

INFORME

ESPECIAL DE DOMINGO



A fondo. Drogas

LA RUTA DEL MICROTRÁFICO

A fondo. Microtráfico

“Obtenía el 100 % de ganancias con la venta de marihuana”

El testimonio de un exdistribuidor da cuenta de los pormenores de esta ilícita actividad. La comercialización de droga al menudeo no se circunscribe a una determinada zona de la ciudad. Una llamada telefónica es suficiente para contactarse con los comercializadores de sustancias controladas. El negocio se cierra en cinco o diez minutos.

REDACCIÓN/OPINIÓN.
informeespecial@opinion.com.bo



La Fuerza Especial de Lucha Contra el Narcotráfico ha incrementado el número de operativos para desbaratar las redes de vendedores que se dedican al microtráfico.

M.NUMBELA



La fuerza antidroga hace conocer con cierta periodicidad los resultados de los operativos que realiza en los diferentes puntos de Cochabamba.

ARCHIVO

Una llamada telefónica era suficiente para que Carlos (nombre ficticio) pudiera ser contactado por sus “clientes”. Después de intercambiar un par de frases, el proveedor señalaba una dirección. A los cinco o diez minutos se realizaba el encuentro, el vendedor entregaba un par de sobres de marihuana y el comprador le retribuía con 20 bolivianos. Cada uno tomaba diferentes direcciones, el negocio se había cerrado en una plaza céntrica de la ciudad.

Ese es el testimonio de Carlos, un hombre de 23 años que solía vender marihuana en diferentes puntos de la ciudad y que se animó a compartir su testimonio con la condición de guardar en absoluta reserva su identidad. Explica que se dedicó a esta ilícita actividad durante un par de años, hasta que fue detenido y encarcelado. Estuvo en prisión doce meses, y ahora que goza de libertad condicional afirma que ya no está más en el negocio. Los distribuidores de marihuana y cocaína, según el testimonio de Carlos, no restringen la actividad del microtráfico a

determinadas zonas de la ciudad, sino que llegan con la droga a los cuatro puntos cardinales. Casi todos sus contactos lo realizan por teléfono celular.

Una vez que el distribuidor y el comprador se encuentran, la transacción dura un par de minutos, o como máximo cinco, dependiendo de la cantidad de marihuana o cocaína que se está negociando. La droga, si se trata de marihuana, es entregada en una bolsa negra. La mercadería puede estar en sobres con un peso de cinco gramos.

“Por lo general, el comprador y el vendedor observan apenas la mercadería y el dinero porque su preocupación es no llamar mucho la atención de la gente”, afirma Carlos.

Esta fuente estima que al menos el 80 % de la venta de marihuana se realiza en las calles, avenidas, parques o plazas del municipio, y tan solo el restante 20 % se comercializa en puntos fijos, que puede ser alguna tienda o vivienda conocida solo por los “clientes”.

CONSUMIDOR Y VENDEDOR
La historia de Carlos es como la de muchos que se

“
Remordimiento.
“Vendía (marihuana) en la calle o cerca de mi casa, pero nunca llevé a escuelas o colegios”, afirma Carlos, quien está arrepentido por haberse dedicado a este negocio.

dedican a vender droga. Empezó consumiendo marihuana, por curiosidad, porque sus amigos del colegio, en su época de estudiante, le ofrecían. “Empecé a fumar marihuana hace seis años. Mis amigos me ofrecían y yo por no quedarme atrás lo hacía”, relata el joven. Cuando empezó a fumar, sus amigos le “invitaban” la droga. Un par de meses después tuvo que comprar sus dosis, pero mediante terceras personas. Entregaba dinero a sus contactos y éstos le

traían la marihuana. Cuando comenzó a consumir marihuana fumaba una vez a la semana, pero después todos los días. ¿Dónde comprabas la marihuana?, le consultamos. “En cualquier lugar, plaza, parque, calle, cerca de mi casa, donde me citaban. Era cuestión de diez o quince minutos”, afirma. Cuando le empezó a faltar dinero para comprar la droga se le ocurrió vender tal como lo hacían un par de sus amigos. Se contactó con uno de los proveedores que le habían recomendado para comprar su primer cuarto de kilo. “Me animé a vender porque otros ganaban bien, yo también quería tener dinero”, explica. Empezó a vender la droga a sus amigos, quienes le contactaban por vía telefónica (a su celular). Por cada cuarto de kilo que vendía, Carlos lograba duplicar su inversión. Explica que esta cantidad lo adquiría en 300 bolivianos y con la venta obtenía 600 bolivianos e incluso más. “De cada cuarto de kilo me salían 50 sobres, hasta 80. Cada sobre lo vendía a 10 bolivianos y terminaba en tres días”, señala.

Un solo mayorista le proveía de la mercadería para que él a su vez distribuyera entre sus clientes. “Vendía en la calle o cerca de mi casa, pero nunca llevé a escuelas o colegios”, afirma Carlos, quien confiesa estar arrepentido por haber ingresado en el negocio de las drogas. Sus clientes eran especialmente jóvenes y uno que otro mayor de 35 años. Carlos afirma que él nunca vendía a menores de 18 años y con preferencia entregaba la marihuana solo a las personas que conocía. En una oportunidad vendió un kilo de marihuana a una persona que llegó desde la ciudad de La Paz, en 1.400 bolivianos. Para incrementar sus ganancias, Carlos pensó en convertirse en proveedor mayorista, viajar a las provincias productoras de marihuana, trasladar esta droga hasta la ciudad y repartir a los distribuidores. Su objetivo era ganar más dinero. Ahora que está fuera del negocio de la venta de marihuana, asegura que nadie le presiona para que vuelva a esta actividad, por lo que se siente tranquilo.

DATOS PARA TOMAR EN CUENTA

20 Bolivianos
es el precio en el que se vende ahora el sobre de marihuana, según un exdistribuidor de droga. Hace un año estaba en 10 bolivianos.

Algunos lujos.
Con sus ganancias, Carlos se compraba ropa, perfumes y algunas vez podía incluso viajar.

“
Lucro.
“Tenía miedo de que la Policía me atrape en cualquier momento, pero era mayor mi deseo de ganar dinero”.