



Entre el negocio y la “amistad”: un análisis de las prácticas de gestión y las dimensiones morales de la venta de droga en contextos rurales

Héctor Gil Rodríguez

Profesor sustituto, Departament de Filosofia i Treball Social, Universitat de les Illes Balears  

<https://dx.doi.org/10.5209/raso.99650>

Recibido: 13 de diciembre de 2024 • Aceptado: 12 de febrero de 2026

Resumen: En nuestro país, el tráfico de drogas se encuentra muy presente. Su análisis se ha centrado predominantemente en los barrios urbanos desfavorecidos, sin embargo, en los últimos años ha comenzado a expandirse hacia el medio rural. Este trabajo parte de un análisis cualitativo basado en entrevistas a vendedores (N=16) que distribuyen cocaína y marihuana en dos municipios de la provincia de Ávila. El objetivo es rastrear sus trayectorias y analizar la gestión de sus redes comerciales, indagando en las lógicas morales que las sostienen. Los resultados contribuyen al avance del conocimiento sobre el funcionamiento de estas redes en mercados cerrados, evidenciando que las prácticas de venta están atravesadas por diversos compromisos éticos, y moldeadas de forma crucial por las normas comunitarias.

Palabras clave: Tráfico de drogas, mundo rural, mercados cerrados, suministro social, economía moral.

[ENG] Between business and “friendship”: an analysis of management practices and the moral dimensions of drug dealing in rural contexts

Abstract: In our country, drug trafficking is highly prevalent. Its analysis has predominantly focused on disadvantaged urban neighborhoods; however, in recent years it has begun to expand into rural areas. This study is based on a qualitative analysis of interviews with sellers (N=16) who distribute cocaine and marijuana in two municipalities in the province of Ávila. The objective is to trace their trajectories and analyze the management of their commercial networks, exploring the moral logics that sustain them. The results contribute to advancing knowledge about how these networks operate in closed markets, showing that sales practices are shaped by various ethical commitments and are crucially influenced by community norms.

Keywords: Drug trafficking, rural areas, closed markets, social supply, moral economy.

Sumario: 1. Introducción. 2. Marco teórico. 3. Metodología. 4. Resultados: Análisis y discusión. 5. Conclusiones. 6. Limitaciones 7. Bibliografía.

Cómo citar: Gil-Rodríguez, H. (2026). Entre el negocio y la “amistad”: un análisis de las prácticas de gestión y las dimensiones morales de la venta de droga en contextos rurales. *Revista de Antropología Social* 35(1), 29-43. <https://dx.doi.org/10.5209/raso.99650>

1. Introducción

El tráfico de drogas se ha asociado tradicionalmente con entornos urbanos pobres y socialmente desestructurados (Bourgois, *et al.*, 2021; Garriott, 2011). Esta realidad ha sido ampliamente documentada a nivel internacional, principalmente en Estados Unidos y Latinoamérica, donde existe una sólida tradición investigadora (Auyero y Sobering, 2019; Chomczyński y Cortina-Cortés, 2019; Dickinson, 2017; Garriott, 2011; Desmond, 2006), que ha mostrado cómo los mercados de las grandes ciudades suelen estar

controlados por personas desaventajadas y con bajos ingresos. Esta imagen, popularizada por el cine y los medios de comunicación, se ha convertido en la representación hegemónica del narcotráfico en el imaginario social, simplificando en exceso un fenómeno extremadamente heterogéneo (Coomber, 2010, 2006; Potter, 2009, 2010).

Diversos autores (Pavón-Benítez, 2022; Taylor, 2008) afirman que la concepción urbanonormativa de este fenómeno deja fuera del análisis el factor territorial, pese a su expansión en determinadas zonas

rurales (Stenbacka, 2021). No obstante, algunos trabajos sobre el comercio de estupefacientes en Europa han comenzado a incorporar las diferencias socioespaciales en su abordaje, atendiendo principalmente a los riesgos para la salud y los programas de tratamiento de las adicciones (Fadanelli *et al.*, 2020; Rigg, Monnat y Chavez, 2018).

Existe evidencia de que la evolución del mercado europeo de drogas ilegales ha sido ascendente (EMCDDA, 2025). Desde 2012, el número de incautaciones de cannabis herbáceo no ha parado de aumentar, alcanzando 256 toneladas en 2021, fecha en la que se decomisaron también 816 de resina, la cifra más alta desde 2008 (EMCDDA, 2023). En 2023, se realizaron 95.000 aprehensiones de cocaína, concentrando Bélgica, Países Bajos y España las tres cuartas partes del total incautado (UNODC, 2025).

Históricamente, nuestro país ha ocupado una posición central en los mercados de droga continentales, siendo uno de los territorios de mayor consumo y actividad delictiva (Fernández Steinko, 2021). Su situación geográfica y sus vínculos con algunos países productores lo han convertido en la principal puerta de entrada de dos de las sustancias más consumidas en Europa: la cocaína y la resina de cannabis (Álvarez, Gamella y Parra, 2016). Recientemente, las estadísticas del CITCO (2024) han informado de un total de 530 toneladas incautadas -incluyendo también otras sustancias como la heroína-. Estos datos enfatizan la disparidad interregional, siendo Andalucía y Cataluña los territorios con mayor volumen de aprehensiones, sin considerar todavía la diferenciación rural-urbana.

En este sentido, la literatura especializada lleva décadas mostrando que el aislamiento rural se asocia con la producción de drogas (Weisheit, Edward y Falcone, 1993). En los últimos años, la prensa de nuestro país ha destacado el crecimiento en el número de decomisos de sustancias estupefacientes, unido al desmantelamiento de laboratorios y plantaciones clandestinas en zonas rurales (González, 2023; Sánchez, 2024). En paralelo, algunos estudios han mostrado que el consumo de algunas de estas sustancias, como el cannabis, es notablemente mayor en los pueblos, habiéndose producido un aumento significativo en su uso y disponibilidad tras el estallido de la crisis de 2008 (Obradors-Rial, Ariza y Muntaner, 2014; Gastón, 2016; Obradovic y Néfau, 2018; Ruiz, 2022).

Sin embargo, este asunto sigue permaneciendo invisible a los ojos de políticos y científicos, debido al discurso reduccionista sobre las drogas, que criminaliza a unos grupos sociales e ignora a otros, y a la concepción arcádica de lo rural, que se percibe como obsoleto y cerrado a las tendencias del mundo contemporáneo (Duprez y Kokoreff, 2000; Short, 2006; Taylor, 2008; Barton, Storey y Palmer, 2016; Matthews *et al.*, 2021; Perrin y Reversé, 2022; Gil Rodríguez, 2024). Esto explica que la existencia de estudios específicamente centrados en este ámbito sea todavía limitada en el marco europeo. La mayoría se han desarrollado en Dinamarca, Francia e Italia y han analizado la estructura y organización de los narcomercados en estos países, a nivel micro y macro (véase, por ejemplo, Sergi, 2021; Friis y Højlund, 2023). En España, sin embargo, apenas se ha explorado este fenómeno, salvo por el trabajo pionero de

Gamella (1997) sobre el comercio de heroína en pequeños municipios de Andalucía y Cataluña. Nuestra investigación pretende ayudar a llenar esta laguna con un análisis de las lógicas sociales y morales de las redes de tráfico en entornos rurales. El objetivo es doble: por un lado, examinar las trayectorias de los vendedores y analizar la gestión de sus relaciones comerciales, y, por otro, sondear las bases morales que las sustentan. Con ello, se espera contribuir al conocimiento sobre el funcionamiento de estas redes en dos sentidos: primero, alcanzando una mejor comprensión de las estrategias de venta en espacios restringidos; segundo, interpretando estas estrategias en términos de economía moral, entendiendo por tal las disposiciones, normas y valores colectivos que las regulan de forma tácita (Bourgeois y Schonberg, 2009).

2. Marco teórico

Los escenarios de esta investigación son mercados cerrados (es decir, de acceso restringido a personas de confianza), con una estructura *freelance*. Como apunta Cunha (2014), estos mercados, propios de la semiperiferia del sur de Europa, suelen tener una lógica organizativa flexible y descentralizada, permitiendo incursiones puntuales e independientes, a diferencia de las organizaciones corporativas que operan en Europa Central y Estados Unidos desde la década de los noventa. Los actores involucrados conjugan el *amateurismo* con el profesionalismo, la mentalidad emprendedora con la oferta no comercial y las actitudes intimidatorias con las maniobras de perfil bajo (Zaitch, 2002). Habitualmente, recurren también al "suministro social" de drogas, basado en el intercambio no mercantil entre "amigos" (Potter, 2009). Estos mercados están en manos de redes de parentesco, comunidad y amistad que fomentan la cooperación espontánea (Bullington, 1977; Shukla, 2005; Kandel y Davies, 2006). Algunos análisis revelan que este tipo de redes son más resistentes a la vigilancia policial como consecuencia de la fuerte cohesión que existe entre sus miembros (Zhang y Chin, 2003; Aylin, 2009; Giménez-Salinas, Román, Nieto, Martínez y Fernández, 2012).

Otro rasgo clave de los mercados cerrados es el uso de mecanismos de presión alternativos (Mohamed y Fritsvold, 2010; Belackova y Vaccaro, 2013; Jacques y Wright, 2015). Algunos estudios encuentran que la violencia física en estos mercados es más bien anecdótica. En consecuencia, la resolución de los conflictos suele darse mediante la evitación, la negociación, la humillación o las amenazas veladas (Potter, 2009; Taylor y Potter, 2013). Otros analistas argumentan que, en las economías restringidas, se apela con frecuencia a la amistad, la lealtad o el honor familiar para mantener el orden y la estabilidad (Middelburg, 2000; Benson y Decker, 2010). Indican también que la entrega de productos en condiciones ventajosas sirve para armonizar estas economías (Desroches, 2005; Moeller y Sandberg, 2017). Estas medidas han demostrado ser muy eficaces a la hora de gestionar diversos conflictos, mediante la explotación de las vulnerabilidades de los actores implicados (Buckley y Gostin, 2013).

Los mercados cerrados, aunque herméticos en su funcionamiento, muestran cierta porosidad. Las

operaciones que los sostienen se rigen por dinámicas socioeconómicas globales e interregionales, que los insertan de algún modo en la cultura hegemónica. De este modo, es importante entender a los actores y procesos del tráfico en zonas rurales no como realidades aisladas de todo contacto con los nodos urbanos, sino como espacios que han agregado e hibridado algunas de las pautas que brotan del poder cultural de la urbe (García Canclini, 1990).

Otro punto relevante es la moralidad económica. Thompson (1971) fue el primero en emplear este término para referirse a la legitimidad o ilegitimidad de las prácticas económicas, surgida de la visión tradicional de las normas y obligaciones sociales durante los motines de subsistencia en la Inglaterra preindustrial. Posteriormente, el concepto de economía moral ha sido fundamental para analizar cuestiones tan diversas como la migración, la producción académica, la política alimentaria o la corrupción (Daston, 1995; Ledeneva, 2008; Hossain y Kalita, 2014; Fassin, 2018). Este concepto permite desentrañar analíticamente los procesos de negociación y redefinición de las diferentes normas, valores y compromisos presentes en las transacciones económicas. Su aplicación en la investigación académica sobre el tráfico de drogas ha contribuido a indagar en la textura antropológica de la compraventa, rastreando las lógicas sociales y morales de las redes de distribución. Algunas aportaciones (Klantsching y Dele-Adedeji, 2021) sostienen que los vendedores, conscientes de la ilegalidad de su negocio, deducen su legitimidad de su precariedad vital. Según Masson y Bancroft (2018), distinguen entre “ser buena persona” y “delinquir”, justificando su participación en el tráfico como una respuesta a la exclusión. Adicionalmente, se ha demostrado que este negocio entraña a menudo obligaciones morales con los compradores, que consisten en garantizar la calidad del producto y la transparencia en la venta (Coomber, 2010; Werse y Müller, 2016; Carrier y Klantschnig, 2016; Vigh, 2017). Con todo, puede resultar miope analizar el funcionamiento de las redes de tráfico privadas sin atender al sustrato moral que las envuelve.

No puede olvidarse, sin embargo, que este enfoque presenta ciertas limitaciones. Algunos trabajos afirman que una excesiva integración en las redes de microtráfico puede ser totalmente contraproducente en términos sociomorales (Decker y Chapman, 2008). Si bien es cierto que un elevado grado de confianza dentro de estas microrredes agiliza la toma de decisiones y disminuye los costos de reemplazo, refuerza un profundo sentido de la obligación que distorsiona la evaluación del riesgo: a mayor lealtad, menos intenso será el control sobre los miembros involucrados. En este sentido, el estudio de Ekland-Olson, Lieb y Zurcher (1984) viene a corroborar que la insularidad de las redes privadas puede hacer que los vendedores bajen la guardia y surjan conflictos internos. Cabe apuntar que estos trabajos alertan sobre los riesgos operativos desde la perspectiva de la economía mercantil, que sin embargo es considerada como una esfera socialmente autónoma y con un cierto carácter amoral, al igual que el narcotráfico (Palomera y Vetta, 2016; Paley, 2020). En cualquier caso, hay que tener presente que las economías callejeras con organización de mercado son también economías morales y están profundamente

incrustadas en un código ético. En esta idea nos basamos para comprender los aspectos normativos y subjetivos del tráfico en poblaciones rurales de Ávila.

3. Metodología

Este trabajo es el resultado de una serie de dieciséis entrevistas semiestructuradas a hombres con experiencia en el tráfico de sustancias ilegales a pequeña y mediana escala. El proceso de reclutamiento de las personas entrevistadas se hizo mediante muestreo intencional, utilizando una estrategia de “bola de nieve”, un método clásico para acceder a poblaciones ocultas. Los primeros contactos se obtuvieron mediante las redes personales del investigador y la colaboración de dos informantes clave que actuaron como *gatekeepers*, ayudando a localizar e involucrar a nuevas fuentes. Se definieron como criterios de inclusión, el residir en la provincia de Ávila y haber realizado ventas regulares de droga en cantidades cuyo valor promedio oscilara entre 500 y 25.000 euros, en los dieciocho meses previos al inicio del estudio (Taylor y Potter, 2013). Se excluyeron aquellos casos vinculados al consumo personal o al trapicheo eventual.

Las entrevistas se realizaron entre julio y septiembre de 2024, y se centraron básicamente en las trayectorias y perfiles de los proveedores, las pautas organizativas de la venta, las relaciones con la clientela y los mecanismos de gestión del riesgo, procurando mantener una apertura que permitiera la aparición de nuevos temas. Todas fueron grabadas y se transcribieron literalmente. Se llevaron a cabo en domicilios privados y tuvieron una duración de entre cuarenta minutos y una hora y media. Su sistematización se llevó a cabo mediante una matriz de contenidos que agrupaba fragmentos, clasificados y codificados conforme a los núcleos temáticos de la investigación, que se definieron a partir del cruce entre los objetivos propuestos y las recurrencias identificadas en los discursos (Greckhamer y Cilesiz, 2014). Siguiendo el enfoque artesanal descrito por De Lucas y Ortí (1995), el análisis se condujo forma inductiva, mediante sucesivas lecturas del material, que permitieron advertir patrones y distinguir las posiciones de los entrevistados. No se emplearon herramientas informáticas, debido a que el volumen de discursos era manejable y requería de un abordaje directo y reflexivo (Saldaña, 2025). Las entrevistas cesaron cuando se alcanzó la saturación de los principales temas identificados (Callejo-Gallego, 1998), es decir, cuando se determinó que los testimonios no estaban aportando ya información novedosa para captar la diversidad de posiciones de este ecosistema discursivo.

El uso de la entrevista no tuvo una finalidad estadística, sino estructural, buscando centrarse en informantes clave en lugar de en un número elevado de personas. El objetivo de esta práctica de investigación fue conocer mejor las experiencias y los marcos interpretativos que los traficantes desarrollan con respecto al contexto de la venta. Su elección respondió a la necesidad de contar con un instrumento flexible, que permitiera formular preguntas abiertas y profundizar en temas complejos o sensibles (Alonso, 1998; Romani, 2015).

Tabla 1. Relación de entrevistados

Nº	Duración aproximada (minutos)	Edad aprox.	Perfil entrevistado
1	44´	50	Pequeño traficante de cocaína, residente en Pueblo Negro
2	51´	32	Mediano traficante de marihuana, residente en Pueblo Rojo
3	56´	41	Pequeño traficante de cocaína, residente en Pueblo Rojo
4	40´	30	Mediano traficante de cocaína, residente en Pueblo Rojo
5	54´	31	Liniero de alta tensión, antiguo albañil, mediano traficante de marihuana, residente en Pueblo Negro
6	47´	37	Pequeño traficante de marihuana, actualmente desempleado, residente en Pueblo Negro
7	49´	45	Pequeño traficante de marihuana, residente en Pueblo Rojo
8	49´	47	Pequeño traficante de cocaína y marihuana, residente en Pueblo Negro
9	60´	49	Pequeño traficante de marihuana, residente en Pueblo Negro
10	38´	35	Pequeño traficante de cocaína, residente en Pueblo Negro
11	34´	33	Mediano traficante de marihuana, residente en Pueblo Negro
12	65´	48	Albañil, pequeño traficante de cocaína y marihuana, residente en Pueblo Rojo
13	78´	42	Pequeño traficante de cocaína, residente en Pueblo Rojo
14	85´	42	Jardinero, pequeño traficante de marihuana, residente en Pueblo Negro
15	59´	46	Pequeño traficante de cocaína y marihuana, residente en Pueblo Rojo
16	50´	50	Camarero, mediano traficante de cocaína, residente en Pueblo Negro

Fuente: Elaboración propia

No obstante, es preciso entender que los vendedores entrevistados encarnan narrativas de acciones ilegales que les permiten construirse como agentes morales (Presser, 2004). Estudios como los de Sandberg y Copes (2013) y Dunlap y Johnson (1998) han señalado que estas narrativas pueden funcionar como estrategia de presentación de un “yo moral”, que pasaría por omitir o modular aspectos controvertidos de sus relatos para evitar autoinculparse o proyectar una imagen acorde a los intereses del investigador. Esto puede indicar la existencia de autocensura o performatividad estratégica en los enunciados, lo que requiere un procedimiento reflexivo atento de la recopilación y análisis de los datos producidos. En esta línea, se asume, pues, que las entrevistas no son una ventana a los comportamientos de venta de los sujetos estudiados, sino una producción discursiva mediada por la construcción individual y representacional de los hechos recogidos.

Todos los informantes fueron varones, debido a su predominancia en las redes de tráfico locales. Su rango de edad está comprendido entre los treinta y los cincuenta años, ya que en este tramo tiende a consolidarse un comercio de sustancias estable y duradero (Jacques y Wright, 2015).

Siguiendo las recomendaciones de Williams, Dunlap, Johnson y Hamid (1992), se adoptaron medidas para salvaguardar la identidad de los informantes. En primer lugar, se les recomendó evitar mencionar nombres propios o ubicaciones concretas

para no comprometer la seguridad de terceros. En segundo lugar, se les informó sobre la finalidad del estudio y el uso de los datos recogidos, utilizando un lenguaje accesible. Asimismo, se les ofreció la posibilidad de retirarse en cualquier momento sin repercusiones. La confidencialidad de sus testimonios se garantizó mediante el uso de códigos alfanuméricos. Finalmente, todos dieron su consentimiento informado de forma verbal.

En el transcurso del trabajo de campo, se presentaron como principales desafíos el cambio de ubicación y la reticencia a la entrevista. Estos se superaron mediante el respeto, la planificación flexible y el diálogo continuado. Para ello se adoptó la postura del investigador amable, accesible y honesto, descrita por Fine (1993), con el objetivo de revertir la falta de confianza. La advertencia inicial contra el uso de nombres propios logró disipar en muchos casos las razonables sospechas de los vendedores, fomentando un diálogo más abierto y espontáneo.

Se decidió enfocar el estudio en la dinámica del tráfico de cocaína y marihuana porque su presencia es conspicua en los entornos analizados. Cabe destacar que el mercado de la cocaína tiene la particularidad de trascender las fronteras locales, siendo Madrid y en menor medida Ávila sus principales polos de distribución. Esto significa que los vendedores que residen en estas localidades se desplazan regularmente a los centros exportadores para adquirir esta droga y venderla luego dentro de sus redes.

El escenario del trabajo de campo fueron dos municipios rurales de la provincia de Ávila, anonimizados aquí como Pueblo Rojo y Pueblo Negro. Se trata de localidades pequeñas, cuya población frisa los 2.000 habitantes (INE, 2024), donde la mayor parte del empleo gira en torno al turismo residencial y las actividades de servicios, generando un flujo constante de población flotante y estacional. Si han sido escogidas ha sido por tres razones. La primera hace referencia al alto volumen de incautaciones de marihuana (31.236) y cocaína (12.933) realizadas en una provincia que se caracteriza por su progresivo envejecimiento y baja densidad poblacional (CITCO, 2024). La segunda razón es que el medio rural abulense suele destacar por la presencia de círculos de sociabilidad íntimos, que son terreno abonado para las relaciones de confianza requeridas en los mercados cerrados (Gil Rodríguez, 2021). La tercera y última razón es que los territorios seleccionados comparten un panorama ocupacional precario y una funcionalidad turístico-residencial, rasgos que han sido asociados con la presencia de delincuencia en zonas rurales (Mawby, 2007). Todo ello los convierte en un observatorio privilegiado para analizar las relaciones morales entre narcotraficantes y clientes en el medio rural.

4. Resultados: análisis y discusión

A continuación, se presentan cinco ejes temáticos surgidos de las narraciones de los traficantes, en línea con las dinámicas recogidas en la literatura, que muestran un discurso notablemente homogéneo, condicionado en algunos casos por la escala de negocio (Adler, 1993; Knutsson, 2000; May y Hough, 2001, 2004; Bean, 2008). Principalmente, se resaltan los elementos convergentes, abordando de forma secundaria dimensiones del discurso levemente diferenciadas.

Trayectorias

Los protagonistas de este trabajo tienen diversos perfiles y estrategias como vendedores. La mayoría son traficantes de bajo rango, con experiencia en los mercados de cocaína y marihuana, que distribuyen pequeñas cantidades en entornos privados, haciendo uso de sus redes personales. Cinco de ellos operan a nivel intermedio, comercializando importantes cantidades (a E2, por ejemplo, llegaron a incautarle un cultivo *indoor* de 1.250 plantas de marihuana, valorado en 50.000 euros). En general, trabajan como *freelance*, aunque algunos como E11 hayan mantenido alianzas puntuales con amigos, corroborando que la participación en esta actividad puede ampararse en lazos preexistentes (Liebow, 2003; Cunha, 2007; Coomber y Moyle, 2014). Normalmente, venden en sus domicilios o en espacios recreativos a una clientela limitada, en un modelo de negocio cerrado (May y Hough, 2004), aunque también actúan en mercados semiabiertos a los que puede accederse sin presentación previa, con una “aparición adecuada” (May y Hough, 2004: 553).

Su entrada en el mundo del tráfico siguió un patrón similar al que se ha documentado en diversas investigaciones (Parker, 2000; Coomber, 2006; Coomber y Turnbull, 2007; Taylor y Potter, 2013). Según manifestaron, muchos comenzaron a involucrarse sin

haberlo planeado previamente, lo que significa que no decidieron intencionalmente convertirse en traficantes. Más bien se encontraron en situaciones que los impulsaron a avanzar en el mercado, lo que se conoce como “deriva hacia el tráfico” (Murphy, Waldorf y Reinerman, 1990).

[...] bueno, fueron coincidencias de la vida. Creo que esto fue una coincidencia de la vida. El juntarse a veces con... unas personas o con otras. Y según te juntes con una es como una bola que va creciendo, y, pues aquí estamos, ¿sabes? (E5)

Pues es que es una historia un poco rara, porque es que tampoco tiene una... cosa decidida de decir... no, fue por... No, yo qué sé, empecé ahí, empecé a verlo, tal, cual, a rodearte de gente que a lo mejor “joder, pues yo he hecho, pues tal”. A ver, ¿cómo es? Pues mira, coño, pues mira es así. Me cago en Dios, voy a probar. Me cago en la puta, voy a probar. Voy a poner un poco de marihuana aquí por probar. (E11)

En los relatos de E2 y E11, esta “deriva” fue un proceso gradual, por etapas, que comenzó con la venta al detalle de marihuana, continuó con la ampliación de sus redes de contactos y desembocó en la puesta en marcha de un cultivo casi-industrial de interior.

[...] yo empecé, lo primero que tuve fueron cuatro focos, que son ochenta plantas. Esas ochenta plantas a los tres meses las doblé a ciento sesenta. Y esas ciento sesenta a los... los otros tres meses... No, a los otros tres meses, no, a los seis meses las doblé a mil quinientas no sé cuántas. (E11)

[...] empecé más bien “grameando”, y na, por medio de este amigo, ya conseguí, ya fui haciéndome círculos pa saber cómo iba la historia, y pues ya fui montándomelo luego por mi cuenta (E2)

En sus narrativas, el contacto con nuevos proveedores supuso la adquisición de un capital callejero (Topalli, Wright, y Fornago, 2002; Brezina, 2000) en forma de conocimientos sobre el manejo de nutrientes, los ciclos de crecimiento o el control de plagas, que les permitió aumentar la calidad y eficiencia de sus plantaciones, como comentan orgullosamente:

Aquí nadie nace sabiendo, y menos eso. Eso es que... abarca desde saber de... criar una planta hasta saber hacer casi de químico, ¿me entiendes? Es que abarca mucho. Tienes que saber desde... trasplantar, podar, hasta arreglar problemas que tengas con la luz, hasta... hacer, preparar el bidón, el líquido. (E2)

[...] esto lo he ido aprendiendo de coleguitas míos, pues bueno, coleguitas, sí, coleguitas conocidos, gente que se dedicaba a eso, y, joder, sí, pues mira, ah, joder, “pues mira he puesto una luz en casa, tengo ahí unas plantas”. “A ver. Joder, están muy bonitas. ¿Y esto cómo lo haces? Y a base de preguntar... Y mirar, y informarte. Yo he pasao muchas, muchas, muchísimas horas leyendo, leyendo, leyendo, y tropezando y cayendo, y volviendo a levantar.

Eso es que lleva... su historia. Eso no es, llegas, ¡jala, ras, me he hecho rico! (E11)

Este proceso de perfeccionamiento facilitó su acceso a una red de contactos sólida, donde el prestigio de las variedades de marihuana cultivadas contribuyó de un modo determinante a expandir el negocio. Otro factor decisivo fue el estallido de la crisis de 2008. Según E5, la pérdida de su empleo en la construcción fue lo que le motivó a escalar sus operaciones junto a su socio, quien también se encontraba por entonces en paro, alquilando una vivienda en una zona apartada para producir marihuana al por mayor y vendérsela a un distribuidor fijo que la transportaba hasta Róterdam (Zaitch, 2002). Este caso ilustra el emergente fenómeno de la exportación de drogas desde los medios rurales, que ha sido documentado en la prensa (Sánchez, 2024), pero todavía no cuenta con un análisis académico profundo, a excepción de los trabajos de Obradovic y Néfau (2018) y Costes (2010).

El resto de las personas entrevistadas afirmaron que vendían de manera informal en sus círculos cercanos. Según sus testimonios, contaban con una red de conocidos a la que abastecían regularmente. Entraron en el mercado como suministradores sociales, pero poco a poco brotó su afán de lucro.

Patrones de venta

En referencia a los patrones de venta, las narrativas de los entrevistados sugieren que la confianza horizontal es un elemento crucial. Investigaciones previas han destacado que su presencia disminuye el riesgo de fraude y permite que los vendedores operen en un entorno seguro, abasteciendo principalmente a clientes conocidos (Denton, 2001; Potter, 2009; Chalmers y Bradford, 2013). De modo significativo, los discursos de los traficantes muestran en las entrevistas un rechazo hacia los desconocidos y una marcada preferencia por tratar con personas con las que se mantienen lazos de vecindad, amistad o asociación delictiva. Según dicen, sus clientes predilectos son los que permanecen un rato charlando tras un intercambio, los que no traen a desconocidos, los que avisan con antelación, los que no desvelan a cualquiera la identidad de su proveedor y los que no se ufanan públicamente de sus consumos:

[...] nada, nada, yo solo me he fiado de los que tenía habituales y sabía quiénes eran, sabía que no eran ni... Que no te andan llamando a cualquier hora, ni les da el punto, y que si “menuda farlopa o menuda tal que me ha vendido el no sé quién”, que no eran esporádicos, que los veías más o menos todos los meses cuatro o cinco veces por aquí, ¿no? (E10)

Las cosas bien hechas, bien parecen. Y lo que sepa la mano derecha, que no lo sepa la mano izquierda. Y cuanto menos gente tengas que anden por ahí aireando cosas, mejor. Por eso nunca me ha gustao rodearme de... ochocientas mil personas. Yo mis cosas, mi negocio, con mis “X” personas, con muchos conocidos, pero mi negocio con cuatro. Gente de fiar. Y si puede ser maja, que charle contigo, y que ande callada, pues mejor. Eso pa mí es un negocio padre. (E13)

Para estos vendedores, la discreción es fundamental. Según explican, no venden a desconocidos en espacios públicos, a diferencia de los traficantes callejeros que operan en mercados abiertos, lo que les permite mantener una menor exposición (Bourgeois, 2001; Hoffer, 2006; Jacques y Wright, 2015). Desde esta perspectiva, es preferible trabajar así para no generar sospechas.

[...] ¿al final lo que crea la alarma social sabes qué es? El tránsito de gente, el tránsito de gente en tu casa... o en el bar tol día. Allí, os ven juntos, pa allá pa acá, que sales con uno, que sales con el otro. No. Eso crea alarma social y ya la gente se fija en ti, y centra el foco en ti. Dice “joder, este tío qué hace”. Na más que están tol día en su casa, ahí, venga a entrar y a salir gente, ¿qué pasa? Ahí pasa algo. Tos entran, tos salen. To lleno chavales en una casa, algo raro hay ahí. (E15)

[...] vendía mucho en los prostíbulos. La gente sobre todo que quería coca, cerraban los bares, y seguían allí, na más seguían donde se pillaba un poco de coca, que normalmente la llevaba yo, y también alguno por ahí, pero vamos yo era muy discreto: solo pasaba así a gente muy muy muy conocida, pero vamos, unos en un lao, se juntaban, y el conocido venía a pillar a mi casa. Siempre procurando no levantar la liebre. (E3)

[...] pa que veas que yo nunca he ido dando la nota. Un día me viene uno que yo conocía de na, cuatro ratos mal contaos. Total, que viene pa mí y tal, y le digo que no tengo y él ya sabía que yo tenía, que le pasaba al otro, pero a él no. Y no le pasé, no le pasé, y tuvo que ir a decirle al que conocía de la reunión, a decirle que me pillara él. Un tipo que ya conocía de habitual, habitual, no un... un cualquiera, ¿sabes? Un habitual mío, de la zona. (E7)

Las narraciones señalan que algunos clientes reciben un trato preferencial a cambio de confidencialidad, lo que revela una interacción estratégica. Según estas narraciones, disfrutaban de rebajas y regalos en sus compras y a menudo se les ofrece la posibilidad de vender drogas a cuenta, lo que les permite obtener ingresos sin realizar una inversión previa.

[...] al cliente que era como es debido, allí en la cosa esa sí, le dejaba su bolsita hecha, a cada uno la suya, eh. Había un trato especial, sí, por lo menos con esa gente sí lo había. (E3)

[...] me conocían y... sí, sabían que pasaba y tal. Y a esos sí, sí me enrollaba con ellos, les daba más cantidad y tal. A veces [risas] hasta les dejaba en el baño unas rayitas hechas a los amigos, se las dejaba allí. Bajaban, y ya te digo, siempre invitaba, siempre, pero bueno, eran buenos clientes también, y también me tapaban mi... mi negocio. (E1)

Se destaca en los relatos la importancia de las redes cerradas mantenidas en entornos rurales que, junto al interconocimiento local, facilitan la confianza entre compradores y vendedores. En opinión de los traficantes, esta fuerte vinculación se traduce en presión comunitaria implícita para mantener una buena reputación de vecindad, lo que los lleva a ocultar sus

ventas con mucho cuidado. Según un estudio realizado en Francia (Perrin y Reversé, 2022), los vendedores rurales cultivan su capital reputacional con mayor esmero que sus pares urbanos, ya que la influencia de los rumores puede deteriorar su imagen social (Elias, 1985), e incluso disminuir las ventas. Para los proveedores sociales, consolidar esta reputación significa evitar los conflictos y mantener un perfil bajo dentro de sus comunidades. Sus relatos sugieren que estamos ante individuos extrodeterminados, que tratan de ajustar su comportamiento a normas interiorizadas, lo que dificulta la manifestación del individualismo (Lipovetsky, 2000). En su opinión, la construcción de una sólida reputación es un proceso rápido, de pocos meses; por eso aparentar una imagen de respetabilidad puede resultar tan sencillo como caer en una posición estigmatizada (Goffman, 2003).

[...] la reputación, eso se gana día a día. Y eso se gana con actos, viendo la gente cómo tú eres. Y en un pueblo, en cuanto te ven en algo raro, ya la jodiste, ¿sabes? Y la jodiste pa siempre. (E8)

[...] a los clientes yo siempre les he dicho: ya te vas pa tu casa, te coges lo tuyo y te vas pa tu casa. Porque esto es un pueblo, y en seguida ya te tachan. (E9)

Investigaciones previas sobre los códigos culturales del narcotráfico en áreas urbanas han demostrado que los vendedores construyen su identidad a través de un lenguaje moral que exalta el sacrificio, el coraje y la lealtad (Bourgois y Schonberg, 2009; Karandinos, Kain, Montero y Bourgois, 2014; Wakeman, 2016). Haber sido enviado a la cárcel, por ejemplo, puede interpretarse como una prueba de honor o dignidad en esta gramática callejera. A menudo, estas experiencias sirven como símbolo de confiabilidad y enseña de orgullo personal y familiar. En esta línea, algunos estudios han argumentado que la venta al detalle es percibida desde estos marcos culturales como una alternativa viable y moralmente aceptada a la marginación económica (Ellis, 2009; Klantsching y Dele-Adedeji, 2021). Nuestros participantes, en cambio, comparten un universo simbólico diametralmente opuesto, en el que sus prácticas se ocultan a la mirada pública. En un entorno basado en la confianza personal y caracterizado por una fuerte cohesión vecinal, el discurso de la legitimidad para menudear y la exhibición del capital callejero resultan superfluos, de modo que el silencio se impone como estrategia. En otras palabras, el lenguaje de la contención se opone a la retórica de la legitimidad. Esto significa que los individuos involucrados en los mercados de droga locales tratan de manejar las apariencias para ocultar sus negocios, y en la medida de lo posible ajustarse a la conducta pública hegemónica.

En contraste, los discursos de los traficantes intermedios dan mayor importancia a la reputación de mercado. Según su parecer es preferible tener credibilidad en los negocios que tener una buena imagen social. Esto los lleva a cultivar una identidad arraigada en un profesionalismo propio del comercio minorista legal, enfocada en suministrar productos de calidad y buen servicio al comprador (Murphy, Waldorf y Reinerman, 1990). Muestran mentalidad de empresarios (Adler, 1993) centrados en afianzar su clientela y

ganar reconocimiento en el mercado. A muchos, de hecho, les preocupa más la opinión de los distribuidores sobre su mercancía que la opinión de sus vecinos.

[...] a mí me suda la polla lo que diga tol mundo [risas]. Y más en un pueblo. Aquí al final estás en boca de tol mundo, aquí lo que tienes que tener es... tener tu propia personalidad, digamos. A ti te suda la polla tol mundo. ¿A ti te da de comer ese que pasa por ahí? O el otro, o el otro, no, ¿verdad? Lo que te importa es tu negocio, el resto me suda los huevos, ya está. (E11)

[...] aquí en los pueblos, aquí habla tol mundo, aquí tol mundo habla, el que no habla un poco, habla mucho. Y to los pueblos de alrededor... Y, escucha, que me da igual. Me da igual lo que piensen de mí aquí, en el pueblo de al lao, en el de más arriba y en el de pa allá y en la ciudad, y donde sea. Si es que me da igual, el caso es que mi distribuidor esté contento, y al que le guste como al que no le guste. A mí también hay mucha gente que no me gusta por ahí, ¿sabes? (E2)

Gestión de riesgos

En los relatos, se describen también las estrategias utilizadas para minimizar los riesgos vinculados a esta actividad. Estas estrategias son en buena medida un subproducto del entorno donde operan, que se caracteriza por la presencia de mecanismos de control y fiscalización social. Según los relatos, estos mecanismos tienden a desincentivar aquellas prácticas que atraen la vigilancia policial, como la venta a menores, lo que es beneficioso para los traficantes.

[...] Lo que pasa, sí, que en el pueblo me conocían ya. A un buen amigo mío le decían: "mira ese colega tuyo que anda contigo, tiene muchas causas" Uno que trabajaba, trabaja, en el juzgao lo comentaba. Y decía el otro, "pues, hostias". Sí, me conocían me conocían. Y me tenían echado el ojo. Mucha habladuría, ¿sabes? Pero no... me dejaban, me dejaban trabajar porque no era así de este muy... conflictivo. Me dejaban trabajar bastante bien, no se metían mucho conmigo. Con tal que no vendiera a chavales, no me ponían muchas trabas. Estaba ahí en el banco o en la puerta mi casa y me decían mira que esto, esto y esto. Saberlo lo sabían, pero mientras dejara tranquilos a los muchachos... (E14)

De acuerdo con los testimonios recogidos en la muestra, la densidad comunitaria de los espacios rurales facilita el establecimiento de redes de apoyo entre traficantes y clientes. Se describen estas redes como una intensa trama de vínculos marcadamente personalizados, donde se comparten recursos. Algunos participantes explican que las utilizan en ocasiones para optimizar la logística del negocio, incorporando a los clientes privilegiados como intermedios que ejercen de distribuidores o sirven de "escudo" ante las autoridades. En este sentido, E15 afirmó haber regalado cocaína a este tipo de clientes tras haber almacenado importantes cantidades en sus domicilios.

[...] un buen cliente mío, por ejemplo, en su casa que está ahí abajo, que vive ahí con... su mujer y su hija, pues... este llegó a estar separado, y llegó a tener ahí de todo: cantidades de cocaína, básculas, hacía posturas, ¿entiendes? Entonces, claro, trabajan y hacen algunas cosas y les sale bien. Les compensas por otros laos, ¿entiendes? Eh... pues a lo mejor le decía "oye, prepárame diez gramos en posturas de medio gramo". Pues tal, pues pasaba un ratito ahí, pesando, pum, bolsita, esto, y... claro. Y llegó a tener en esa casa, no sé, sobre cuarenta kilos de marihuana guardaos. Y claro, siempre iba con droga en el bolsillo.

E10, por su parte, dijo que entregó una papelina a un comprador para que la custodiara durante un registro.

Incluso un día, eh... no sé qué. Yo vi un movimiento raro, que había alguien allí de la guardia civil y tal. Y le di a él la bolsa. Se la metió aquí, le dije "toma, guárdamela tú, que yo..." No le dio tiempo ni a reaccionar ni a nada, ¿entiendes? Y él la cogió, se fue por otro lado, tranquilo. Me esperó en la esquina, me la devolvió y tal, ¿entiendes?

Desde esta perspectiva, la participación de los compradores permite sortear las tensiones del tráfico mediante un marco de interacción que borra temporalmente la frontera entre vendedor y consumidor, y en el que la cooperación y el apoyo asimétrico juegan un papel determinante. El carácter desigual de este proceso se hace evidente cuando los compradores protegen a los traficantes de los riesgos de incautación policial a cambio de beneficios adicionales. En las narraciones, este tipo de "intercambios" refuerza los vínculos entablados, reduciendo la posibilidad de conflictos o fugas hacia otros proveedores.

Dilemas y tensiones internas

Numerosas voces entrevistadas señalan que los regalos a clientes preferentes son recurrentes en el contexto de la venta. Afirman que el objetivo de estos regalos, en principio, es fidelizar una clientela estable, pero cuando nos adentramos en la relación con los compradores surgen dilemas que cuestionan parcialmente este relato. Estos dilemas se ramifican en un difícil equilibrio entre el afán de lucro y la obligación de reciprocidad, y pivotan en torno a tres posiciones discursivas fundamentales.

La primera entiende las donaciones como una estrategia de "marketing" (Crawford, 2016; 2019), considerándolas no tanto un acto de generosidad sino más bien una muestra de publicidad destinada a retener clientela. Según este discurso, aunque las muestras podrían entenderse como una forma de control sobre el consumidor (Jacques, Allen y Wright, 2014; Darcy, 2020), se conciben en realidad como una estrategia de inversión orientada a maximizar el beneficio.

Vendía tanto porque tenía un material buenísimo, hablando ya en esto, muy bueno, y me portaba muy bien. A veces echaba a ojo, bueno, era la típica aquella papelina, que se utilizaba,

y yo todo lo hacía en papelina. Tenía un paquete de papeles todos allí, cogía un papel, tal, tal, tal, papelina, pum, pum. Y uf, vendía... vendía una locura, pero claro, primero les daba el regalito [risas]. (E3)

Y otra cosa que tenía yo es que todo lo que estaba a mi lao, que se movía conmigo, era todo el rato, haciendo pa todos. Y con el tiempo, pues la gente, claro, va queriendo más, es que siempre van a querer más. (E8)

La segunda posición, sin embargo, interpreta los regalos de forma altruista. Según los testimonios de algunos minoristas, las sustancias regaladas funcionan como una fuente de ayuda para sus amigos, muchas veces correspondida con favores. Esta línea discursiva resulta contradictoria, porque al mismo tiempo que se admite que estos regalos cumplen una función estratégica, se insiste en presentarlos como un gesto de generosidad asociado a los momentos de ocio, en los que se subraya la naturaleza colectiva del consumo.

Joder, yo me acuerdo... yo, por ejemplo, cuando estábamos a lo mejor en casa, aquí. Veníamos a lo mejor un sábado por la tarde, estábamos aquí y hacíamos a lo mejor, imagínate, veinte gramos en posturas. E igual luego, y me acuerdo como ahora, les regalaba no sé si eran dos gramos o así a cada uno, ¿sabes? Y más sábados por ahí. No era una relación cliente-camello. Nos llevábamos así. Ellos conocían... a mi mujer. Y los llevaba a mi casa cuando venían a pillar. Tenía allí un montón de perica, y hasta les dije "echaos vosotros lo que queráis". A ver me interesaba tenerles como clientes, eso no te lo voy negar, pero sí había una relación así más... Y a la gente no la fiaba como les fiaba a ellos, no les daba tampoco la misma cantidad. (E4)

[...] yo le vi ahí. Hazte una raya. Pues sí, tal, tal. Como veía que estábamos de lujo, como colega no piensas en el beneficio, sólo piensas en disfrutar, en que le dé buena sensación. Y nos sentó muy bien, le di una raya pequeñita, creo que eran las siete ocho de la tarde, y estuvimos hasta las doce de la noche de juerga (E1)

De forma complementaria, en el desarrollo de la tercera posición se observa una moderación de la lógica maximizadora en aras precisamente de la generosidad hacia los amigos-clientes. Esta narrativa sostiene que quienes reciben drogas gratuitamente, no son considerados gorriones cuando se tiene una amistad desinteresada con ellos. Eso explica que el negocio no socave este tipo de vínculos:

Sí, con colegas sí he sido generoso. Además, muchas veces les regalaba, me debían... me debían... hasta... hasta... quince, veinte gramos, igual. Y ya te digo, se los regalaba (E12)

Eh, sí, con colegas el trato que he tenido siempre es lo que te decía antes: a veces ellos me pillaban un gramo y muchas veces les volcaba casi tres gramos, o me llegaban a valer, a deber a lo mejor un mes entero, y se lo perdónaba, ¿sabes? Me salía que me debían a lo mejor quince gramos, y tal, o veinte, y yo les decía que eran diez, que eran doce. Siempre

les daba algo, y además en ese sentido, en plan de invitarles. O les dejaba una bolsita y les decía “toma, esto es pa ti”. Se la regalaba, sí. Era... un detalle de coleguitas, como quien dice [risas] (E10)

Se trata de posiciones que a menudo siguen una racionalidad alejada de la lógica del lucro y la ganancia al entablar una relación de donación con los clientes. Esta, al estilo del *potlatch* identificado por Llorit Suárez (2019: 220) en las sesiones de consumo de cocaína en Reus, se funda en la prodigalidad del vendedor como criterio de prestigio.

Dinámicas relacionales y reciprocidad

Algunos discursos revelan que el tráfico en contextos rurales conlleva una inmensa dedicación de tiempo, lo que genera importantes costos transaccionales en términos de la teoría económica neoclásica (Allen, 1999), o, dicho de otro modo, las donaciones y relaciones de intercambio aumentan los gastos vinculados a esta actividad al tiempo que fortalecen la seguridad del proceso. Según los entrevistados, es bastante habitual compartir tiempo de ocio con la clientela, ya sea saliendo a bares u organizando fiestas en espacios privados. La convivencia en estos ambientes acorta, según sus palabras, la distancia transaccional y la separación entre el rol de vendedor y el de amigo.

Mis clientes, ya te digo, venían conmigo al bar como si fuéramos una pandilla de cuatro o cinco amigos, ahí con el camello ahí. Entonces nosotros estábamos tomando allí vinos o... lo que sea. Íbamos a unos siete, ocho bares, tomábamos allí, pagaba yo mi ronda, ellos la suya. Prácticamente to los días, desde las ocho hasta las diez o doce. (E16)

Nada, sacaba así del bolsillo de un monedero con los “X” euros, se lo pasaba, el otro me daba el dinero, así, en la puerta de mi finca. Y luego ya andaba por ahí yo con él tomando cacharros y parecía que estaba él soplando con su hermano mayor e incluso como si estuviera con su padre tomando algo. Ahí como paisanos normales y corrientes, sí. (E12)

Esta narrativa enfatiza que este tipo de clientes son, antes que nada, amigos o vecinos que esperan reciprocidad por parte de los proveedores. El incumplimiento de sus expectativas puede llegar a disolver la relación entre ambos, haciendo que la reciprocidad se convierta en un costo inevitable. En este sentido, algunos proveedores sociales relatan experiencias en las que el intento de conciliar rentabilidad y confianza tensa sus músculos morales. Es el caso de E1, quien afirma sentirse culpable por haber vendido cocaína a un amigo suyo enfermo de diabetes:

[...] gente que... eran buenos amigos, y habíamos estao de fiestas y de todo eso, sí. Y es gente que ha acabado mal, digamos, por venderles. Bueno, eh, por ejemplo, un colega que también consumía mogollón, y era un tío que no podía porque tenía problemas de “diabetes”, y rollos de to eso, y acabaron cortándole una pierna. Todo por... mierdas. Claro, hoy mismo está sin una pierna. Él usa ortopédica. Y

eso, pues lo llevas y lo vas a llevar ahí siempre, ¿sabes?

Precisamente otra de las formas en que la economía moral se manifiesta es el conflicto emocional que genera haber perjudicado a personas cercanas. La dinámica de las entrevistas oscila entre el reconocimiento del daño y la confesión de la culpa. La impotencia y la tristeza por haber actuado de ese modo expresan el arrepentimiento de algunos pequeños proveedores.

Los dilemas morales aparecen con menor frecuencia en el discurso de los semimayoristas, coincidiendo con lo señalado por Jacques, Allen y Wright (2014). De forma unánime, se muestran más pragmáticos, adoptando una actitud distante hacia los compradores. Dicen que conservan buenas relaciones en el negocio, pero procuran mantenerlas al margen para evitar la toma de decisiones moralmente ambiguas.

Nada, nada. Eso no se regala ni se rebaja, ni nada de nada. Te puedo regalar a lo mejor un canuto pa que te lo fumes [risas], pero no diez kilos. (E2)

Hay que tener claro que el cliente es cliente, porque si no te salen chupasangres como jabalís. (E6)

Lo señalado aquí coincide con otras investigaciones que han evidenciado cómo las economías morales del tráfico son contingentes y contextuales (Arias y Grisaffi, 2021; Gould, *et al.*, 2025). Esto significa que el *ethos* económico no depende tanto del criterio moral del individuo, sino más bien de su posición jerárquica en el mercado. En este caso, la regulación moral de las operaciones se vuelve menos estricta entre los proveedores de nivel medio, que operan a menudo en contextos translocales, lo que demuestra que estas operaciones están ligadas a un modo específico de racionalidad -la enfatización de la lógica mercantil por sobre la relacional- independientemente de los vínculos preexistentes.

De cualquier manera, la concepción maximizadora de la racionalidad es excepcional en los discursos. Se trata de una mentalidad que, en el caso de los narcomercados abulenses, siempre ha sido parcial y notablemente minoritaria respecto a regiones como Andalucía o Galicia, donde un número significativo de vendedores se ha especializado en los eslabones superiores del narcotráfico (Álvarez, Gamella y Parra, 2016; Gil Rodríguez, 2024).

Como se observa en los relatos de la mayoría de los entrevistados, el paisaje moral del tráfico muestra una perseverancia histórica notable, debido a que la distribución está fundamentalmente en manos de pequeños vendedores que conocen a los consumidores desde hace mucho tiempo, lo que obliga a subordinar las transacciones a los valores de amistad y comunidad. Así, puede verse que las decisiones económicas y las redes de proximidad están profundamente entrelazadas en este entorno.

El enfoque de Presser y Sandberg (2015), también compartido por Shiller (2017), y su atención a las narrativas del proceso de venta, asume que las estrategias de los agentes arraigan en guiones sociales que varían según la situación histórica y geográfica. Desde esta perspectiva, la cultura de los mercados

abulenses se articula principalmente en torno a la narrativa de un sujeto que prioriza la amistad y obsequia a sus compradores con frecuencia.

Existe cierta evidencia de la presencia de este tipo de narrativas en contextos rurales similares. Según Kahnemann, Knetsch y Thaler (1986), estos contextos suelen regirse por normas de equidad que valoran las transacciones previas y contribuyen a estabilizar los precios, haciéndolos menos volátiles que los de los mercados abiertos (Granovetter y Swedberg, 1992).

En el caso que nos ocupa, la dispensación de droga se ve influenciada por una cultura de mercado en la que las narrativas empresariales son escasas en comparación con las narrativas relacionales. Además, los mecanismos de información sobre clientes y vendedores hacen innecesario el uso de categorías sociales amplias para evaluar riesgos, a diferencia de lo que ocurre en los entornos urbanos, donde el desconocimiento mutuo genera una asociación inmediata entre determinados perfiles y comportamientos “moralmente peligrosos” (Reuter, 1983; Jacques, Allen y Wright, 2014).

Es cierto, en este sentido, que el planteamiento de autores como Decker y Chapman (2008), que afirman que la sobreintegración puede contaminar las transacciones, no se cumple. En este caso, la estrecha integración del negocio y la amistad mejora el rendimiento y la seguridad de las redes, sin que se refiera la existencia de abusos o presiones motivadas por un exceso de familiaridad. En opinión de E16, en este mercado las antiguas amistades están entrelazadas con una ética común que sanciona a los gorriones:

[...] nadie se pasa. La gente sabe lo que hay, porque nos conocemos, y tiene claro que si doy de más es porque me sale. Si lo piden, mal vamos...

Desde la posición de los semimayoristas, las acciones están regidas de forma abstracta por las normas del respeto mutuo, cuyo cumplimiento garantiza la credibilidad comercial. En sus palabras, la reputación del vendedor depende en gran medida del respeto adquirido, de tal modo que la idoneidad para establecer acuerdos con este se valora a partir de su historial.

[...] yo soy de dónde sea, y al final a la otra punta de España hay un tío que le han hablado de mí y ya sabe de mí. Ese tío ya me conoce a mí. No me conoce físicamente, pero ya me conoce como persona. Entonces ese tío ya sabe si puede hacer un negocio conmigo o no lo puede hacer. (E4)

Varios informantes transicionan entre la ilegalidad y el empleo formal, operando así con mayor discreción. Quienes trabajan en la hostelería argumentan que su rol como empleados permite interactuar lo mínimo indispensable con amigos-clientes para no levantar sospechas. Además, cuentan con la ventaja de vender en un espacio favorable al consumo.

[...] aquí en el bar yo tengo mi parcela de clientes, mi parcela de clientes, vienen todos los días. Y están aquí haciéndome compañía, son unos chicos que salen de currar a las siete y pico,

entonces vienen a tomar cervezas aquí conmigo, así no dan tanto el cante así ellos solos por ahí. Y el resto de los clientes sentados allí. Entonces vienen a pillar, entran allí... tal, se ponen a tomar algo. Y ahí delante está la gente. Y como si fuera una pandilla de amigos. Les pasas, tal, y ni te ven lo que has pasado. Y te quitas de historias, que si andar por ahí con uno, con el otro. Quita, quita. (E16)

En este punto, se expresan en términos de eficiencia. Entre estos informantes, domina la idea de que las ventas en el entorno laboral tienden a evitar la confusión entre amistad e interés, en tanto que “formalizan” la relación con el cliente.

5. Conclusiones

Con el análisis de los relatos de estos traficantes, se espera haber ayudado a mejorar la comprensión tanto de los patrones de intercambio que modelan el funcionamiento de estos mercados, como de las lógicas morales que los racionalizan. Dichos patrones están condicionados por su carácter rural en varios sentidos principales: en primer lugar, por la densidad relacional que fomenta el establecimiento de redes de apoyo; en segundo lugar, por la estrecha vigilancia informal que opera como un regulador pasivo, restringiendo o favoreciendo determinadas conductas; en tercer lugar, y relacionado con lo anterior, por la estricta obligatoriedad del disimulo ante el vecindario. Con respecto a esto último, de acuerdo con lo que indica la literatura (Coquard, 2019; Perrin y Reversé, 2022; Munksgaard, 2022), y ratifican las conclusiones de este trabajo, los traficantes atribuyen diferentes significados a la comunidad, de forma que los suministradores sociales se pliegan a las exigencias colectivas para no ser estigmatizados, mientras que los perfiles intermedios priorizan su prestigio comercial sobre su imagen pública. Con todo, no se puede descartar que estos códigos de valores se utilicen en entornos barriales urbanos, quizá de un modo menos denso, aunque resulta recomendable investigar en torno a esta hipótesis.

Las evidencias presentadas son consistentes con los estudios que subrayan la importancia de la normatividad moral en la economía de las drogas (Anderson, 1999; Sandberg y Pedersen, 2011; Carrier y Klantschnig, 2016; Vigh, 2017; Klantschnig y Delededeji, 2021). En este caso, son varios los aspectos que intervienen en la construcción de la moralidad existente. Uno de ellos tiene que ver con el predominio de la oferta social sobre el intercambio puramente comercial. Prácticamente todos los participantes minoristas reconocen haber regalado marihuana y cocaína a sus clientes. Aunque exista un afán de lucro, las drogas se ofrecen como un obsequio a cambio de protección, apoyo o compañía, y es la ética del trueque -no la de la compra a crédito ni la del precio justo-la que gobierna la mayoría de las operaciones. Su naturaleza ambigua, como afirma Crawford (2021), consiste en fusionar la generosidad con el interés propio, desafiando así toda lectura reduccionista del intercambio (Widlock, 2016). Esta combinación de egoísmo y dadivosidad revela el carácter multifacético del tráfico a pequeña escala. Las transacciones en este escalón -piensan los vendedores-dependen de, y ayudan a la construcción de vínculos

de apoyo que se trazan a lo largo del tiempo, y están incrustados en una ética común. Esta ética prohíbe las actitudes oportunistas de quienes someten a presión los límites de la confianza, contradiciendo lo planteado por algunos estudios (Ekland-Olson, Lieb y Zurcher, 1984; Decker y Chapman, 2008). Se trata, en cualquier caso, de una línea a investigar.

Asimismo, en este sector flotan sentimientos de culpa. Se interioriza una deuda moral que surge del remordimiento por los daños causados a personas de su entorno, rompiendo con la narrativa que representa a los traficantes como individuos amorales (Paley, 2020). No se aprecia en el discurso una justificación autoexculpatoria, sino una preocupación por el impacto de las marcas y cicatrices causadas, aparentemente alejada de la lógica instrumental.

Otro factor relevante es la apelación a un marco moral en el que el particularismo o el cortoplacismo no emergen como racionalizaciones para justificar las decisiones de venta por romper las reglas de equidad.

Este discurso contrasta con el de los actores intermedios, entre los que hay un consenso absoluto en torno al frío carácter mercantil de las transacciones. Su ética de los negocios opera en el perímetro del yo y enfatiza la importancia del respeto a los acuerdos, cuyo cumplimiento se concibe como una obligación incuestionable. Son partidarios de adoptar un estilo desapegado, ignorar los dilemas y sacrificar la amistad por el cálculo. La construcción por los informantes con profesiones legales del marco discursivo es en cierto modo similar. Lo más llamativo es el relato que en las entrevistas hace referencia al valor estratégico del espacio laboral para acelerar y despersonalizar los intercambios. Queda por ver si estas lógicas acabarán por subsumir la economía moral vigente.

6. Limitaciones

Este trabajo presenta algunas limitaciones que deberán ser abordadas en futuras investigaciones. Se necesita ampliar el diseño de las entrevistas con mujeres para analizar las diferencias en la gestión según el género. Será recomendable, además, adoptar una metodología mixta para adquirir una perspectiva global de este fenómeno. Con todo, este estudio aporta resultados relevantes y originales sobre una cuestión infranalizada en nuestro país y con importantes repercusiones para la antropología del delito.

7. Bibliografía

- Adler, Peter (1993). *Wheeling and dealing: An ethnography of upper-level drug dealing and smuggling community*. Nueva York: Columbia University Press.
- Allen, David (1999). "Transaction costs", en Boudewijn, B. y De Geest, G. (eds.) *Encyclopedia of law and economics*. Gante: Edward Elgar and the University of Ghent.
- Alonso, Luis Enrique (1998). *La mirada cualitativa en sociología*. Madrid: Fundamentos.
- Álvarez, Arturo; Gamella, Juan y Parra, Iván (2016). "Cannabis cultivation in Spain: A profile of plantations, growers and production systems". *International Journal of Drug Policy*, 37: 70-81. <https://doi.org/10.1016/j.drugpo.2016.08.003>
- Anderson, Elijah (1999). *Code of the streets: Decency, violence, and the moral life of the inner city*. Nueva York: Norton.
- Arias, Enrique y Grisaffi, Thomas (2021). "The moral economy of the cocaine trade", en: Arias, Enrique y Grisaffi, Thomas (eds.) *Cocaine: from coca fields to the streets*. Durham and London: Duke University Press. <https://doi.org/10.1215/9781478021957-001>
- Auyero, Javier y Sobering, Katherine (2019). *The Ambivalent State: Police-Criminal Collusion at the Urban Margins*. Reino Unido: Oxford University Press.
- Barton, Andrew; Storey, David y Palmer, Colin (2016). "A trip in the country? Policing drug use in rural settings", en Mawby, R. y Yarwood, R. (eds.) *Rural policing and policing the rural: A constable countryside?*. Farnham: Ashgate. <https://doi.org/10.4324/9781315607191>
- Bean, Philip (2008). *Drugs and crime*. Cullompton: Willan.
- Belackova, Veronika y Vaccaro, Charles (2013). "A friend with weed is a friend indeed: Understanding the relationship between friendship identity and market relations among marijuana users". *Journal of Drug Issues*, 43(3): 289-313. <https://doi.org/10.1177/0022042613475589>
- Benson, Jeffrey S. y Decker, Scott (2010). "The organizational structure of international drug smuggling". *Journal of Criminal Justice*, 38(2): 130-138. <https://doi.org/10.1016/j.jcrimjus.2010.01.001>
- Bourgois, Philippe (2001). *En busca de respeto: Vendiendo crack en Harlem*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Bourgois, Philippe; Kain, Laura; Karandinos, George y Montero, Antonio (2021). "Cocaine: From coca fields to the streets", en Arias, J. y Grisaffi, B. (eds.) *Cocaine: From coca fields to the streets*. Durham: Duke University Press, 254-286.
- Bourgois, Philippe y Schonberg, Jeffrey (2009). *Righteous dopefiend*. Berkeley: University of California Press.
- Brezina, Timothy (2000). "Delinquency, control maintenance, and the negation of fatalism". *Justice Quarterly*, 17: 780-807. <https://doi.org/10.1080/07418820000094761>
- Buckley, Gillian y Gostin, Lawrence (2013). *Countering the Problem of Falsified and Substandard Drugs*. Washington, DC: National Academies Press. <https://doi.org/10.17226/18272>
- Bullington, Barry (1977). *Heroin use in the barrio*. Lexington: DC Health.
- Callejo-Gallego, José (1998). "Los límites de la formalización de las prácticas cualitativas de investigación social: la saturación". *Sociológica. Revista De Pensamiento Social*, 3(1): 93-119.
- Cardoso, André, Venzac, Magali y Maquinghen, Sébastien (2012). *Drogues et dépendances: Quelles différences de consommation entre le milieu urbain et le milieu rural?* Centre ressources Auvergne addictions, Observatoire régional de la santé d'Auvergne.
- Carrier, Nicolas y Klantschnig, Gernot (2016). "Illicit livelihoods: Drug crops and development in Africa". *Review of African Political Economy*, 43(148): 174-189. <https://doi.org/10.1080/03056244.2016.1170676>

- Chalmers, James y Bradford, David (2013). "Methamphetamine users' perceptions of exchanging drugs for money: Does trust matter?". *Journal of Drug Issues*, 43(3): 256-269. <https://doi.org/10.1177/0022042612471652>
- Chomczyński, Piotr A Guy, Richard y Cortina-Cortés, Roberto (2019). "Front business-back business: The social anatomy of small-time drug dealing in a Mexico City neighborhood". *Journal of Contemporary Ethnography*, 48(6): 750-772. <https://doi.org/10.1177/0891241619827633>
- Coomber, Robin (2006). *Pusher myths: Re-situating the drug dealer*. Londres: Free Association Books.
- Coomber, Ross y Turnbull, Paul (2007). "Arenas of drug transaction: Adolescent cannabis transactions in England". *Journal of Drug Issues*, 37: 845-865.
- Coomber, Ross (2010). "Reconceptualizing drug markets and drug dealers -the need for change". *Drugs and Alcohol Today*, 10(1): 10-13.
- Coomber, Ross y Moyle, Leah (2014). "Beyond drug dealing: Developing and extending the social supply of drugs to 'minimally commercial supply'". *Drugs: Education, Prevention & Policy*, 21: 157-164.
- Coquard, Bertrand (2019). *Ceux qui restent: Faire sa vie dans les campagnes en déclin*. París: La Découverte.
- Costes, Jean-Marie (2010). *Les usagers de drogues illicites en France depuis 1999 vus au travers du dispositif TREND*. Saint-Denis: OFDT.
- Crawford, David (2016). "Suburban drug dealing: A case study in ambivalent economics". *Economic Anthropology*, 36: 197-219. <https://doi.org/10.1108/S0190-128120160000036008>
- (2019). *Dealing with privilege: Cannabis, cocaine, and the economic foundations of suburban drug culture*. Lexington: Lexington Books.
- (2021). "Inconvenient friendship: How successful cocaine dealers manage social obligations". *Economic Anthropology*, 8(2): 1-14. <https://doi.org/10.1002/sea2.12212>
- Cunha, Marcos Pereira (2007). "A violência e o tráfico: para uma comparação dos narco-mercados", en: Marques, Ana Cristina (ed.), *Conflitos, política e relações pessoais* Campinas: Pontes Editores, 111-124.
- (2014). "Categorias em tráfico: o caso dos mercados de droga portugueses de pequena escala", en Barbosa, Ana Rita, Renoldi, Bruno, & Veríssimo, Marcos (eds.), *In (I)legal: etnografias em uma fronteira difusa*. Niterói: Editora da Universidade Federal Fluminense, 93-115.
- Darcy, Clément (2020). "Men and the drug buzz: Masculinity and men's motivations for illicit recreational drug use". *Sociological Research Online*, 25(3): 421-437. <https://doi.org/10.1177/1360780419879940>
- Daston, Lorraine (1995). "The moral economy of science". *Osiris*, 10: 2-24.
- De Lucas, Ángel y Ortí, Alfonso (1995). "Génesis y desarrollo de la práctica del grupo de discusión: Fundamentación metodológica de la investigación social cualitativa". *Investigación y Marketing*, 47: 6-9.
- Decker, Scott H. y Chapman, Margaret (2008). *Drug Smugglers on Drug Smuggling: Lessons From the Inside*. Philadelphia: Temple University Press.
- Denton, Bronwyn (2001). *Dealing: Women in the drug economy*. Sydney: University of New South Wales Press.
- Desroches, François (2005). *The crime that pays: Drug trafficking and organised crime in Canada*. Toronto: Canadian Scholar's Press.
- Dickinson, Thomas (2017). "Non-violent threats and promises among closed-market drug dealers". *International Journal of Drug Policy*, 42: 7-14. <https://doi.org/10.1016/j.drugpo.2016.12.005>
- Dunlap, Eloise y Johnson, Bruce (1998). "Gaining access to hidden populations: Strategies for gaining cooperation of drug sellers/dealers and their families in ethnographic research". *Drugs & Society*, 14(1-2): 127-149. https://doi.org/10.1300/J023v14n01_11
- Duprez, Didier y Kokoreff, Michaël (2000). *Les mondes de la drogue*. París: Odile Jacob.
- Ekland-Olson, Sheldon; Lieb, John y Zurcher, Louis (1984). "The paradoxical impact of criminal sanctions: Some microstructural findings". *Law & Society Review*, 18: 159-178. <https://doi.org/10.2307/3053401>
- Ellis, Stephen (2009). "West Africa's international drug trade". *African Affairs*, 108(431): 171-196. <https://doi.org/10.1093/afraf/adp017>
- EMCDDA (European Monitoring Centre for Drugs and Drug Addiction). (2023). *Cannabis-the current situation in Europe*.
- (2025). *Understanding Europe's drug situation in 2025-key developments*.
- Fadanelli, Maurício; Cloud, David H; Ibragimov, Aziz; Ballard, Noreen; Prood, Amber; Young, Natalie y Cooper, Helena (2020). "People, places, and stigma: A qualitative study exploring the overdose risk environment in rural Kentucky". *International Journal of Drug Policy*, 85: 1-11. <https://doi.org/10.1016/j.drugpo.2019.11.001>
- Fassin, Didier (2018). *Por una repolitización del mundo: Las vidas descartables como desafío del siglo XXI*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Fernández Steinko, Armando (2021). *La economía ilícita en España*. Madrid: Alianza Editorial.
- Fine, Gary Alan (1993). "Ten lies of ethnography: Moral dilemmas of field research". *Journal of Contemporary Ethnography*, 22(3): 267-294. <https://doi.org/10.1177/089124193022003001>
- Friis Sogaard, Toke y Højlund Bræmer, Mikkel (2023). "Law-abiding criminals: Young adults' drift into and out of recreational drug sales". *Nordic Journal of Criminology*, 24(1): 1-17. <https://doi.org/10.1177/26338076211040604>
- Gamella, Juan Francisco (1997). "Heroína en España (1977-1996)". *Claves de razón práctica*, 72: 20-30.
- García Canclini, Néstor (1990). *Culturas híbridas. Estrategias para entrar y salir de la modernidad*. México: Grijalbo.
- Garriott, William (2011). *Policing methamphetamine: Narcopolitics in rural America*. Nueva York: NYU Press.
- Gastón, Daniel (2016). "La construcción del ocio por parte de la adolescencia y juventud rural española en los primeros años del tercer milenio".

- Acciones e investigaciones sociales*, 36: 61-90. https://doi.org/10.26754/ojs_ais/ais.2016361488
- Gil Rodríguez, Héctor (2021). *Comunidades subsumidas. Persistencia y crisis de los vínculos locales de reciprocidad en el Valle medio del Alberche*. Tesis doctoral. Universidad Complutense de Madrid. <https://docta.ucm.es/entities/publication/0399300b-ccaa-4c21-9ae9-3cff378839dc>
- (2024). “Hasta arriba de todo. Materiales para una historia de las drogas en el Valle medio del Alberche (Ávila)”. *Estudios sobre las culturas contemporáneas*, 1(1): 91-109 <https://doi.org/10.53897/RevESCC.2024.1.04>
- Giménez-Salinas, Andrea; Román Ojea, Hugo; Nieto Corominas, Luisa; Fernández Regadera, Sonia y Martínez Antón, Antonio José (2012). “Estructuras y liderazgo en cuatro redes españolas dedicadas al tráfico de drogas”. *Revista Española De Investigación Criminológica*, 10: 1-32. <https://doi.org/10.46381/reic.v10i.69>
- Goffman, Erving (2003). *Estigma: La identidad deteriorada*. Buenos Aires: Amorrortu Editores.
- González, Germán (2023, 7 de noviembre). “Golpe a la marihuana en los Pirineos: desmanteladas plantaciones por valor de 49 millones de euros”. *El Periódico*. Recuperado de: <https://www.elperiodico.com/es/sociedad/20231107/golpe-marihuana-pirineos-plantaciones-49-millones-euros-94302188>
- Gould, Ering; Ganesh, Siddhi; DiMario, Anthony; Huh, Jimi; Bluthenthal, Ricky y Ceasar, Rachel (2025). “Adler, Peter (1993). *Wheeling and dealing: An ethnography of upper-level drug dealing and smuggling community*. Nueva York: Columbia University Press.
- Granovetter, Mark y Swedberg, Richard (1992). *The sociology of economic life*. Boulder: Westview Press.
- Greckhamer, Thomas y Cilesiz, Sebnem (2014). “Rigor, Transparency, Evidence, and Representation in Discourse Analysis: Challenges and Recommendations”. *International Journal of Qualitative Methods*, 13(1): 422-443. <https://doi.org/10.1177/160940691401300123>
- Hoffer, Lawrence D. (2006). *Junkie business: The evolution and operation of a heroin dealing network*. Belmont: Thomson Wadsworth.
- Hossain, Naomi y Kalita, Deepa (2014). “Moral economy in a global era: The politics of provisions during contemporary food price spikes”. *The Journal of Peasant Studies*, 41(5): 815-831. <https://doi.org/10.1080/03066150.2014.895328>
- INE (Instituto Nacional de Estadística) (2024). *Ávila: Población por municipios y sexo* [Base de datos]. INE.
- Jacques, Scott y Wright, Richard (2015). *Code of the suburb: Inside the world of young middle-class drug dealers*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Jacques, Scott; Allen, Anna y Wright, Richard (2014). “Drug dealers’ rational choices on which customers to rip-off”. *International Journal of Drug Policy*, 25(2): 251-256. <https://doi.org/10.1016/j.drugpo.2013.11.010>
- Kahneman, Daniel; Knetsch, Jack y Thaler, Richard (1986). “Fairness as a constraint on profit seeking: Entitlements in the market”. *American Economic Review*, 76: 728-741. <https://doi.org/10.2307/1806070>
- Kandel, Denise y Davies, Mark (2006). “Friendship networks, intimacy, and illicit drug use in young adulthood: A comparison of two competing theories”. *Criminology*, 29(3): 441-469. <https://doi.org/10.1111/j.1745-9125.1991.tb01074.x>
- Karandinos, George; Hart, Laurie Kain; Montero Castriello, Fernando y Philippe Bourgois (2014). “The moral economy of violence in the US inner city”. *Current Anthropology*, 55(1): 1-22. <https://doi.org/10.1086/674613>
- Klantschnig, Götz y Dele-Adedeji, Isaac (2021). “Opioid of the people: The moral economy of tramadol in Lagos”. *Politique Africaine*, 163(3): 85-105. <https://doi.org/10.3917/polaf.163.0085>
- Knutsson, Johan (2000). “Swedish drug markets and drugs policy”. *Crime Prevention Studies*, 11: 179-202.
- Ledeneva, Alena (2008). “Blat and “Guanxi”: Informal practices in Russia and China”. *Comparative Studies in Society and History*, 50(1): 118-144.
- Liebow, Elliot (2003). *Tally’s Corner: A Study of Negro Streetcorner Men*. Lanham: Rowman & Littlefield.
- Lipovetsky, Gilles (2000). *La era del vacío: Ensayos sobre el individualismo contemporáneo*. Barcelona: Editorial Anagrama.
- Llort Suárez, Antoniu (2019). “El pájaro está en el nido”. *Cocaína, cultura y salud: Una etnografía del consumo de cocaína en Reus*. Tarragona: Publicacions URV.
- Masson, Kévin y Bancroft, Ann (2018). “Nice people doing shady things: Drugs and the morality of exchange in the darknet cryptomarkets”. *International Journal of Drug Policy*, 58: 78-84. <https://doi.org/10.1016/j.drugpo.2018.05.008>
- Matthews, Ben; Collier, Ben; McVie, Susanne y Dibben, Chris (2023). “Understanding digital drug markets through the geography of postal drug deliveries in Scotland”. *European Journal of Criminology*, 20(1): 99-121. <https://doi.org/10.1177/1477370821997323>
- Mawby, Rob (2007). “Crime, place and explaining rural hotspots”. *International Journal of Rural Crime*, 1: 21-43.
- May, Trevor y Hough, Mike (2001). “Illegal dealings: The impact of low-level police enforcement on drug markets”. *European Journal on Criminal Policy and Research*, 9: 137-162. <https://doi.org/10.1023/A:1011201112490>
- (2004). “Drug markets and distribution systems”. *Addiction Research and Theory*, 12: 549-563. <https://doi.org/10.1080/16066350412331323119>
- Middelburg, Bart (2000). *The Godmother*. Amsterdam: Contact BV.
- Moeller, Karen y Sandberg, Svein (2017). “Debts and threats: Managing inability to repay credits in illicit drug distribution”. *Justice Quarterly*, 34(2): 272-296. <https://doi.org/10.1080/07418825.2016.1162321>
- Mohamed, A. R. y Fritsvold, David E. (2010). *Dorm room dealers: Drugs and the privileges of race and class*. Boulder: Lynne Rienner Publishers.
- Munksgaard, Rasmus (2022). “Building a case for trust: Reputation, institutional regulation and

- social ties in online drug markets". *Global Crime*, 24(1): 49-72. <https://doi.org/10.1080/17440572.2022.2156863>
- Obradors-Rial, Núria; Ariza, Carles y Muntaner, Carles (2014). "Consumo de riesgo de alcohol y factores asociados en adolescentes de 15 a 16 años de la Cataluña Central: diferencias entre ámbito rural y urbano". *Gaceta Sanitaria*, 28(5): 381-385. <https://dx.doi.org/10.1016/j.gaceta.2014.04.004>
- Obradovic, Ivan y Néfau, Thierry (2018). "La cocaïne en France, un marché en expansion: tendances actuelles et réponses publiques". *Psychotropes*, 24(3-4): 83-110. <https://doi.org/10.3917/psyt.243.0083>
- Paley, Dawn Marie (2020). *Capitalismo antidrogas. Una guerra contra el pueblo*. México: Libertad bajo palabra.
- Palomera, Jaime y Vetta, Theodora (2016). "Moral economy: Rethinking a radical concept". *Anthropological Theory*, 16(4): 413-432. <https://doi.org/10.1177/1463499616678097>
- Parker, Howard (2000). "How young Britons obtain their drugs: Drugs transactions at the point of consumption". En: Hough, Mike & Natarajan, Miron (eds.), *Illegal drug markets: From research to prevention policy*. Nueva York: Criminal Justice Press, 59-82.
- Pavón Benítez, Laura (2022). *Identidad rural, consumo de drogas y violencia a través de la tecnología y redes sociales en jóvenes de Extremadura*. Tesis doctoral. Universidad de Granada. Disponible en: <https://digibug.ugr.es/handle/10481/74943>
- Perrin, Sylvain y Reversé, Catherine (2022). "Drogues des villes et drogues des champs: Les pratiques d'usage et de revente féminines en France". *Déviance et Société*, 46(2): 189-220. <https://doi.org/10.3917/ds.462.0067>
- Potter, Gary R. (2009). "Exploring retail-level drug distribution: Social supply, real dealers and the user/dealer interface", en Demetrovics, Zsolt, Fountain, Jane & Kraus, Lutz (eds.), *Old and new policies, theories, research methods and drug users across Europe*. Lengerich: Pabst Science Publishers.
- (2010). *Weed, need and greed: A study of domestic cannabis cultivation*. Londres: Free Association Press.
- Presser, Lois (2004). "Violent offenders, moral selves: Constructing identities and accounts in the research interview". *Social Problems*, 51(1): 82-101.
- Presser, Lois y Sandberg, Sveinung (2015). *Narrative criminology: Understanding stories of crime*. New York University Press.
- Reuter, Peter (1983). *Disorganized crime: The economics of the visible hand*. Cambridge: MIT Press.
- Rigg, Kary K., Monnat, Shannon M. y Chavez, Melody N. (2018). "Opioid-related mortality in rural America: Geographic heterogeneity and intervention strategies". *International Journal of Drug Policy*, 57: 119-129. <https://doi.org/10.1016/j.drugpo.2018.04.011>
- Romaní, Oriol (2015). *A tumba abierta: Autobiografía de un grifota*. Libros de Itaca.
- Ruiz, Beatriz (2022). *La población andaluza ante las drogas XV*. Agencia de Servicios Sociales y Dependencia de Andalucía, Junta de Andalucía.
- Saldaña, Johnny (2025). *The coding manual for qualitative researchers*. Londres: SAGE.
- Sánchez, Nerea (2024, 28 de enero). "La maría ya no deja ver los bosques". *El País*. Recuperado de <https://elpais.com/espana/2024-01-28/bosques-de-marihuana-en-la-espana-rural.html>
- Sandberg, Svein y Pedersen, Wessel (2011). *Street capital: Black cannabis dealers in a white welfare state*. Bristol: Policy Press.
- Sandberg, Sveinung y Copes, Heith (2013). "Speaking with ethnographers: The challenges of researching drug dealers and offenders". *Journal of Drug Issues*, 43(2): 176-197. <https://doi.org/10.1177/0022042612465275>
- Sergi, Alessandro (2021). "Stumbling upon places and cultures: An involuntary ethnography in researching the Australian 'Ndrangheta'". *Journal of Criminology*, 54 (4) <https://doi.org/10.1177/2633807621104060>
- Shiller, Robert (2017). "Narrative economics". *American Economic Review*, 107(4): 967-1004. <https://doi.org/10.1257/aer.107.4.967>
- Short, Brian (2006). "Idyllic ruralities", en Cloke, Paul; Marsden, Terry & Mooney, Pat (eds.), *Handbook of Rural Studies*. Londres: SAGE. <https://doi.org/10.4135/9781848608016.n9>
- Shukla, Rajendra K. (2005). "Using marijuana in adulthood: The experience of a sample of users in Oklahoma City", en: Golub, Andrew L. (ed.), *The cultural/subcultural contexts of marijuana use and the turn of the twenty-first century*. Nueva York: The Haworth Press.
- Stenbacka, Sofie (2021). "Chasing moving targets in rural spaces: Local policing and drug-related interventions". *The Professional Geographer*, 74(2): 377-383. <https://doi.org/10.1080/00330124.2021.1990089>
- Taylor, Steven (2008). "Outside the outsiders: Media representations of drug use". *Probation Journal*, 55(4): 369-387. <https://doi.org/10.1177/0264550508096493>
- Taylor, Mark y Potter, Gary R. (2013). "From 'Social Supply' to 'Real Dealing': Drift, friendship, and trust in drug-dealing careers". *Journal of Drug Issues*, 43(4): 392-406. <https://doi.org/10.1177/0022042612474974>
- Thompson, Edward P. (1971). "The moral economy of the English crowd in the eighteenth century". *Past & Present*, 50: 76-136. <https://doi.org/10.1093/past/50.1.76>
- Topalli, Vania; Wright, Richard y Fornango, Robert (2002). "Drug dealers, robbery and retaliation: Vulnerability, deterrence and the contagion of violence". *British Journal of Criminology*, 42: 337-351. <https://doi.org/10.1093/bjc/42.2.337>
- UNODC (United Nations Office on Drugs and Crime) (2025). *World drug report 2025*.
- Van Dun, Mark (2006). *Drugs and Democracy in Rio de Janeiro: Trafficking, Social Networks, and Public Security*. Chapel Hill: The University of North Carolina Press.
- Vigh, Henrik (2017). "Caring through crime: Ethical ambivalence and the cocaine trade in Bissau". *Africa*, 87(3): 479-495. <https://doi.org/10.1017/S0001972017000079>
- Wakeman, Stephen (2016). "The moral economy of heroin in 'Austerity Britain'". *Critical Criminology*,

- 24: 363-377. <https://doi.org/10.1007/s10612-015-9312-5>
- Weisheit, Ralph A; Edward, Wells y Falcone, David (1993). "Studying drugs in rural areas: Notes from the field". *Journal of Research in Crime and Delinquency*, 30: 19-34. <https://doi.org/10.1177/0022427893030002005>
- Werse, Bernd y Müller, Daniel (2016). "Drifting in and out of dealing – Results on career dynamics from the TDID project", en Werse, Bernd & Bernard, Christian (eds.), *Friendly business. International views on social supply, self-supply and small-scale drug dealing*. Wiesbaden: Springer.
- Widlock, Thomas (2016). *Anthropology and the economy of sharing*. Londres: Routledge.
- Williams, Terry; Dunlap, Eloise; Johnson, Bruce D. y Hamid, Ansley (1992). "Personal safety in dangerous places". *Journal of Contemporary Ethnography*, 21: 343-374.
- Gould, Erin; Ganesh, Siddhi; DiMario, Anthony; Jimi Huh, Ricky N; Bluthenthal, Rachel y Carmen Ceasar (2025) "'You take care of people; people will take care of you'": Moral Economies and an Unpredictable Drug Market". *PLoS ONE*, 20(4): 1-16. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0320423>
- Zaitch, David (2002). *Trafficking Cocaine: Colombian drug entrepreneurs in the Netherlands*. La Haya: Kluwer Law International.
- Zhang, Sheng y Chin, Ko-Lin (2003). "The declining significance of triad societies in transnational illegal activities: A structural deficiency perspective". *British Journal of Criminology*, 43(3): 469-488. <https://doi.org/10.1093/bjc/43.3.469>