

COCAÍNA, CAPITALISMO E IMPERIO: ENCADENAMIENTOS GLOBALES Y POLÍTICAS DEL NARCOTRÁFICO*

Suzanne Wilson**

Marta Zambrano***

La gran mayoría de los trabajos acerca del tráfico de cocaína examinan diversos aspectos que lo caracterizan a nivel local, regional o nacional. Investigadores como Edmundo Morales y Alfredo Molano han estudiado la producción comercial de la hoja de coca y su procesamiento en el valle del Huallaga en el Perú y en diversas áreas de la Amazonia colombiana¹. Los pocos estudios sobre distribución de la droga en Estados Unidos han investigado, así mismo, el nivel local. Por ejemplo, Patricia Adler y Terry Williams describen las vidas y rutinas de traficantes californianos y neoyorkinos². Concentrándose en el nivel nacional, varios libros han

examinado detalladamente el narcotráfico en algunos países de América Latina; sin embargo, las investigaciones acerca de la región en su totalidad no abundan³. Igualmente escasas, aquellas que aportan una visión transnacional se han ocupado de un componente del tráfico, como es el caso del lavado de dólares, sin considerar otros, como la industria química⁴. Si bien es cierto que algunos estudiosos han reconocido la necesidad y utilidad de investigar las dimensiones globales de la cocaína, su comercialización aún no se ha indagado en forma sistemática desde esta perspectiva⁵.

* Este artículo incorpora, elabora y actualiza tesis desarrolladas anteriormente en Suzanne Wilson y Marta Zambrano, "Cocaine, Commodity Chains, and Drug Politics: A Transnational Approach", Cap. 15 en **Commodity Chains and Global Capitalism** (Gray Gereffi y Miguel Korzeniewicz, comps.), Westport, Praeger, 1994. Agradecemos la generosa ayuda de Patricia Zambrano en la traducción del texto base.

** Socióloga norteamericana, afiliada al Centro de Estudios Latinoamericanos y del Caribe, Universidad de Illinois.

*** Antropóloga e historiadora, profesora de la Universidad Nacional.

1 Alfredo Molano, **Selva adentro: Una historia oral de la colonización del Guaviare**, Bogotá, El Áncora Editores, 1987. Edmundo Morales, **Cocaine: White Gold Rush in Peru**, Tucson, University of Arizona Press, 1989.

2 Patricia A. Adler, **Wheeling and Dealing: An Ethnography of Upper-Level Drug Dealing and Smuggling Communities**, New York, Columbia University Press, 1985. Terry Williams, **The Cocaine Kids**, New York, Addison-Wesley, 1989.

3 Para un enfoque a nivel nacional, véase Carlos G. Arrieta y otros, **Narcotráfico en Colombia: Dimensiones políticas, económicas, jurídicas e internacionales**, Bogotá, Tercer Mundo Editores, 1991. Para uno a nivel latinoamericano ver Rensselaer W. III Lee, **The White Labyrinth: Cocaine and Political Power**, New Brunswick, N.J., Transaction Books, 1989. Para la traducción castellana, véase Rensselaer W. III Lee, **El laberinto blanco: Cocaína y poder político**, Bogotá, CEREC, 1992.

4 Para un tratamiento global del lavado de dólares, véase Penny, Lernoux, **In Banks We Trust**, New York, Anchor Press/Doubleday, 1984. No conocemos, en cambio, trabajos sobre el papel de las transnacionales químico-farmacéuticas.

5 Alfred W. McCoy, **The Politics of Heroin: CIA Complicity in the Global Drug Trade**, New York, Lawrence Hill Books, 1991.

En este artículo estudiamos la cocaína como una mercancía transnacional y como el producto final de una cadena global de mercancías. Tal aproximación permite examinar los "vínculos hacia atrás y hacia adelante del proceso de producción" desde una perspectiva histórica y comparativa⁶. Permite, así mismo, reorientar la investigación para formular preguntas diferentes a las que se han planteado hasta el momento. ¿Cómo se relacionan y se entrelazan los diferentes segmentos de la producción? ¿Cómo se esparce geográficamente el proceso de producción y distribución? ¿Cuál es el papel de las zonas de centro, semiperiferia y periferia? ¿Cómo difiere la cocaína, mercancía "ilegal", de las mercancías "legales"?

El propósito de este artículo es explorar estas preguntas y, por tanto, llenar un vacío en la investigación al examinar las dimensiones globales del tráfico de la cocaína. El artículo tiene dos partes: después de una breve discusión de las fuentes utilizadas, examinamos los orígenes históricos y la estructura actual de la cadena de mercancías de la cocaína. En la segunda parte, la comparamos con otras mercancías transnacionales para mostrar cómo, a pesar de obvias diferencias debidas a su ilegalidad, la cocaína se asemeja a ellas en muchos aspectos.

La construcción de la cadena de mercancías de la cocaína requirió consultar múltiples fuentes de información, principalmente los informes y las estadísticas del gobierno de los Estados Unidos e informes del Congreso de ese país. Los datos estadísticos los tomamos del NNICC (National Narcotics Intelligence Committee, Comité de Inteligencia Nacional

sobre Consumidores de Narcóticos) y de la DEA (Administración de Control de Drogas), tal como lo han hecho otros estudiosos de la comercialización de la cocaína⁷. Obtuvimos valiosa información de estudios sobre el cultivo de la coca y la distribución de la cocaína en los países consumidores, realizados por historiadores e investigadores sociales. Utilizamos, así mismo, revistas relativamente confiables (como **Semana**). Dentro de las diferentes fuentes disponibles, sistemáticamente escogimos los estimativos más conservadores⁸. Por esta razón nuestros argumentos, si acaso, sólo subestimarían la extensión y la rentabilidad del negocio de la cocaína.

HISTORIA DE LA COCAÍNA

La coca es una planta nativa de la Amazonía que ha sido cultivada en Perú, Bolivia, Brasil y Colombia durante varios milenios. Versátil medio de expresión e identificación cultural, elemento clave en la socialización, en la medicina y en aspectos rituales claves de diversos grupos indígenas suramericanos, el uso de la hoja de coca no sólo tiene una larga y compleja historia sino que ha cumplido –y aún cumple– un importante papel en las vidas de millones de indígenas de los Andes Centrales y Septentrionales y de la Amazonía. Lee estima que en el Perú y Bolivia aún se usan 10.000 toneladas de coca para mascar o como medicamento⁹.

A pesar de una vasta literatura antropológica e interdisciplinaria que subraya abismales diferencias culturales, históricas y químicas entre la planta y el producto químico, la coca, un estimulante suave, se ha satanizado y equiparado con la cocaína, un derivado concen-

6 Gary Gereffi, "The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks", en **Commodity Chains and Global Capitalism** (Gary Gereffi y Miguel Korzenewicz, comps.), Westport, Greenwood Press, 1994.

7 Véase, por ej. Arrieta et. al., op. cit. y Hernando José Gómez, "El tamaño del narcotráfico y su impacto económico", en **Economía Colombiana** Nos. 226-227, febrero-marzo, pp. 8-17, 1990.

8 Sobra anotar las dificultades de estudiar un mercado ilegal. Curiosamente, sin embargo, no siempre es fácil estudiar los bienes legales. Así, por ejemplo, existen muy pocas fuentes acerca de la industria química y las existentes anotan en forma consistente las dificultades y problemas al investigarla.

9 Lee, op. cit., p. 24.

trado de las hojas de coca¹⁰. La cocaína, un alcaloide elaborado en laboratorio, se separó de la coca por primera vez en Alemania en 1855, durante un período de expansión europea en el que investigadores y científicos estudiaron y procesaron un buen número de plantas "exóticas"¹¹. La investigación sobre la coca no sólo produjo la cocaína sino también la primera industria basada en esta planta, cuando en 1863 Angelo Mariani, un químico corso, inventó un tónico estimulante al remojar hojas enteras de coca en vino de Burdeos. Hacia la década de 1880 el vino había alcanzado su más alto grado de popularidad en Europa y Estados Unidos. Allí, el vino de Mariani fue tan exitoso que "estimuló la aparición en el mercado de otros productos de coca"¹². En 1885, copiando a Mariani, J.S. Pemberton usó hojas de coca para preparar una bebida tónica llamada Cola de Vino Francés. Un año más tarde Pemberton sustituyó el vino por agua carbonatada, añadió nueces de cola y le cambió el nombre a Coca-Cola. Las hojas de coca siguen siendo un ingrediente de la Coca-Cola, aunque actualmente la compañía extrae el alcaloide de cocaína.

A finales del siglo XIX, la coca gozó de gran acogida como medicamento. Los médicos recetaban en forma rutinaria jarabes, tónicos y bebidas a base de esta planta para el tratamiento de enfermedades tales como irregularidades cardíacas, fiebre de heno y depresión¹³. Investigaciones posteriores sobre la cocaína –entre las cuales se destacaron la contribución de Freud y el descubrimiento de sus notables poderes anestésicos–, así como la demanda

de una naciente industria de medicamentos patentados, y la búsqueda de una mayor eficiencia y del incremento en las utilidades, llevó a substituir las hojas de coca por cocaína. La compañía estadounidense Parke-Davis fue una de las primeras en darse cuenta de que era más barato transformar las hojas de coca en cocaína cruda en los países productores, en vez de hacerlo en los Estados Unidos. Comparada con la voluminosa y perecedera hoja de coca, la cocaína cruda es más liviana, compacta y segura para transportar, lo cual implica menores costos de transporte. En 1891 muchas fábricas extranjeras estaban produciendo cocaína cruda en el Perú y Bolivia¹⁴. Así, hace un siglo, la cocaína era ya una mercancía transnacional tanto en su producción como en su consumo.

A la vuelta del siglo la popularidad de este estimulante aumentó enormemente y el gobierno de los Estados Unidos se embarcó en su primera guerra contra la cocaína. Como resultado de esta guerra, no sólo se prohibió su libre consumo sino el de la coca. En 1915 el Acta Harrison equiparó la planta con el producto químico, clasificándolos a ambos –erróneamente– como narcóticos, restringiendo radicalmente sus usos, distribución y ventas y creando un código penal para castigar prácticas y transacciones definidas como ilegales. Esta legislación disparó el precio del alcaloide y dio lugar a la aparición de un gran número de traficantes¹⁵. Para 1920, sin embargo, la heroína, un verdadero narcótico, más barato que la cocaína, la había desplazado del mer-

10 Véase, por ejemplo, AAVV, *La coca andina: Visión de una planta satanizada*, Instituto Indigenista Americano, México, Clemente i Boldó Editores, 1986. Joseph Kennedy, *Coca Exotica: The Illustrated Story of Cocaine*, Cranbury, Associated University Presses, 1985. Enrique Mayer, "El uso social de la coca andina: Contribuciones a un debate", en *América Indígena* No. 38, 1978, pp. 51-58.

11 En 1804, Wilhelm Seturner separó la morfina del opio; y en 1820 la quinina se separó de la chichona.

12 Kennedy, op. cit., p. 86.

13 Ibid, p. 65.

14 Ibid, p. 74.

15 David T. Courtwright, *Dark Paradise: Opiate Addiction in America before 1940*, Harvard University Press, Cambridge, 1982. Musto, op. cit.

cado y de las preocupaciones de los funcionarios norteamericanos.

Esta primera guerra dejó dos legados importantes que se conservan en la actual cruzada contra la cocaína. A principios de siglo, los discursos dominantes sobre el consumo de drogas calificaban el uso de cocaína como una actividad criminal, utilizando imágenes racistas para sugerir que la mayoría de los consumidores eran negros, a pesar de que los estudios de esa época mostraban que efectivamente eran blancos, tal como ocurre en la actualidad¹⁶. En el plano internacional, el gobierno de los Estados Unidos empezó a impulsar políticas de control a la producción de coca en los países de origen¹⁷.

El boom actual de la cocaína

La ofensiva actual se desprendió de la guerra declarada por el presidente Nixon contra la heroína y la marihuana y ganó fuerza en los años setenta con la vuelta de la cocaína como droga recreativa. Este poderoso estimulante no solamente se acomodaba al patrón norteamericano de consumo de drogas –legales e ilegales– para recreación y placer, sino que también, y como lo anotan Waldorf et al.,

En una sociedad ‘tipo A’, competitiva, adicta a ganar, la capacidad de la cocaína para hacernos sen-

tir poderosos, eufóricos, energéticos y entusiastas, se ajusta a nuestra cultura como anillo al dedo¹⁸.

Los estudiosos han debatido vivamente las causas del boom actual sin llegar a un acuerdo¹⁹. La difusión de la imagen sofisticada y elitista de la cocaína (“el champagne de las drogas”); la publicidad que los medios de comunicación daban al consumo por parte de los artistas de cine y televisión, las estrellas del deporte y los ricos; y su reputación como una droga inocua, probablemente contribuyeron a difundir y sostener su popularidad entre los consumidores adinerados y de clase media durante la década de los setenta.

En este período Estados Unidos se convirtió en el mayor mercado consumidor de cocaína, lugar que aún conserva. De acuerdo con John Lawn, ex director de la DEA, los ciudadanos estadounidenses, que constituyen el 6% de la población mundial, consumen el 60% de las drogas ilegales del mundo²⁰. Los estimativos sobre el consumo de cocaína del Instituto de Abuso de Drogas (NIDA), que realiza la única encuesta anual de cuestionamiento nacional por parte de personas de todas las edades, ilustran la dimensión del mercado estadounidense y la tendencia en el número de consumidores. El NIDA estimó que 6.490.000 personas en 1974 y 11.460.000 en 1977 consumían cocaína en ese momento, o lo habían hecho durante su vida²¹. Para 1982 este número creció a

16 David Courtwright, Herman Joseph y Don Des Jarlair, **Addicts Who Survived: An Oral History of Narcotic Use in America, 1923-1965**, The University of Tennessee Press, Knoxville, 1989.

17 Arnold H. Taylor, **American Diplomacy and the Narcotics Traffic, 1900-1939**, Durham, N.C., Duke University Press, 1969. William O. Walker, **Drug Control in the Americas**, Albuquerque, University of New Mexico Press, 1989.

18 Dan Waldorf, Craig Reinarman y Sheigla Murphy, **Cocaine Changes: The Experience of Using and Quitting**, Philadelphia, Temple University Press, 1991, pp. 281-282.

19 Véase David R. Buchanan, “A Social History of American Drug Use”, **The Journal of Drug Issues** Vol. 22, No. 1, 1992, pp. 31-52. James A. Inciardi, “Beyond Cocaine: Basuco, Crack, and Other Coca Products”, **Contemporary Drug Problems** Vol. 14, No. 3, 1987, pp. 461-492. Joseph Kennedy, op. cit. David Musto, **The American Disease. Origins of Narcotic Control**, Expanded Edition, New York Oxford University Press, 1987. Waldorf et. al., op. cit. Steven Wisotsky, **Breaking the Impasse in the War on Drugs. Contributions in Political Science**, Number 159. Westport, Connecticut, Greenwood Press, 1986.

20 Entrevista a John Lawn en USA Today, febrero 28, 1990, p. 9A.

21 National Institute on Drug Abuse, **Supplemental Tables. Population Projections based on The National Survey of Drug Abuse: 1977**, 1977.

37.640.000, lo cual refleja el boom de los años setenta e inicios de los ochenta²². Esta cifra tuvo su pico en 1985 con 40.190.000 consumidores²³. En 1990, 34.667.000 personas afirmaron haber sido actuales o previos consumidores de *crack* o cocaína²⁴. Ahora bien, estas cifras deben ser tomadas con precaución, dada la viva polémica en torno al tamaño de la población consumidora. Sin embargo, aún los más acérrimos críticos de la encuesta (por ej., el Senate Committee of the Judiciary, en 1990) no contradicen nuestras tesis: (a) los Estados Unidos es el mercado mundial de cocaína más grande; (b) a partir de 1985 el consumo de cocaína ha decrecido; y (c) las características de los consumidores de cocaína se han vuelto más heterogéneas con el paso del tiempo.

La población consumidora de cocaína pasó de ser, durante los años setenta, predominantemente blanca y de clase media y alta, a ser más heterogénea en cuanto a grupo étnico y nivel de ingreso en los noventa²⁵. Durante los años setenta y principios de los ochenta, las encuestas del NIDA mostraban no solamente que en números absolutos los mayores consumidores de cocaína eran blancos, sino que sus tasas de utilización eran mayores que las de otros grupos²⁶. Para 1990, sin embargo, la situación había cambiado: 11.5% y 10% de las personas definidas como hispanos y negros por los encuestadores admitían haber consumido cocaína en su vida, frente al

11.7% de los blancos que entonces tenían menores porcentajes de utilización (aunque mayores valores absolutos)²⁷.

La cocaína de los pobres

La aparición del *crack* a mediados de los años 80 expandió la disponibilidad de productos de cocaína, poniéndolos al alcance de grupos de menores ingresos. Los orígenes del *crack* se encuentran en la práctica de fumar base pura (*freebase*), una forma "más refinada y sólida" de cocaína²⁸. Aunque la reputación de la base pura como vehículo de un "viaje acelerado e intenso" era conocida por los consumidores de cocaína, ésta se reservaba a la gente de más altos ingresos debido a los elevados costos y a las limitaciones para su producción: requiere de cantidades considerables de cocaína en polvo y del uso de disolventes controlados y altamente inflamables, como el éter²⁹. La producción de *crack* superó las limitaciones del procesamiento de la base pura, redujo costos, facilitó e hizo más eficiente la elaboración de cocaína fumable. A diferencia de la base pura, el *crack* se puede obtener a partir de cocaína adulterada y en vez de disolventes químicos, utiliza agua e ingredientes de uso doméstico, como el bicarbonato de sodio.

Si bien es cierto que los medios de comunicación norteamericanos exageraron enormemente la extensión de la "crisis" del

22 National Institute on Drug Abuse (NIDA), **National Household Survey of Drug Abuse: Population Estimates 1985**, 1985.

23 Ibid.

24 NIDA, **National Household Survey of Drug Abuse: Population Estimates 1990**, 1990b. Es posible que la disminución aparente en el consumo de cocaína se deba al cambio de actitud de los encuestados, más renuentes a contestar afirmativamente acerca del consumo de crack, dado el drástico cambio de imagen de la cocaína a principios de los ochenta: de droga elegante se convirtió en producto demoníaco. (Véase Wisotsky, op. cit.).

25 Waldorf et al., op. cit. p. 45.

26 Judith Droitcour Miller y otros, **National Survey on Drug Abuse: Main Findings 1982**, Rockville, MD, National Institute on Drug Abuse, 1982.

27 NIDA, **National Household Survey on Drug Abuse: Main Findings 1990**, 1990a.

28 Waldorf et. al, op. cit., p. 163.

29 Inciardi, op. cit. p. 486.

*crack*³⁰, su consumo sí se difundió en las grandes ciudades en los años de 1985 y 1986, alimentada por la popularidad de la cocaína, por el conocido buen viaje de la base pura, por la inteligente campaña de mercadeo de los traficantes y gracias a un bajo precio por unidad. Apoyados en la apariencia cristalina del *crack*, en un principio los traficantes lo promocionaron como cocaína purificada, haciendo creer a sus clientes que estaban obteniendo un "fantástico y muy barato viaje"³¹. La estrategia clave de mercadeo, sin embargo, fue que en lugar de venderlo por peso, como la cocaína, los traficantes empezaron a negociar los cristales de *crack* ("rocas") por unidades al por menor, a precios que apenas alcanzaban una fracción de la unidad más pequeña de venta de cocaína en polvo, es decir un gramo. Cada "roca" se vendía, así, a precios muy "accesibles", de US\$5 a US\$10, si se los comparaba con los \$100 dólares de un gramo de cocaína³². Las ganancias se multiplicaron, ya que si se comparan precios por peso, el *crack* resulta mucho más caro que la cocaína.

El mercadeo de *crack* a gran escala en las áreas urbanas aumentó la heterogeneidad de los consumidores de cocaína al poner en el mercado grandes cantidades de un derivado barato por unidad de costo, haciéndolo accesible así a sectores de menores recursos en las comunidades blancas, latinas y afroamericanas³³. Si bien es cierto que el consumo de *crack* aumentó en las comunidades urbanas más pobres de afroamericanos que con anterioridad tenían pocos consumidores de co-

caína³⁴, el consumo de *crack* en las áreas rurales también se ha incrementado y en términos absolutos un mayor número de blancos lo consumen³⁵. Sin embargo, el gran cubrimiento que se le da en los medios de comunicación como un problema de las barriadas de las grandes ciudades continúa alimentando la percepción del *crack* como un problema social primordialmente urbano y negro, reforzando así obstinados prejuicios racistas que presentan a los afroamericanos como consumidores de droga natos.

En resumen, la producción y mercadeo de *crack* a mediados de los años ochenta tuvo varios resultados. Primero, abrió un mercado previamente restringido. Segundo, cambió la cadena de mercancías de la cocaína al crear un nuevo producto mediante el cual se podía adicionar valor a la cocaína en polvo al final de la cadena. Finalmente, punto que discutiremos adelante, su comercialización abrió fuentes de trabajo en comunidades urbanas golpeadas por la pérdida de oportunidades de trabajo y la caída en el gasto social.

LA COCAÍNA COMO UNA CADENA TRASNACIONAL DE MERCANCÍAS

Si usamos la definición de Hopkins y Wallerstein de la cadena de mercancías como "una cadena de trabajo y procesos de producción cuyo resultado es una mercancía final"³⁶, podemos caracterizar la de la cocaína como una cadena transnacional integrada por cinco

30 Craig Reinarman y Harry G. Levine, "Crack in Context: Politics and Media in the Making of a Drug Scare", *Contemporary Drug Problems* Vol 16, No. 4, 1989, pp. 535-579.

31 Jeffrey Fagan y Ko-lin Chin, "Initiation into Crack and Cocaine: A Tale of Two Epidemics", *Contemporary Drug Problems*, Vol 16, No. 4, 1989, pp. 579-618. Fagan y Chin, "Social Processes of Initiation into Crack", *The Journal of Drug Issues*, Vol. 21, No. 2, 1991, pp. 313-343.

32 Williams, op. cit. Fagan y Chin, op. cit, 1989 y 1991.

33 Waldorf et al., op. cit.

34 Johnson et al., op. cit.

35 NIDA, op. cit. 1988, 1990b.

36 Terence K. Hopkins, e Immanuel Wallerstein, "Commodity Chains in the World-Economy prior to 1800", *Review* Vol. 10, No. 1, 1986, pp. 156-70.

eslabones: el cultivo de la coca, la producción de la pasta de coca, la refinación de la coca en cocaína, su exportación a los mercados consumidores, y su distribución dentro de los mercados importadores. El sistema financiero mundial, que permite el lavado de dólares de origen ilegal y su vuelta a la economía formal, une toda la cadena.

El cultivo de la coca

El aumento en la demanda de cocaína en Estados Unidos durante los años setenta dio lugar al auge de la producción de coca en Suramérica. Desde entonces, y especialmente en los años 80 y 90, un número creciente de colonos del Perú, Bolivia y Colombia incorporaron áreas significativas de la alta Amazonía para la producción comercial de coca. Strug estima que en la región peruana de Tingo María el cultivo se expandió de 1.600 has. en 1972, a 20.000 has. en 1985³⁷. Entre 1977 y 1982, aumentó en el Departamento de San Martín (Perú) de 275 a 30.000 has.³⁸. El NNICC estima que en 1990 el Perú tenía 121.300 has., Bolivia 50.300 has. y Colombia 40.100 has. cultivadas con coca, con un potencial para producir entre 771 y 980 toneladas de cocaína.

La coca destinada al procesamiento de la cocaína se cultiva básicamente en pequeñas parcelas diseminadas en la Amazonía alta. Las mejores variedades se producen en Perú y Bolivia, los mayores productores del mundo, pero en Colombia también se cultivan variedades comerciales de menor calidad³⁹. Según Rensselaer Lee, en 1989 estos tres países concentraban el 99% de la producción mundial. La producción comercial de hojas de

coca es ideal para los cultivadores de áreas amazónicas –caracterizadas por una baja densidad demográfica e infraestructura deficiente– porque: a) se ajusta a prácticas preexistentes tales como la utilización intensiva de mano de obra familiar no remunerada; y b) recurre a tecnologías nativas fácilmente accesibles, desarrolladas localmente durante la larga historia de su cultivo.

La coca sobresale, además, por su gran adaptabilidad a la ecología amazónica. Primero, crece en pendientes y en terrenos en donde no crecen otros cultivos comerciales. Segundo, crece en suelos erosionados y no requiere de mayores compras de insumos, como fertilizantes o maquinaria especializada, o de paquetes tecnológicos importados. Tercero, produce entre tres y seis cosechas al año y una vez sembrada, se puede cosechar durante casi veinte años⁴⁰. A este conjunto de ventajas se añade una muy importante: el precio de la hoja de coca supera ampliamente el de otros cultivos comerciales tales como el café y el cacao, que, a su vez requieren mayor inversión de capital, onerosos créditos y altos costos de transporte a los mercados consumidores.

Producción de la pasta de coca

Después de cosechadas, los cocineros, mezcladores expertos, convierten las hojas de coca en pasta básica. Este proceso tiene lugar regularmente en las mismas regiones en donde se cultiva, aprovechando el manto boscoso de la Amazonía alta. Para producir la pasta, los mezcladores primero agregan kerosene o gasolina y ácido sulfúrico a las hojas secas. En Perú y Bolivia se contratan pisadores que muelen la mezcla hasta formar la pasta de

37 David L. Strug, "The Foreign Politics of Cocaine: Comments on a Plan to Eradicate the Coca Leaf in Peru", pp. 73-88 en **Coca and Cocaine: Effects on People and Policy in Latin America**, eds. Deborah Pacini y Christine Franquemont, **Cultural Survival Report No. 23**, 1986.

38 **Semana**, abril 4, 1988.

39 Una buena descripción del genum y las variedades de la coca se encuentra en Timothy Plowman, "The Ethnobotany of Coca (Erythroxylum Spp., Erythroxilaceae)", **Advances in Ethnobotany** No. 1, 1984, pp. 62-111.

40 Nuestra descripción se ajusta mucho más a las condiciones de cultivo en Perú y Bolivia que a las de Colombia, en donde, como lo ha documentado Molano (op. cit.), narcos e intermediarios han experimentado con variedades importadas.

coca. Al igual que la cosecha, este procedimiento recurre al uso intensivo de mano de obra y no requiere equipo sofisticado. Procesar las hojas requiere, sin embargo, de insumos y precursores químicos, así como de conocimiento especializado para preparar la mezcla⁴¹. Esta es la razón por la cual a principios de los 80, los intermediarios y traficantes monopolizaban la producción de pasta, escondiendo el proceso a los cultivadores; bien pronto se filtraron las técnicas, con el resultado de que muchos cultivadores de los tres países se convirtieron en procesadores de pasta⁴².

Refinación de la cocaína

Intermediarios o empleados de traficantes colombianos compran la pasta o la hoja en el sitio de producción y la transportan a los laboratorios en donde se transforma en cocaína. Aunque hay laboratorios en los tres países productores y en otros de Latinoamérica, la mayoría se concentra en Colombia, generalmente en áreas "marginales", es decir, caracterizadas por baja densidad demográfica y ausencia de infraestructura y servicios del estado. En general, e independientemente de su localización geográfica, las organizaciones colombianas controlan el refinamiento. En los laboratorios, químicos o técnicos entrenados procesan la pasta, combinándola con precursores importados –éter, acetona y metanol– y posteriormente secando la mezcla. Este proceso requiere de un equipo básico de laboratorio (tubos y recipientes de vidrio resistentes al calor) y de secado (lámparas y hornos de microondas) para procesar y secar la cocaína⁴³. A diferencia del cultivo de la coca y la producción de pasta, la refinación de cocaína requiere de una importante inversión de capital. Mientras, por ejemplo, los precursores usados en la transformación de hojas de coca en pasta son producidos localmente y accesibles a través del mercado legal, los de la cocaína son importados de Estados

Unidos y Alemania, caros y de difícil obtención: el éter y la acetona son sustancias controladas.

Transporte y exportación

Los métodos de transporte y exportación adaptados e inventados por organizaciones colombianas transformaron la comercialización de la cocaína, que pasó de ser una pequeña industria casera, manejada por bolivianos y peruanos a principios de los años 70, a una exitosa multinacional, controlada por organizaciones colombianas en los 80. Estas organizaciones se beneficiaron, sin duda, de la estratégica localización geográfica de Colombia, con su costa Caribe cercana a los Estados Unidos, el mayor mercado de consumidores, y a ciudades importantes como Miami, así como de sus territorios amazónicos vecinos a los mayores centros productores de hoja de coca, en Perú y Bolivia. La clave del éxito de estas organizaciones, sin embargo, fue la innovación que introdujeron en los sistemas de transporte. Adaptaron los métodos de exportación por vía aérea, desarrollados durante el auge de la marihuana en Colombia. El acceso a los servicios de pilotos experimentados en el tráfico aéreo ilegal hacia los Estados Unidos y la utilización de pistas clandestinas construidas por los marimberos permitió a los empresarios colombianos alcanzar el control de la comercialización de la cocaína, control que mantienen al presente. Es en esta etapa en donde las organizaciones colombianas han conservado y desarrollado su ventaja competitiva, a través de la creación de los mal llamados "carteles", que lejos de serlo, son más bien asociaciones de exportadores independientes, creadas para disminuir los riesgos económicos de este ramo. De otra parte, han continuado innovando sus métodos, al combinar carga aérea, marítima y terrestre, así como al diversificar y recombinar

41 En Colombia no hay pisadores y se innovó el proceso con la sustitución del kerosene por gasolina, del ácido por cemento y soda caustica.

42 Véase Molano, op. cit., y Morales, op. cit.

43 Morales, op. cit., p. 85.

constantemente sus rutas, ampliando sus operaciones en diferentes países de Suramérica, el Caribe y México. Basta recordar, por ejemplo, la reciente incautación de un submarino inventado para evadir el control aéreo de embarcaciones cargadas con cocaína.

Según informes del NNIC en 1991, las organizaciones colombianas controlaban la producción y el transporte del 75 al 80% de la cocaína que ingresaba en los Estados Unidos. La exportación del alcaloide involucra grandes distancias; requiere, por tanto, aviones con capacidad de volar trayectos largos y de pistas adecuadas. Como la etapa de la refinación, la exportación necesita profesionales especializados y de una considerable inversión de capital. Ambas etapas exigen grandes inversiones en sistemas de seguridad –a través del empleo de guardias, compra de armas y sobornos– y de protección legal –mediante la contratación de abogados–.

Distribución y consumo

Si bien las organizaciones colombianas han logrado participar en la distribución mayorista en algunas ciudades norteamericanas, las organizaciones estadounidenses controlan buena parte de las redes de mercadeo, la etapa más lucrativa de la cadena de mercancías de la cocaína. Diferentes investigaciones al respecto señalan claramente que los norteamericanos controlan la distribución a nivel medio y minorista. Las evidencias acerca del comercio mayorista no son tan claras. En una etnografía acerca de traficantes en Nueva York, el sociólogo Terry Williams encontró que los colombianos participaban en la distribución mayorista⁴⁴. En un trabajo similar sobre el sur de California, Patricia Adler demostró que los norteamericanos monopolizaban esta etapa, mientras que Rensselaer Lee concluyó que los

colombianos trabajaban con residentes norteamericanos en los puntos de entrada más importantes –por ejemplo, Miami– pero que los estadounidenses controlaban el mayoreo en otras ciudades como Atlanta⁴⁵. Los investigadores citados, sin embargo, no toman en cuenta las dificultades metodológicas que surgen al tratar de distinguir a los ciudadanos colombianos de otros latinos y de los ciudadanos norteamericanos descendientes de colombianos. ¿En qué categoría se clasifican estos últimos? Esto se vuelve especialmente complicado al considerar el narcotráfico en ciudades como Miami y Nueva York, en donde hay buen número de inmigrantes colombianos.

Sin descontar la participación colombiana en redes mayoristas de los Estados Unidos, resulta claro que: Primero, muchos norteamericanos participan en la distribución y reciben ganancias de ello. Segundo, el grueso de las ganancias se quedan en ese país. A pesar de diferencias locales y regionales en la distribución de la droga en los Estados Unidos, se pueden distinguir tres niveles básicos: Los mayoristas, que compran directamente a las organizaciones colombianas y distribuyen la droga a los detallistas, que la venden a los distribuidores rasos⁴⁶. Los traficantes callejeros, objeto de escarnio público en los medios norteamericanos, y a la vez, víctimas preferidas de las redadas policiales, están en la base de una jerarquía en la que otros vendedores rasos ocupan posiciones de más privilegio y menos riesgo, negociando con conocidos y contactos recomendados, en la privacidad y relativa seguridad de una casa o en lugares previamente concertados.

El precio de la cocaína aumenta al pasar de un nivel de distribución a otro, generando así enormes ganancias. Esta es una de las razones por las cuales la enorme mayoría de las ganan-

44 Williams, op. cit.

45 Adler, op. cit. y Lee, op. cit.

46 Bruce D. Johnson y otros, "Drug Abuse in the Inner City: Impact on Hard-Drug Users and the Community", pp. 9-68 en **Drugs and Crime**, eds. Michael Tonry y James Q. Wilson, Chicago, University of Chicago Press, 1990. Ver también Adler, op. cit. y Lee, op. cit.

cias del tráfico, cerca del 87%, se queda en los países consumidores⁴⁷. El incremento en el precio se observa en la diferencia entre el costo de producción y el precio final de compra. Edmundo Morales estimó que para 1986 el costo total (semilla, arriendo, electricidad, combustibles, etc.) de producir un kilo de cocaína en el Perú era de US\$5.000. Después de ser adulterado, el mismo kilo valía US\$35.000 en el mercado mayorista de Nueva York y podía llegar a los US\$200.000 al final de la cadena de distribución minorista.

La introducción del *crack* facilitó aún más el incremento del valor de las partes finales de esta cadena. Por encima y más allá de los métodos de adulteración, producir *crack* implica transformar la cocaína en un nuevo producto. A partir de insumos poco costosos (bicarbonato de sodio, por ejemplo), bajos precios de venta por unidad y una rápida expansión en el mercado, el *crack* generó oportunidades económicas para individuos y organizaciones en los barrios deprimidos de las urbes norteamericanas⁴⁸. La industria del *crack* surgió precisamente durante la era Reagan, un período de drástica reducción del gasto social y de la inversión en obras de infraestructura para esos barrios, de elevados incrementos en la tasa de desempleo y de auge de la economía informal⁴⁹. Resulta interesante trazar un paralelo entre el crecimiento de la economía informal y la caída de los precios de productos de exportación en Latinoamérica y el crecimiento de la economía informal y la pérdida de empleos en las ciudades norteamericanas. Así como la coca es un cultivo más rentable que otros, la participación en la economía de la droga reporta

beneficios mayores que los trabajos mal remunerados o el desempleo que la economía formal ofrece a los habitantes de las barriadas norteamericanas.

El papel del centro: los Estados Unidos

Estados Unidos, el mayor mercado mundial de la cocaína y el sitio en donde se realizan las mayores ganancias del tráfico, es además uno de los principales proveedores de esta industria. Son corporaciones legales establecidas en ese país las que suministran importantes insumos manufacturados, tales como aviones, equipos de navegación, armamento y precursores químicos necesarios para la producción de la pasta de coca y de la cocaína. De acuerdo con la DEA, el 70% de la acetona y el 33% del éter utilizados en el procesamiento de la cocaína proviene de los E.U. Según la misma fuente, compañías alemanas proveen el resto del éter necesario⁵⁰.

No existen datos disponibles acerca del volumen de químicos utilizados en el procesamiento de cocaína, pero evidencias dispersas indican que es muy cuantioso. Los informes de los medios de comunicación ilustran sus dimensiones. Por ejemplo, en agosto de 1989, durante la redada a Tranquilandia, un inmenso laboratorio de producción, la policía colombiana informó que había incautado, además de 1.200 kg de cocaína de alta pureza, medio millón de galones de químicos⁵¹. Nuestro estimativo de los precursores necesarios para la producción de cocaína es, así mismo, bastante abultado. Usando los indicadores propuestos por Morales, quien

47 Suzanne Wilson y Marta Zambrano, "Warlords and Druglords: The U.S. Role in the Drug Trade". Ponencia presentada al **Illinois Conference of Latin Americanists**, noviembre 16-17, Champaign, Illinois, 1990.

48 Jeffrey Fagan y Ko-lin Chin, "Initiation into Crack and Cocaine: A Tale of Two Epidemics", **Contemporary Drug Problems**, Vol. 16, No. 4, 1989, pp. 579-618.

49 Saskia Sassen-Koob, "New York City's Informal Sector", pp. 60-77 en **The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries**, eds. Alejandro Portes, Manuel Castells y Lauren Benton, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, 1989. Fagan, op. cit. y Johnson, op. cit.

50 **Semana**, marzo 5, 1990 y noviembre 17, 1984.

51 **US News and World Report**, octubre 11 de 1989, p. 20.

sugiere que un kilo de cocaína necesita 3.5 kg. de pasta de coca, 300 mililitros de ácido clorhídrico, ocho galones de acetona y un galón de éter, utilizamos los estimativos mínimos del NNICC (1991) sobre producción de cocaína en Suramérica en 1990, de 771 toneladas⁵². Calculamos así que para este volumen se requerirían 783.382 galones de éter y 6.266.056 de acetona.

Además de suministrar los químicos, Estados Unidos es uno de los principales proveedores de armas, aparatos de seguridad y equipos de transporte. De acuerdo con la Oficina de Alcohol, Tabaco y Armas (BATF) de ese país, más de las dos terceras partes de las armas confiscadas en Colombia a los traficantes proceden de Estados Unidos⁵³. Buena parte del sofisticado sistema de transporte –avionetas, equipos de radar– utilizado en la cadena de la cocaína, también proviene de allí.

Lavado de dólares

El punto de amarre de todas la etapas de la cadena de la cocaína es el lavado de dólares, el proceso por el cual las ganancias del negocio de la droga se depositan en cuentas bancarias o se invierten en negocios legales para transferirlas a otras cuentas como dinero limpio. A través del lavado de dólares, los narcotraficantes convierten billetes de baja denominación en depósitos, cuentas corrientes, o inversiones en finca raíz. Esta etapa es crucial en la comercialización puesto que liga la economía formal y la ilegal al reciclar el dinero de la droga en el sistema financiero legal.

El lavado de dólares es un proceso complejo, de cobertura global y de muy difícil seguimiento. Los métodos de los traficantes, tales como abrir cuentas bancarias en paraísos fis-

cales, no difieren de los utilizados por empresas legales para evadir impuestos. Según Anthony S. Ginsberg, un consultor financiero de Los Angeles, la banca *offshore* y los paraísos fiscales forman parte integral de la economía global, ya que la mitad del dinero del mundo está depositado o pasa por ellos⁵⁴.

En pocas palabras, el negocio de la cocaína liga a campesinos y colonos bolivianos, peruanos y colombianos que siembran la hoja de coca y procesan la pasta con las organizaciones colombianas que refinan, transportan y distribuyen cocaína en Estados Unidos, en donde comerciantes mayoristas y minoristas norteamericanos la venden en el mercado de consumidores más grande del mundo. Las organizaciones colombianas controlan los segmentos iniciales de la cadena de la cocaína. Algunas corporaciones norteamericanas y europeas, no obstante, participan en su procesamiento, transporte y exportación mediante el suministro de insumos necesarios (precursores químicos, aviones, equipos), a tiempo que otras organizaciones norteamericanas intervienen crucialmente en los eslabones finales de la cadena, controlando redes de distribución y venta extremadamente rentables, cuyas ganancias se capitalizan y reciclan por los circuitos del sistema financiero internacional, que proporciona los medios para lavar e invertir el dinero de la droga.

LA CADENA DE MERCANCÍAS DE LA COCAÍNA: UNA COMPARACIÓN EN PERSPECTIVA

A pesar de las peculiaridades de la cocaína, provenientes de su estatus de ilegalidad, su producción y distribución de ganancias es muy similar a la de otras mercancías transnacio-

52 The National Narcotics Intelligence Consumers Committee, *The NNICC Report: The Supply of Illicit Drugs to the United States 1989-90*, 1991.

53 Majority Staffs of Senate Judiciary Committee and International Narcotics Control Caucus, *Fighting Drug Abuse: New Directions for Our National Strategy*, 1991.

54 Declaración transcrita en el *New York Times Magazine*, marzo 29, 1992, p. 28.

nales. Primero discutiremos las diferencias y luego examinaremos las similitudes.

Diferencias entre la cocaína y otras mercancías

La diferencia más obvia entre la cocaína y otras mercancías es que los Estados Unidos y otros gobiernos están de acuerdo en catalogarla como ilegal⁵⁵. Esta definición social, política y jurídica tiene varias implicaciones para su comercialización. Primero, los riesgos, la violencia y la rentabilidad de su producción y comercialización se ven enormemente incrementados. Mientras la ilegalidad de su comercialización y la política antidroga del gobierno de los Estados Unidos han aumentado los costos de procesamiento al requerir la compra de costosos equipos de protección y la contratación de personal de seguridad, la misma ilegalidad, así como la ausencia de regulaciones, compensan con creces estos costos⁵⁶. Por ello, la ilegalidad da a la cocaína altos precios de mercado y elevadas tasas de retorno.

En segundo lugar, la cocaína no se regula de la misma manera que otras mercancías. No existen políticas gubernamentales, impuestos o aranceles para promover su producción y su comercialización, tal como sí ocurre con otros productos de exportación, por ejemplo el calzado del Brasil y Corea del Sur⁵⁷. Este punto no debe ser sobreestimado ya que la cocaína refleja y se beneficia de las tendencias globales hacia la informalización de la economía mundial y hacia la progresivamente decreciente intervención gubernamental en la producción de un número creciente de mercancías. En el contexto global

contemporáneo, en el que las actividades económicas no reguladas se expanden rápidamente dentro, y aun a costa, de actividades reguladas, la cocaína se asemeja a muchas mercancías legales que se producen y/o intercambian por fuera de regulaciones laborales, impositivas y de seguridad⁵⁸.

Aun si en muchos aspectos el tráfico está por fuera de las regulaciones estatales, las políticas gubernamentales dan forma a la comercialización de la cocaína en cuanto lo que se hace y se deja de hacer. La política antidroga de los Estados Unidos sobresale entre aquellas que moldean el narcotráfico. Este país no solamente ha dedicado recursos para combatir la comercialización de la cocaína, enfocándola como un problema de seguridad nacional, sino que también ha presionado a los gobiernos latinoamericanos para que se comprometan en esta "guerra". Así, por ejemplo, el gobierno estadounidense no sólo ha condicionado la ayuda económica al cumplimiento de sus políticas antidroga, mediante la creación de la certificación, un examen anual del comportamiento de los países productores, sino que ha prestado decisivo apoyo financiero y táctico para el funcionamiento de tales políticas. En la próxima sección discutiremos cómo las políticas antidroga norteamericanas son muy selectivas y distribuyen de manera desigual los riesgos de participación en la comercialización en la cadena de mercancías de la cocaína.

Por muchos años, el gobierno de los Estados Unidos se ha empeñado en una cruzada contra las drogas ilegales. Actualmente, la mayor parte del dinero para la "guerra contra la droga" se

55 Para un tratamiento innovador de la comercialización de la cocaína como una industria ilegal véase Ciro Krauthausen y Luis F. Sarmiento. *Cocaína & Co: Un mercado ilegal por dentro*, Bogotá, Tercer Mundo Editores, 1991. Mientras este trabajo traza un provocativo paralelo entre los empresarios ilegales y los legales, nuestro artículo explora un punto ligeramente diferente, pero no excluyente: los mecanismos de articulación entre lo legal, lo informal y lo ilegal.

56 McCoy, op. cit., p. 3.

57 Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz, "Commodity Chains and Footwear Exports in the Semiperiphery", en *Semiperipheral States in the World Economy*, ed. William G. Martin, Westport, Ct., Greenwood Press, 1990.

58 Manuel Castells y Alejandro Portes, "World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy", pp. 11-37 en *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, eds. A. Portes, M. Castells y Lauren Benton, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, 1989. Saskia Sassen-Koob, op. cit.

invierte dentro de los Estados Unidos, pero la estrategia general se orienta a nivel internacional⁵⁹. Los dos frentes se manejan con el mismo criterio: represión. En el frente nacional, se enfatiza el arresto de traficantes callejeros y la mayoría del dinero, el 70%, se invierte en reforzar a la Policía⁶⁰. En el frente internacional, el grueso de la ayuda antinarcóticos ha beneficiado a las fuerzas militares, lo que en la práctica se ha traducido en apoyo a programas de contrainsurgencia y represión de la población local. La militarización se acen-tuó durante la administración del presidente Bush, cuando el grueso de la asistencia anti-narcóticos norteamericana dada a Bolivia, Perú y Colombia fue para propósitos militares o de represión policial⁶¹. A pesar de bien publicitados anuncios de que iba a atacar problemas relativos a la demanda, tales como el tratamiento de la adicción, esta tendencia no parece haber menguado durante la administración Clinton. A más de retractarse de sus propuestas iniciales, sus políticas han sido casi idénticas a las de Reagan y Bush, con un marcado énfasis en la represión tanto en Estados Unidos como a nivel internacional. Mientras la política exterior de Clinton ha proseguido la vieja estrategia de capturar a los "capos" como solución al problema de la droga, reavivando, a la vez, la amenaza de la descertificación de los países productores, su administración propuso un proyecto de ley que castiga con pena de muerte ciertos tipos de narcotráfico⁶².

Durante todas las administraciones desde la de Reagan, sin excepción, aun los programas

basados en criterios económicos, como la sustitución y/o erradicación de cultivos, se han puesto en práctica con una visión militarista, que interrumpe temporalmente el tráfico pero que no ataca sus incentivos económicos, tales como el mayor precio de la coca frente a otros cultivos. Así, por ejemplo, en repetidas ocasiones hemos sufrido en Colombia las nefastas consecuencias de sucesivos programas de fumigación que pretenden "liquidar" cultivos ilegales sin consideración de las condiciones económicas y sociales que están a la base de la existencia y reproducción de tales cultivos, ni miramiento de los costos humanos y ecológicos que estos programas acarrean. Aunque el estruendoso fracaso de programas similares de erradicación está bien documentado para Bolivia y Perú, en enero de 1995 la administración Clinton insistió en presionar al gobierno colombiano para que adelantara programas de fumigación en el Guaviare y el Putumayo⁶³. El enfoque militarista y represivo de las políticas antidrogas ha resultado en el ataque selectivo a los eslabones más débiles de la cadena. Así, son quienes están ubicados en los extremos de la red, i.e., los cultivadores de coca y los traficantes callejeros, quienes tienen mayores probabilidades de ser presionados, perseguidos y/o encarcelados.

Otros componentes de la "guerra internacional de la droga" también han influido la cadena de mercancías de la cocaína. Las políticas dirigidas a las etapas medias de la cadena han favorecido constantemente a los grandes empresarios, en desmedro de los pequeños intermediarios y comerciantes. Las intercep-

59 Merrill Collett, *The Cocaine Connection: Drug Trafficking and Inter-American Relations*, New York, Foreign Policy Association, 1989.

60 Majority Staffs of Senate Judiciary Committee and International Narcotics Control Caucus, *Fighting Drug Abuse: New Directions for Our National Strategy*, 1991.

61 Coletta Youngers, "The War in the Andes: The Military Role in the U.S. International Drug Policy", *WOLA Briefing Series: Issues in International Drug Policy*, Issue Brief No. 2, Washington D.C., Washington Office on Latin America, 1990. Existe traducción al español: WOLA, *¿Peligro inminente? Las FF.AA. de Estados Unidos y la guerra contra las drogas*, Bogotá, Tercer Mundo, 1993.

62 Diane R. Gordon, *The Return of the Dangerous Classes: Drug Prohibition and Policy Politics*, New York, W.W. Norton, 1994.

63 Strug, op. cit. Véase también Deborah Pacini y Christine Franquemont (eds), *Coca and Cocaine: Effects on People and Policy in Latin America*. Cultural Survival Report No. 23, 1986.

ciones fronterizas han hecho las etapas de transporte y contrabando más intensivas en capital. Adler muestra que a medida que las incautaciones en la frontera mexico-americana se incrementaron a finales de los años 70, muchos pequeños contrabandistas se salieron del negocio dado que no podían cruzar fácilmente la frontera o volar en líneas comerciales a Colombia para comprar la cocaína⁶⁴. Irónicamente, las operaciones en las fronteras estadounidenses terminaron favoreciendo a los grandes traficantes de droga, quienes tenían suficiente capital para comprar al por mayor a las organizaciones colombianas y/o comprar el equipo (por ej., barcos y aviones) para introducir cocaína desde el exterior.

La extradición, el otro gran componente de la política dirigida a las etapas medias de la cadena, no sólo no tuvo éxito, sino que favoreció a las personas y organizaciones que tenían gran cantidad de dinero para sobornar y protegerse. La política estadounidense contra la droga ha aumentado la preexistente intensidad de capital en las etapas medias de la cadena.

Además de lo que la política de los Estados Unidos hace, es importante examinar lo que deja de hacer. En el carácter selectivo de las políticas norteamericanas se aprecia, así mismo, su obstinada insistencia en reducir la oferta, énfasis que ignora que la cocaína es una mercancía transnacional⁶⁵ y no presta atención al sector formal ni al crucial papel desempeñado por los Estados Unidos. Por ejemplo, la DEA estima que el 98% del éter que entra a Colombia se destina al procesamiento de la coca⁶⁶. Aún así, el Congreso y las agencias encargadas del control de las drogas han hecho muy poco para parar el flujo ilegal de químicos a las áreas productoras. El Congreso de los Estados Unidos pasó una

tardía ley de Tráfico y Control de Químicos en 1988, y un año más tarde la DEA no había logrado una sola condena por exportación ilegal de químicos⁶⁷. La ley, además, tiene muchos cabos sueltos; estipula, por ejemplo, que solamente los nuevos clientes de productos químicos pueden ser investigados por vender precursores para la producción de cocaína, y que una vez investigado y absuelto, un cliente no puede ser investigado de nuevo. Aunque aquí solamente examinamos la industria química, el mismo patrón de negligencia se puede documentar para el lavado de dólares y la industria de armas. Así mismo, los programas dirigidos a los segmentos de comercio del sector formal no cuentan con la suficiente cantidad de dinero y personal para llevarlos a cabo.

En resumen, mientras la política antidroga de los Estados Unidos se ha dirigido en forma creciente a la represión por parte de organismos policiales y hacia acciones militares contra los componentes ilegales e informales del comercio, ignora los componentes formales, localizados generalmente en los Estados Unidos y otros países del centro. Aún más, las políticas dirigidas a los segmentos de exportación y transporte de la cadena, (por ej., intercepción en la frontera) más que interrumpir el comercio en estas etapas favorecen a los traficantes con mayores cantidades de capital. Por tanto, estas políticas distribuyen los peligros en forma desigual a través de la cadena de mercancías, con el resultado de que son los participantes ubicados en los dos extremos de la cadena –cultivadores y traficantes callejeros– quienes asumen los mayores riesgos.

A más de su ilegalidad, la cocaína difiere en otros aspectos de otros productos latinoamericanos. La cocaína es una de las pocas expon-

64 Adler, op. cit.

65 McCoy, op. cit.

66 Semana, noviembre 17, 1984, p. 36.

67 Majority Staffs of Senate Judiciary Committee and International Narcotics Control Caucus, op. cit., p. 41.

taciones agrícolas regionales que, al igual que las naranjas brasileras, se procesa en la región. Constituye también, argüiblemente, un caso único: una élite local controla las rutas de transporte y gran parte del comercio internacional. En contraste con otras exportaciones latinoamericanas, esta élite controla todo el proceso de producción: compra las hojas de coca o la pasta de coca, supervisa las dos etapas de procesamiento, financia los costos de producción, transporta la cocaína a los países importadores y controla la comercialización al por mayor en los mercados extranjeros. El ex presidente del Perú, Alan García, captó la característica distintiva de la industria de la cocaína cuando la describió como "la única multinacional latinoamericana exitosa"⁶⁸.

Similitudes entre la cocaína y otras mercancías

El surgimiento de la cocaína, sin embargo, se asemeja mucho al de otros productos de América Latina. Durante sucesivos períodos de auge y caída el mercado global ha impulsado la producción de diferentes "drogas" legales (por ej., el café) e ilegales (por ej., la marihuana). Cambios en la economía global, tales como las tendencias hacia un estado menos intervencionista y el crecimiento de la economía informal han moldeado a la cocaína tanto como a otras mercancías. El narcotráfico no sólo se ha beneficiado de la creciente desaparición de pactos laborales formales, usando las reservas flexibles de trabajadores creadas por ello, sino que también ha sido capaz de proveer empleos mejor pagos a profesionales, técnicos y trabajadores no calificados⁶⁹. Cambios en el sistema financiero internacional tales como la globalización, la banca compu-

tarizada, y el crecimiento de la banca *off-shore* y de los paraísos fiscales también han afectado el comercio de la cocaína al facilitar el lavado de dólares y las transferencias de dinero entre países.

Otra importante similitud se encuentra en la distribución de los beneficios. Como otros productos de exportación de países de la periferia, gran parte de los beneficios se quedan en los países del centro. Aunque no tenemos estimativos para los mercados europeos y japoneses, usando datos del NNICC hemos demostrado que en 1988 el 87% de los beneficios del comercio se quedaron en los Estados Unidos y que sólo el 13% regresó a Colombia, Perú y Bolivia⁷⁰. Si usamos los datos de la DEA para 1988-90 publicados en la revista *Intelligence Trends* (1987-1991), podemos confirmar nuestros resultados anteriores. En 1988 un kilo de cocaína se vendía al por mayor por US\$ 14.000 en Miami, pero producía US\$ 160.000 en ventas a los consumidores. Así, para el mismo año, el 95% de los beneficios se realizaban entre la venta al por mayor y las ventas al detal, puntos de la cadena localizados en los Estados Unidos. Los estimativos para 1989 muestran que un kilo de cocaína se vendía por US\$ 13.000 para generar US\$ 80.000 a nivel del consumidor. Los datos de 1990 indican que un kilo que se vendía al por mayor por US\$ 16.000 producía US\$ 70.000 en ventas al detal, quedándose el 77% de los beneficios en los Estados Unidos.

Si bien los estimativos varían por año y fuente, todos los casos indican que altos porcentajes de los beneficios se quedan en los Estados Unidos. El hecho de que los precios de la cocaína son aún más altos en Europa y Japón⁷¹,

68 Para la cita de Alan García véase *The Economist* (octubre 8, 1988, p. 22).

69 José Blanes Jiménez, "Cocaine, Informality, and the Urban Economy in La Paz, Bolivia", pp. 150-170 en *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, eds. Alejandro Portes, Manuel Castells y Lauren Benton, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, 1989. Alonso J. Salazar, *No nacimos pa'semillia: La cultura de las bandas juveniles de Medellín*, Bogotá, CINEP, 1990.

70 Suzanne Wilson y Marta Zambrano, "Warlords and Druglords: The U.S. Role in the Drug Trade", Ponencia presentada al Illinois Conference of Latin Americanists, noviembre 16-17, Champaign, Illinois, 1990.

71 NNIC, op. cit.

indica que un patrón similar ocurre en esos países. A pesar de que las organizaciones colombianas controlan la exportación de cocaína procesada a los países consumidores, la distribución de los beneficios refleja y reproduce las desigualdades entre países centrales, semiperiféricos y periféricos.

Aun si la división global del trabajo varía de mercancía a mercancía, una importante similitud entre todos los productos de exportación (incluida la cocaína) es que en los países del centro, las organizaciones controlan la distribución en los mercados más grandes y más rentables, es decir, los de los países del centro. Aunque existen diferencias obvias entre las mercancías que se exportan sin procesar o semiprocesadas y aquellas que se comercializan en forma procesada, en ambos casos las organizaciones de los países del centro controlan la distribución del producto. Es en esta etapa donde se generan los mayores beneficios y las más grandes adiciones al valor agregado. Gereffi y Korzeniewicz muestran que este es el caso de la industria del calzado de Corea del Sur y Brasil, aún a pesar de que estos países han podido capturar porciones significativas de los mercados de los países centrales⁷². Nuestro análisis confirma el mismo patrón para la cocaína. Estos resultados cuestionan lo que Chase-Dunn ha denominado la técnica del "nivel de procesamiento" para distinguir entre países centrales y periféricos⁷³. Según este autor, tal distinción se establecería al contrastar la producción de materias primas frente a la de mercancías manufacturadas. El caso de la cocaína demuestra que aún en los casos en los que una élite regional controla la producción y la exportación del producto procesado, la mayoría de las utilidades se quedan en el país importador; este es un factor que contribuye a

la reproducción de las desigualdades entre centro, semiperiferia y periferia. Nuestros resultados concuerdan con Arrighi y Drangel, quienes sugieren que la distinción entre centro y periferia se da a nivel de las utilidades y altos retornos, sin importar el tipo de actividad, agricultura o manufactura, legal o ilegal⁷⁴. A su vez, Chase-Dunn señala que la técnica de Arrighi y Drangel sugiere que los países del centro reciben mayores porcentajes de los beneficios por su habilidad de controlar los precios, permitiendo por tanto generar "utilidades extraordinarias" en las etapas donde se adiciona mayor valor, tales como la distribución⁷⁵.

¿Cómo hacen los países del centro para controlar precios, recibir beneficios mayores y mantener una distribución desigual de los pagos en la cadena de mercancías de la cocaína? Estas preguntas, al igual que la que indaga por la forma en que estos mecanismos están históricamente estructurados, se quedan sin respuesta. Nuestra búsqueda de literatura crítica y datos del Gobierno y del Congreso de los Estados Unidos produjo poca información acerca de las redes de distribución de la cocaína en ese país, de quiénes exactamente controlan estas redes a alto nivel y sobre la concentración y distribución de las utilidades.

CONCLUSIONES

En este artículo hemos examinado brevemente los orígenes históricos del procesamiento y comercialización de la cocaína y su cadena transnacional de mercancías. Además, y en contraste con otros análisis, no solamente hemos descrito y analizado los segmentos informales e ilegales del tráfico, sino

72 Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz, "Commodity Chains and Footwear Exports in the Semiperiphery", en **Semiperipheral States in the World Economy**, ed. William G. Martin. Westport, Ct., Greenwood Press, 1990.

73 Christopher Chase-Dunn, **Global Formation: Structures of the World Economy**, Oxford, Basil-Blackwell, 1989, p. 204.

74 Giovanni Arrighi y Jessica Drangel, "Stratification in the World-Economy: An Explanation of the Semiperipheral Zone", **Review** Vol. 10, No. 1, 1986, pp. 9-74.

75 Chase-Dunn, op. cit, p. 206.

también los componentes formales y los vínculos globales entre los segmentos informales y formales. Hemos mostrado que a pesar de la ilegalidad y del control que una élite ejerce sobre su producción, la cocaína se asemeja a otras mercancías transnacionales: las utilidades permanecen dentro de los países del centro y su comercio está ligado a la economía global por vínculos con las industrias legales, tales como las compañías químicas y de armas y el sistema financiero mundial. Hemos intentado señalar cómo estos vínculos ocurren en todas las etapas de la producción —el procesamiento de la pasta de coca, la refinación de la pasta en cocaína, la exportación y la distribución—.

Al enfocar el tráfico desde esta perspectiva surgen interrogantes que otros análisis han ignorado: (a) cómo las tendencias de la economía global interactúan con la cadena de mercancías de la cocaína; y (b) cómo y por qué medios los países del centro logran mantener altos porcentajes de las utilidades a través de un rango de mercancías. Aún más importante, examinar la cocaína como una cadena de mercancías permite un escrutinio crítico de la selectiva política antidrogas de los Estados Unidos. Al pasar por alto el papel del sector formal y concentrarse en la represión policial y la militarización dirigida contra el

comercio ilegal y los componentes informales, la política de los Estados Unidos ataca fundamentalmente los extremos de la cadena, propiciando que los cultivadores y los traficantes callejeros asuman desproporcionadamente los mayores riesgos.

Al ignorar los vínculos globales y el decisivo papel de los países del centro, Estados Unidos sobreestima el de los países productores, cargándolos con la responsabilidad unívoca por la existencia del tráfico. El hecho de que el gobierno estadounidense tenga el poder de imponer y llevar a cabo estas selectivas políticas confirma nuestra tesis acerca de las enormes desigualdades entre los países del centro y de la periferia. Los periódicos exámenes de buen comportamiento respecto a las políticas trazadas en el Norte tienen una resonancia extraordinaria en los medios del Sur, tal como lo hemos sufrido en Colombia a propósito de la certificación para 1995. Desafortunadamente, la actitud de la clase dirigente colombiana, su falta de firmeza y sus actitudes de autoculpa que no plantean el narcotráfico como un problema global de responsabilidades compartidas, no hace sino magnificar el poder del centro al poner fuera de cuestión las endebles y selectivas bases de la política norteamericana.

1. Una descripción detallada de la estrategia de desarrollo de los Estados Unidos en América Latina se encuentra en el informe de la Oficina de Programas para el Desarrollo y la Cooperación (OASD) titulado "Nuevos horizontes para América Latina: la estrategia de desarrollo de los Estados Unidos".

2. La cifra de 1995 es estimativa basada en datos de la Oficina de Estadística y Censo (Bogotá, Colombia).

3. Una descripción detallada de la estrategia de desarrollo de los Estados Unidos en América Latina se encuentra en el informe de la Oficina de Programas para el Desarrollo y la Cooperación (OASD) titulado "Nuevos horizontes para América Latina: la estrategia de desarrollo de los Estados Unidos".

4. Una descripción detallada de la estrategia de desarrollo de los Estados Unidos en América Latina se encuentra en el informe de la Oficina de Programas para el Desarrollo y la Cooperación (OASD) titulado "Nuevos horizontes para América Latina: la estrategia de desarrollo de los Estados Unidos".

5. Una descripción detallada de la estrategia de desarrollo de los Estados Unidos en América Latina se encuentra en el informe de la Oficina de Programas para el Desarrollo y la Cooperación (OASD) titulado "Nuevos horizontes para América Latina: la estrategia de desarrollo de los Estados Unidos".

6. Una descripción detallada de la estrategia de desarrollo de los Estados Unidos en América Latina se encuentra en el informe de la Oficina de Programas para el Desarrollo y la Cooperación (OASD) titulado "Nuevos horizontes para América Latina: la estrategia de desarrollo de los Estados Unidos".

7. Una descripción detallada de la estrategia de desarrollo de los Estados Unidos en América Latina se encuentra en el informe de la Oficina de Programas para el Desarrollo y la Cooperación (OASD) titulado "Nuevos horizontes para América Latina: la estrategia de desarrollo de los Estados Unidos".

8. Una descripción detallada de la estrategia de desarrollo de los Estados Unidos en América Latina se encuentra en el informe de la Oficina de Programas para el Desarrollo y la Cooperación (OASD) titulado "Nuevos horizontes para América Latina: la estrategia de desarrollo de los Estados Unidos".