

El reino de las mafias (Una guía de lecturas)

Publicado en mayo de 2010

En el ámbito de la seguridad nacional el crimen organizado es hoy nuestro adversario mayor. El primer paso para vencerlo es conocerlo mejor. Saber cuáles son sus motivaciones y las claves de su modus operandi, cuáles sus recursos y patrones de organización, cuáles sus lógicas internas de cooperación y conflicto, y saber también cómo se relaciona con la sociedad, con el gobierno y con otras organizaciones criminales, es parte de la tarea. Una tarea complicada porque, para empezar, no sólo en México sino en todo el mundo la literatura sobre crimen organizado es esencialmente descriptiva. Conocemos frecuentemente los “qué”, “cómo”, “cuándo” y “dónde” de las organizaciones criminales, pero casi nunca sabemos los “por qué”. Somos ignorantes de las relaciones causa-efecto que rigen su comportamiento. Y sin este tipo de conocimiento es difícil armar estrategias para su contención o combate eficaz.

A pesar de lo anterior, cuando revisamos con atención los principales estudios académicos que se han producido sobre las “mafias” o el crimen organizado encontramos un puñado de trabajos que merecen ser retomados como útiles guías de acción y saber por la información sistemática que ofrecen, por su adhesión a un método, por sus pretensiones teóricas, hipótesis iluminadoras y, en última instancia, por las lecciones prácticas que nos pueden ofrecer. A continuación reseño una serie de lecturas, enlistadas en orden cronológico, que pueden ser de utilidad a quienes desean entender mejor la hora que vive el país.

“Economic Analysis and Organized Crime” (1967) y “What Is the Business of Organized Crime?” (1971) de Thomas C. Schelling, son quizás los dos textos fundadores de la literatura analítica contemporánea sobre crimen organizado. De acuerdo con su autor, Thomas C. Schelling (1967), un buen número de principios económicos y administrativos que operan en el “alto mundo” también lo hacen, con las debidas adaptaciones, en el “bajo mundo”. Schelling ofrece varias razones por las cuales era necesario impulsar el análisis “estratégico” del submundo criminal. Tal análisis, alegaba Schelling, podría ser de utilidad para identificar los incentivos y desincentivos para organizar el crimen, para evaluar los costos y las pérdidas que propicia la existencia de empresas criminales, y para reformar leyes y programas con el fin de disminuir los costos, el desperdicio de recursos y las injusticias que ocasiona el crimen organizado.

Schelling (1971) otorga un papel central en su definición de crimen organizado a aquellas actividades que implican amenazas o la práctica de la violencia contra otras firmas legales o ilegales. Para él, la clave del negocio para una organización criminal consiste en adquirir la capacidad de establecer las reglas que regirán un área (económica o geográfica), como cobrar impuestos o imponer regulaciones a empresas lícitas o ilícitas. Esto le permite adjudicarse parte de las ganancias de las transacciones ilícitas sin correr los riesgos ni asumir los costos que supone administrar directamente un negocio de este tipo.

De acuerdo con Schelling (1967), se implica frecuentemente, aunque no se afirma, que el crimen organizado es una amenaza y que tiene que ser combatido. Pero si la alternativa es el “crimen desorganizado” —si los criminales y sus oportunidades permanecerán, pero con un grado menor de organización que antes— la decisión no es tan sencilla. También, dice Schelling, se deploran continuamente los arreglos que el bajo mundo establece en ocasiones con las fuerzas de la ley. Sin

duda, esto implica la corrupción de las autoridades, lo cual es malo no sólo porque frustra la procuración de justicia sino porque también erosiona los estándares cívicos. Por otro lado, tales autoridades (los policías, por ejemplo) se encuentran en la primera línea de la “diplomacia” entre el alto y el bajo mundos. Además de las negociaciones lícitas que tienen lugar para inducir a un criminal a testificar, a declararse culpable o a entregar información a la policía, siempre hay un grado de negociación entre criminales y policías —tácito o explícito, que es análogo al que en los asuntos militares se llama limitación de guerra, control de armamento y delineación de esferas de influencia. En el área internacional los protagonistas de una guerra pueden limitar su capacidad de fuego y tener un entendimiento acerca de los tipos de violencia que serán resistidos o castigados, las actividades que no serán consideradas agresivas, y las áreas dentro de la esfera de influencia de cada uno. Schelling considera que esta misma óptica será en ocasiones necesaria para abordar los asuntos criminales aunque no pueda reconocerse formal o públicamente.

En el volumen *The Economics of Crime and Punishment* (1973), editado por Simon Rottenberg, encontramos tres atractivos trabajos sobre crimen organizado escritos por James M. Buchanan, Francis A. J. Ianni y Paul H. Rubin. Buchanan señala los méritos sociales de empresas ilegales que poseen un poder monopólico. En mercados monopólicos el nivel de producción de las mercancías ilícitas (y la inversión en violencia y corrupción que tal producción acarrea) alcanzaría su menor nivel. Ianni realiza un estudio de participante observador de las interrelaciones autoridad y poder de la familia Lupollo involucrada en el crimen organizado de Brooklyn. Tras sugerir que las dos metas no pueden ser alcanzadas simultáneamente, Rubin discute si es preferible disminuir el crimen o disminuir el poder del crimen organizado. Rubin sostiene que el crimen organizado provee principalmente de violencia, capital y protección a otras manifestaciones criminales.

En *The Business of Organized Crime* (1979), Annelise Graebner Anderson estudia la familia “Benguerra” y sus 75 miembros con el propósito de “relacionar políticas públicas y prácticas alternativas en el combate al crimen organizado con sus costos y beneficios para controlar y reducir el daño causado por el crimen organizado”. Sus hallazgos indican que el crimen organizado no es tan temible como lo pintan los periodistas y guionistas de cine, pero tampoco es una quimera, como piensan algunos científicos sociales. Su conclusión —debidamente cualificada por el hecho de que sólo estudia una familia en una ciudad— es que en aquellos momentos (fines de los ochenta) las agencias gubernamentales de Estados Unidos estaban gastando más de los recursos necesarios para combatir al crimen organizado, y que “es especialmente objetable que los temores al crimen organizado sean utilizados para justificar una legislación que implique incursiones en la privacidad y que sea potencialmente abusiva”.

Peter Reuter, por su parte, en *Disorganized Crime: Illegal Markets and the Mafia* (1985) aprovecha las herramientas del análisis económico y, más específicamente, de la subdisciplina de la organización industrial, para estudiar los mercados ilegales. Con datos que obtiene de expedientes policiales, archivos confiscados y entrevistas con la policía, fiscales e informantes criminales, Reuter realiza un estudio económico detallado de las apuestas, las loterías clandestinas y de la usura en la ciudad de Nueva York. Reuter arguye que la necesidad de evadir la persecución policial impide que las empresas criminales aprovechen las economías de escala y la buena voluntad de los consumidores. Además, la ausencia de contratos legales que puedan hacerse valer y de libros de cuentas auditables frustra los esfuerzos de los criminales para obtener financiamiento externo. Reuter concluye que “numerosas consecuencias puramente económicas, factores de ‘mano invisible’, propician que los mercados ilegales estén compuestos de empresas locales, fragmentadas, efímeras y no diversificadas”. Ni siquiera las fuerzas de la violencia y la corrupción, dice Reuter, son capaces de revertir la

tendencia de los mercados ilegales hacia empresas pequeñas y efímeras: la mano “invisible” triunfa sobre la mano “visible”. Esta obra catapultó a Reuter como el economista más destacado de Estados Unidos en el estudio del crimen organizado, reputación de la que sigue gozando actualmente.

En *The Politics and Economics of Organized Crime* (1985), Herbert E. Alexander y Gerald E. Caiden nos ofrecen una atractiva colección de artículos, entre los que sobresalen los escritos por Reuter y Kleinman. Según Reuter, para entender las actividades ilegales dentro de un mercado o industria es necesario entender la dinámica del mercado, además de las restricciones y oportunidades que impone u ofrece el entorno en que operan las organizaciones criminales. Reuter describe y analiza los límites y posibilidades de la organización criminal dentro de ciertas industrias y argumenta a favor de los arreglos oligopólicos (o de cártel) sobre los monopólicos en la estructura de operación y control ilegal. Kleinman, por su parte, presenta una interesante discusión sobre los problemas de combate al narcotráfico y el efecto de este combate en la oferta y demanda de drogas.

The Sicilian Mafia: The Business of Private Protection (1993), de Diego Gambetta, combina la sociología y la economía para labrar un modelo teórico sobre el comportamiento de las organizaciones criminales. De acuerdo con Gambetta, la mafia es una industria que produce, promueve y vende protección privada. Las implicaciones teóricas de esta hipótesis son desarrolladas en tres capítulos sobre “el mercado”, “los recursos” y “la industria”. Después Gambetta sustenta su modelo en tres capítulos que describen la industria en Sicilia y detallan cómo funciona en la práctica la protección.

Gambetta demuestra que la protección privada, frecuentemente, es una mercancía deseable porque permite el intercambio económico en sociedades en las que existen bajos niveles de confianza. La protección es un sustituto imperfecto de la confianza, pero en contextos de escasa confianza, los consumidores y los productores están, con frecuencia, en una mejor situación con protección que sin ella. En contraste con una creencia ampliamente difundida (quizás por los cuerpos policiales, principales competidores de la mafia) de que las redes protectoras de la mafia están dominadas por la extorsión (la venta de protección para evitar los “costos” infligidos por el “protector”), resulta más bien que los servicios que presta la mafia con muchas veces son solicitados y pagados deliberadamente por productores y consumidores que operan en mercados legales e ilegales.

Según Gambetta, una empresa de protección exitosa debe poseer algún grado de poder monopólico sobre un territorio o un conjunto de transacciones. Un protector que enfrenta a un protector equivalente o superior no puede ofrecer las garantías necesarias para atraer clientes. Sin embargo, contra lo que se piensa de que la mafia es un monopolio o un cártel altamente cohesionado, Gambetta explica que la mafia consiste en un grupo de cárteles “suelos” o “desconectados”, cada uno de los cuales 1) incluye empresas de protección independientes que están activas en la industria de la protección bajo una marca registrada común con rasgos reconocibles; 2) se reconocen unas a otras como los proveedores legítimos de protección mafiosa auténtica; y 3) logran impedir el uso no autorizado de su marca registrada por empresas piratas.

Gianluca Fiorentini y Sam Peltzman reúnen 10 excelentes trabajos de algunos de los expertos más reconocidos en crimen organizado (Anderson, Skaperdas, Syropoulos, Polo, Gambetta, Reuter, Grossman y Tanzi) en el libro *The Economics of Organised Crime* (1995). A lo largo del volumen generalmente se piensa en el crimen organizado de dos formas: 1) como un tomador de decisiones centralizado que actúa en los mercados ilegales, y 2) como un grupo de empresas criminales descentralizadas y no coordinadas. Estas dos definiciones sirven como punto de partida para ofrecer

un amplio abanico de explicaciones sobre cómo está organizada y ha evolucionado la industria del crimen organizado. Por el lado de la política pública, varios trabajos proponen medidas realistas para limitar y controlar mejor las actividades del crimen organizado. El primer capítulo, escrito por Fiorentini y Peltzman, es uno de los mejores textos que pueden encontrarse sobre el estado que guarda la literatura sobre crimen organizado. Según ellos, lo que las organizaciones criminales hacen y cómo lo hacen depende estrictamente de las decisiones y elecciones que toman en el gobierno los diseñadores e implementadores de la política pública. Por ello, las políticas gubernamentales diseñadas para controlar y limitar el impacto del crimen organizado deben tomar en consideración las interacciones de las organizaciones criminales y, adicionalmente, las decisiones de las autoridades públicas; de otro modo se tendrán que asumir los costos potenciales de los efectos sorpresivos y no deseados.

Vadim Volkov afirma, en *Violent Entrepreneurs: The Use and Force in the Making of Russian Capitalism* (2002), que el trabajo sucio de los grupos criminales en el rubro de protección privada formó parte de los cimientos de la nueva economía emergente en Rusia y, paradójicamente, pavimentó el camino para el fortalecimiento del Estado ruso a fines de los noventa. Al involucrarse en actividades de protección, los miembros de los grupos criminales inventaron primero reglas comunes para echar a andar sus negocios, empezaron a trabajar con base en estas reglas y, finalmente, se transformaron en empresarios y ciudadanos más o menos respetables. Volkov está en desacuerdo con la interpretación del crimen organizado post-soviético como un remanente atávico del pasado o como un subproducto perverso de la transición rusa. En lugar de ello, Volkov ve al crimen organizado como una respuesta a las demandas institucionales de los mercados emergentes.

Volkov introduce la noción de actividades del “empresariado violento”, las cuales define como un conjunto de “soluciones organizacionales y estrategias de acción que permiten convertir a la violencia organizada en dinero y otros activos valiosos de modo permanente”. Tal empresariado comercia con la violencia y particularmente con la protección, su dimensión más refinada y organizada, a través de “agencias administradoras de violencia” que se clasifican en cuatro grupos: privadas e ilegales (grupos criminales), privadas y legales (compañías de protección privada), estatales e ilegales (elementos de las fuerzas policiales y de seguridad que actúan como empresarios privados), y públicas y legales (el Estado). Quizás el punto más interesante del libro de Volkov es su argumento de que la propia transformación de la economía rusa durante la última década expulsó a los grupos criminales del mercado de protección para 1) enviarlos de nuevo al crimen tradicional, o 2) iniciar una nueva vida como empresarios o ciudadanos respetables. En palabras de Volkov: “entre más se esforzaban los grupos criminales para controlar los mercados emergentes, más controlaban y transformaban los mercados a estos grupos”. La estabilización económica y el gradual fortalecimiento del Estado hizo menos lucrativo recurrir a la violencia a fines de los noventa. Sin embargo, el resultado final de la transición rusa todavía es incierto.

Por su parte, Letizia Paoli, en *Mafia Brotherhoods: Organized Crime, Italian Style* (2003), compara a las mafias italianas con las mafias de Estados Unidos. Este libro (basado en su tesis doctoral) fue muy elogiado por historiadores, economistas y criminólogos. Durante sus años como consultora de la agencia del gobierno italiano responsable de la lucha contra la delincuencia organizada, Letizia Paoli tuvo acceso a información privilegiada relativa a las confesiones de criminales arrepentidos; ex agentes de la mafia que se convirtieron en testigos protegidos. Estos ex mafiosos provenían, principalmente, de dos grandes mafias del sur de Italia, la Cosa Nostra y ‘Ndrangheta, compuesta cada una por alrededor de cien familias. El monto y calidad de la información de estas confesiones, que sumaron cientos, permitió al gobierno italiano asestar uno de los golpes más contundentes a la

mafia italiana de los que se tiene registro. Paoli se basa en estos mismos documentos para ofrecernos un retrato clínicamente preciso del comportamiento de la mafia, sus motivaciones y estructura. Al revisar las nociones académicas sobre la mafia, Paoli sostiene que considerarlas burocracias, empresas ilegales o una industria especializada en la protección privada, es simplista e inexacto. Estas concepciones no describen adecuadamente la gama de funciones que desarrolla la mafia ni aluden a sus limitaciones. Según Paoli, la mafia en Italia consiste, esencialmente, en una serie de hermandades rituales y multifuncionales centradas sobre todo en mantener y consolidar su base de poder político local. Ha sido precisamente esta “miopía” la que ha impedido que estas organizaciones desarrollen habilidades para ser jugadoras exitosas en el comercio ilegal internacional.

En *The Russian Mafia: Private Protection in a New Market Economy* (2005), Federico Varese pone a prueba en Rusia las tesis teóricas que Gambetta derivó de su estudio sobre la mafia siciliana. De acuerdo con Gambetta, la ausencia de un Estado efectivo durante el periodo transicional en Sicilia a finales del siglo XIX condujo a la provisión de protección privada por la mafia. Al final de su estudio Gambetta sugirió que su modelo tenía aplicabilidad para el caso de la transición rusa. Varese, discípulo aplicado de Gambetta, busca probar esta idea en la región rusa de Perm. Varese coloca la mirada en el negocio de la protección privada en Perm durante los noventa. Analiza a los individuos que proveen protección privada y los tipos de protección privada que ofrecen, y describe la relación entre las agencias policiales corruptas, la elite tradicional del mundo criminal, y la elite criminal post-soviética. A diferencia del pasado, cuando la elite criminal rehusó cooperar con el Estado, existen ahora contratos directos entre el crimen organizado y la administración pública; es decir, criminales tienen acceso directo a los estructuras del Estado. Así, pues, en la región de Perm, las organizaciones criminales dominan al gobierno en sus niveles municipal y regional. Varese sugiere que a pesar de que la mafia desempeña funciones gubernamentales, esto no acarrea beneficios al Estado.

The Crime That Pays: Drug Trafficking and Organized Crime in Canada (2005), de Frederick J. Desroches, nos ofrece un minucioso estudio sobre los traficantes de droga de alto nivel en Canadá. El estudio se basa en 70 entrevistas a narcotraficantes que ya recibieron condena, información que complementa con entrevistas a los investigadores policiales y judiciales de cada caso. El resultado es un recuento analítico integral y detallado sobre las características sociales y personales de los delincuentes, sus antecedentes laborales y penales, el tamaño y composición de los grupos delictivos y su modus operandi, las relaciones sociales que subyacen a las redes delictivas, y factores “ambientales” tales como el marco regulatorio y las estrategias policiales. Por lo que se refiere a la lógica de la violencia, dice Desroches, ésta se utiliza sobre todo para cobrar deudas, pero en general las amenazas son suficientes para convencer a los clientes de pagar. En realidad los narcotraficantes prefieren hacer negocios sin recurrir a la violencia, pues ésta atrae la atención de los medios y de la policía, conduce a represalias, y daña reputaciones y relaciones entre las “empresas”. Un conflicto violento entre organizaciones criminales requiere tiempo y recursos que son más rentables si se invierten en el narcotráfico.

Katri K. Sieberg, en el libro *Criminal Dilemmas: Understanding and Preventing Crime* (2005), echa mano de la economía, la ciencia política y la teoría de juegos para desarrollar nuevas perspectivas sobre las causas de la delincuencia común y la delincuencia organizada. Un supuesto básico de su trabajo es que el criminal es un actor racional que toma decisiones con base en una estimación de ganancias y costos esperados. Sieberg logra delinear los juegos estratégicos en que las bandas de narcotraficantes y las pandillas participan con frecuencia. El conocimiento de esta variable estratégica es fundamental para diseñar mejores políticas públicas dirigidas al crimen organizado.

En *The World Heroin Market: Can Supply Be Cut?* (2009), Letizia Paoli, Victoria A. Greenfield y Peter Reuter nos muestran los resultados de un proyecto de investigación que duró cinco años y requirió de un extenso trabajo de campo en seis países de Asia, Colombia y Turquía. Esta obra es el primer análisis sistemático del mercado mundial de heroína que muestra con rigor y detalle su evolución, estructura, participantes e impacto socioeconómico. Con base en sólida evidencia empírica, los autores concluyen que hay pocas oportunidades para reducir la oferta mundial de heroína en el largo plazo, y explican por qué la producción se concentra en un puñado de países. Los autores identifican, además, un conjunto de oportunidades de política pública, en su mayoría de carácter local, que pueden ser aprovechadas por los países. Finalmente, este libro también ofrece nuevas perspectivas sobre las condiciones del mercado en la India, Tayikistán y otros países que se han visto muy perjudicados por la producción y el tráfico de opiáceos ilegales.

Hasta aquí esta breve guía de lecturas sobre el crimen organizado. Todas ellas son ejemplo de rigor intelectual y, para México, de lo provechoso que puede resultar una colaboración estrecha y abierta entre la comunidad académica y las agencias de seguridad. La gran mayoría de los trabajos reseñados aprovecharon información gubernamental para elaborar análisis que condujeron a hallazgos que las propias autoridades ignoraban. Estas obras nos instruyen también sobre métodos y teorías fructíferas para analizar y entender mejor el crimen organizado. Valdría la pena que varios de estos trabajos —sobre todo los más recientes— se tradujeran pronto al español para que fueran de utilidad a un segmento amplio de lectores, estudiosos y practicantes. Cabe reiterar que las agencias de seguridad mexicanas deben aprovechar el conocimiento acumulado en el área de crimen organizado. De otro modo, corremos el riesgo de cometer los mismos errores que otros gobiernos cometieron hace 20 o 30 años. Y, lamentablemente, en esta esfera de trabajo, la sociedad paga muy caros los errores y la incompetencia de los gobiernos —no sólo con dinero, también con dolor y muertos.