



La economía del narcotráfico en España: cantidades y destinos¹

Armando Fernández Steinko

Universidad Complutense de Madrid

asteinko@ucm.es

Resumen

La comunidad política viene aceptando acríticamente una serie de cifras relacionadas con el negocio del narcotráfico, y que están más basadas en discursos ideológicos que en metodologías científicas contrastadas. La reconstrucción de la cadena de valor de los procesos de producción y de distribución de drogas permite radiografiar, con un elevado grado de certeza, la complejidad del negocio del narcotráfico, fijar la porción del valor añadido que recae sobre cada grupo de actores, pero también estimar los ingresos, brutos y netos, que recaen sobre cada uno de ellos en función de su número y del valor añadido total a repartir. En este trabajo se presenta la reconstrucción de dicha cadena referida al tráfico de cocaína, heroína y cannabis en España, así como un cálculo de los beneficios en sus principales eslabones y del uso que los narcotraficantes hacen de estos últimos.

Palabras clave: economía del narcotráfico, España, discursos penales, blanqueo de capitales.

¹ Este trabajo forma parte de los siguientes proyectos de investigación financiados por el Ministerio de Ciencia y Tecnología de España: Estructuras del blanqueo de capitales en España (SEJ 2006 05099) y Fiscalización internacional de drogas: problemas y soluciones (DER 2016.74872-R). La primera versión de este documento fue presentado en el X Congreso Internacional GIGAPP 2019 en Gobierno, Administración y Políticas Públicas. (Madrid, septiembre 2019).

The economy of narcotrafficking in Spain: quantities and destinations

Abstract:

The political community has been uncritically accepting a series of figures related to the drug trafficking business. These are based on an ideological discourse, rather than on proven scientific methodologies. With a high degree of certainty, the reconstruction of the value chain of drug production and distribution processes helps to understand the complexity of the drug trafficking business, establishing the portion of the added value that falls on each group of actors, but also estimating the gross and net income that falls on each one of them according to their number and the total added value to be distributed. This paper presents the reconstruction of this value chain for cocaine, heroin and cannabis trafficking in Spain, as well as the calculation of the profits and the use that drug traffickers make of the latter.

Key words: drug trafficking economy, Spain, criminal discourses, money laundering.

Introducción

El componente económico del narcotráfico está en la base de numerosas iniciativas legislativas y gubernamentales. Pero a pesar de la fuerte carga política que se le viene atribuyendo a sus dimensiones por parte de algunos gobiernos y organismos internacionales, no existen apenas cálculos de los ingresos que genera esta actividad, su reparto entre los diferentes actores que participan en la cadena de valor, los gastos que ocasiona y los beneficios generados. La mayoría de los escasos estudios académicos existentes, no son tenidos en cuenta y el relato político-ideológico domina claramente el panorama. La mayor parte de las cifras que se han ido consolidando en el imaginario colectivo de políticos, profesionales del derecho, académicos, periodistas, cuerpos policiales y gobiernos, no se basan en la aplicación de metodologías científicas discutidas en espacios deliberativos abiertos, sino en meras hipótesis o “estimaciones creativas” citadas una y otra vez, y que tienen su origen en fuentes gubernamentales o en organizaciones internacionales expuestas a compromisos y dinámicas diplomáticas antes que científicas (Fernández Steinko, 2013). Así, el documento fundacional para la creación del Grupo de Acción Financiera- en las siglas en inglés: -Financial Action Taskforce-, incluye estimaciones de las cantidades susceptibles de

ser “blanquedas” en el mundo, pero sólo tiene en cuenta los activos generados con delitos de cuello azul -mayormente con narcotráfico- sin hacer una sola mención a los los ilícitos de cuello blanco (FATF, 1990). Y esto, a pesar de que, como se desprende de la Tabla 1, en España y en otros países comparables del área de la OCDE, los activos generados con actividades de cuello azul, sólo representan 10% de toda la renta ilícita anual

Tabla 1: Flujo anual de activos ilícitos en España (media 2000-2015)

Delitos precedentes	Flujo anual de activos ilícitos (mill)	% de todos los activos ilícitos incorporados a la circulación(8)	% del PIB español(9)	EEUU/Banco Mundial/Naciones Unidas	Italia
Cuello Blanco					
Contra la Hacienda Pública	20.000 €(4)	29%(5)	2,1%	48%(10)	
	18.000 €(5)		1,9%		
Desvío de subvenciones	2.000 €	3%	0,2%		
Malversación de caudales públicos(1)	24.000 €	35%	2,5%		
Delitos contra la ordenación del territorio	13.000 €	19%	1,4%		
Cohechos(2)	900 €	1%	0,1%		
Subtotal “corrupción”	39.800 €	58%	4,2%	3%(11)	
Estafas	150€ (6)	0,2%	0,02%		
	480€ (7)		0,05%		
Cuello Azul					
Narcotráfico(3)	4.500€	7%	0,5%	19,8%(10)	0,2% - 0,7%(16)
			0,9%(14)		
Robos y hurtos	2.000€	3%	0,2%	3,4%(10)	-
Tráfico de productos del tabaco	1.200€	2%	0,1%	-	0,05%(19)
Prostitución coactiva	320€	0,5%	0,03%	0,4%(13)	0,08-0,2%(16)
Tráfico no autorizado de armas	200€	0,3%	0,02%	0,03%(14)	0,4%(16)
Extorsión y secuestros(18)	5€	Irrelev.	Irrelev.	-	0,5%(17)
Delitos cuello blanco	60.500 €	88%	6,3%	66%(10)	-
Delitos cuello azul	8.200 €	12%	0,9%	27%(10)	1,5%(16)
TOTAL	68.700€	100%	7,2%	8%(15)	-

Fuentes: Fernández Steinko (2021)

- (1) En los tres niveles de la administración: central, autonómica y municipal
- (2) Incluye una estimación gruesa del valor de los pagos en especie
- (3) Media de los cálculos realizados por el lado de la oferta y de la demanda.
- (4) Valor de las cuotas no ingresadas por un importe superior a 120.000€ al año
- (5) Valor en circulación tras descontar el 10% recuperado por la Hacienda Pública
- (6) Cantidades usurpadas en actos de redistribución predatoria
- (7) Cantidades estafadas totales que incluyen la volatilización de patrimonio usurpado por los estafadores
- (8) No incluyen ni el 10% recuperado por Hacienda, ni las cantidades estafadas y volatilizadas. Esto quiere decir que el 100% de referencia para esta columna asciende no a 57.000 mill€ sino a 55.000 mill€
- (9) El PIB de referencia es su media entre los años 2000-2015: 957.000 mill€
- (10) Porcentaje sobre todos los activos ilícitos generados en los EEUU en el año 1990. Fuente: Levi y Reuter (2006)
- (11) Como porcentaje del PIB mundial. Fuente BM (1997)
- (12) Valor de todo el narcotráfico en el mundo segunda mitad años 1990 como porcentaje del PIB mundial. Fuente: ONUCDD (2005)
- (13) Tráfico de personas tanto “con” como “sin” fines de explotación sexual en porcentaje de la economía ilícita norteamericana (año 1990) en porcentaje del PIB norteamericano. Fuente: Levi y Reuter (2006)
- (14) Sobre el PIB norteamericano (año 2000). Fuente: Levi y Reuter (2006)
- (15) Valor de la economía ilícita norteamericana sobre el conjunto del PIB norteamericano (año 2000) Fuente: Levi y Reuter (2006). Porcentaje del PIB de Italia calculado en su media anual para el período 2005-2013). Fuente: Calderoni (2014)
- (16) Porcentaje sobre el PIB de Italia del año 2010. Fuente: Calderoni (2014)
- (17) Sólo de la organización terrorista ETA, media 1980 y 2010
- (18) Sólo las organizaciones mafiosas. Fuente: Calderoni (2014)

Todo apunta a que hemos asistido a un repliegue del conocimiento científico con respecto a los relatos político-ideológicos, un repliegue del que la comunidad académica no parece ser muy consciente. Hasta el año 2007, la Oficina de Naciones Unidas contra las Drogas y el Delito publicaba algunas estimaciones económicas criticadas por expertos independientes por poco transparentes y politizadas, aunque, desde entonces, la ONU ha adoptado una posición de mayor prudencia en este tema (UNODCCP, VV.AA). Estas estimaciones se basan en una serie de supuestos problemáticos como la llamada “regla de oro” de las incautaciones del 10%, o el cálculo del mercado mundial de drogas a partir del precio del gramo en aquellas calles del planeta donde este es más elevado: los grandes centros terciarios de los países de la OCDE. En determinados informes de Naciones Unidas publicados antes de 2007 se le atribuía al narcotráfico un volumen económico superior al de todo el sector turístico, que suma 360.000 mill\$ anuales, o al del sector de la confección, que casi llega a los 400.000 mill\$. Si esto fuera cierto, los activos del narcotráfico que buscan ser “blanqueados”, tendrían que tener presencia en casi cada rincón de la economía y de la vida social del planeta, lo cual permite justificar cualquier medida de lucha contra las drogas bajo amenaza de infiltración de la vida económica, política y empresarial por parte de los “cárteles de la drogas” y de las “multinacionales del crimen organizado”. Algunos autores académicos como Manuel Castells

(1998) han reforzado estos argumentos con afirmaciones basadas en publicaciones periodísticas y de difusión cultural como la editorial norteamericana *Readest Digest*, reforzando así la idea de que la economía ilícita internacional y el blanqueo de capitales es un problema vinculado casi exclusivamente al narcotráfico y a otros delitos de cuello azul como el tráfico de armas, la prostitución coactiva o el tráfico de material nuclear. Frases como “si se erradicara el narcotráfico la economía de los Estados Unidos experimentaría pérdidas comprendidas entre el 19% y el 22%, mientras que la mexicana sufriría un desplome del 63% [...] jamás en la historia de la humanidad ha existido una mercancía tan rentable” (Rastello, 2009: 18-21) no son infrecuentes. Ilustran una tendencia para querer ver en el narcotráfico cifras económicas lo más elevadas posible, bien para criticar la entereza moral del actual orden económico, bien para justificar políticas incompatibles con los derechos humanos y el multilateralismo. La única forma de avanzar hacia una visión realista del impacto económico del narcotráfico es realizando estudios nacionales particularizados utilizando metodologías similares y extrapolando los hallazgos obtenidos sólo a aquellos otros con sistemas jurídicos, económicos, culturales y sociales, y precios por gramo en la calle y niveles de consumo mínimamente comparables entre sí.

La cadena internacional de valor añadido (VA) del narcotráfico

Los datos que aportamos aquí para determinar las dimensiones de la economía de las drogas en España se basan en fuentes oficiales españolas y comunitarias, en los hechos probados de 320 sentencias de blanqueo de dinero de narcotráfico cuyos datos han sido sistematizados y procesados haciendo uso del programa Excel, en varias entrevistas a expertos en aspectos particulares y a ex-distribuidores pequeños y medios activos en España y el trabajos científicos solventes sobre la economía de las drogas². Los resultados del estudio encargado por la Comisión Europea al Instituto Rand de Santa Mónica y al Instituto Trimbo de Amsterdam (Reuter y Trautmann eds., 2009) nos han servido para calcular la cadena de valor añadido del tráfico mayorista y minorista de cocaína y heroína a partir de datos sobre consumo y precios del gramo en España. La cadena propuesta por dichos autores es la siguiente:

² Proyectos SEJ 2006 05099 y 2016.74872-R financiados por el Ministerio Español de Ciencia y Tecnología

Tabla 2: Cadena de valor añadido del tráfico de cocaína y heroína (año 2000)

Eslabones de la cadena VA I	Cocaína (% del precio final) II	Heroína (% del precio final) III	Actores IV(5)
(1) Producción en origen	\$ 650 (1) hoja y clorhidrato en Colombia- (0,5%) (2)	\$ 550 (1) opio en Afganistán- (0,4%) (2)	Entre bastantes y muchos
(2) Exportación	\$ 1.000 Colombia-(3) (+ 0,3% = 0,8%) (4)	\$ 2.000 - 4.000 Afganistán (3) (+1 a 2,5% = 1,4 a 2,9% media 2,2%) (4)	Varios centenares
(3) Importación	\$ 15 - 20.000 -Miami (+ 11,7% = 14,5%)	\$ 35.000 -Londres (+ 23,8% = 25.9%)	Varios miles
(4) Venta mayorista (por kilos)	\$ 33.000 -Chicago (+ 13% = 27,5%)	\$ 50.000 -Londres (+ 11,1% = 37%)	
(5) Venta mayorista (por onzas)	\$ 52.000 -Chicago (+ 15,8% = 43,3%)	\$ 65.000 -Londres (+11,1% = 48,1%)	
(6) Venta minorista de sustancia pura	\$ 120.000 -Chicago (+ 56,7% = 100%)	\$ 135.000 -Londres (+ 51,9% = 100%)	Decenas de miles (unos 80.000 en el RU) (5)

Fuente: Reuter y Trautmann (eds.) (2009) y elaboración propia. Ver también Reuter y Greenfield (2001)

(1) Precio por kilo de sustancia pura. Este precio va aumentando en función del eslabón. Las cifras reales fluctúan alrededor de las cifras señaladas dependiendo de las coyunturas aunque nuestros informantes las dan por relativamente estables en términos nominales

(2) Porcentaje del valor añadido por el eslabón correspondiente con respecto al precio final minorista en la calle

(3) Lugares en los que se han registrado los precios

(4) Porcentaje de valor añadido en cada eslabón así como su suma acumulada

(5) Estimaciones muy gruesas para un país occidental y referidas al tráfico de cocaína. Fuente: Hay y Hough en Levi (2012: 605)

La unidad de análisis es el precio del gramo en las calles de Chicago para la cocaína y de Londres para la heroína, un dato muy fiable aunque no extrapolable al resto de mundo pues mientras la cocaína pura cotizaba en Chicago en el año 2009 a 120€ el gramo, y la heroína pura se compra en las calles de Londres a 135€ el gramo de cocaína, este cuesta entre 60€ y 50€ en los centros de consumo de Madrid y de Ámsterdam respectivamente (todos año 2015: OEDT, 2015). El número de actores que participan de cada eslabón de la cadena es muy desigual. Cada grupo de actores le vende a aquellos otros situados en los eslabones inmediatamente superiores a un determinado precio por gramos/kilo. Así, los productores envueltos en la cadena reconstruida por el equipo de Reuter y Trautman les venden la sustancia a unos 300 exportadores por 650\$ el kilo, estos a varios miles de importadores por 1.000\$ el kilo y así sucesivamente. Cada uno de estos grupo cosecha márgenes diferentes en la transacción, es decir, la diferencia entre el precio de compra y el precio de venta, unos márgenes cuyo valor representa una fracción del VA de toda la cadena. El último eslabón de esta última lo forman

los minoristas que les compran la sustancia en gramos a 52.000\$ el kilo a los distribuidores medios-”en onzas”- y se la venden, también en gramos, a 120.000\$ el kilo a los consumidores finales, con lo cual se quedan con un margen de 68.000\$ el kilo que equivale al al 57% del VA total. Se trata sin duda de la parte del león, pero esta tiene que ser repartida entre un número muy elevado de actores.

En la tabla se aprecia que la diferencia del precio de venta por kilo entre el primero (1) y el último (6) eslabón de la cadena es de 185 veces para la cocaína y de unas 250 veces para la heroína. Esto se debe al mayor número de fronteras que tiene que atravesar esta última para llegar en este caso desde Afganistán a las calles de Londres. Estas diferencias son mucho menores en la mayor parte de las rutas de la distribución de drogas en el mundo debido al menor precio del gramo en las calles de ciudades como Madrid o Amsterdam, pero sobre también de Karachi o Teherán, donde se concentra una buena parte del consumo de heroína en el mundo, pero donde se compra a precios minoristas mucho más bajos. La cocaína, la cascada de distribución que se desprende de los cálculos del equipo de Reuter y Trautman es coherente con las diferencias de los precios conocidos de la cocaína pura en Bogotá -precio mayorista de exportación de 2€ el gramo- Vilagarcía de Arousa -precio mayorista de importación que asciende a 35€ el gramo- y un centro de consumo como Madrid donde cada gramo se vende a 60€ como hemos dicho, lo cual equivale a una diferencia de 1 a 92 con respecto a los precios de origen. Dichas diferencias entre el primer y el último eslabón está muy por debajo de las calculadas en los años 1980 por las autoridades norteamericanas que la elevaban a 2.000 veces para la heroína y a 400 veces para la cocaína. Estudios independientes más recientes apuntan a múltiplos aún menores que los propuestos por el equipo de Reuter y Trautman entre el valor de importación y el valor minorista en la calle: de “sólo” 184 veces (año 2016) frente al múltiplo de que se desprende del estudio que estamos comentando, unas dos veces menos. Esto quiere decir que la horquilla entre valor a precios de exportación y el valor en el mercado minorista en los lugares de consumo era en el año 2000 comparable a la a la del comercio de algunos productos agrícolas legales exportados por los países del sur a los grandes consumidores del norte tales como el té o el café procedentes de países como Pakistán o Colombia (Reuter y Greenfield, 2001).

La cadena de narcotráfico en España

La economía española es una de las más afectadas por el narcotráfico dentro del espacio

OCDE y su estudio da pistas importantes para reconstruir el impacto económico de las drogas en algunas países de América Latina y en Marruecos. España es entre el primero y cuarto consumidor mundial de la mayoría de los estupefacientes en valor de mercado y el segundo o tercero para la cocaína después de los Estados Unidos, un puesto que comparte algunos años con Gran Bretaña, aunque recientemente hayan aparecido nuevos campeones europeos en consumo por habitante como la República Checa. La particularidad de España no reside tanto o solo en su consumo por habitante, sino en que, debido a su situación geográfica y sus vínculos históricos con algunos países productores, es la vía principal de entrada de dos de las sustancias más consumidas en la Unión Europea -la cocaína y la resina de cannabis-, lo cual explica que la policía española sea la responsable de la mitad de todas las incautaciones de drogas ilícitas realizadas en la Unión Europea.

Los cálculos de Reuter y Trautman, adaptados a los datos para España, se traducen a los datos de la tabla 3.

Tabla 3: Cadena de valor del narcotráfico en España

	Consumo en kilos comprados (año 2009)	Precio medio minorista por gramo	(1+2) Producción + exportación % VA valor	(3) Importación % VA Mill€	(4) Dist. mayorista (kilos) % VA Mill€	(5) Dist. mayorista (onzas) % VA Mill€	(6) Dist. minorista % VA (mill€)	Total valor de venta a consumidor final a precios minoristas (100%)
Heroína	3.800	€ 60	+2,6% 5,9mill€	+23,8% 54mill€	+11,1% 26mill€	+11,1% 26mill€	+51,9% 118mill€	100% 230mill€
Cocaína	48.000	€ 60	+0,8% 23mill€	+11,7% 337mill€	+13% 374mill€	+15,8% 455mill€	+56,7% 1.633mill€	100% 2.822mill€
Cannabis (1)	254.000	€5	(+1,5%) (2) 19mill€	(+17,8%) (2) 226mill€	(+13%) (2) 165mill€	(+13,4%) (2) 170mill€	(+54,3%) (2) 690mill€	100% 1.270mill€
Total			48mill€ (3)	617mill€ (3)	565mi€ (3)	651mi€ (3)	2.441mill€ (3)	4.322mill€ (3)

Fuente: Cálculos propios a partir de Fuentes González (2001), Reuter y Trautmann (eds.) (2009) y MS (VV.AA)

(1) Sólo la resina de hachís adquirida en el mercado (consumo total menos *f* autoconsumo)

(2) Media entre los porcentajes de la heroína y de la cocaína. Figuran entre paréntesis porque estos porcentajes deben ser tomados con cautela

(3) Suma de los valores equivalentes a las tres sustancias por eslabón

Hacia el año 2000 se consumían todos los años en España unas 2,5 toneladas de heroína, unas 32 toneladas de cocaína, unas 182 toneladas de cannabis y unas 15 millones de pastillas sintéticas (Fuentes González, 2001). Podemos estimar un volumen de consumo para el año pico de 2009 de unas 3,8 toneladas de heroína, 48 toneladas de cocaína, 273 toneladas de cannabis y unas 23 millones de pastillas sintéticas³. Aunque el peso de las drogas de diseño va rápidamente en aumento tienen la particularidad de que se producen mayormente en los propios países de consumo, lo cual reduce drásticamente su precio final y su cadena de valor requiere de un estudio a parte. El cannabis es sin duda la más consumida en cantidad después de las drogas legales alcohol y trabajo, pero no en valor. En valor es la cocaína la que domina el mercado con el 66% del total, muy por encima de la heroína que apenas suma el 5%, todo sin contar las drogas sintéticas. El consumo de cannabis se divide en consumo de hachís o resina de cannabis (aproximadamente 80% del total: 218 toneladas) y consumo de marihuana (20% del total: 55 toneladas). Pero así como prácticamente el 100% del hachís es de importación -un 95% procedente de Marruecos- y se adquiere íntegramente en el mercado, el 35% de las 55 toneladas de marihuana consumidas en España -19 toneladas- son autoconsumo con fuerte tendencia al aumento en toda Europa, un aumento que va a costa de las importaciones de hachís de Marruecos. Descontando el autoconsumo, el mercado minorista del cannabis no sumaría la cantidad señalada sino algo menos -unas 254 toneladas- mientras que el resto del consumo tendría su origen en la autoproducción de marihuana.

La unidad económica básica para calcular este mercado son los precios medios por gramo puro en las calles españolas. Estos han permanecido relativamente estables desde el año 2000, pero han caído desde entonces en términos reales a pesar del aumento del consumo. “Reales” quiere decir, en este caso, no tanto descontando la inflación, sino manteniéndose constante su pureza. El gramo de heroína y cocaína a precios minoristas en las calles españolas ronda los 60€ por término medio y el de cannabis -media del valor del hachís y de la marihuana- los 5€, si bien el valor de mercado de la marihuana cultivada y destinada al mercado nacional no supera los 2,5€ por gramo. La multiplicación de estos precios por las cantidades consumidas se traducen en unos 4.320mill€ que representa el valor del mercado minorista de las tres drogas ilícitas principales en España. Los datos del cannabis son simples medias entre los de la heroína y la cocaína, un procedimiento poco consistente que nos ha llevado a ponerlos entre

³ Calculado a partir de los datos de ONUCDD (VV.AA) y de Reuter y Trautman eds. (2009).

paréntesis con el fin de remarcar la naturaleza gruesa e inicial de las estimaciones. Los decomisos de cocaína en España equivalen al 44% de todos los realizados en el territorio de la Unión Europea (Savona y Riccardi, 2015) y los de cannabis suman anualmente una cantidad 30% superior a la del consumo de esta sustancia en España, aunque no los decomisos de cocaína y heroína que están casi siempre por debajo del consumo nacional. Si bien España es el principal lugar de tránsito de resina de cannabis, lo es menos para la cocaína y nada en absoluto para la heroína, que suele entrar en Europa preferentemente por otros países de la Unión Europea tales como Alemania, donde residen muchos importadores de esta droga conectados con distribuidores turcos, muchos residentes en las profundidades de Anatolia, así como a través de otros (re)exportadores de heroína hacia España, erradicados en los Balcanes. Redondeando recaerían 230mill€ en la heroína, 2.880mill€ en la cocaína y 1.270mill€ en el cannabis. Los 4.300mill€ equivalen a la suma de los valores añadidos parciales generados en cada una de las seis etapas o eslabones de la cadena de producción y distribución de las tres drogas analizadas, y equivalen al valor del mercado minorista en la calle. Se aprecia que entre el 75% y el 80% del VA total -menos para la heroína que para la cocaína- se genera en suelo español, concretamente en la distribución mayorista, media y minorista: los eslabones (4) a (6). El resto, no más de 650mill€ -eslabones (1) y (2)- se reparte entre los países productores, en su mayor parte Colombia, y en menor medida Perú y Bolivia, y así como Afganistán e Indochina, y los países de tránsito, que van cambiando continuamente a medida en que son interceptadas las rutas para los opiáceos. A los 4.300mill€ hay que añadirle unos 150mill€ en concepto de VA generado por los exportadores de drogas desde España a terceros países. Los 4.500mill€ resultantes es similar a la estimada por el INE que calcula el narcotráfico en España en un entorno próximo al 0.5% de su PIB, un cálculo que no tiene en cuenta algunos aspectos importantes como el autoconsumo, y que lleva a sus técnicos a sobreestimar ligeramente dicho mercado. Nuestra cifra también es coherente con las estimaciones, mucho más gruesas, realizadas para Italia por el Instituto Transcrime de Trento y equivale a entre el 0,4 y el 0,5% del PIB de ese país (Savona y Riccardi, 2015).

Beneficios y destino de los activos el narcotráfico

Sólo una vez creado puede empezar a circular el valor añadido generado con narcotráfico. La poco afortunada expresión “blanqueo de capitales” intenta describir todo lo que pasa con los

activos ilícitos una vez creados: su ocultamiento, su movimiento y su transformación en consumo o inversiones, algunas con fines delictivos. Los actores que intervienen en cada uno de los eslabones de la cadena pagan y reciben determinadas cantidades, casi siempre en efectivo, transacciones que producen márgenes pero que no son idénticas a los beneficios que sólo representan una fracción de aquellos. El margen va disminuyendo en términos relativos y absolutos a medida en que nos alejamos de la venta minorista y nos aproximamos a los eslabones de la distribución mayorista y de la importación debido a la reducción del valor añadido por gramo traficado. Pero con dicho alejamiento también se produce un aumento sustancial de las cantidades traficadas por narcotraficante debido al menor número de actores que intervienen en las operaciones elevando los márgenes brutos de las operaciones. Hay que distinguir, en cualquier caso, entre la economía de la pequeña distribución y los de la gran distribución y la importación.

La economía del menudeo

A nivel minorista no es posible aplicar economías de escala, sobre todo en el caso de la heroína que se vende literalmente gramo a gramo. Los pequeños distribuidores de cocaína necesitan comprar cantidades un poco más grandes para asegurar la rentabilidad del negocio, lo cual les empuja a establecer relaciones crediticias con narcotraficantes mayoristas y a insertarse en redes de distribución más estructuradas y colectivas. En general, la distribución minorista está muy expuesta a la interceptación pues es mucho más visible, lo cual obliga a multiplicar los recursos invertidos por kilo destinados a esquivarla: hay que pagar más desplazamientos, tomar más medidas de precaución para contactar con los clientes, fraccionar la cadena de distribución en minoristas subcontratados y hacer continuos esfuerzos para invisibilizarse. Todo ello presiona sobre los beneficios y sobre el conjunto del margen, un margen que sigue siendo alto pero que tienen que repartirse entre unos 80.000 distribuidores a tiempo completo en España y su equivalente en muchos más a tiempo parcial, la mayoría vinculados al menudeo del cannabis. Si tenemos en cuenta que el precio final del gramo permanece relativamente constante, los márgenes de los minoristas sólo pueden aumentar adulterando la sustancia, aunque haciéndolo se arriesgan a perder a sus clientes más estables y seguros. También pueden intentarlo explorando las economías de escala, es decir comprando más cantidad a un precio por gramo menor, lo cual representa un acicate

económico para elevar la escala de la distribución e incursionar en el negocio de la distribución media con todos los riesgos que esto conlleva. Sólo es posible hacerlo accediendo al crédito, es decir, gozando de la confianza de los distribuidores colocados en el eslabón inmediatamente superior. Esto sucede con frecuencia en el menudeo de la cocaína pero no tanto en el del cannabis, pues aquí sigue siendo razonablemente rentable traficar en cantidades modestas, lo cual favorece la ramificación del menudeo. Sucede menos aún en el caso de la heroína, cuyos distribuidores son casi todos consumidores y compran y venden dosis pequeñas, mayormente destinadas a reducir el coste de su propio consumo, y que no gozan de crédito alguno debido a su adicción.

Hemos visto que el porcentaje del VA que recae sobre la distribución minorista asciende a entre el 52% y el 57% del valor de las ventas finales dependiendo de la sustancia traficada (ver tabla 2). ¿Cómo se distribuye este margen que casi asciende a dos tercios del total, qué uso le dan los pequeños traficantes?

Tabla 4: Ingresos y gastos mensuales de narcotraficantes minoristas de la zona de Washington-EEUU

Destino del gasto	% de respuestas (1)	Cantidades desembolsadas	% sobre el gasto total
I Ingresos obtenidos con la venta de drogas		4.208 \$	100%
II Compra de drogas		1415 \$	33%
II.a Compra de nuevas sustancias no destinadas al autoconsumo	33%	1240 \$	29%
II.b Devolución de créditos asociados a la compra de sustancias	17%	175 \$	4%
III Margen (ventas menos compras)		2793 \$	67%
IV Gastos asociados a la distribución (comisiones, regalos a proveedores, transporte, equipos para suministro, pago a colaboradores etc.)		206 \$	5%
V Beneficios (margen menos gastos)		2587 \$	62%
VI Distribución de los beneficios			
VI.a Gastos corrientes (alquiler, alimentación, ropa, transporte etc.)	94%	1126 \$	27%
VI.b Autoconsumo de drogas ilícitas	53%	883 \$	22%
VI.3 Ayuda económica a no familiares	51%	433 \$	10%
VI.4 Concesión de préstamos asociados a la venta de drogas por parte de terceros	26%	145 \$	3%

Fuente: Reuter et al (1990) y elaboración propia

Nota: No todos estos gastos se han generado con operaciones de narcotráfico pero sí la mayor parte.

(1) % de los entrevistados que declaran este gasto

La tabla 4 recoge la respuesta a esta pregunta para los pequeños distribuidores de las calles de Washington, datos que, con algunas modificaciones, son aplicables a la pequeña distribución en España. Los precios reales de las sustancias se han reducido a la mitad desde el año 1990 en que se hizo el estudio señalado y el consumo se ha duplicado desde entonces en España. Esto quiere decir que, si bien el valor de las ventas que recaía sobre cada distribuidor en aquellos años -algo más de 4.000\$ al mes- ha permanecido relativamente constante en términos nominales, el porcentaje que representan los beneficios ha caído de forma significativa tal y como se recoge en varios trabajos y como nos confirman nuestros informantes que calculan unos beneficios medios en el menudeo de cannabis y de cocaína de entre el 45% y el 60% para el entorno de la periferia sur de Madrid. A esto se suma que la inflación acumulada ha reducido al menos el 50% del poder de compra de los 4.200\$ a principio de los años 1990, aunque nada de esto afecta a los porcentajes, que es lo que interesa aquí.

Se aprecia en la tabla que los distribuidores minoristas de la zona de Washington ingresaban hacia el año 1990 algo más de 4.000\$ mensuales en concepto de ventas y que casi el 33% de ellos se dedicaba a adquirir sustancias nuevas destinadas a la reventa, bien con fondos propios (29%) bien con fondos ajenos a través de préstamos (4%): unos 1.400\$ mensuales. Este dato demuestra la importancia que tienen las relaciones crediticias en los espacios de la pequeña distribución y los créditos no devueltos están en el origen de una buena parte de la violencia armada -o en la amenaza de ejercerla- que se vive en estos espacios. Esta violencia no es muy elevada en España y tiene su mayor presencia en los espacios de la distribución de heroína, sobre todo en sus eslabones medios y altos, así como, en menor medida, en los espacios de la gran distribución de cocaína pero es residual en la del cannabis. El 22% de las ventas y no menos de un tercio de los beneficios de los pequeños distribuidores norteamericanos -algo menos de 1000\$ al mes, casi una cuarta parte del total- se destinaban a autoconsumo de drogas, es decir, acababan alimentando el propio narcotráfico. Las cifras demuestran que el margen del negocio era muy importante hacia 1990 -del 67%- y los beneficios también -62% de las ventas- pues los gastos asociados a la distribución minorista gramo a gramo eran llamativamente pequeños en aquella época, del 5% de la ventas. Hacia el año 2015 estos beneficios han disminuido debido al aumento de los gastos, al incremento de la represión y

del riesgo, así como a la reducción del precio del gramo en la calle: hace falta mover más droga para alcanzar la misma cantidad de ingresos brutos y netos, lo cual eleva el riesgo de ser interceptados y, con ello, los propios gastos a desembolsar por unidad de gramo vendido. Los ingresos medios de cada pequeño distribuidor norteamericano son algo superiores a los de sus equivalentes españoles. Hacia el año 2018 un distribuidor minorista de cannabis a tiempo completo ingresaba unos 3.000€ al mes mientras uno de cocaína sobrepasaba los 4.500€ -no tenemos datos para la heroína-, lo cual da una media próxima a los 4.000€, una cifra que no tienen en cuenta la inflación producida en los últimos 30 años. Hay que tener en cuenta, en cualquier caso, que muchos menudeadores no lo son a tiempo completo, con lo cual sus ingresos mensuales representan una fracción de estas cantidades.

Según nuestros informantes el porcentaje de las ventas destinado a autoconsumo podría ser más elevado en España que en los espacios norteamericanos analizados por Reuter y su equipo en 1990: del 30% en los grandes municipios del sur de Madrid, unos datos que son similares a los publicados por Letizia Paoli sobre el menudeo de heroína en Rusia y Alemania (Paoli, 2002 y 2004). Esta coincidencia en los porcentajes demuestra, que a pesar de la naturaleza cambiante y compleja del menudeo, este se mueve en unas dimensiones económicas y unas estructuras de comportamiento razonablemente estables. En conclusión: si se adaptan los datos de la tabla 4 a la realidad española podemos concluir que de los 4.000mill€ de VA que genera esta actividad, unos 1.500mill€ -el 35%- se reinvertiría en la compra de nuevas sustancias con lo cual acaban en las manos de los distribuidores medios; unos 200mill€ -el 5% de las ventas- se traducirían en gastos de distribución y unos 2.000mill€ -el 50%- en beneficios limpios. La mitad de dichos beneficios se destinaría a gastos corrientes, una cuarta parte a autoconsumo de drogas y el resto a ayudar a la familia y a conceder créditos a otros pequeños narcotraficantes.

Grandes importadores y distribuidores

El conocimiento del destino de los activos generados con las grandes transacciones de drogas, así como de los beneficios de esta actividad permiten hacer una valoración racional del poder económico real que pudiera desplegar el gran narcotráfico en España, en otros países

comparables así como en los países productores que reciben una parte residual del valor añadido global. No cabe duda de que aquí se acumulan márgenes importantes que recaen sobre un número comparativamente pequeño de participantes en el negocio: unos 1.100mill€ a repartir, quizás, entre distribuidores grandes y medios en España, lo cual equivale a una media de 0,5mill€ por cada uno y año. Si tenemos en cuenta que las tramas interceptadas duran unos 2,5 años por termino medio, se acumularían activos por 1,3 millones en cada una de ellas. Se trata de una cantidad considerable que explica la visión que la opinión pública tiene del negocio, cantidad que sin embargo habría que dividir entre el número de años que duran las tramas con el fin de obtener una cifra precisa sobre la renta bruta anual de los mayoristas. Con todo: no es de extrañar que estas cifras atraigan a muchos actores, tanto españoles como de otros países, dispuestos a participar del negocio, bien directamente, bien asociándose con exportadores con residencia en países productores. Aunque solo una parte de esta cantidad son beneficios limpios pues, una vez más, hay que descontar gastos e interceptaciones. La inversión que hay que hacer para entrar en esta parte del negocio no es pequeña, es necesario gozar de una buena reputación y de redes confianza pues los cargamentos de cocaína se entregan a crédito. Este no es el caso del cannabis, que la mayoría de los grandes y pequeños importadores pagan por adelantado en origen en las zonas de plantación del norte de África. Las cantidades se van ingresando en billetes pequeños que toca contar y luego cambiar por grandes, razón por la cual en una buena parte de las tramas interceptadas aparecen máquinas de recuento de billetes. Es el momento favorito de las películas: montones de billetes colocados encima de una mesa oculta en un sótano alumbrado por una bombilla y escoltado por matones. Sin embargo, esta clase de imágenes sólo radiografían los ingresos, que no los márgenes y mucho menos los beneficios. Hay, sin embargo, varios factores que presionan considerablemente sobre la rentabilidad del negocio mayorista:

(1) En primer lugar están las incautaciones. El valor que pierden los narcotraficantes por cada kilo o gramo incautado a nivel mayorista no es el del gramo en la calle, como sugieren muchas noticias de prensa, sino el valor mayorista que es el que él ha pagado, bien al importador, bien al exportador ubicado en los países productores, y que es mucho más reducido que aquel. Sus dimensiones económicas siguen siendo, no obstante, importantes y aumentan con la escala del alijo: cuanto más grande más elevadas también las pérdidas. Esto explica que los grandes

alijos interceptados por la policía tengan, por lo general, no uno sino varios inversores detrás que comparten el transporte y la descarga empaquetando sus fardos en colores diferentes con el fin de minimizar el coste de las incautaciones que recae sobre cada inversor (Fernández Steinko, 2008). Se estima que el porcentaje medio de incautaciones en la Unión Europea ascienden al 25% del total traficado. Sin embargo, las costas españolas son particularmente extensas y complejas, hay muchas islas, zonas y puertos francos que resultan más difíciles de vigilar, con lo cual es probable que las incautaciones se muevan en torno al 20%, lo cual también explica la gran entrada de drogas a través de España. Esto quiere decir, que por cada 1.100mill€ que acumulan los mayoristas en concepto de margen, han perdido previamente otros 222mill€ equivalentes a la sustancia que no llega nunca al mercado, lo cual representa una (primera) reducción significativa de la rentabilidad final del negocio.

(2) En segundo lugar hay que descontar las incautaciones de los activos en efectivo o en cuentas corrientes que intentan retornar a los inversores residentes fuera de España en efectivo o a través del sistema financiero. La rentabilidad de la distribución mayorista en los países consumidores atrae a numerosos emprendedores procedentes de países productores o de tránsito - Colombia para la cocaína, Alemania y Turquía para la heroína- para probar suerte en el negocio, lo cual les obliga a repatriar a sus países de residencia los ingresos obtenidos en España una vez descontada aquella parte que prefieren invertir o gastarse en nuestro país. Pero los valores que intentan repatriar se enfrentan a la posibilidad de que sean confiscados, lo cual también presiona sobre la rentabilidad del negocio. Sabemos que en los intentos de transferir efectivo en grandes denominaciones producto de la venta mayorista de cocaína desde los Países Bajos a Colombia se pierde el 17% de todo el valor de las ventas mayoristas, pérdidas a las que hay que sumar el 6% en concepto de “gastos de gestión de efectivo” destinados a organizar dicho retorno al país exportador, a pagar la transformación de billetes pequeños en grandes, a financiar a los correos, comprar los billetes de avión y otros gastos: son pérdidas importantes. Si tenemos en cuenta que la diferencia entre compras y ventas asciende a entre el 12% y del 16% en los eslabones de la importación y la gran distribución (ver tablas 6 y 7), esto significa que las interceptaciones de efectivo pueden llegar a comerse un valor equivalente a todo el margen generado por la importación de un gran alijo, lo cual representa una mengua adicional de los beneficios, un dinero que tampoco llega a los países

productores de cocaína reduciendo un poco más sus ingresos procedentes de esta actividad.

¿Qué participación podrían tener los llamados “cárteles colombianos” en la importación y la gran distribución de cocaína dentro de España?, ¿qué parte de los márgenes cosechados por los mayoristas no residentes en España retornan efectivamente a los países de origen?

Tabla 5: Residencia aparente de los narcotraficantes mayoristas

Residencia de grandes importadores y distribuidores	Cocaína	Cannabis	Heroína
	N=36	N=70	N=6
I Sólo no residentes en España	59%	33%	49%
II Residentes y no residentes	37%	53%	50%
III Sólo residentes en España	4%	17%	51%
IV Activos mayoristas blanqueados fuera de España	77%	58%	49%
V Activos mayoristas blanqueados dentro de España	33%	42%	51%

Fuente: Sentencias judiciales y cálculos propios

Nuestros datos demuestran que los no residentes en España dominan claramente el tráfico mayorista de cocaína -mayormente colombiano- pero no el de la heroína, que es controlado sólo en un 49% por no residentes en España, mayormente turcos erradicados en Alemania y Turquía, y menos aún el tráfico mayorista de cannabis que es controlado sólo en un 33% por no residentes, mayormente marroquíes. Es seguro, sin embargo, que los mayoristas no residentes sean muchos menos de los que sugieren estas cifras, pues es más fácil interceptar el dinero que sale de España en dirección a países no europeos que el que se oculta o transforma dentro del país: el dinero de los grandes narcos residentes es más difícil de atrapar que el de los no residentes. Una parte importante de la actividad mayorista es “mixta”, es decir, está en manos de grupos en los que intervienen tanto personas que tienen su residencia fuera de España como de otras que invierten los activos ilícitos en nuestro país, sea cual sea su nacionalidad, lo cual sucede en mayor medida con el tráfico mayorista de cannabis, con lo cual una parte relativamente elevada de los activos cosechados en la distribución mayorista y la importación se quedan en España y no retornan a Marruecos. Los mayoristas residentes en España que invierten todos sus activos en el país acaparan una parte no despreciable del negocio mayorista, sobre todo de la heroína de forma que si repartimos a partes iguales los porcentajes controlados por las tramas compuestas tanto por residentes como por no residentes, podríamos afirmar que los no residentes controlarían el 70% del tráfico mayorista,

un porcentaje que llega hasta el 77% en caso de la cocaína pero que no sobrepasa el 50% en el caso de la heroína, aunque el real seguramente esté algo por debajo de estos porcentajes por las razones señaladas. Si esto fuera cierto, todos los años saldrían unos 1.300mill€ hacia los países productores -de tránsito en el caso de la heroína-, de los cuales algo más de 900mill€ lo harías hacia Colombia y otros países andinos, y unos 330mill€ hacia Marruecos. Estos datos están por debajo de los propuestos por el equipo dirigido por Reuter y Trautman (2009), según el cual todos los años retornarían entre 6.000 y 9.000mill€ hacia Colombia en concepto de exportaciones de cocaína procedentes de todo el mundo, lo cual equivale al 2% y el 3% del PIB de este último país. Pero estos cálculos se basan en la suposición de que el 100% de la suma entre importación y distribución mayorista retorna a los países de producción, una suposición poco realista pues el porcentaje del valor añadido de la cocaína que retorna a Colombia desde España asciende a un máximo del 78% con lo cual es probable que todos los retornos procedentes de todos los países consumidores del mundo - mayormente de los EEUU y el resto de los países de la UE- este como mínimo un 20% por debajo de esa cantidad, lo cual equivale a entre 4.000 y 6.000mill€. Hay que tener en cuenta también que sólo un máximo del 80% de toda la cocaína exportada en el mundo procede de Colombia, con lo cual los ingresos exteriores que genera el narcotráfico en este país equivaldría a un máximo de algo más de su 1,5% del PIB. Es mucho dinero, sobre todo cuando se concentra en determinadas regiones del país y se aporta en divisas, pero no es más. El retorno de los activos a los países americanos es un viaje más arriesgado que el retorno a Marruecos o a Turquía o a Alemania pues el transporte de efectivo tiene que hacerse en avión, a lo que se suma que, como hemos visto, en el caso del cannabis los cargamentos se pagan en origen antes de ser transportados.

(3) Los riesgos económicos que generan tanto las incautaciones de sustancia como de activos obligan a los narcotraficantes a invertir cantidades y esfuerzos importantes en corromper funcionarios públicos o de influir sobre todos aquellos actores con capacidad de evitar una interceptación tales como informantes, avisadores y trabajadores portuarios. Esta inversión es la verdaderamente esencial para que el negocio deje de ser una mera lotería y se convierta en una actividad con una rentabilidad mínimamente previsible. Pero los cohechos también menguan la rentabilidad. Sabemos que pueden ascender a varios centenares de miles de euros en los espacios mayoristas, una cantidad elevada que puede engrasar unas cuantas operaciones

aunque no muchas más, con lo cual hay que volver a pagarlos para repetir la operación (Soudijn y Reuter, 2016). Los cohechos percibidos por policías españoles a cambio de no hacer un control rutinario o de no personarse en una zona de desembarco en un momento determinado no es muy elevado -de unos 2.000€ de media-, aunque sólo cuando sus destinatarios se tienen que limitar a adoptar una actitud pasiva que no los compromete demasiado, incurrir en una suerte de “desidia administrativa”. Pero cuando se trata de una colaboración activa en grandes desembarcos las cantidades pueden superar fácilmente los 10.000€ y ascender a varios cientos de miles de euros cuando se pretende que los agentes no intervengan en las grandes operaciones de distribución mayorista. En los países productores los cohechos pagados son mucho más elevados. Según nuestro informante, en la compra de un cargamento de hachís en el norte de Marruecos para exportarlo a España o a los Países Bajos, los cohechos representan hasta el 40% del valor del cargamento en origen. Esto quiere decir que los funcionarios marroquíes percibirían todos los años casi 8mill€ en cohechos para que la producción pueda llegar a los puertos de embarque hacia España y otros países, una cantidad nada despreciable en un país con un sector público muy pequeño y unos funcionarios mal pagados, y que no afecta a la exportación en pequeñas cantidades que se escapan al control de los funcionarios marroquíes. En los cohechos no están incluidos los gastos de transporte a la zona de desembarco, que suele incluir también un soborno a las autoridades portuarias y, en algunos casos, también a las autoridades europeas al otro lado del Estrecho. La producción de cannabis ha adquirido tal importancia en algunas zonas del norte de Marruecos, que resulta casi imposible que un cargamento medianamente significativo no sea interceptado si el narcotraficante no paga dichos sobornos. Este porcentaje se refiere al valor de la sustancia en origen, que es muy pequeño, pero no dejan de ser cantidades que también presionan sobre la rentabilidad y que, en todo caso provocan una fuerte degradación de los sistemas políticos e institucionales marroquíes.

(4) Para calcular los beneficios hay que descontar también las compras de bienes y servicios. Muchos tienen que pagarse a precios por encima del mercado debido al estigma social y los riesgos que implica colaborar con narcotraficantes, con lo cual las cifras pueden llegar a ser importantes. Una planeadora de gran potencia utilizada para trasladar fardos desde los barcos nodriza a territorio español con capacidad de escapar a una persecución policial puede

sobrepasar 100.000€, aunque las embarcaciones neumáticas más pequeñas utilizadas para trasladar cannabis desde África a las costas andaluzas cuestan justamente la mitad. Los lancheros, que son herederos de los contrabandistas de tabaco y tienen un conocimiento muy detallado de la compleja costa de las rías gallegas conocen bien el valor de sus conocimientos y, conscientes de que no solo se juegan la libertad sino también la vida, cobran unos 120.000€ por una sola descarga de varios cientos de kilos, una cifra que también presiona sobre la rentabilidad del negocio de la importación (Conde, 1991 y Carretero, 2014). La cantidad a pagar por este servicio es mucho más baja para cruzar el Estrecho pues los riesgos son menores y las distancias más cortas. Pero además tienen que pagar a colaboradores activos y pasivos -por ejemplo para que avisen cuando viene la policía-, hacer inversiones para influir en la opinión pública local y, en algunos casos, sobornar a políticos locales con el fin de que, al menos, no hurguen excesivamente en el asunto. Muchas veces los mayoristas tienen que pagar, además, comisiones a empresarios legales a cambio de que accedan a esconder cargamentos de cannabis en una operación de transporte de mercancías lícitas, así como costes del almacenamiento y de ocultamiento de las drogas, etc.

Cultura económica y cartelización

Las dinámicas que introducen las incautaciones y la clandestinidad en el negocio y su particular estructura de costes, son distintas a las que se dan en el mundo de la legalidad. Genera culturas económicas poco convencionales que difieren, incluso, de las que se dan en los espacios del menudeo de drogas o del contrabando de tabaco. Los grandes narcotraficantes no pueden hacer cálculos de rentabilidad a partir de una sola operación, sino sólo a partir de varias de ellas, pues cuentan desde el principio con que una parte fracasará por una razón o por otra. Esto les obliga a no conformarse con una sola operación, excepto cuando esta es exitosa, lo cual genera la sensación de que lo hacen voluntariamente de forma continuada. Las operaciones exitosas tienen que llegar a ser particularmente rentables para compensar a las fracasadas, una realidad que no se llega a percibir cuando se intenta calcular la rentabilidad sólo a partir de aquellas. Para compensar los riesgos los narcotraficantes crean fondos de reserva destinados a evitar que esta clase de operaciones se conviertan en una mera lotería o una ruina, aunque sin poder descartarlo nunca realmente, lo cual le imprime un sello muy

característico a esta actividad. El resultado es que los beneficios contables acaban siendo menos importantes que los ingresos brutos, pues el peligro de incautación relativiza la necesidad de hacer cálculos demasiado exactos, con lo cual el análisis económico se reduce en gran medida a saber hasta qué punto ha llegado un alijo a su destino o no lo ha hecho. El que muchas veces ni siquiera se cuenten las bajas denominaciones sino que se pesen para calcular su importe aproximado, no tiene su explicación en las “inmensas sumas de dinero” o, menos aún, en los “enormes beneficios” que estas generan, sino en el tiempo que absorbe el recuento de pequeños billetes cuando costes y beneficios ni pueden, ni necesitan cuadrar exactamente. Si dos personas pueden llegar a tardar 46 horas en contar 10mill€ en efectivo, esto quiere decir que pesar los billetes puede ser efectivamente una forma más racional de calcular gastos y beneficios (Carretero, 2014: 182).

Al menos en España no hay indicios racionales para poder afirmar que la mayor concentración de negocio en menos manos se traduzca en un control perdurable del mercado por parte de los grupos organizados y una capacidad de generar beneficios basados en posiciones de monopolio u oligopolio, lo que prevalece es la rotación en el negocio. La duración media de las tramas de narcotráfico mayorista interceptadas en España no supera los 2,5 años, lo cual demuestra que las barreras de entrada y de salida son relativamente bajas y que la mayoría de los actores no se mantiene durante muchos años en el negocio. Bien porque llaman la atención de la policía y acaban detenidos, bien porque no pocos narcotraficantes deciden, desde el principio, incursionar sólo de forma temporal en un espacio en el que parece haber sitio para todos. Con todo: una rentabilidad media no tan elevada como la que se le supone a este negocio no es incompatible, ni con la ruina de muchos grandes narcotraficantes, ni con el éxito apabullante de otros, sobre todo de aquellos con capacidad de sobornar a las autoridades durante varios años, que es la verdadera llave para conseguir acumular fortunas importantes.

¿Cómo circulan los beneficios de los mayoristas cuando se deciden no reinvertirlos en nuevos cargamentos? En los espacios mayoristas el consumo corriente es menos importante que el consumo suntuario y la adquisición de bienes duraderos que en los espacios del menudeo, donde el grueso de los beneficios se destinan a autoconsumo de drogas o de bienes y servicios legales. En más de una cuarta parte de todos los grandes casos de narcotráfico al menos un

acusado adquiere un bien inmueble, el 44% adquiere un utilitario y un 42% un vehículo de gama alta, mayormente un BMW o un Mercedes. Pero ni el perfil de los mayoristas es homogéneo, ni homogénea puede ser tampoco su forma de disfrutar de los activos obtenidos. En Canadá y en los EEUU, por ejemplo, se da un doble perfil de traficante mayorista (DesRoches, 2005). Por un lado, el del empresario legal de mediana edad, con ingresos regulares y contactos comerciales normalizados con algún país productor o de tránsito, una vida familiar relativamente estable, que se aventura de vez en cuando a realizar una gran importación -preferentemente de la droga más rentable que es la cocaína-. Esto dispara la parte de sus ingresos transformada en consumo, preferentemente suntuario, o también en inversiones legales en su propia empresa siguiendo el sistema de mezcla de bienes. Por otro lado, está la tipología del mayorista más bien joven, sin vínculos familiares estables y que “vive la vida intensamente” haciendo un uso más bien ostentoso de sus elevados ingresos cuando consigue generarlos y que es el que acaba en la cárcel con más frecuencia debido a las pistas que deja su forma de vida (por ejemplo Duyne y Levi, 2005). El primer grupo tiene un comportamiento económico más racional, más a largo plazo y parecido a la lógica de la inversión económica propia del mundo de la legalidad: desvía una parte de los ingresos a la cuenta de resultados de sus empresas legales, tiende a adquirir más bienes duraderos tales como una casa mejor para vivir, y hace inversiones inmobiliarias destinadas a obtener rentas o a financiarse un buen retiro o una embarcación de recreo en alguna zona portuaria, aunque también gasta en viajes caros con su familia, en comer en restaurantes de lujo, en colegios de pago para sus hijos, etc. El segundo grupo tiene hábitos más parecidos a la dilapidación que al consumo económico racional: fiestas, juego, drogas, coches caros que cambia una y otra vez, mujeres y viajes sofisticados, hoteles de lujo, etc. Pero también invierten en su retiro, se compra una buena casa que no siempre es capaz de mantener a medio plazo, y tal vez una embarcación de recreo que tampoco conserva indefinidamente.

Conclusiones

1. La comunidad política, jurídica, académica y periodística viene aceptando acríticamente unas cifras relacionadas con el negocio del narcotráfico basadas más en intereses políticos y discursos ideológicos que en metodologías científicas. Esto no quiere decir que sea imposible generar conocimientos contrastados: hay muchos trabajos solventes que apenas son tenidos

en cuenta en las decisiones políticas, en los debates jurídicos o incluso en el seno de la comunidad académica. Otros, sin rigor científico alguno, son tratados sin embargo como fuentes enteramente fiables. En los últimos años se observa una actitud más prudente frente al discurso de las “grandes cifras”, pero no cabe duda de que este es utilizado para construir discursos penales basados en la idea del “enemigo apropiado” (Christie, 2012 y Böhm, 2013). Esta afirmación no es incompatible con la acumulación de activos ilícitos importantes en determinados países y comarcas. Sin embargo, los problemas que surgen de dicha acumulación no tienen su origen tanto en los “enormes beneficios del narcotráfico” como en aspectos tales como la escasa presencia del estado o su debilitamiento económico a partir de los años 1980, o en la cultura de la violencia que es muy anterior y más compleja que el propio narcotráfico.

2. La reconstrucción de la cadena de valor de los procesos de producción y de distribución de drogas desde los países productores a los consumidores finales permite radiografiar la complejidad del negocio del narcotráfico, fijar la porción del valor añadido que recae sobre cada grupo de actores, pero también estimar los ingresos brutos y netos que recaen sobre cada uno de ellos en función de su número y del valor añadido total a repartir. Los diferentes eslabones se pueden descomponer en varios *subeslabones* pero también sufrir procesos de concentración. No existen evidencias de que, al menos en España, se produzcan procesos de cartelización mínimamente estables conducentes a una concentración extraordinaria de riqueza y de un poder político y económico con capacidad de retar al estado. Los excedentes generados en cada uno de dichos eslabones se reparten entre una masa cambiante, pero en todo caso relativamente numerosa de actores que entran y salen en el negocio, muchas veces combinando ingresos legales con ilegales.

3. La tasa de beneficios del menudeo es decididamente alta, lo cual explica la constante entrada en el negocio de nuevos actores a pesar del elevado número de detenciones: unas 18.000 al año en España -unos 170.000 en toda la Unión Europea-, en su inmensa mayoría pequeños distribuidores. Los minoristas contrarrestan la caída cíclica de las ventas reduciendo el índice de pureza y poniendo en peligro la salud de los consumidores, lo cual hace aumentar los episodios de urgencias hospitalarias relacionadas, sobre todo, con el

consumo de cocaína y heroína. Con todo, dichos beneficios no dan para mucho más que para gastarlo en consumo, para ayuda familiar y, en una tercera parte, para autoconsumo de drogas pagadas a un precio más bajo que el del mercado. Los 80.000 distribuidores minoristas activos a tiempo completo en países como España o el Reino Unido se traducen, en realidad, en muchos más a tiempo parcial, con lo cual el valor del valor añadido total que acaban en consumo corriente, ayudas familiares y autoconsumo de drogas por cada participante, probablemente sea menor que el estimado aquí.

4. Los beneficios limpios generados por cada uno de estos eslabones no son tan elevados como puede desprenderse de una primera impresión. Las incautaciones de sustancias y de activos, los costes de transporte y ocultamiento así como los cohechos, que son la clave de la rentabilidad del negocio, reducen considerablemente la tasa de beneficios. En el eslabón de la importación y de la gran distribución dentro de los países consumidores se concentra, con diferencia, el grueso de la rentabilidad del negocio, una rentabilidad que genera ingresos susceptibles de ser transformados en automóviles y bienes inmuebles. Pero sólo una fracción de ella acaba en los países productores, aquella controlada por no residentes con actividades de importación y gran distribución en España. Este grupo de narcotraficantes tiene que hacer retornar los activos a su país de residencia, una operación cargada de riesgos que provoca una reducción adicional de la rentabilidad del negocio mayorista. La existencia de muchas tramas mixtas en las que no residentes/exportadores colaboran con residentes/importadores/grandes distribuidores, se explica porque parece ser la forma más segura para realizar grandes operaciones de narcotráfico desde terceros países.

Bibliografía

Böhm, M. L., (2013) “Políticas de seguridad y neoliberalismo” en: Fernández Steinko, Armando: Crimen, finanzas y globalización. Centro de Investigaciones Sociológicas: Madrid.

Calderoni, F., (2014). “Mythical numbers and the proceeds of organized crime: Estimating the mafia proceeds in Italy”, *Global Crime*, febrero 2014: 138-173

Castells, M., (1998). *La era de la información. Economía, sociedad y cultura 3 (Fin de Milenio)*. Madrid: Alianza

- Carretero, N., (2015). Fariña. Libros K.O.: Madrid
- Christie, N., (2004). A Suitable Amount of Crime. Routledge: Londres.
- Conde, P., (1991): La conexión galega del tabaco a la cocaína. Ediciones B: Barcelona.
- DesRoches, F. (1999) Wholesale drug dealers, paper presented to panel on ‘The structure and operation of illegal commodity markets’. Annual Meeting of the American Society of Criminology. Toronto.
- European Monitoring Centre for Drugs and Drug Addiction - Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad (EMCDDA/MSSSI). 2012. National Report (2011) National Focal Point. Spain. New Development Trends and in depth information on selected issues. Unión Europea
- Fernández Steinko, A., (2008) Las pistas falsas del crimen organizado. Libros de la Catarata: Madrid
- Fernández Steinko, A., (2013) “La lucha contra el blanqueo de capitales: entre la desregulación financiera y el enemigo apropiado” en: Fernández Steinko, Armando, ed., Delincuencia, finanzas y globalización. Centro de Investigaciones Sociológicas: Madrid
- Fernández Steinko, A., (2021) La economía ilícita en España. Alianza: Madrid
- Financial Action Task Force (FATF). 1990. On Money Laundering. OECD: Paris
- Fuentes González, G., (2001) “El proceso económico del tráfico de drogas”, en: Zaragoza Aguado, J. (dir.): Prevención y represión del blanqueo de capitales. Consejo General del Poder Judicial: Madrid
- Levi, M., (2012) “The organization of serious crimes for gain”, en Maguire, Mike et al eds. Oxford University Press: Oxford.
- Levi, M. y Reuter, P., (2006). “Money Laundering”, en: Tonry, M. (ed.): Crime and Justice: A Review of Research. Chicago University Press: Chicago
- Ministerio de Sanidad - MS. VV.AA. Observatorio español de la droga y de las toxicomanías. Ministerio de Sanidad: Madrid
- Observatorio Europeo de las Drogas y las Toxicomanías - OEDT. VV.AA. Informe Europeo sobre Drogas. Ediciones Unión Europea: Luxemburgo.
- Paoli, L., (2002). ”The development of an illegal market. Drug Consumption and Trade in Post- Soviet Russia”, British Journal of Criminology 42: 21-39
- Paoli, L., (2004). “The Illegal Drug Market”, Journal of Modern Italian Studies 9, 2: 186-207

Rastello, L., (2009). Yo soy el mercado. Teoría, métodos y estilos de vida del perfecto narcotraficante. Duomo-Perímetro: Barcelona

Reuter, P., (1996). "The Mismeasurement of Illegal Drug Markets. The Implications of its Irrelevance", en: Pozo, Susan. (ed.), Exploring the Underground Economy. Institute for Employment Research for Employment Research: SieberKalamazoo (Michigan)

Reuter, P., y Greenfield, V., (2001) "Measuring Global Drug Markets", en: World Economics 4: 159-173

Reuter, P., y Trautmann, F., (2009) A Report on Global Illicit Drug Markets 1998-2007. Comisión Europea

Reuter, P., y Truman, E., (2004) Chasing Dirty Money. Institute for International Economics: Washington

Reuter, P., et al. (1990) Money from Crime. A Study of the Economics of Drug Dealing in Washington, D.C. Rand: Santa Monica

Savona, E., y Riccardi, M., (2015) From illegal markets to legitimate businesses: the portfolio of organised crime in Europe. Final Report of Project OCP – Organised Crime Portfolio. Transcrime – Università degli Studi di Trento: Trento

Soudijn, M., y Reuter, P., (2016) "Cash and Carry: The High Cost of Currency Smuggling in the Drug Trade", Crime, Law and Social Change 66 (3): 271-290

United Nations Office for Drug Control and Crimen Prevention-UNODCCP. Varios años. Global Illicit Drug Trends. Naciones Unidas: Nueva York.