002. La cultura popular y la narcocultura: los nuevos patrones de una música regional mexicana. Ensayo presentado al IV Congreso Latinoamericano de la Asociación Internacional para el Estudio de la Música Popular, México.
- Sims, B. 1992. *Workers of the world undermined: American labor's role in U.S. foreign policy*. Boston: South End Press.
- Sinagawa, H. 1986. *Sinaloa, historia y destino*. Culiacán: Cahita.
- Singer, M. 1971. The vitality of mythical numbers. *Public Interest*, 23:3-9.
- Single, J. et al. 1996. *The costs of substance abuse in Canada*. Ottawa: Canadian Centre on Substance Abuse.
- Skaperdas, S. 1995. Gangs as primitive states. En *The economics of organized crime*, editado por G. Fiorentini y S. Peltzman. Cambridge: Cambridge University Press.
- Skaperdas, S. 2001. The political economy of organized crime: providing protection when the state does not. *Economics of Governance*, 2:173-202.
- Skidmore, T.E. y P.H. Smith. 2001. *Modern Latin America*. Nueva York: Oxford University Press.

- Skolnick, J. 1966. *Justice without trial: law enforcement in a democratic society*. Nueva York: John Wiley and Sons.
- Sloan III, J.J., M.B. Bodapati y T.A. Tucker. 2004. Respondent misreporting of drug use in self-reports: social desirability and other correlates. *Journal of Drug Issues*, 34:269-92.
- Sloman, L. 1998. *Reefer madness: the history of marijuana in America*. Nueva York: St. Martin's Griffin.
- Slotkin, J.S. 1956. *The peyote religion: a study in Indian-White relations*. Glenco: Free.
- Smart, R.G. 1991. Trends and new developments in cocaine use in Canada. En *The Epidemiology of Cocaine Use and Abuse*, editado por S. Schober, y C. Schade. Rockville: National Institute on Drug Abuse.
- Smith, A. y F. Varese. 2001. The role of information and reputation in the Mafia. *Rationality and Society*, 13:349-93.
- Smith, C.E. 1992. *The disappearing border: Mexico-United States relations to the 1990s*. Stanford: Portable Stanford.
- Smith, C.E. 1995. *México ante los Estados Unidos: historia de una convergencia*. México: Grijalbo.
- Smith, C.E. 2000. *Inevitable partnership: understanding Mexico-U.S. relations*. Boulder: Lynne Rienner.
- Smith Jr., D.C. 1975. *The Mafia mystique*. Nueva York: Basic.
- Smith Jr., D.C. 1976. Mafia: the prototypical alien conspiracy. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 423:75-88.
- Smith Jr., D.C. 1991. Wickersham to Sutherland to Katzenbach: evolving an "official" definition for organized crime. *Crime, Law and Social Change*, 16:135-54.
- Smith Jr., D.C. 1994. Illicit enterprise: an organized crime paradigm for the nineties. En *Handbook of the organized crime in the United States*, editado por R.J. Kelly, R. Schatzberg y K.L. Chin. Westport: Greenwood.
- Smith, H. y R. Snake, eds. 1996. *The triumph of the Native American Church*. Santa Fe: Clearlight.
- Smith, P.H. 1979. *Labyrinths of power: political recruitment in twentieth-century Mexico*. Princeton: Princeton University Press.
- Smith, P.H. 1992. La economía política de las drogas: cuestiones conceptuales y opciones políticas. En *El combate a las drogas en América*, compilado por P.H. Smith. México: Fondo de Cultura Económica.
- Smith, P.H. 1997. Drug trafficking in Mexico. En *Coming together? Mexico-U.S. relations*, editado por B. Bosworth, S. Collins y N. Lusting. Washington: Brookings Institution.
- Smith, P.H. 1999. Semiorganized international crime: drug trafficking in Mexico. En *Transnational crime in the Americas*, editado por T. Farer. Nueva York: Routledge.

- Smith, R.C. 2001. Current dilemmas and future prospects of the Inter-American migration system. En *Global migrants, global refugees: problems and solutions*, editado por A.R. Zolberg y P. Benda. Nueva York: Berghahn.
- Smith, R.J. 1978. Spraying of herbicides on Mexican marijuana backfires on U.S. *Science*, 199:861-4.
- Smith Brandon International. 1999. *Intelligence white papers: new political era in Mexico threatens stability*. Washington: Smith Brandon International.
- Socio, M. y C. Allen. 2002. Irredentism in MexAmerica. *Military Review*, 82:68-81.
- Soderbergh, S. 2000. *Traffic*. Hollywood: Bedford Falls, Compulsion, Initial Entertainment Group, Splendid Medien and USA Films.
- Soler, F., dir. 1949. *La hija del penal*. México: Ultramar.
- Soler, J.M., dir. 1985. *Contacto de traficantes*. México: Asociada.
- Solís, L., A. Córdova Gutiérrez y C. Palencia Escalante. 2001. *El lavado de dinero: distorsiones económicas e implicaciones sociales*. México: Instituto de Investigación Económica y Social Lucas Alamán.
- Sommers, I. y D.R. Baskin. 1993. The situational context of violent female offending. *Journal of Research in Crime and Delinquency*, 30:136-62.
- Sommers, I. y D.R. Baskin. 1997. Situational or generalized violence in drug dealing networks. *Journal of Drug Issues*, 27:833-49.
- Sosa, P. 1987. Características de la política mexicana contra las drogas. *Carta de Política Exterior Mexicana*, 7:31-41.
- Sosa Elízaga, R. 1996. *Los códigos ocultos del cardenismo*. México: Plaza y Valdés.
- Soto Alarcón, R. 2000. *Preferencias valorativas de los aspirantes a ingresar a la Policía Auxiliar del Distrito Federal*. México: Tesis de licenciatura, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Sotomayor Romano, K. et al. 2000. *Criterios y análisis en materia de lavado de dinero: compendio legislativo*. México: Procuraduría General de la República.
- Spagnolo, G. 2000. *Optimal leniency programs*. Milán: Fondazione Eni Enrico Mattei.
- Spillane, J. 1995. *Did prohibition work?, reflections on the end of the first cocaine experience in the United States, 1910-1945*. Santa Monica: Rand.
- Spillane, J. 1998. The making of an underground market: drug selling in Chicago, 1900-1940. *Journal of Social History*, 32:27-47.
- Spitzer, S. y A.T. Scull. 1977. Social control in historical perspective: from private to public responses to crime. En *Correction and punishment*, editado por D.F. Greenberg. Beverly Hills: Sage.
- Stamler, R.T., R.C. Fahlman y S.A. Keele. 1983. Recent trends in illicit drug trafficking from the Canadian perspective. *Bulletin on Narcotics*, 35:23-32.
- Stamler, R.T., R.C. Fahlman, y S.A. Keele. 1984. Illicit traffic and abuse of cocaine. *Bulletin on Narcotics*, 36:45-55.
- Stanislawski, B.H. 2004. Transnational "bads" in a globalized world: the case of transnational organized crime. *Public Integrity*, 6:155-70.

- Stares, P.B. 1996. *Global habit: the drug problem in a borderless world*. Washington: Brookings Institution.
- Steinberg, M.K. 2004. The marijuana milpa: agricultural adaptations in a postsubsistence Maya landscape in Southern Belize. En *Dangerous harvest: drug plants and the transformation of indigenous landscapes*, editado por M.K. Steinberg, J.J. Hobbs y K. Mathewson. Nueva York: Oxford University Press.
- Steiner Sampedro, R. 1996. Los ingresos de Colombia producto de la exportación de drogas ilícitas. *Coyuntura Económica*, 26:73-108.
- Steiner Sampedro, R. 1997a. *Los dólares del narcotráfico*. Bogotá: Tercer Mundo.
- Steiner Sampedro, R. 1997b. El posible destino de los ingresos del narcotráfico. *Coyuntura Económica*, 27:131-164.
- Steiner Sampedro, R. 1998. Colombia's income from the drug trade. *World Development*, 26:1013-1031.
- Steiner Sampedro, R. y A. Corchuelo. 1999. *Repercusiones económicas e institucionales del narcotráfico en Colombia*. Bogotá: Universidad de los Andes.
- Sterling, C. 1990. *Octopus: how the long reach of the Sicilian Mafia controls the global narcotics trade*. Nueva York: Simon and Schuster.
- Sterling, C. 1994. *Thieves' world: the threat of the new global network of organized crime*. Nueva York: Simon and Schuster.
- Stevens, E.P. 1974. *Protest and response in Mexico*. Cambridge: Massachusetts Institute of Technology Press.
- Stevenson, R.L. 1974. *La isla del tesoro*. Barcelona: Planeta
- Stewart, D.P. 1990. Internationalizing the war on drugs: the UN Convention Against Illicit Traffic in Narcotic Drugs and Psychotropic Substances. *Denver Journal of International Law and Policy*, 18:387-404.
- Stigler, G.J. 1952. *Theory of price*. Nueva York: Macmillan.
- Stigler, G.J. 1957. Perfect competition, historically contemplated. *Journal of Political Economy*, 65:1-17.
- Stivers, D. 1984. *Into the maze*. Nueva York: Gold Eagle.
- Stolberg, M.M. 1995. *Fighting organized crime: politics, justice, and the legacy of Thomas E. Dewey*. Boston: Northeastern University Press.
- Stolzenberg, L. y S.J. D'Alessio. 2003. A multilevel analysis of the effect of cocaine price on cocaine use among arrestees. *Journal of Criminal Justice*, 31:185-95.
- Strauss, S.D. 2002. *The complete idiots guide to world conflicts*. Indianapolis: Penguin.
- Streatfeild, D. 2001. *Cocaine: an unauthorised biography*. Londres: Virgin.
- Strong, A.C. 1990. *Corrido de cocaine: inside stories of hard drugs, big money and short lives*. Tucson: Harbinger.
- Stuart, M.M. 1990. Narcotics: the most divisive bilateral issue. En *Prospects for democracy in Mexico*, editado por G.W. Grayson. New Brunswick: Transaction.

- Suárez Garay, M.E. 2002. *De estómago, de cabeza y de corazón: un acercamiento antropológico a los mundos de vida de los policías en Guadalajara, México*. Barcelona: Tesis doctoral, Universitat Autònoma de Barcelona.
- Suárez Huape, J.I. 1995. El narcotráfico y el lavado de dinero. En *Consulta nacional para el combate al narcotráfico*, dirigido por F. Pérez Noriega. México: Cámara de Diputados.
- Sullivan, B. 1996. International organized crime: a growing national security threat. *Strategic Forum*, 74:80-3.
- Sung, H.E. 2004. State failure, economic failure, and predatory organized crime: a comparative analysis. *Journal of Research in Crime and Delinquency*, 41:111-29.
- Sutherland, E.H. 1937. *The professional thief: by a professional thief*. Chicago: University of Chicago Press.
- Sviridoff, M. y S.T. Hillsman. 1994. Assessing the community effects of tactical narcotics teams. En *Drugs and crime*, editado por D.L. MacKenzie y C.D. Uchida. Thousand Oaks: Sage.
- Swadi, H. 1990. Validating and improving the validity of self-reports in adolescent substance misuse surveys. *Journal of Drug Issues*, 20:473-86.
- Swamy, A. et al. 2001. Gender and corruption. *Journal of Development Economics*, 64:25-55.
- Szasz, T. S. 1974. *Ceremonial chemistry: the ritual persecution of drugs, addicts, and pushers*. Garden City: Doubleday.
- Tanzi, V. 1980. The underground economy in the United States: estimates and implications. *Banco Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, 135:427-53.
- Tanzi, V. 1995. Corruption, governmental activities and markets. *Finance and Development*, 32:24-6.
- Tanzi, V. 1999. Uses and abuses of the estimates of the underground economy. *Economic Journal*, 109:338-47.
- Taracena, A. 1976. *La vida en México bajo Ávila Camacho*. México: Jus.
- Tardiff, K. et al. 1994. Homicide in New York City: Cocaine use and firearms. *Journal of the American Medical Association*, 272:43-6.
- Tavira Noriega, J.P. 1995. *¿Por qué Almoloya? Análisis de un proyecto penitenciario*. México: Diana.
- Taylor, A.H. 1969. *American diplomacy and the narcotics traffic, 1900-1939: a study in international humanitarian reform*. Durham: Duke University Press.
- Taylor, B.G. et al. 2001. *ADAM preliminary 2000 findings on drug use and drug markets: adult male arrestees*. Washington: United States Department of Justice.
- Taylor, H. 1999. *U.S.-Mexican relations: issues such as NAFTA, immigration, drugs look very different for Americans and Mexicans*. Rochester: Louis Harris Poll.
- Taylor, L.D. 1992. *La campaña magonista de 1911 en Baja California: el apogeo de la lucha revolucionaria del Partido Liberal Mexicano*. Tijuana: El Colegio de la Frontera Norte.

- Taylor, L.D. 1994. El contrabando de chinos a lo largo de la frontera entre México y Estados Unidos, 1882-1931. *Frontera Norte*, 6:41-64.
- Teasley, D. 1997. Drug use: a U.S. concern over a century. *Global Issues: A Journal of the United States Information Agency*, 3:29-32.
- Tello Macías, C. 1995. Sociedad y narcotráfico. En *Consulta nacional para el combate al narcotráfico*, dirigido por F. Pérez Noriega. México: Cámara de Diputados.
- Tello Peón, J.E. 1997. El control del narcotráfico: operaciones estratégicas e intereses nacionales de México y Estados Unidos en el periodo posterior a la Guerra Fría. En *Las seguridades de México y Estados Unidos en momento de transición*, coordinado por S. Aguayo Quezada y J. Bailey. México: Siglo XXI.
- Tenorio Tagle, F. 1989. *Ideas contemporáneas en torno al uso de drogas y sus consecuencias en materia legislativa*. México: Instituto Nacional de Ciencias Penales.
- Tenorio Tagle, F. 1991. *El control social de las drogas en México: una aproximación a las imágenes que han proyectado sus discursos*. México: Instituto Nacional de Ciencias Penales.
- Thelen, D. 1999. Mexico's cultural landscapes: a conversation with Carlos Monsivais. *Journal of American History*, 86:613-22.
- Thies, C.F. y C.A. Register. 1993. Decriminalization of marijuana and the demand for alcohol, marijuana and cocaine. *Social Science Journal*, 30:385-400.
- Thornberry, T.P. y M.D. Krohn. 2000. The self-report method for measuring delinquency and crime. En *Criminal justice 2000: measurement and análisis of crime and justice*, editado por D. Duffee. Washington: United States Department of Justice.
- Thornton, M. 1991. *The economics of prohibition*. Salt Lake City: University of Utah Press.
- Thoumi, F.E. 1992. Why the illegal psychoactive drugs industry grew in Colombia. *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 34:37-63.
- Thoumi, F.E. 1993a. La repercusión económica de los narcóticos en Colombia. En *El combate a las drogas en América*, compilado por P.H. Smith. México: Fondo de Cultura Económica.
- Thoumi, F.E. 1993b. *The size of the illegal drugs industry in Colombia*. Miami: University of Miami Press.
- Thoumi, F.E. 1994. *Economía política y narcotráfico*. Bogotá: Tercer Mundo.
- Thoumi, F.E. 1996. Why the illegal psychoactive drugs industry grew in Colombia. En *Drug trafficking in the Americas*, editado por B.M. Bagley y W.O. Walker III. Miami: University of Miami Press.
- Thoumi, F.E. 1997. Tramas de lo legal y lo legítimo en la industria colombiana de las drogas. *Cuadernos de Nueva Sociedad*, 1:135-50.
- Thoumi, F.E. 1999. La relación entre corrupción y narcotráfico: un análisis general y algunas referencias a Colombia. *Revista de Economía de la Universidad del Rosario*, 2:11-33.

- Thoumi, F.E. 2002. Illegal drugs in Colombia: from illegal economic boom to social crisis. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 582:102-16.
- Thoumi, F.E. 2003. *Illegal drugs, economy, and society in the Andes*. Washington: Woodrow Wilson Center Press y John Hopkins University Press.
- Thoumi, F.E. 2004. The numbers' game: let's all guess the size of the illegal drugs industry! *Journal of Drug Issues*, 34:185-200.
- Thoumi, F.E. 2005. The Colombian competitive advantage in illegal drugs: the role of policies and institutional changes. *Journal of Drug Issues*, 35:7-26.
- Tilly, C. 1985. War making and state making as organized crime. En *Bringing the state back in*, editado por P. Evans, D. Rueschemeyer y T. Skocpol. Cambridge: Cambridge University Press.
- Timberlake, J.M., E.D. Lock y K.A. Rasinski. 2003. How should we wage the war on drugs? Determinants of public preferences for drug control alternatives. *Policy Studies Journal*, 31:71-88.
- Tlachinollan Asociación Civil, Centro de Derechos Humanos de la Montaña, Diócesis de Tlapa. 2000. *Justicia Negada: sexto informe sobre derechos humanos en la región de la Montaña de Guerrero*. Tlapa: Diócesis de Tlapa.
- Tobias, J.J. 1968. The crime industry. *British Journal of Criminology*, 8:247-58.
- Tocora, R. 1995. *Política criminal en América Latina, seguridad nacional y narcotráfico*. Irapuato: Orlando Cárdenas.
- Todd, A., dir. 1988. *La última entrega*. México: Dan.
- Tolento Ceja, A. 1988. *México y el narcotráfico a nivel internacional*. México: Tesis de licenciatura, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Tomass, M. 1998. Mafianomics: How did mob entrepreneurs infiltrate and dominate the Russian economy? *Journal of Economic Issues*, 32:565-74.
- Tonry, M. 1994. *Malign neglect*. Oxford: Oxford University Press.
- Topalli, V., R. Wright y R. Fornango. 2002. Drug dealers, robbery and retaliation: vulnerability, deterrence and the contagion of violence. *British Journal of Criminology*, 42:337-51.
- Toro Hernández, M.C. 1988. La política norteamericana contra las drogas. En *Viejos desafíos, nuevas perspectivas: México, Estados Unidos y América Latina*, coordinado por R. Benítez Manaut *et al.* México: Miguel Ángel Porrúa.
- Toro Hernández, M.C. 1990. El control del narcotráfico: ¿podemos cooperar? En *Interdependencia: ¿un enfoque útil para el análisis de las relaciones México-Estados Unidos?*, coordinado por B. Torres. México: El Colegio de México.
- Toro Hernández, M.C. 1992a. Are Mexican drug control policies exacerbating or addressing the country's drug problems?, ensayo presentado al XVII Congreso de Latin American Studies Association, Los Angeles, 24-27 de septiembre.
- Toro Hernández, M.C. 1992b. Unilateralismo y bilateralismo. En *El combate a las drogas en América*, compilado por P.H. Smith. México: Fondo de Cultura Económica.

- Toro Hernández, M.C. 1993. Drug trafficking from a national security perspective. En *Mexico: in search of security*, editado por B.M. Bagley y S. Aguayo Quezada. Miami: North-South Center, University of Miami Press.
- Toro Hernández, M.C. 1995. *Mexico's "war" on drugs: cause and consequences*. Boulder: Lynne Rienner.
- Toro Hernández, M.C. 1997a. Drug trafficking: Mexican negotiation strategies. *Voices of Mexico*, 38:78-81.
- Toro Hernández, M.C. 1997b. Las trampas del narcotráfico. *Revista de Occidente*, 198:72-87.
- Toro Hernández, M.C. 1997c. Narcotráfico: lo que la interdependencia no nos explicó. En *La política exterior de México: enfoques para su análisis*, editado por el Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos. México: Secretaría de Relaciones Exteriores.
- Toro Hernández, M.C. 1998a. The political repercussions of drug trafficking in Mexico. En *Latin America and the multinational drug trade*, editado por E. Joyce y C. Malamud. Londres: Macmillan.
- Toro Hernández, M.C. 1998b. Estrategias mexicanas de negociación: el caso del narcotráfico. En *México ante el fin de la Guerra Fría*, compilado por I. Bizberg. México: El Colegio de México.
- Toro Hernández, M.C. 1999. The internationalization of police: The DEA in Mexico. *Journal of American History*, 86:623-40.
- Toro Hernández, M.C. 2001. Drug trade. En *Concise encyclopedia of Mexico*, editado por M.S. Werner. Chicago: Fitzroy Dearborn.
- Torres Ponce, J. 1998. *El narcotráfico como elemento desestabilizador del estado mexicano: efectos jurídicos y sociales*. México: Tesis de licenciatura, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Torres Tecotl, O.N. 1988. *México y Estados Unidos ante el problema del narcotráfico*. México: Centro Latinoamericano de Estudios Estratégicos.
- Torrez, E. 2003. *Narco*. Houston: Arte Público.
- Tovar Pinzón, H. 1994. La economía de la coca en América Latina: el paradigma colombiano. *Nueva Sociedad*, 130:86-111.
- Travis, J. 1995. Arrestees and guns: monitoring the illegal firearms market. *National Institute of Justice Research Review*, 1:1-10.
- Treisman, D. 2000. The causes of corruption: a cross-national study. *Journal of Public Economics*, 76:399-458.
- Treverton, G.F. 1989. Los narcóticos en la relación de México y Estados Unidos. En *México y Estados Unidos: el manejo de la relación*, compilado por R. Roett. México: Siglo XXI.
- Trueba Lara, J.L. 1989. La xenofobia en la legislación sonoreense: el caso de los chinos. En *XIII Simposio de Historia y Antropología de Sonora: memoria*. Hermosillo: Universidad de Sonora.
- Trueba Lara, J.L. et al. 1995. *Política y narco poder en México*. México: Planeta.

- Trujillo Muñoz, G. 1990. Lucky Strike. En *En la línea de fuego: relatos policíacos de frontera*, compilado por L. Saravia Quiroz. México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- Trujillo Muñoz, G. 2005. Conflictos y espejismos: la narrativa policíaca fronteriza mexicana. En *El Norte y su frontera en la narrativa policíaca mexicana*, compilado por J.C. Ramírez Pimienta y S.C. Fernández. México: Plaza y Valdés.
- Tulchin, J.S. y A.D. Seele. 2003. Toward a new partnership with Mexico. En *Mexico's politics and society in transition*, editado por J.S. Tulchin y A.D. Seele. Boulder: Lynne Rienner.
- Tullock, G. 1965. *The politics of bureaucracy*. Washington: Public Affairs.
- Tunnell, K.D. 1993. Inside the drug trade: trafficking from the dealer's perspective. *Qualitative Sociology*, 16:361-81.
- Turbiville Jr., G.H. 1999. U.S.-Mexican border security: civil-military cooperation. *Military Review*, 79:29-39.
- Turbiville Jr., G.H. 2003. Los cambiantes desafíos a la seguridad y la interacción de las fuerzas de México y de Estados Unidos. En *Crimen transnacional y seguridad pública: desafíos para México y Estados Unidos*, compilado por J. Chabat y J. Bailey. México: Plaza y Janés.
- Turner, C.E. et al. 1978a. Marijuana and paraquat. *Journal of the American Medical Association*, 240:1857-60.
- Turner, C.E. et al. 1978b. Detection and analysis of paraquat in confiscated marijuana samples. *Bulletin on Narcotics*, 30:47-56.
- Turner, C.E. et al. 1982. Constituents of Cannabis sativa L., XX: the cannabinoid content of Mexican variants grown in Mexico and in Mississippi, United States of America. *Bulletin on Narcotics*, 34:45-59.
- Turner, E.D. 1981. *Revolution in Baja California: Ricardo Flores Magón's high noon*. Detroit: Blaine Ethridge.
- United Nations. 1975. Changes in forms and dimensions of criminality: transnational and national. Documento de trabajo preparado para la Secretaría del Quinto Congreso de las Naciones Unidas sobre Prevención del Delito y Tratamiento de los Delincuentes, Toronto, 1 a 12 de septiembre.
- United Nations. 1994. *Problems and dangers posed by organized transnational crime in the various regions of the world: background report for the World Ministerial Conference on Organized Transnational Crime*. Nápoles, 21-23 de noviembre.
- United Nations. 1998. *Project for a United Nations Convention on Organized Crime*. Viena: United Nations.
- United Nations Economic Commission for Europe. 2002. *Inventory of national practices in estimating hidden and informal economic activities for national accounts*. Ginebra: United Nations Economic Commission for Europe.
- United Nations International Drug Control Programme. 1994. *Drugs and development*. Viena: United Nations Drug Control Programme.

- United Nations International Drug Control Programme. 1997a. *Economic and social consequences of drug abuse and illicit trafficking*. Viena: United Nations Drug Control Programme.
- United Nations International Drug Control Programme. 1997b. *World drug report*. Oxford: Oxford University Press.
- United Nations Office for Drug Control and Crime Prevention. 2002. *Global illicit drug trends 2002*. Viena: United Nations Office for Drug Control and Crime Prevention.
- United Nations Office on Drugs and Crime. 2003a. *The value of illegal drug exports transiting the Caribbean, 1981-2000*. Bridgetown: United Nations Office on Drugs and Crime.
- United Nations Office on Drugs and Crime. 2003b. *Global illicit drug trends 2003*. Viena: United Nations Office on Drugs and Crime.
- United Nations Office on Drugs and Crime. 2005. *2005 World drug report*. Viena: United Nations Office on Drugs and Crime.
- United Nations Office on Drugs and Crime. 2009. *2009 World drug report*. Viena: United Nations Office on Drugs and Crime.
- United States Bureau of the Census. 2002. *United States Census 2000*. Washington: U.S. Government Printing Office.
- United States Congress, Office of Technology Assessment. 1987. *The border war on drugs*. Washington: U.S. Government Printing Office.
- United States Department of Health. 1997. *National Household Survey on Drug Abuse 1996*. Washington: U.S. Government Printing Office.
- United States Department of Labor. 2000. *Employment, hours, and earnings from the Current Employment Statistics Survey*. Washington: United States Department of Labor.
- United States General Accounting Office. 1988. *U.S.-Mexico opium poppy and marijuana aerial eradication program*. Washington: General Accounting Office.
- United States General Accounting Office. 1993. *Drug use measurement: strengths, limitations, and recommendations for improvement*. Washington: General Accounting Office.
- United States General Accounting Office. 1996. *Counternarcotics efforts in Mexico*. Washington: U.S. General Accounting Office.
- United States General Accounting Office. 1998a. *Private banking: Raul Salinas, Citibank and alleged money laundering*. Washington: U.S. General Accounting Office.
- United States General Accounting Office. 1998b. *U.S.-Mexican counternarcotics efforts face difficult challenges*. Washington: U.S. General Accounting Office.
- United States General Accounting Office. 1999. *Update on U.S.-Mexican counternarcotics efforts*. Washington: U.S. General Accounting Office.

- United States General Accounting Office. 2002. *The Drug Enforcement Administration's reporting of arrests*. Washington: U.S. General Accounting Office.
- United States General Accounting Office. 2007. *U.S. assistance has helped Mexican counternarcotics efforts, but tons of illicit drugs continue to flow into the United States: report to Congressional requesters*. Washington: U.S. General Accounting Office.
- United States House of Representatives. 1970. *Appropriation hearings, 1970 Foreign assistance and related agencies*. Washington: U.S. Government Printing Office.
- United States House of Representatives. 1978a. *Investigation of narcotics trafficking proceeds: hearing before the Select Committee on Narcotics Abuse and Control, September-October 1977*. Washington: U.S. Government Printing Office.
- United States House of Representatives. 1978b. *International narcotics control programs: hearing before the Subcommittee on International Operations, May 9, 1978*. Washington: U.S. Government Printing Office.
- United States House of Representatives. 1986. *Occupational Safety and Health Administration oversight hearing on the impact of alcohol and drug abuse on worker health and safety: hearings of the Subcommittee on Health and Safety of the Committee on Education and Labor, October 31, and December 4, 1985*. Washington: U.S. Government Printing Office.
- United States House of Representatives. 1997a. *Counternarcotics efforts in Mexico and along the southwest border: hearing before the Subcommittee on National Security, International Affairs and Criminal Justice, February 25, 1997*. Washington: U.S. Government Printing Office.
- United States House of Representatives. 1997b. *Border security and deterring illegal entry into the United States: hearing before the Subcommittee on Immigration and Claims, April 23, 1997*. Washington: U.S. Government Printing Office.
- United States House of Representatives. 1999a. *Taking the profit out of drug trafficking: the battle against money laundering: hearing before the Subcommittee on Crime, July 24, 1997*. Washington: U.S. Government Printing Office.
- United States House of Representatives. 1999b. *Oversight of United States-Mexico counternarcotics efforts: hearing before the Subcommittee on Criminal Justice, Drug Policy and Human Resources, March 4, 1999*. Washington: U.S. Government Printing Office.
- United States House of Representatives. 1999c. *Oversight of Mexican counternarcotics efforts: are we getting full cooperation?: hearing before the Subcommittee on Criminal Justice, Drug Policy and Human Resources, March 24, 1999*. Washington: U.S. Government Printing Office.
- United States House of Representatives. 2000a. *Examining the drug threat along the southwest border: hearing before the Subcommittee on Criminal Justice, Drug Policy and Human Resources, September 24, 1999*. Washington: U.S. Government Printing Office.
- United States House of Representatives. 2000b. *United States-Mexico counternarcotics efforts: hearing before the Subcommittee on Criminal Justice, Drug Policy and*

- Human Resources, February 29, 2000.* Washington: U.S. Government Printing Office: Washington.
- United States House of Representatives. 2000c. *Responding to the drug crisis in Northern California: hearing before the Subcommittee on Criminal Justice, Drug Policy and Human Resources, March 6, 2000.* Washington: U.S. Government Printing Office: Washington.
- United States House of Representatives. 2001. *Black-tar heroin, meth and cocaine continue to flood the United States from Mexico: hearing before the Subcommittee on Criminal Justice, Drug Policy and Human Resources, June 30, 2000.* Washington: U.S. Government Printing Office.
- United States Public Acts. 1988. *Anti-Drug Abuse Act of 1988.* Washington: U.S. Government Printing Office: Washington.
- United States Public Acts. 1998. *Money Laundering Deterrence Act of 1998.* Washington: U.S. Government Printing Office: Washington.
- United States Senate. 1955. *The illicit narcotics traffic: hearings before the Subcommittee on Improvements in the Federal Criminal Code.* Washington: U.S. Government Printing Office.
- United States Senate. 1969. *Narcotics legislation: hearings before the Subcommittee to Investigate Juvenile Delinquency of the Committee on the Judiciary, September 19, 1969.* Washington: U.S. Government Printing Office.
- United States Senate. 1972. *World drug trafficking and its impact on U.S. security: hearings before the Committee on the Judiciary to investigate the administraci3n of the Internal Security Act and other internal security laws, September 18, 1972.* Washington: U.S. Government Printing Office.
- United States Senate. 1976. *Federal drug enforcement: hearings before the Permanent Subcommittee on Investigations, August 23, 24, 25 and 26, 1976.* Washington: U.S. Government Printing Office.
- United States Senate. 1978. *The Mexican Connection, United States efforts to halt heroin importation, eradication and enforcement in Mexico Southwest border control: hearings before the Subcommittee to Investigate Juvenile Delinquency, February 10 and April 19, 1978.* Washington: U.S. Government Printing Office.
- United States Senate. 1980. *Illegal narcotics profits: hearing before the Subcommittee on Investigations, December 7-14, 1979.* Washington: U.S. Government Printing Office.
- United States Senate. 1987a. *Federal drug interdiction: Command, Control, Communications, and Intelligence Network: hearings before the Permanent Subcommittee on Investigations, March 18 and 24, 1987.* Washington: U.S. Government Printing Office.
- United States Senate. 1987b. *Illegal traffic in weapons and drugs across the United States-Mexican border: hearing before the Permanent Subcommittee on Investigations.* Washington: U.S. Government Printing Office.
- United States Senate. 1990. *International drug control: hearing before the Committee on the Judiciary, August 17, 1989.* Washington: U.S. Government Printing Office.

- United States Senate. 1998. *U.S. and Mexican counterdrug efforts since certification: joint hearing before the Senate Caucus on International Narcotics Control and the Committee on Foreign Relations, October 29, 1997*. Washington: U.S. Government Printing Office.
- United States Senate. 2000a. *Combating methamphetamine proliferation in America: hearing before the Committee on the Judiciary, July 28, 1999*. Washington: U.S. Government Printing Office.
- United States Senate. 2000b. *Private banking and money laundering: a case study of opportunities and vulnerabilities: hearings before the Permanent Subcommittee on Investigations, November 9 and 10, 1999*. Washington: U.S. Government Printing Office.
- United States Sentencing Commission. 1999. *Methamphetamine: final report*. Washington: United States Sentencing Commission.
- United States Treasury Department. 1953. *Traffic in opium and other dangerous drugs for the year ended December 31, 1952*. Washington: U.S. Government Printing Office.
- Uribe Ramírez, S. 1997. Los cultivos ilícitos en Colombia: evaluación, extensión, técnicas y tecnologías para la producción y rendimientos y magnitud de la industria. En *Drogas ilícitas en Colombia: su impacto económico, político y social*, editado por F.E. Thoumi. Bogotá: Ministerio de Justicia y del Derecho, Dirección Nacional de Estupefacientes y Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo.
- Uribe Ramírez, S. 2001. Coste de producción de pequeños cultivadores de coca en Putamayo, Caquetá y Guaviare. En *Cultivos ilícitos en Colombia*, editado por D. Castañeda, M. Castro y A. Medina. Bogotá: Uniandes.
- Urquieta, J.L., dir. 1983. *El traficante*. México: Monte.
- Urquieta, J.L., dir. 1985a. *El traficante II*. México: América.
- Urquieta, J.L., dir. 1985b. *Operación marihuana*. México: Rodríguez.
- Urquiza, F.L., dir. 1955. *Tres de diana*. México: Francisco L. Urquiza.
- Urrutia, M. 1990. Análisis costo-beneficio del tráfico de drogas para la economía colombiana. *Coyuntura Económica*, 20:115-26.
- Valadés Rocha, J.C. 1985. *Historia general de la Revolución mexicana*. México: Gernika.
- Valdés, J. con K. Abraham. 2000. *Coming clean: the true story of a cocaine drug lord and his unexpected encounter with God*. Colorado Springs: WaterBrook.
- Valdés Lakowsky, V. 1981. *Vinculaciones sino-mexicanas: albores y testimonios (1874-1899)*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Valdez, A. y S.J. Sifaneck. 2004. "Getting high and getting by": dimensions of drug selling behaviors among American Mexican gang members in South Texas. *Journal of Research in Crime and Delinquency*, 41:82-105.
- Valdez, D.W. 2005. *Cosecha de mujeres: safari en el desierto mexicano*. México: Océano.

- Valdez Zepeda, A. 2002. Salarios y poder público: un análisis de las remuneraciones de los gobernantes de primer nivel en México. *Desarrollo Humano e Institucional en América Latina*, 36:49-61.
- Valentine, D. 2004. *The strength of the wolf: the secret history of America's war on drugs*. Nueva York: Verso.
- Valenzuela Arce, J.M. 1987. Los gamines. En *Antología de la nueva narrativa bajacaliforniana*, seleccionado por Ó. Hernández Valenzuela. Mexicalia: Universidad Autónoma de Baja California.
- Valenzuela Arce, J.M. 2002. *Jefe de jefes: corridos y narcocultura en México*. México: Plaza y Janés.
- Valenzuela Lugo, R. El cultivo del opio en Badiraguato. *Presagio*, 26:15-17.
- Valle, A., coord. 1997. *Seguridad pública, militarización y derechos humanos*. México: Instituto de Estudios de la Revolución Democrática.
- Valle Espinosa, E. 1995. *El segundo disparo: la narcodemocracia mexicana*. México: Océano.
- Van Aelstyn, M.A. 2008. Mexican organized crime: drug cartels. En *Organized crime: an international encyclopedia*, editado por F.G. Shanty y P.P. Mishra. Santa Bárbara: ABC-CLIO.
- Vanderwood, P.J. 1986. *Desorden y progreso: bandidos, policías y desarrollo mexicano*. México: Siglo XXI.
- Van der Veen, H. 2003a. *The international drug complex: taxation, protection, warfare, and the nature of rule*. Florencia: Tesis doctoral, European University Institute.
- Van der Veen, H.T. 2003b. The war on drugs in the creation of a new world (dis)order. *Shadow globalization, ethnic conflicts and new wars: a political economy of intra-state war*, editado por D. Jung. Londres: Routledge.
- Van Duyne, P.C. 1993. Organized crime and business crime-enterprises in the Netherlands. *Crime, Law and Social Change*, 19:103-42.
- Van Duyne, P.C. 1996. The phantom and threat of organised crime. *Crime, Law and Social Change*, 24:341-77.
- Van Duyne, P.C. 1997. Money-laundering: Pavlov's dog and beyond. Conferencia pronunciada en European Regional Fraud Conference, Amsterdam, 22 y 23 de septiembre.
- Van Duyne, P.C. 2003. Money laundering policy: fears and facts. En *Criminal finances and organising crime in Europe*, editado por P.C. Van Duyne, K. Von Lampe y J. Newell. Nijmegen: Wolf Legal.
- Van Ours, J.C. 1995. The price elasticity of hard drugs: the case of opium in the Dutch East Indies, 1923-1938. *Journal of Political Economy*, 103:261-79.
- Van Rijckeghem, C. y B. Weder. 2001. Bureaucratic corruption and the rate of temptation: do low wages in the civil service affect corruption, and by how much? *Journal of Development Economics*, 65:307-31.

- Van Wert, J.M. 1982. *Government of Mexico herbicidal opium poppy eradication program: a summative evaluation*. Los Ángeles: Tesis doctoral, University of Southern California.
- Van Wert, J.M. 1986. El control de los narcóticos en México: una década de institucionalización y un asunto diplomático. En *México-Estados Unidos 1985*, compilado por G. Székely. México: El Colegio de México.
- Van Wert, J.M. y F.K. Grittner. 2001. Mexico as drug source. En *Encyclopedia of drugs, alcohol and addictive behavior*, editado por R. Carson-DeWitt. Nueva York: Macmillan.
- Varela Cid, E. 1999. *Hidden fortunes, drug money: the cartels and the elite world banks*. Nueva York: Hudson Street.
- Varese, F. 1994. Is Sicily the future of Russia? Private protection and the rise of the Russian Mafia. *Archives Européennes de Sociologie*, 35:224-58.
- Varese, F. 2001. *The Russian Mafia: private protection in a new market economy*. Oxford: Oxford University Press.
- Vargas Casillas, L.A. 1998. Algunos antecedentes de la ley federal contra la delincuencia organizada. *Iter Criminis: Revista de Derecho y Ciencias Penales*, 1:201-35.
- Vargas Suárez, R. y J. Barragán. 1995. Amapola en Colombia: economía ilegal, violencias e impacto regional. En *Drogas, poder y región en Colombia*, editado por R. Vargas Suárez. Bogotá: CINEP.
- Velasco, J.L. 2005a. *Insurgency, authoritarianism, and drug trafficking in Mexico's "democratization"*. Nueva York: Routledge.
- Velasco, J.L. 2005b. Drogas, seguridad y cambio político en México. *Nueva Sociedad*, 198:89-101.
- Velásquez Flores, R. 1999. *United States-Mexican relations: between conflict and cooperation*. Miami: Tesis doctoral, University of Miami.
- Velázquez Morales, C. 2001a. *Los inmigrantes chinos en Baja California*. Mexicali: Universidad Autónoma de Baja California.
- Velázquez Morales, C. 2001b. Tres migraciones chinas en Baja California, 1899-1945. *Calafia*, 1:45-63.
- Velázquez Robles, C. y R. Burgos Mejía. 1972. La crisis de la reforma agraria: invasiones de latifundios en Sinaloa. *Temas Económicos*, 1:50-140.
- Vélez Quero, S.E. 1996. Narcotráfico y los retos de la soberanía. *Relaciones Internacionales*, 72:77-86.
- Vélez Quero, S.E. 1997. La guerra contra las drogas y la frontera México-Estados Unidos. *Cuadernos de Nueva Sociedad*, 1:39-52.
- Vélez Quero, S.E. 1999a. El narcotráfico y la frontera México-Estados Unidos. En *Realidades emergentes de América del Norte*, editado por A.L. Ruelas. México: Plaza y Valdés.
- Vélez Quero, S.E. 1999b. El conservadurismo en las políticas antinarcóticos de Estados Unidos. Impactos internos y en su relación con México. En *Estados Unidos y*

- Canadá: ¿signos conservadores hacia el siglo XXI?*, coordinado por M. Vereá y S. Núñez. México: Centro de Investigaciones sobre América del Norte, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Vélez Quero, S.E. 2002a. Hot borders: regional integration and the narco-trade. Ensayo presentado a la Conferencia The Americas After September 11: Hemispheric Integration and Human Security, Robarts Centre for Canadian Studies, York University, Toronto, 7 al 19 de julio.
- Vélez Quero, S.E. 2002b. Las fuerzas armadas en la lucha contra el narcotráfico: razones y efectos. En *La globalización y sus manifestaciones en América del Norte*, coordinado por M. Gambrell Ruppert. México: Centro de Investigaciones sobre América del Norte, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Venkatesh, S.A. 1997. The social organization of street gang activity in an urban ghetto. *American Journal of Sociology*, 103:82-111.
- Victoria Zepeda, F.J. 1993. *Testigo a la fuerza: los crímenes impunes de Javier Coello Trejo, cómplices y encubridores*. México: Editores Asociados Mexicanos.
- Victoria Zepeda, F.J. 1994. *El imperio de la impunidad: confidencias sobre Jorge Carpizo y Diego Valadés en la PGR*. México: Selector.
- Victoria Zepeda, F.J. 1995. *La casta divina: secretos de una narcodedocracia*. México: Editores Asociados Mexicanos.
- Victoria Zepeda, F.J. 1998. *Secretos de la procuraduría: el arte de investigar torturando sin dejar huellas*. México: Editores Asociados Mexicanos.
- Vidales Quintero, M.L. 1994. Los comerciantes chinos en Culiacán (1900-1920). En *Culiacán a través de los siglos*, coordinado por G. Ibarra Escobar y A.L. Ruelas. Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa y Ayuntamiento de Culiacán.
- Villalobos, J.P. y J.C. Ramírez Pimienta. 2004. Corridos and la pura verdad: myths and realities of the Mexican ballad. *South Central Review*, 21:129-49.
- Villamil, J. 1998. *Los desafíos de la transición: escenarios del cambio político en México*. México: Raya en el Agua.
- Villar Kretchmar, S.I. 1986. La narcotización de la cultura en Estados Unidos y su impacto en México. En *México-Estados Unidos 1985*, compilado por G. Székely. México: El Colegio de México.
- Villar Kretchmar, S.I. 1988. Drogas: El nudo gordiano. *Nexos*, 126:7-10.
- Villar Kretchmar, S.I. 1989a. Perspectivas de control del mercado de narcóticos: México y Estados Unidos. En *Retos de las relaciones entre México y Estados Unidos: México y Estados Unidos en la cadena internacional del narcotráfico*, editado por G. González y M. Tienda. México: Fondo de Cultura Económica.
- Villar Kretchmar, S.I. 1989b. Rethinking hemispheric antinarcotics strategy and security. En *The Latin American narcotics trade and U.S. national security*, editado por D.J. Mabry. Nueva York: Greenwood.
- Villar Kretchmar, S.I. 1989c. El mercado ilegal de narcóticos en México y Estados Unidos: el fracaso de una política y una alternativa. En *México y Estados Unidos: el manejo de la relación*, compilado por R. Roett. México: Siglo XXI.

- Villar Kretchmar, S.I. 1989d. De la narcocertificación y la corrupción a la efectividad y la dignidad. En *México-Estados Unidos 1987*, compilado por G.M. Bueno y L. Meyer. México: El Colegio de México.
- Villar Kretchmar, S.I. 2001. El desafío de la seguridad pública en el Distrito Federal. En *El desafío democrático de México: seguridad y estado de derecho*, editado por A. Alvarado Mendoza y W.S. Arzt Colunga. México: El Colegio de México.
- Villarreal, J. 1993. Se cortó las venas el rey de la droga. En *La crónica policiaca en la ciudad de México: nota roja 70's*, editado por M. Laurini y R. Díez. México: Diana.
- Volkov, V. 2001. Security and enforcement as private business: the conversion of Russia's power ministries and its institutional consequences. En *New entrepreneurs in Russia and China*, editado por V. Bonnell. Boulder: Westview.
- Volkov, V. 2002. *Violent entrepreneurs: use of force in the making of Russian capitalism*. Ithaca: Cornell University Press.
- Von Neumann, J. y O. Morgenstern. 1947. *Theory of games and economic behavior*. Princeton: Princeton University Press.
- Vuchinich, R.E. y C.A. Simpson. 1998. Hyperbolic temporal discounting in social drinkers and problem drinkers. *Experimental and Clinical Psychopharmacology*, 6:292-305.
- Wade, R. 1997. How infrastructure agencies motivate staff: canal irrigation in India and the Republic of Korea. En *Infrastructure strategies in East Asia*, editado por A. Mody. Washington: World Bank.
- Wagner F. et al. 2002. Social cohesion, cultural identity, and drug use in Mexican rural communities. *Substance Use and Misuse*, 37:715-47.
- Wagstaff, A. y A. Maynard. 1988. *Economic aspects of the illicit drug market and drug enforcement policies in the United Kingdom*. Londres: Home Office.
- Wald, E. 2001. *Narcocorrido: a journey into the music of drugs, guns, and guerrillas*. Nueva York: Rayo.
- Waldorf, D. y S. Murphy. 1995. Perceived risks and criminal justice pressures on middle class cocaine sellers. *Journal of Drug Issues*, 25:11-32.
- Waldorf, D. et al. 1977. *Doing coke: an ethnography of cocaine users and sellers*. Washington: Drug Abuse Council.
- Waldorf, D. et al. 1991. *Cocaine changes*. Philadelphia: Temple University Press.
- Walker, D. 2003. *San Diego, home base for freedom: how we became America's finest military port*. San Diego: Premier.
- Walker III, W.O. 1978. Control across the border: the United States, Mexico, and narcotics policy, 1936-1940. *Pacific Historical Review*, 47:91-106.
- Walker III, W.O. 1981. *Drug control in the Americas*. Albuquerque: University of New Mexico Press.
- Walker III, W.O., ed. 1996a. *Drugs in the Western Hemisphere: an odyssey of cultures in conflict*. Wilmington: Scholarly Resources.

- Walker III, W.O. 1996b. After Camerena. En *Drug trafficking in the Americas*, editado por B.M. Bagley y W.O. Walker III. Miami: University of Miami Press.
- Walston, J. 1988. *The Mafia and clientelism: roads to Rome in post-war Calabria*. Nueva York: Routledge.
- Warner, B.D y B.W. Coomer. 2003. Neighborhood drug arrest rates: are they a meaningful indicator of drug activity? A research note. *Journal of Research in Crime and Delinquency*, 40:123-38.
- Warnock, J.W. 1995. *The other Mexico: the North American triangle completed*. Montreal: Black Rose.
- Wasson, R.G. 1966. Ololiuhou and the other hallucinogens of Mexico. En *Summa antropológica en homenaje a Roberto J. Weitlaner*. México: Instituto Nacional de Antropología e Historia.
- Wasson, R.G. 1983. *El hongo maravilloso teonanácatl*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Weatherburn, D. y B. Lind. 1997. The impact of law enforcement activity on a heroin market. *Addiction*, 92:557-69.
- Weatherburn, D. et al. 2003. Supply control and harm reduction: lessons from the Australian heroin "drought". *Addiction*, 98:83-91.
- Weaver, Randy. 1998. Intelligence: trafficking organizations. En *The National Methamphetamine Drug Conference, Omaha, Nebraska, May 28-30, 1997: Conference proceedings*. Washington: Office of National Drug Control Policy.
- Webb, G. 1998. *Dark alliance: the CIA, the Contras, and the crack cocaine explosion*. Nueva York: Seven Stories.
- Wedgwood, R. 1990. United States v. Verdugo-Urquidez. *American Journal of International Law*, 84:747-55.
- Weinberg, B. 2000. *Homage to Chiapas: the new indigenous struggles in Mexico*. Londres: Verso.
- Weisman, A. 1984. *La frontera: the United States border with Mexico*. San Diego: Harcourt Brace Jovanovich.
- Weisman, A. 1996. The deadly harvest of the Sierra Madre. En *The late great Mexican border: reports from a disappearing line*, editado por B. Bird y S.M. Bird. El Paso: Cinco Puntos.
- Weintraub, S. y D. Wood. 2010. *Cooperative Mexican-U.S. antinarcotics efforts*. Washington: Center for International and Strategic Studies.
- Weldon, J. 1997. Political sources of presidencialismo in Mexico. En *Presidentialism and democracy in Latin America*, editado por S. Mainwaring and M.S. Shugart. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wellinga, K. 2002. Cantando a los traficantes. *Foro Hispánico: Revista Hispánica de Flandes y Holanda*, 22:137-54.
- Wellinga, K. 2003. Narcocorridos, drugsballades in México: gewijzigd verschenen als "De Liedjesoorlog". *De Academische Boekengids*, 38:9-10.

- Wendel, T. y R. Curtis. 2000. The heraldry of heroin: "dope stamps" and the dynamics of drug markets in New York City. *Journal of Drug Issues*, 30:225-60.
- Werlin, H.H. 2003. Globalization and governance: the experience of Mexico. *Orbis*, 47:73-87.
- Werne, J.R. 1980. Esteban Cantú y la soberanía mexicana en Baja California. *Historia Mexicana*, 30:1-32.
- Werner, D. 1990. La guerra antidrogas. *Nexos*, 156:27-32.
- West, O. 2003. *Four days to Veracruz*. Nueva York: Simon and Schuster.
- Whalen, C. 1994. The narco-politics in Mexico. *Mexico Report*, 10:1-12.
- Whalen, C. 1995. Mexico: what is next? Conferencia pronunciada en el Council of Foreign Relations, Nueva York, 6 de marzo.
- White, M.D. y W.A. Luksetich. 1983. Heroin: price elasticity and enforcement strategies. *Economic Inquiry*, 21:557-64.
- Whitten, D.L. 1999. *Perspective on the military involvement in the war on drugs: is there a better way?* Maxwell-Gunter Air Force Base: Tesis doctoral, Air University.
- Wiarda, H.J. 2000. Beyond the pale: the bureaucratic politics of United States policy in Mexico. *World Affairs*, 162:174-90.
- Wilder, R. 1965. *Fruit of the poppy*. Nueva York: G.P. Putnam.
- Williams, J. 2004. The effects of price and policy on marijuana use: what can be learned from the Australian experience? *Health Economics*, 13:123-37.
- Williams, P. 1994a. Transnational criminal organisations and international security. *Survival*, 36:96-113.
- Williams, P. 1994b. Transnational criminal organizations: strategic alliances. *Washington Quarterly*, 25:57-72.
- Williams, P. y C. Florez. 1994. Transnational criminal organizations and drug trafficking. *Bulletin on Narcotics*, 46:9-24.
- Williams, T. 1989. *The cocaine kids: the inside story of a teenage drug ring*. Nueva York: Addison-Wesley.
- Willoughby, R. 2003. Crouching fox, hidden eagle: drug trafficking and transnational security. A perspective from the Tijuana-San Diego border. *Crime, Law and Social Change*, 40:113-42.
- Wilson, J.Q. 1968. *Varieties of police behavior: the management of law and order in eight communities*. Cambridge: Harvard University Press.
- Winer, J.M. 2010. Mexican money laundering: a study in cross-border currency flows, a permeable financial services sector, and regulatory arbitrage. En *Cooperative Mexican-U.S. antinarcotics efforts*, de S. Weintraub y D. Wood. Washington: Center for International and Strategic Studies.
- Winslow, D. 2005. *Power of the dog*. Nueva York: Knopf.
- Winslow, G. 2003. Capital crimes. En *Prison nation: the warehousing of America's poor*, editado por T. Herivel y P. Wright. Nueva York: Routledge.

- Wisotsky, S. 1983. Exposing the war on cocaine: the futility and destructiveness of prohibition. *Wisconsin Law Review*, 6:1305-426.
- Wood, E. *et al.* 2004. Displacement of Canada's largest public illicit drug market in response to a police crackdown. *Canadian Medical Association Journal*, 170:1551-6.
- Woodiwiss, M. 2000. Organized crime: the dumbing of discourse. En *British Criminology Conference: selected proceedings*, editado por G. Mair and R. Tarling. Londres: British Society of Criminology.
- Woodley, R.A. 1971. *Dealer: portrait of a cocaine merchant*. Nueva York: Holt, Rinehart and Winston.
- Woods, B.F. 1998. *The art and science of money laundering: inside the commerce of the international narcotics traffickers*. Boulder: Paladin.
- Worker, D. y B. Worker. 1997. *Escape: the true history of a young American couple and their hair-raising escape from Mexico City's "inescapable" prison*. San Francisco: San Francisco Book.
- Worrall, J.L. 2001. Addicted to the drug war: the role of civic asset forfeiture as a budgetary necessity in contemporary law enforcement. *Journal of Criminal Justice*, 29:171-87.
- Ybarra Flores, M.R. 1988. *Infamia: colombianización del narcotráfico en México*. México: Mario Rafael Ybarra Flores.
- Yehya, N. 1995. El narcocine. *Nexos*, 214:20-4.
- Young, R. 2005. Mexico. En *Encyclopedia of white-collar and corporate crime*, editado por L. Salinger. Thousand Oaks: Sage.
- Youngers, C.A. y E. Rosin, eds. 2005. *Drugs and democracy in Latin America: the impact of U.S. policy*. Boulder: Lynne Rienner.
- Yuan, Y. y J.P. Caulkins. 1998. The effect of variation in high-level domestic drug enforcement on variation in drug prices. *Socio-Economic Planning Sciences*, 32:265-74.
- Zacarías González, M.C.L. 1977. *Comentario sociológico jurídico sobre los estupefacientes y drogas peligrosas*. Zacatecas: María del Carmen Lauramelia Zacarías González.
- Zagaris, B. y S.B. MacDonald. 1992. Mexico. En *International handbook on drug control*, editado por S. MacDonald y B. Zagaris. Westport: Greenwood.
- Zagaris, B. *et al.* 1997. Mexico-United States extradition and alternatives: from fugitive slaves to drug traffickers: 150 years and beyond the Rio Grande's winding courses. *American University Journal of International Law and Policy*, 12:519-627.
- Zaid, M.S. 1997a. Military might versus sovereign right: the kidnapping of Dr. Humberto Alvarez-Machain and the resulting fallout. *Houston Journal of Internal Law*, 22:1040-97.
- Zaid, M.S. 1997b. Military might versus sovereign right: the kidnapping of Dr. Humberto Álvarez-Machain and the resulting fallout. En *El papel del derecho*

- internacional en América: la soberanía nacional en la era de la integración regional*, por C.N. Brower *et al.* México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Zaitch, D. 2001. *Trafficking cocaine: Colombian drug entrepreneurs in the Netherlands*. La Haya: Kluwer.
- Zamarripa, R. 1993. *Sonora 91: historia de políticos y policías*. México: La Jornada.
- Zamarripa, R. 1995. La siembra de vientos. En *Salinas a juicio*, compilado por C. Romero. México: Planeta.
- Zamora Pierce, J. 1993. La delincuencia organizada: necesidad de reformas legislativas. En *La procuración de justicia: problemas, retos y perspectivas*. México: Procuraduría General de la República.
- Zamora Sánchez, P. 1999. *Marco jurídico del lavado de dinero*. México: Oxford University Press.
- Zárate Ruiz, A. 2003. *La Ley de Herodes y la "guerra" contra las drogas*. México: Plaza y Valdés.
- Zedillo Ponce de León, E. 1996. *Iniciativa de Ley Federal contra la Delincuencia Organizada y de reformas a la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos presentada ante el Honorable Congreso de la Unión, 19 de marzo de 1996*. México: Poder Ejecutivo Federal.
- Zepeda Lecuona, G. 2001. Delincuencia: fachada reformadora y los sótanos de la impunidad. *Revista del Senado de la República*, 4:1-20.
- Zepeda Lecuona, G. 2003. Ineficiencia al servicio de la impunidad: las organizaciones de la procuración de justicia en México. En *Crimen transnacional y seguridad pública: desafíos para México y Estados Unidos*, compilado por J. Chabat y J. Bailey. México: Plaza y Janés.
- Zepeda Lecuona, G. 2004. *Crimen sin castigo: procuración de justicia penal y ministerio público en México*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Zeuthen, F. 1933. Du monopole bilatéral. *Revue d'Économie Politique*, 47:1651-70.
- Zhang, S. y K.L. Chin. 2002. Enter the dragon: inside Chinese human smuggling organizations. *Criminology*, 40:737-67.
- Zhang, S. y K.L. Chin. 2003. The declining significance of Triad societies in transnational illegal activities: a structural deficiency perspective. *British Journal of Criminology*, 43:469-88.
- Ziegler, J. 1990. *Suiza lava más blanco*. Barcelona: B.
- Zimring, F.E. y G. Hawkins. 1997. *Crime is not the problem: lethal violence in America*. Oxford: Oxford University Press.
- Zirnite, P. 1997. *Reluctant recruits: the U.S. military and the war on drugs*. Washington: Washington Office on Latin America.

Nombre	Ciudad	Periodicidad	Revisión
<i>El Financiero</i>	Ciudad de México	Diaria	1997-2003
<i>El Universal</i>	Ciudad de México	Diaria	1997-2003
<i>La Jornada</i>	Ciudad de México	Diaria	1996-2003
<i>Milenio</i>	Ciudad de México	Semanal	1997-2003
<i>New York Times</i>	Nueva York	Diaria	1997-2003
<i>Proceso</i>	Ciudad de México	Semanal	1976-2003
<i>Washington Post</i>	Washington	Diaria	1997-2003
<i>Zeta</i>	Tijuana	Semanal	1996-2003
