

REDES DE CRIMEN ORGANIZADO, VIOLENCIA E INTERVENCIÓN ESTATAL

Alejandro Guevara Arroyo

RESUMEN: Este documento presenta una modelación de cómo actúan los grupos de crimen organizado para conformar mercados ilícitos, cómo se llega a equilibrios y qué papel tiene la violencia en dicho mecanismo económico. Además, conjeturo cuál es el efecto que la acción Estatal tradicional tiene en dichos mercados.

Palabras clave: Grupos de crimen organizado, teoría de la elección racional, mercados ilícitos, equilibrios, violencia, acción estatal, persecución penal, narcotráfico.

ABSTRACT: This document presents a modeling of how the organized crime groups act to conform illegal markets, how to get to balance and what role does violence play in this economic mechanism. In addition, I speculate what is the effect that the traditional State acts have on those markets.

Key words: Organized crime groups, theory of rational choice, illicit markets, equilibrium, violence, State action, criminal prosecution, drug trafficking.

Fecha de Recepción: 14 de noviembre 2016.

Fecha de Aprobación: 10 de diciembre 2016.

1. Introducción: el problema a explicar

Latinoamérica es una región signada por la violencia¹ delincencial². Al tiempo, es un territorio con una presencia considerable de grupos de crimen organizado (GCO)³. Dentro de esta clase, el sub-conjunto que mayor atención

1Utilicemos una modificación de la definición de presentada por la OMS en su informe mundial sobre violencia y la salud 2002: Violencia= *def.*, Acción deliberada de uno o varios agentes, en que se utiliza fuerza o poder contra un paciente, con efectos lesivos en su integridad física o psicológica.

2Medida por el índice de homicidios por cien mil habitantes. En acuerdo con los datos compilados por UNODC (visible en <https://www.unodc.org/gsh/>) y analizados por Insight Crimen hasta el 2015 (visible en <http://www.insightcrime.org/news-analysis/insight-crime-homicide-round-up-2015-latin-america-caribbean>), Latinoamérica se mantiene como uno de los lugares más violentos del mundo. La mayor parte de los países latinoamericanos tienen un índice de homicidios por cien mil habitantes de dos cifras. Asimismo, el promedio es superior al de cualquier otra región del mundo.

3Los grupos de crimen organizado (sea transnacional o no) pueden distinguirse en atención a los bienes y servicios ilegales que realizan. Atendiendo a tal criterio, las tres formas de delincuencia organizada transnacional que más dinero mueven a nivel mundial, son: narcotráfico, tráfico ilícito de armas y trata de personas y tráfico ilícito de migrantes. Es obvio que los mismos GCO muchas veces realizan simultáneamente estas y otras actividades delincuenciales de gran complejidad organizacional, como el tráfico de flora y fauna silvestre.

recibe, es el del narcotráfico⁴. En efecto, la región sirve como fuente de los componentes básicos de varias de las drogas ilícitas más cotizadas a nivel mundial. Asimismo, buena parte se procesan y trasladan por nuestra región (UNODC, Septiembre 2012, 31-45). Finalmente, se estima que una parte menor es comercializada para consumo a lo interno de las comunidades latinoamericanas (v.g. lo expuesto en OIJ/UNODC, 2013, 21-51).

Las autoridades estatales (i.e. agencias policiales y sistemas penales) dan una atención considerable a esta clase de actividad delictiva (al tiempo, la inversión de recursos públicos es considerable; un ejemplo puede verse en el caso de México presentado por Eduardo Guerrero, 2012, diciembre, 80). Una de las justificaciones que se suelen aducir para tal inversión, es que el aumento en los sucesos violentos sufridos por las comunidades es determinado proporcionalmente por la presencia y actividad de los grupos de narcotráfico en las comunidades (v.g. las palabras del representante de la policía judicial costarricense, visibles en http://www.nacion.com/sucesos/crimenes-asaltos/OIJ-consumo-droga-asesinatos_0_1523047736.html; una posición más matizada es expresada en OIJ/UNODC, 2013, 26).

Sin embargo, se puede reconstruir un modelo de decisión racional de los agentes que forman parte de los GCO narcotraficantes, que muestra lo siguiente. El uso de la violencia tendería a estabilizarse, conforme alcanzan equilibrios⁵ los mercados (ilegales) de bienes y servicios y de factores de producción.

Este modelo utilizará los instrumentos conceptuales estándar de la teoría económica neo-clásica y de elección racional. Se asumirán los agentes criminales como agentes económicos⁶. Esto parece ser especialmente pertinente para los

4En acuerdo con la definición estándar, presentada por UNODC, narcotráfico es “a global illicit trade involving the cultivation, manufacture, distribution and sale of substances which are subject to drug prohibition laws” (visible en <https://www.unodc.org/unodc/en/drug-trafficking/index.html>). Por otro lado, es común distinguir los grupos narcotraficantes entre (i) territoriales, (ii) transportistas, y (iii) tumbadores. (i) “Estos grupos vinculados al territorio están intensamente relacionados con los asuntos locales, lo que limita el alcance de lo que pueden hacer. Éstos pueden solicitar un tributo (extorsión), otorgar crédito con intereses usurarios (préstamos ilegales), e imponer las condiciones laborales locales (extorsión laboral) dentro de sus zonas de influencia.” (UNODC, Septiembre 2012, 22). También cobran a los transportistas por protección y comercian con distintos bienes ilícitos. (ii) Se dedican básicamente a movilizar el objeto del delito desde el punto de producción o almacenamiento hasta el lugar de venta o mercadeo. Finalmente, (iii) son aquellos grupos que obtienen sus beneficios a partir del robo a organizaciones de crimen organizado. En esta investigación se prestará atención a los GCO territoriales y transportistas.

5Equilibrio, def.: Es un estado de un sistema en el cual un conjunto de sus propiedades se mantiene estáticas (o sus variables no cambian significativamente). El equilibrio en sistemas económicos de relaciones humanas, consiste en un estado distributivo estable cuya condición suficiente es que las personas del sistema han obtenido todos los beneficios posibles (Stourdeur, 2011, 27-28). Los equilibrios pueden ser o no eficientes. Existen dos clases de eficiencia: (i) Pareto y (ii) Kaldor-Hicks (Stourdeur, 2011, 29-37).

grupos narcotraficantes de crimen organizado, dado su semejanza con agentes empresariales legales⁷.

En suma, a continuación, se presentará:

- i. Una definición estipulativa del conjunto de los agentes económicos cuyas acciones serán explicadas⁸.
- i. Cómo se llegan a equilibrios en los mercados ilegales de drogas ilícita y el papel de la violencia en dicho mercado.
- ii. Un conjunto de consecuencias imprevistas e indeseables (POPPER) que se seguen de la acción estatal de persecución penal (o law enforcement) sobre dichos mercados.

2. Redes criminales, narcotráfico y violencia

2.1. Delimitación conceptual

Una red criminal es un sistema de relaciones entre agentes que forman parte de GCO y entre agentes que forman parte de GCO y el resto de la comunidad (Garzón-Vergara, Marzo 2012). Estas relaciones son de muchas clases. Aquí prestaremos atención a las relaciones comerciales.

Los GCO se forman y mantienen debido a que mediante estas actividades se obtienen beneficios económicos marginalmente⁹ superiores que aquellos que podrían conseguirse mediante una actividad comercial legal. En el caso del narcotráfico, se estima que es el mercado ilegal transnacional más grande a nivel mundial (lo confirman los Reportes Mundiales de Drogas de UNODC, 2014, 1-3 al 2015, 1-4).

Aunque los GCO narcotraficantes mantienen distintas relaciones económicas dentro de las redes criminales que conforman en sus comunidades, prestaremos atención a dos. En primer lugar, aquellas relaciones comerciales que promueven y aseguran ganancias mediante el traslado de productos ilegales

⁶Esto es: un modelo idealizado de conducta humana, que supone un agente que toma decisiones para la maximización de su utilidad (i.e. satisfacción de la mayor cantidad de preferencias, al menor coste posible - en teoría económica todos los costos o dese-estímulos para el agente son traducidos en precios) (Stourdeur, 2011, 1-25). Las preferencias que operan en la mente del individuo y determinan su accionar, son modeladas de la siguiente forma: (i) son estables en el tiempo, (ii) los órdenes de preferencias son consistentes; (iii) las relaciones entre preferencias tienen la propiedad de transitividad (Stourdeur, 2011, 63).

⁷Su esquema organizativo interno normalmente es piramidal (a semejanza de una empresa comercial), aunque se conocen algunos otros formatos, como los de las Maras y los Zetas (Mazzitelli, 2012, diciembre, 20-21).

⁸Jurídicamente, las relaciones ilegales no pueden ser comerciales. No obstante, económicamente sí pueden ser explicadas como relaciones comerciales.

⁹Análisis marginal: "El examen del modo en que un pequeño cambio en una variable afecta a otra variable" (Stourdeur, 2011, 24).

(sean drogas ilegales o sus componentes). En segundo lugar, aquellas que dedicadas a comercializar sus productos ilegales directamente en las comunidades. Esto pues la existencia de otras actividades de los GCO es función de la existencia de estas dos clases de actividades.

Por otro lado, su asumirá que los GCO son los agentes que participan en las relaciones.

Las comunidades que tendremos en cuenta son las latinoamericanas. Estas tienen una característica clave que las distingue de las comunidades que forman parte de redes criminales en Norte América y Europa: aun cuando los GCO obtienen beneficios de la venta de sus productos en comunidades latinoamericanas, estos son muy inferiores a las ganancias que consiguen mediante la venta de sus productos en los mercados ilegales de Norte América y Europa. Consecuentemente, aunque existen GCO territoriales menores que venden drogas ilícitas en Latinoamérica, hay mayores estímulos económicos para organizar estructuras criminales transnacionales (los Reportes mundiales sobre drogas del 2014, 2015 y 2016 de UNODC muestra que esta tendencia se mantiene).

Además, las clases de mercados en que participan los GCOs son diversas. Por un lado, están los mercados nacionales de manufactura, traslado y venta de productos (que Latinoamérica son pequeños comparados con los existentes en países de altos ingresos). Por otro lado, están los mercados internacionales de manufactura, traslado y venta de productos (que se dirigen a abastecer los mercados nacionales de los países de altos ingresos).

El modelo permitirá explicar los mercados ilícitos en que participan GCO cuya estructura es principalmente empresarial. En cambio, otras clases de GCO no serán explicados¹⁰.

Finalmente, por drogas ilícitas se entenderán aquellas excluidas de su comercialización por las leyes de un país. Sin embargo, la mayor parte de los países prohíbe aquellas sustancias enlistadas por la Junta Internacional de Fiscalización de Estupefacientes de Naciones Unidas.

2.2. Mercados de los GCO

a) Lo primero es realizar una reconstrucción sintética del modelo de decisión económica racional estándar. Se asumen los individuos como maximizadores de utilidad (i.e. que buscan satisfacer necesidades) (Stordeur, 2011, 23) dadas determinadas restricciones (recursos escasos). Si este es el caso, los individuos toman decisiones a partir de los cambios de valor entre alternativas diversas. El precio es la relación de valor entre diversas alternativas y el precio relevante en una decisión dada es el conjunto de alternativas sacrificadas como consecuencia de la elección (Stordeur, 2011, 25).

10V.g. las Maras, cuyas acciones deben ser explicadas mediante otros determinantes sociológicos – UNODC, Septiembre 2012, 27-30- o, quizás, mediante teoría de la elección irracional (Kahneman, s.f.).

Dado el supuesto anterior, entonces, lo siguiente. Los individuos como maximizadores de utilidad, eligen alternativas de modo que sus intereses sean satisfechos sacrificando la menor cantidad de otros bienes. Eligen por esto las alternativas menos costosas. Esto es, las alternativas que dominan a otras. Aquellas decisiones de un individuo consistentes con la meta de maximizar la utilidad, eligiendo aquellas alternativas que satisfacen sus preferencias a menor costo de oportunidad, se denominan *racionales*.

Ahora, dadas las leyes de la utilidad marginal decreciente y de costos marginales crecientes¹¹, podemos formular el siguiente enunciado legaliforme social: el óptimo se alcanza si, para cualquier actividad, se iguala su costo marginal con su beneficio marginal obtenido de la actividad (Stordeur, 2011, 67).

En la interrelación de los individuos con las alternativas que les interesan, los medios para obtenerlas y los costos, se llegan a equilibrios en la oferta y la demanda de bienes y servicios. En los mercados, estos equilibrios tienden a su vez a equilibrios en el precio de los bienes y servicios. Ahora, si lo anterior es correcto, entonces el cambio de los precios de f a g es condición suficiente para el cambio de un estado de equilibrio f a otro g (pues cambió la relación entre alternativas deseadas por los individuos del sistema).

“El equilibrio del mercado surge de la intersección entre la oferta y la demanda. [...] Un equilibrio significa una situación estable donde ningún operador tiene incentivos para cambiar o modificar su decisión” (Stordeur, 2011, 75-76).

Este modelo es aplicable tanto a los mercados de bienes de consumo final, como a mercados de factores de producción.

b) Tenemos los instrumentos conceptuales suficientes para explicar el funcionamiento de un mercado ilícito operado por GCO.

Los agentes empresarios de CO narcotraficantes perciben que tendrán utilidad marginal óptima invirtiendo en la producción, traslado y venta de drogas ilícitas en mercados internacionales o nacionales (i.e. su propia comunidad). Los GCOs tenderán a buscar la mayor cantidad de beneficios al menor coste posible en todas sus actividades comerciales. Debido a la aplicación simultánea y continuada de esta clase de decisiones por estos agentes en sus relaciones mutuas, y suponiendo la ley de equilibrio entre oferta y demanda, los mercados tenderán al equilibrio en los precios de los bienes y servicios.

Ahora, en cada una de las etapas de los mercados de factores de producción y en el mercado de bienes de consumo final, los empresarios CO tienen costos (como le sucede a cualquier otro empresario). Dentro de esos costos, el uso de la violencia ocupa un lugar de especial interés. Esta no tiene un

¹¹La utilidad marginal es el aporte a la utilidad total de una unidad más. Por cierto, la ley es cinemática. Describe que toda persona aumenta la satisfacción de sus deseos o su utilidad total a medida que se agregan unidades de consumo, pero de su satisfacción es decreciente por cada nueva unidad.

uso accidental, sino que forma parte de los costos necesarios asumidos por los empresarios (en acuerdo con esta posición: OIJ/UNODC, 2013, 26-27).

Para cualquier GCO x, la violencia es un costo, en primer lugar, pues requiere inversión en fuerza laboral y equipos. En segundo lugar, porque las acciones violentas de x pueden ser respondidas con más violencia por parte de los pacientes y, z... En tercer lugar, los episodios de violencia aumentan la probabilidad de que las agencias estatales de persecución penal actúen contra x impidiendo o dificultando las actividades comerciales de x (que son las que causan su existencia).

Ahora bien, esta violencia es utilizada de dos formas: (i) como forma de desaparecer competencia y (ii) como medio para generar costos más altos por cierta actividad del paciente de la violencia y así desestimular esa clase de acciones (OIJ/UNODC, 2013, 26-27).

(i) Consiste en ejercer actos de violencia para que salga del mercado un competidor de cierta actividad comercial. Estos episodios son característicos de periodos de poca estabilidad en las relaciones comerciales entre los GCOs. Esto porque entre los distintos grupos existe la misma posibilidad de violencia para desaparecer a competidores, y entonces tenderá a imponerse el que tenga mayores capacidades para infligir daño o el que sea *percibido* como con mayores probabilidades de infligir daño sobre otros miembros. Se aplicará este punto más adelante.

Además, existen otros des-incentivos para realizar esta clase de actos violentos. El principal es que -en un contexto de amenaza de violencia común y simultánea entre los distintos competidores- es difícil que se den relaciones contractuales de intercambio de bienes y servicios (i.e. relaciones comerciales). En este contexto, *homo homini lupus*. Pero, si tal fuera el caso, los beneficios de la propia actividad comercial no se podrían dar. Dado que los actores están interesados en percibir beneficios de la actividad comercial ilegal, tenderían a omitir las acciones violentas de esta clase. Esto se mantendría, *hasta que la posibilidad de obtener beneficios altos y a costos bajos* mediante la exclusión de un competido GCO, fuera percibida como más probable que en el estado anterior.

(ii) La amenaza de violencia (y efectivo uso) tiene papel en mercados ilegales, pues ahí no se puede apelar a instancias legales para asegurar el cumplimiento de contratos o desestimular su incumplimiento. Efectivamente, tal es el principal medio para asegurar el cumplimiento de lo acordado en transacciones que se continúan en el tiempo. Este instrumento se utiliza en distintas clases de transacciones: contratos laborales, contratos de compra-venta de bienes de consumo, negocios de seguridad y de transporte de bienes, etc. A continuación, se explicará porqué es racional y necesario su uso y cómo funciona.

Para llegar a equilibrios óptimos en las relaciones de cooperación comercial en los mercados de factores de producción y en los mercados de bienes de consumo final, deben existir incentivos para que se cumplan los acuerdos (o

des-incentivos para que no se defrauden) – Sourdeur, 2011, 116-. La violencia cumple un papel clave en dichas relaciones de cooperación en los mercados ilegales del narcotráfico. Esto porque las relaciones contractuales entre los agentes de CO tienen una estructura de incentivos tal que las partes pueden decidir defraudar sus obligaciones.

A continuación, se ejemplificará mediante teoría estándar de juegos cómo se puede llegar a dichas decisiones defraudatorias. Para esto, se representarán dos agentes característicos de los GCO, sus negocios y las decisiones que predeciblemente tomarán.

c) Ejemplo de negocio entre GCOs sin el estímulo de la amenaza de violencia.

1. Definiciones:

N (Jugadores): {G, F}

A (Estrategias): {S_O, S_F}

S_O: {f₁, f₂}

f₁: cumplir contrato.

f₂: defraudar.

S_F: {c₁, c₂}

c₁: Cumplir el contrato.

c₂: Defraudar.

1) Caso inicial:

Supongamos que en un momento t se dan las relaciones comerciales entre un grupo F, especializado en operaciones de seguridad en el territorio B y un grupo G, encargado del traslado de drogas por los territorios B-C (lugar de venta del producto). Aunque G tiene sus propias fuerzas de seguridad, están distribuidas en todos los territorios. Por esto, G negocia con F el servicio de seguridad del cargamento, evitando así que sufran robos de otros actores.

2) El negocio es una decisión óptima para G, pues:

i. Los beneficios de G de llevar el cargamento hasta su lugar de venta son superiores a sus costos. Por mor del ejemplo, supongamos que esos beneficios son de 8.

ii. El costo de que G se encargue de su propia seguridad es de, supongamos, 6.

Conclusión primera: El beneficio total de que G se encargue de su propia seguridad es de (8-6)=2. [Por i y ii]

iii. El precio acordado del negocio es, supongamos, 4.

Conclusión segunda: el beneficio total para G si no se encarga de su seguridad es de (8-4)=4.

- iv. Los individuos toman decisiones racionalmente.

Conclusión tercera: Resulta entonces una decisión más valiosa para G el aceptar el contrato. [Por conclusión primera, segunda y iv].

3) El negocio es una decisión óptima para F, pues:

- i. Sin trabajo, F no tiene beneficios, pero sí tiene costos de operación.
 - ii. El costo de llevar a cabo el servicio es de, supongamos, 2.
 - iii. El beneficio de llevar cabo el servicio es de, supongamos, 4.
 - iv. Los individuos toman decisiones racionalmente.

Conclusión primera: F elige el negocio¹².

4) A la hora de cooperar, cada uno tiene los siguientes costos y beneficios al ejecutar cada una de sus dos estrategias posibles.

G:

- i. Los beneficios de G de llevar con seguridad el cargamento hasta su lugar de venta ascienden a 8.
- ii. El costo de G por defraudar es de 0.
- iii. El costo por cumplir de G es de 4.

Conclusión primera: El beneficio total por defraudar el contrato para G es 8 y por cumplir es de 4. [Por i, ii y iii].

- iv. Los individuos toman decisiones racionalmente.

Conclusión segunda: G escoge f_2 . [Por conclusión primera y iii]

F:

- i. El pago es de 4.
- ii. El costo para F por defraudar es de 0.
- iii. El costo de cumplir es de 2.

Conclusión primera: De forma que el beneficio total por defraudar para F es 4 y de defraudar 0. [Por i, ii y iii].

- iv. Los individuos toman decisiones racionalmente.

Conclusión segunda: F escoge c_2 . [Por conclusión primera y iv].

En síntesis, la estrategia dominante de ambos es defraudar.

Dada esta falta de incentivos para cooperar, los mercados de GCOs tenderían a desaparecer, pues no se realizarían contratos después de una o varias

¹²Tanto este como el anterior punto reconstruyen los respectivos claves que tienen en cuenta los actores para entrar en este contrato. Con todo, son semejantes que los que tienen en cuenta cualesquiera otros actores para entrar en contratos.

defraudaciones y asumir los costos de las actividades sin contratos es más costoso. No obstante, este no parece ser el caso, pues estos mercados se mantienen. En la siguiente sub-sección se presenta una conjetura que explica por qué se conservan dichas relaciones.

5) Incentivos para cooperar.

En dinámicas en las que relaciones de cooperación son continuadas en el tiempo, existe la posibilidad de desincentivar la defraudación de un w contrato por parte de un x en perjuicio de un y , mediante la amenaza de no-contratación futura de y con x (siguiendo estudios de Axelrod, citados por Stourdeur, 2011, 130-131).

Sin embargo, en las relaciones entre GCOs la amenaza mediante no contratación futura parece no ser suficiente para asegurar los contratos. Justamente, los GCO utilizan la amenaza de violencia por incumplimiento de contratos (i.e. ajustes de cuentas). La amenaza de violencia conlleva la perspectiva de un costo futuro muy alto para quien la sufriría y si la probabilidad de que suceda es alta, constituye un incentivo potente para el cumplimiento de los contratos. No obstante, como también la ejecución de actos violentos contra otros agentes de GCOs constituye un costo para quien lo ejecuta, tenderá a no ser utilizado salvo en los casos en que su uso asegure más beneficios que costos.

En los mercados de GCOs internacionales o nacionales con amplias ganancias y en los que participan multitud de actores GCOs, podemos suponer que los contratos tienden a cumplirse más que a incumplirse. Este proceso de toma de decisiones y sus motivaciones, explica la conformación de cárteles de narcotráfico.

d) Mercados ilegales en equilibrio.

Asegurada la posibilidad de contratación sin defraudación, los mercados ilegales de bienes y servicios para consumidores finales y los mercados ilegales de factores de producción, funcionarían como mercados regulares. Por esto, la oferta expresaría la relación entre cantidades y precios (variable que a su vez incluye los costos). Por su parte, la demanda mostraría la relación inversa. Por su parte, en la intersección de la oferta y la demanda se establece el precio de equilibrio, que es aquel en que los oferentes tendrán incentivos para vender y los demandantes para comprar (Stoudeur, 2011, 73-75). En tales contextos, se llegaría a equilibrios estables en los precios de los bienes y servicios.

e) Factores característicos que romperán un equilibrio.

Además de los factores comunes que cambian los equilibrios en todos los mercados, existen varios que son característicos de los mercados ilegales de narcotráfico. El más interesante es la intervención de agentes estatales de persecución penal (law enforcement). La política de guerra contra las drogas incentivada por la Oficina de Naciones Unidas contra las Drogas y el Delito (UNODC) y seguida a nivel mundial por multitud de países, contiene dos conjuntos de acciones que son especialmente relevantes en nuestro tema (Garzón Vergara, Diciembre de 2014, 1-4).

El primero consiste en la política de incautaciones (de cargamentos de drogas ilegales o sus componentes). Oficialmente, esta política pretende que, mediante una reducción en la oferta, aumenten los precios en el mercado de drogas ilícitas desincentivando así su demanda. Sin embargo, aún en los casos en que las acciones gubernamentales han impactado realmente en la oferta (v.g. mediante el plan Mérida), los GCOs han mostrado versatilidad considerable: variando la oferta de productos (v.g. paso de cocaína a meta-anfetaminas) y/o su pureza (todo el asunto lo expone el Reporte Mundial de Drogas 2014, 35-37, de la propia UNODC). Al tiempo, dado que la demanda de drogas es poco elástica (pues su consumo es adictivo en una probabilidad estadísticamente significativa), las variaciones en los precios no afectan mucho la cantidad demandada. Con todo, es claro que estas acciones gubernamentales sí cambian los equilibrios del mercado.

El segundo es la política de detenciones de cabecillas (directivos) de los GCOs. Consiste en la detención y procesamiento penal de los jefes de los GCOs, sean estos de mayor o menor nivel (v.g. la captura del Chapo Guzmán de México, jefe del cártel de Sinaloa). Los casos más importantes en términos de aumento de la violencia, son los de detenciones de cabecillas de GCOs al tiempo líderes de un cártel. Veamos por qué.

Conjeturo que esta clase de acciones estatales forma parte de una condición suficiente para el aumento de la violencia, por lo siguiente. La detención de los jefes de las GCOs provoca debilitamiento en su capacidad de accionar. Esto se debe a que el traslado de las responsabilidades de dirección no es reglado o el cumplimiento de las reglas es bajo, por lo que múltiples personas aspiran a asumir la dirección (lo que puede conllevar a episodios de violencia interna). Al tiempo, al disminuir la capacidad de acción de la GCO descabezada, otros GCOs consideran que son más altas las probabilidades de eliminar a ese competidor y asumir los beneficios económicos del mercado. Esta percepción simultánea y común del aumento en la de la probabilidad de eliminar al competidor, se debe a la incapacidad por parte del GCO superior para mantener su amenaza de violencia. En tal contexto, otros grupos (o incluso partes del mismo -v.g. los Caballeros templarios o los Zetas-) considerarán que el costo del uso de la violencia estará justificado ante las perspectivas de ganancias futuras. Debido a esto, emprenderán acciones violentas contra el grupo descabezado y contra otros GCOs que pretendan o se considere que pretenden hacer lo mismo. Las acciones conjuntas que se siguen de tales elecciones de estrategias, provoca un aumento generalizado en la violencia de las comunidades en que se desarrollan los mercados ilícitos.

3. Síntesis conclusiva

Se ha utilizado el instrumental conceptual básico de la economía neoclásica para explicar cómo los GCOs conforman equilibrios en sus mercados ilícitos. En dicha explicación, se prestó especial atención al papel que la violencia puede tener como parte de las decisiones racionales de los GCOs. Se distinguió en dos clases de violencia: para la eliminación de competidores y para el desincentivo de la defraudación de contratos.

Finalmente, se brindaron algunas conjeturas sobre la forma en que las agencias estatales de *Law enforcement* influyen en los equilibrios de esos mercados y su relación con la violencia generado por GCOs. Si la hipótesis es correcta, serviría para explicar la génesis de muchos episodios de extrema violencia que ha sufrido nuestra sub-región en los últimos quince años.

4. Bibliografía

Garzón, Olinger, Rico, Santamaría (2013). *La Diáspora Criminal: La difusión transnacional del Crimen Organizado y cómo contener su expansión*. Woodrow Wilson International Center for Scholars

Garzón Vergara, J.C. (Marzo 2012). *La rebelión de las redes criminales: El crimen organizado en América Latina y las fuerzas que lo modifican*. Woodrow Wilson Center Update on the Americas.

Garzón Vergara, J. C. (Diciembre de 2014). *Cómo reparar un sistema que no funciona*. Transnational Institute, Serie Reforma legislativa en materia de drogas No. 29.

Guerrero Gutiérrez, E. (2012, diciembre) *Políticas de seguridad en México: análisis de cuatro sexenios*. En: Aguayo & Benítez (Ed.), *Atlas de la Seguridad y la Defensa de México (73-82)*. Colectivo de Análisis de la Seguridad con Democracia A.C.

Kahneman, D. (s.f.) *Pensar rápido, pensar despacio* (t. Joaquín Chamorro Mielke). Debate.

Mazzitelli, A. L. (2012, diciembre). *Influencia de los cárteles mexicanos en Centroamérica*. En: Aguayo & Benítez (Ed.), *Atlas de la Seguridad y la Defensa de México (15-24)*. Colectivo de Análisis de la Seguridad con Democracia A.C.

OIJ/UNODC, (2013). *Tráfico de Drogas y Amenazas del Crimen Organizado en Costa Rica*.

Ricart, J. E. (1998). *Una introducción a la teoría de juegos*. IESE Business School – Universidad de Navarra.

Stordeur, E (2011). *Análisis Económico del Derecho. Una introducción*. Buenos Aires: Abeledo Perrot.

UNODC (Septiembre 2012). *Delincuencia Organizada Transnacional en Centroamérica y el Caribe, Una Evaluación de las Amenazas*.

UNODC, *Global Study on Homicide*, visible en <https://www.unodc.org/gsh/>.

UNODC, *Drug World Report* (2010-2016), visible en <http://www.unodc.org/wdr2016/>