

WWJMRD 2017; 3(1): 95-102
www.wwjmr.com
Impact Factor MJIF: 4.25
e-ISSN: 2454-6615

José Villacís González
Profesor de Macroeconomía.
Miembro de la Real Academia
de Doctores de España.
Universidad CEU-San Pablo,
Paseo Juan XXIII, Madrid,
Spain

Explicación Neoclásica de la Dinámica del Crimen

José Villacís González

Abstract

El ser humano tiene fundamentalmente dos comportamientos en la realidad económica: como productor y como consumidor, ambos en relación con el producto que son los bienes. Dichas actividades las puede realizar individual o en grupo y formar protagonismos en el mercado que van desde la libre competencia al monopolio u oligopolio. Nos referimos a la actividad criminal porque son actividades dañinas para la sociedad y sus productos convenimos a llamarles *antibienes*. El Estado impone penas por lo que el coste de oportunidad de intervenir en el mercado como consumidor y/o productor nace muy elevado.

Por lo demás, como cualquier actividad económica, está sometida a las leyes económicas naturales y que el economista trata de comprender.

Keywords: extorsión, usura, penas, coste de oportunidad, coste político, oligopolio, demanda

Introduction

La ciencia económica no crea la economía, sino que analiza y descubre las leyes de la actividad económica, nada que ver con las leyes dictadas por las instituciones sociales y políticas.

La primera aproximación de su definición tiene que pasar por la naturaleza de un bien. Éste, el bien, es un objeto y servicio, que satisface una necesidad humana, y la necesidad es la sensación de una carencia unida al deseo de hacerla desaparecer. La segunda, es la de escasez, y este término de lo *escaso* implica el deseo por un lado, manifestado por la demanda: deseo y capacidad de pago, y por el otro la oferta, manifestado por la producción y deseos de vender.

Puesto que tratamos de la actividad criminal, ésta se encuentra prohibida y acosada por los poderes públicos, de lo que resulta la clandestinidad y una oferta reducida frente a una demanda fanática y rígida, de donde resulta un gran valor.

¿Cuál es el valor de un bien? ¿Cuál es el precio de un bien? La cantidad de dicho bien dividió por su precio. Así de sencillo, no hay otra definición. Si la oferta o cantidad de un bien se mide por la cantidad Q , y su precio es P , la demanda se mide por la cantidad M de dinero que se está dispuesta a entregar: M . La relación de equilibrio entre los dos es: $PQ = M$. El precio de equilibrio es $M/Q = P$.

Resulta que la cantidad ofrecida un bien, un antibien como es la droga, pasa por diversas fases: producción, intermediación, oferta directa, e incluso el efecto anuncio. Llama la atención cómo es posible que se cultiven productos en otras partes lejanas del centro de consumo, como es el caso de Iraq, o Laos, y viajen sorteando muchos peligros hasta llegar al consumidor. Y los guía la eficiencia y la inteligencia y la avaricia, siendo esta última la fuerza determinante.

El o los negociantes delincuentes parten de un coste implícito que son los castigos derivados de las leyes penales, y este es su primer coste de oportunidad. El otro coste de oportunidad es el rendimiento que derivarían con actividades legales totalmente seguras como podrían ser los intereses de cuentas de ahorro o los rendimientos de la deuda pública soberana.

Las formas de producción y/o intermediación, y/o suministro directo, oscilan, como en cualquier actividad legal, desde la cuasi competencia perfecta al oligopolio y monopolio. Y la demanda de un antibien, suele ser inelástica. En general, como en cualquier actividad económica, la actividad ilegal, sigue las leyes de la economía, tales como la eficiencia en la división del trabajo, las sinergias, la demanda, la oferta, las diversas formas de mercado: la competencia perfecta (o cercanas a ella), la diferenciación del producto, el monopolio, el oligopolio, e incluso la publicidad.

Correspondence:

José Villacís González
Profesor de Macroeconomía.
Miembro de la Real Academia
de Doctores de España.
Universidad CEU-San Pablo,
Paseo Juan XXIII, Madrid,
Spain

2.- Los bienes y los antibienes.

En la esfera de la economía, conviene tratar a los bienes para derivar en el lado opuesto los *antibienes*. *Bien*, es lo que hemos citado: aquél bien o servicio que satisface una necesidad y que es escaso. Añadimos que es adecuado para el bienestar físico o biológico, síquico y social. Citamos ejemplos, como son los alimentos, las medicinas, elementos de transporte, y sobre todo la libertad. Los *antibienes* satisfacen muy poderosamente una necesidad como es el caso de las drogas pero que son dañinas para el organismo y la salud síquica. Y por esta condición son sancionadas por los poderes públicos.

Pero hay actividades algo más complejas, que los bienes y *antibienes* citados. que nacen dañinas y cuya solución nacen como bienes. Un ejemplo lo tenemos en el secuestro, que es una actividad criminal y cuya solución la libertad nace como una necesidad-solución imperiosa. De hecho, nada se demanda con mayor intensidad que la privación de algo de la que se disfrutaba sin apenas percibirnos, tal es el caso de la libertad. Citemos las palabras de Cervantes en El Quijote: *La libertad, Sancho, es uno de los más preciosos dones que a los hombres dieron los cielos; con ella no pueden igualarse los tesoros que encierra la tierra ni el mar encubre; por la libertad¹ así como por la honra se puede y debe aventurar la vida, y, por el contrario, el cautiverio es el mayor mal que puede venir a los hombres.*

Estimamos que estas frases son reveladoras que iluminan la malignidad de la actividad criminal en sus diferentes formas.

La extorsión también se parece al secuestro aunque sean diferentes. La extorsión, como veremos, es un *antibien*, pero cuya solución deviene en un bien.

Siguiendo está lógica, en estos dos últimos casos, hay bienes que nacen libres de la naturaleza del ser humano, y otros que nacen del final de la naturaleza criminal. El final de un secuestro, que es la privación de la libertad, nace el bien indiscutible que es la libertad, pero en este caso aparece como una necesidad derivada. Lo mismo ocurre con el disfrute pacífico de la riqueza. Esto es un bien. Pero el robo es una actividad criminal que impide, por la carencia del disfrute de ese bien. La solución policial y jurídica significa la devolución de dicho riqueza-bien. De aquí nace el bien primario: la riqueza y el segundo bien, la nueva aparición de dicha riqueza.

Con todas estas palabras hacemos la siguiente clasificación relativa al bien:

- 1° 1° Bien natural, que es el que se disfruta en armonía con la salud física, síquica y social del sujeto y que no está sancionada por los poderes públicos.
- 2° 2° El *antibien* que produce lesiones en la salud física y síquica del sujeto y que engendra males sociales y por tal es sancionada por el Estado.
- 3° 3° El bien recobrado y que nace después de haberse vencido una actividad criminal.

Esta es una aproximación que hacemos antes de trabajar directamente con cada caso de la actividad criminal.

3.- La ley de las utilidades marginales ponderadas.

Cada placer busca eternidad. (Nietzsche)

El criminal (o los criminales) en su variada actividad obtienen una satisfacción. Pero este es un concepto subjetivo es mejor analizarlo desde el punto de vista del consumidor, y la mejor manera de contemplarlo es con el consumo de la droga.

Pongamos el caso de un consumidor múltiple de marihuana, alcohol, y cocaína que disfruta de satisfacción por cada uno de los productos, y que llamamos utilidades marginales. Antes de proseguir debemos precisar que no consume todos al mismo tiempo, sino que lo hace alternativamente buscando la utilidad en cada *antibien*. Sería un error considerar el conjunto de todas dichas drogas, ya que implicaría consumir un nuevo producto al que llamaríamos *mezcla*, y que es distinto a cada uno de los productos citados.

Aquí el análisis microeconómico marginalista nos ofrece una versión dinámica. Lo explicaremos con el siguiente ejemplo. Si la utilidad marginal de la marihuana es grande U_{mg1} , sería poca la del alcohol U_{mg2} y la de la cocaína U_{mg3} . Quiere decir, que a corto plazo (término convencional) $U_{mg1} > U_{mg2}$; $U_{mg1} > U_{mg3}$.

Entonces aumentaría dicho consumo y se reduciría su utilidad marginal y aumentaría, por escasez, la del alcohol y la cocaína. O sea que se expresa:

$$U_{mg1} = U_{mg2} = U_{mg3}.$$

Esta ley es universal y guía en sus ansias y equilibrio de placer a los seres humanos.

Como se gasta una cantidad M de dinero entre dichos bienes, resultaría un precio unitario en cada uno de los bienes, o sea p_1 , p_2 , y p_3 . En otras palabras habría una *igualdad monetaria en las utilidades marginales pagadas* y que se enuncia como la igualdad de las utilidades marginales ponderadas.

Se expresa con la siguiente fórmula:

$$U_{mg1}/p_1 = U_{mg2}/p_2 = U_{mg3}/p_3.$$

Comentario 1°: Estas drogas son distintas y gozan de distinto grado de adicción lo que podemos decir de *permanencia*. No es descaminado afirmar que son monopólicas en el consumo. La cocaína es muy adictiva, y es de esperar que su consumo, aunque no aumente, si que permanezca en el mismo porcentaje y cantidad que en períodos anteriores. ¿Significa que se incumple la ley de las utilidades marginales?

Se incumple, porque el análisis convencional concluye con la igualdad de las utilidades marginales, y no éste el caso porque el mayor consumo adictivo no disminuye la utilidad marginal de la cocaína: U_{mg3} que se mantiene, como poco, constante. Y en términos dinámicos implicaría, como menos, que la masa monetaria M dedicada a la droga se resta del alcohol y a la marihuana, para financiar la cocaína. A pesar de todo se evidencia que habría una cierta tendencia a la disminución de la utilidad marginal de la cocaína, pero al ser un producto especial, no es tanto. Y se desprecia a las otras drogas como la marihuana y el alcohol.

Comentario 2°: Como veremos hay productos distintos, muy diferenciados y que no se pueden comparar con otros sucedáneos. Un ejemplo la tenemos en el extraño caso de la heroína de extraordinaria pureza: la *blue magic*, que distribuía en New York, el gánster afroamericano Frank Lucas a bajo precio. Pongamos que fuera la 3, en este ejemplo para sustituirla por la cocaína. Esta se convirtió por su propia naturaleza en un producto diferenciado, muy valioso por su calidad excepcional, un monopolio de oferta como tendremos ocasión de ver.

El resto de la heroína que se vendía, como lo hizo el gánster Nikki Barnes, era cortada, adulteradas de baja

calidad. Era un sucedáneo de la heroína, y por tanto resultaba “otro bien” (*antibien*) y que no formaría en el menú de los consumidores. ¿Para qué gastar mi dinero M, en otros bienes inferiores, si puedo comprar un bien superior a bajo precio? Pensarían los drogadictos. Entendemos que no es útil el análisis marginalista en el caso de un bien (*antibien*) que es competidor de sí mismo. Expresaremos una desigualdad con tendencia a ser permanente:

$$\begin{aligned} \text{Umg}_3 &> \text{Umg}_2; \\ \text{Umg}_3 &> \text{Umg}_1. \end{aligned}$$

4.- La ley de la igualdad de las rentabilidades marginales ponderadas.

En muy difícil aplicar la ley de la igualdad de las productividades marginales. No es sensato en mundo muy amplio y variado donde los cultivos se separan en distancias enormes, como son los cultivos de marihuana en Marruecos, de la heroína en Tailandia, de la cocaína en Turquía. Mejor es trabajar con la cuenta de resultados o cuenta de explotación contable y que nos lleva

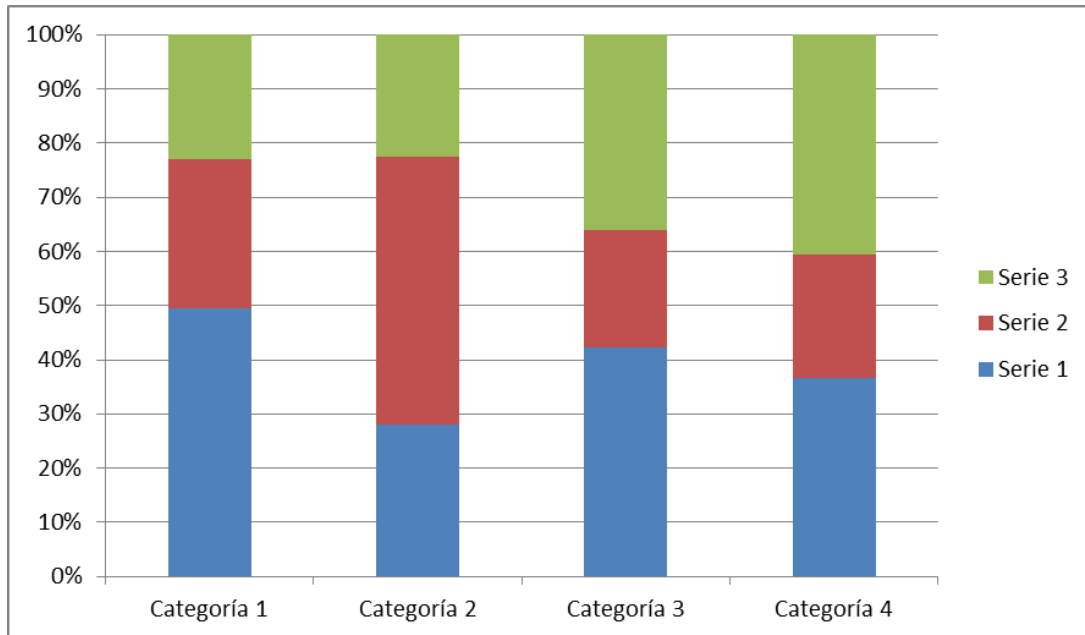
directamente a la rentabilidad del producto y que citaremos con: r.

Una vez penetrado y distribuido el alcohol en Los Ángeles, pongamos por caso que siguiera vigente la ley seca, y generara un beneficio *limpio*, esto cubierto todos los costes, de r1. Por la venta de marihuana se obtendría un beneficio o rentabilidad de r2, y por la venta de la heroína r3. Pongamos un nuevo bien de reciente aparición en el mercado que generara una rentabilidad r4 ¿Podríamos guiarnos por el porcentaje, por ejemplo en tanto por ciento (%) de beneficio o por el beneficio total? Sigamos con la ley de la igualdad de la igualdad de las rentabilidades y que se expresaría de la siguiente forma:

$$r_1 = r_2 = r_3 = r_4.$$

Y si consideramos una cantidad de dinero invertido en dichas actividades, obtendremos la rentabilidad porcentual, o sea la rentabilidad en cada caso de la última unidad monetaria y que se expresa por:

$$r_1/m_1 = r_2/m_2 = r_3/m_3 = r_4/m_4$$



Teniendo en cuenta que la cantidad del sistema industrial de la actividad criminal invertida en estos *antibienes* sería M, tal que $M = m_1 + m_2 + m_3 + m_4$.

Si seguimos con el caso de la *blue magic*, ya alojada en el mercado, este se convierte en un producto altamente diferenciado y por tanto con implantación monopólica, lo que le permite obtener una rentabilidad permanente muy alta. Estos dos adjetivos: *permanentes* y *muy altas*, cuestionan muy seriamente la ley de las igualdades marginales ponderadas. Lo expresamos así:

$$\begin{aligned} r_3 &> r_1 \\ r_3 &> r_2 \\ r_3 &> r_4, \end{aligned}$$

El cuarto producto, al ser nuevo, no es competitivo ya que no ha habido tiempo para haya generada adicción.

Comentario: El monopolio implantado por Frank Lucas con su heroína de gran pureza: la *blue magic*, se debe a tres causas: Primero porque era el único oferente; Segundo porque su producto resultaba altamente diferenciado; Tercero, porque se garantizaba la permanencia de dicho monopolio.

De modo que sus beneficios en términos brutos y netos no solamente resultaban altos, sino que también su rentabilidad porcentual. Y por tanto no se puede admitir la ley de la igualdad de las rentabilidades marginales, pues qué sentido tendría para él sacar una unidad monetaria de la *blue magic* para invertirla en el negocio de la marihuana, del alcohol, o del nuevo producto 4.

5.- Valores nominales, reales y especulativos.

Partimos de la siguiente pregunta ¿Cuánto dinero pediría un delincuente por vender su negocio? O lo que casi es lo mismo ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar un comprador por un negocio ilegal? El más socorrido de los ejemplos es el negocio de la droga, pero bien podría ser una actividad sobre un auténtico bien monopolizado por el Estado o una actividad como la extorsión, los préstamos usurarios, etc.

Para ello tratamos con el punto de partida y que es la *nominalmente* invertido los primeros momentos del negocio. Este sería su valor nominal. Lo designamos por V_n .

Puesto que un negocio cuando funciona acumula los

siguientes valores: va adquiriendo experiencia, ganado clientela, experiencia, valor de marca, eficiencia en la producción ya sean de bienes físicos o actividades (invisible al ser servicios), dominio sobre la demanda. Pues bien estos valores representan dos características:

- 1° 1° Un fondo de comercio o *goodwill*, que es la plusvalía dinámica de la empresa por encima de su valor nominal.
- 2° 2° Esta plusvalía va anunciada en el mercado y devenga un valor neto y auténtico por encima de su valor nominal.

En el mundo del crimen se añaden otras plusvalías derivadas del control del crimen, eliminación continua de la competencia, protección de la vida de su gremio, control de los insumos de producción, etc

Si se trata de un monopolio su valor medido en la actualización de la cadena de rentas temporales aumenta notablemente. Es, normalmente muy difícil vender este tipo de actividades que van desde el control del alcohol, la heroína. Como mucho se trasladan o ceden a gente de confianza. John Torrio fue un famoso gánster que construyó el imperio criminal llamado Chicago Outfit en los años 20. Se lo cedió a su protegido Al Capone (Alfonso Capone) hombre de enorme inteligencia. Y derramó sinergias altamente productivas (en el mal: *antibienes*) de su experiencia que no dudamos en llamar sinergias de las personas, en la constitución del Sindicato Nacional del Crimen en los años 30. Posteriormente fue consejero no oficial de la Familia Criminal de Vito Genovese. De hecho, la tesorería de los EEUU lo consideró el gánster más grande de América.

De aquí nace la siguiente afirmación: *el punto de venta -o cesión incluso-, de una empresa en funcionamiento, en especial en el mercado delictuoso, es la suma del valor nominal y su fondo de comercio. Aquí vale mucho, el talento del empresario capitalista que es el delictuoso.* Este es el valor real y que designaremos por V_r

El valor real casi siempre es superior al valor nominal:

$$V_r > V_n$$

En el mercado y fuera de él incluso, se producen unas expectativas sobre la marcha de un negocio. El negocio y las expectativas derivadas pueden derivar en el primer mercado que es el de la compra directa o aprovisionamiento directo, la intermediación y la venta directa. O como en el caso de Frank Lucas, prácticamente era el monopolista de las fases del mercado. De la subasta de compra y venta nace el valor de cotización de la empresa.

Nota: para que nazca el valor de cotización no es necesario que sea efectiva el aviso de venta y la oferta de compra efectiva. Basta que en el mercado se formen unas expectativas. En el mercado delictuoso las expectativas son determinantes, y es lo que estimula a la competencia a entrar en un mercado, que es lo mismo que comprarlo, que a su vez equivale a comprarlo, aunque de facto no lo compren. Al valor de cotización le llamamos por V_c . Y en el caso de una marcha normal del negocio suele ser superior al valor real y al valor nominal.

$$V_c > V_r > V_n$$

Puede haber circunstancias en que haya dinámica de variaciones, igualdades y desigualdades entre estos tres

valores. Por ejemplo, manifestaciones de políticos, intelectuales, etc. sobre la legalización de sustancias como lo fue cerca del año 1930 sobre el alcohol y actualmente sobre la marihuana, hacen caer la cotización de estos productos, y el valor mencionado de cotización tiene a acercarse al valor real e incluso al valor nominal.

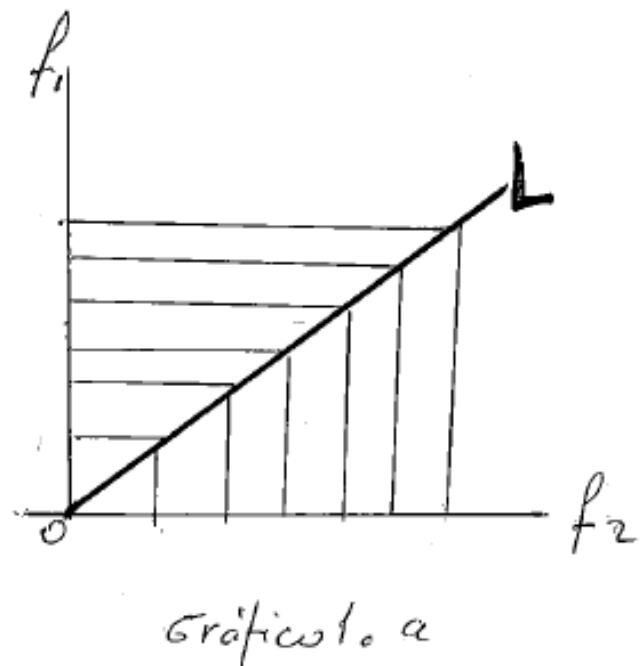
6.- Bienes complementarios.

Hay *antibienes* que son complementarios. Un ejemplo poco conocido y no muy comprobada lo tenemos en el caso del mercado de la leche en el que intervino Capone. Conocedor de que estaba próximo el fin de la Ley Seca y que no podía realizar ganancias oligopólicas con la venta del alcohol, decidió entrar en el mercado de la venta de leche, según su pariente Deirde Marie Capone, que se vería favorecido por las siguientes circunstancias:

- 1° Ofrecía comida en comedores sociales.
- 2° Poseía máquinas o insumos de botellas que podrían transformarse fácilmente en máquinas embotelladoras de leche.
- 3° Se dice que un familiar enfermó por consumir leche en mal estado. Esto le indignó, pero también aprovechó la ocasión para penetrar en este mercado. Y hubo un añadido interesante en su actividad: cabildó para que las botellas de leche tuvieran un etiquetado de caducidad.

Lo que interesa es que ofrecía leche de calidad (como también alcohol) y se hizo monopolista *de facto* de las máquinas etiquetadoras que estampaban la fecha de vencimiento.

De hecho Capone utilizó un *antibien* complementario, secuestrando al presidente del sindicato y utilizaron el rescate: 50.000 dólares para la compra de la lechería. Como vemos en el gráfico 1.a.:



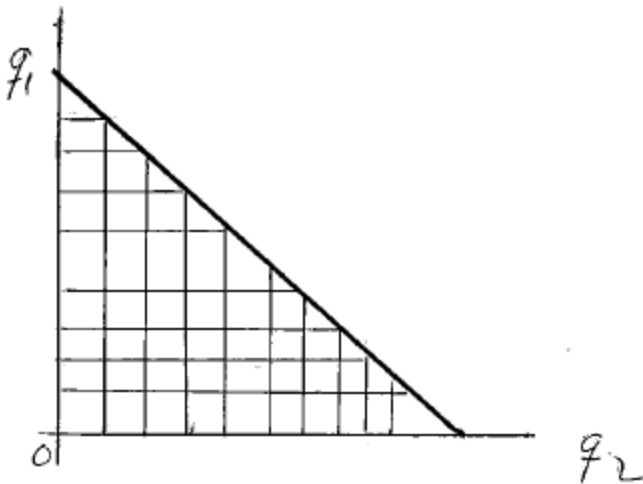


Gráfico 1.b

También hubo bienes complementarios como eran los camiones con los que Capone trasladaba el alcohol y que pasaron a distribuir la leche.

El riesgo, y por tanto el valor de cotización explicado en el apartado anterior, reside en que hay varios factores concentrados en una sola actividad. No hay diversificación de riesgos y en cualquier desplazamiento de la demanda el negocio puede quebrar. Esta afirmación es también relativa por los siguientes motivos:

- 1° Los factores pueden trasladarse o aplicarse a otras actividades diferentes.
- 2° Siempre podrán venderse a otras empresas.

Otro ejemplo, en extremo censurable, es el mercado de la prostitución ofrecido por Lucky Luciano. El pagaba a las prostitutas con droga con lo cual aseguraba su mercancía. En términos de factores de producción estaban complementariamente el servicio de dicho comercio y la droga.

7.- Bienes sustitutivos.

Los antibienes rivales o sustitutivos unos de otros se producen en el mercado a medio o largo plazo, si bien en ocasiones se producen a corto plazo. Véase el gráfico 1.b.- El ejemplo lo tenemos en la heroína y la cocaína. Los consumidores que reciben en su intelecto experiencias ajenas, convienen en que es menos peligrosa y menos adictiva la cocaína que la heroína y los dos se comportan como sustitutivos. El ejemplo citado y explicado en el gráfico 1.b. debe interpretarse, también, como consumo de antibienes externos, en este caso de una información ajena que aconseja consumir preferentemente cocaína a la heroína.

Comentario: El error en este ejemplo, es que el consumidor de la heroína en el cien por cien de los casos, está enganchado fuertemente y no tiene capacidad de decisión para dejar la heroína y consumir la cocaína.

Por otra parte la diferencia en el ejemplo anterior de bienes complementarios es que en él contemplamos dos factores de producción: las botellas de leche y las máquinas que etiquetaban las fechas de caducidad: f1 y f2 del gráfico 1.a., y en el actual ejemplo dos productos finales q1 y q2 del gráfico 1.b.

8.- El bien diferenciado.

Un bien de determinadas características, muy especiales, es un producto diferenciado y los podemos ver en el mundo de la informática, los teléfonos móviles, marcas de ropas de lujo, etc. Lo propio ocurre en los antibienes como es el caso de la heroína. Frank Lucas el citado gánster, distribuía un producto altamente diferenciado, la *blue magic* de muy elevada calidad: heroína pura. Llegó a romper el mercado por monopolizar su venta, y sobre todo porque los otros antibienes cercanos, no lo eran en realidad. La heroína cortada Nikki Barnes, ofrecía en realidad otro bien, un sucedáneo y que era basura: heroína *garbaje*, nada que ver con la *blue magic*. Las causas del monopolio de la *blue magic* se debe a dos dimensiones naturales y otro casi inexplicable.

- 1° El producto diferenciado era competidor de si mismo y no dejaba espacio para la competición.
- 2° Dicho producto: la *blue magic*, era ofrecida por un único oferente: Frank Lucas que actuaba como monopolista.
- 3° Explicación casi inexplicable: dicho oferente ofrecía el producto a precios bajos. Había dos argumentos para que el precio fuera muy alto: la calidad del producto y la oferta monopólica. Daremos dos explicación para entender el precio bajo en el mercado.

3°1. Frank Lucas hacía directamente la compra en Tailandia y la llevaba en parte en ataúdes de soldados americanos a los Estados Unidos y otra a un fuerte militar en Carolina del Sur. La importante conclusión que obtenemos era que, excepcionalmente, fuera monopolista o casi monopolista en la intermediación. Este rasgo fue determinante para que pudiera reducir los costes.

3° 2. Había una información de primera línea sobre la cantidad y calidad del producto, que es un rasgo esencial para dominar el mercado.

3°3. Había un desembarco en el mercado de la *blue magic* de nueva demanda atraídos por la naturaleza de este nuevo producto. En otras palabras, los nuevos consumidores abandonaban la demanda de los sucedáneos: de la heroína basura (*garbaje*) hacia el nuevo producto. Esta actividad rompía el mercado y Lucas bien podía apoderarse de toda la demanda aún bajando los precios.

Véase el gráfico 2.a.

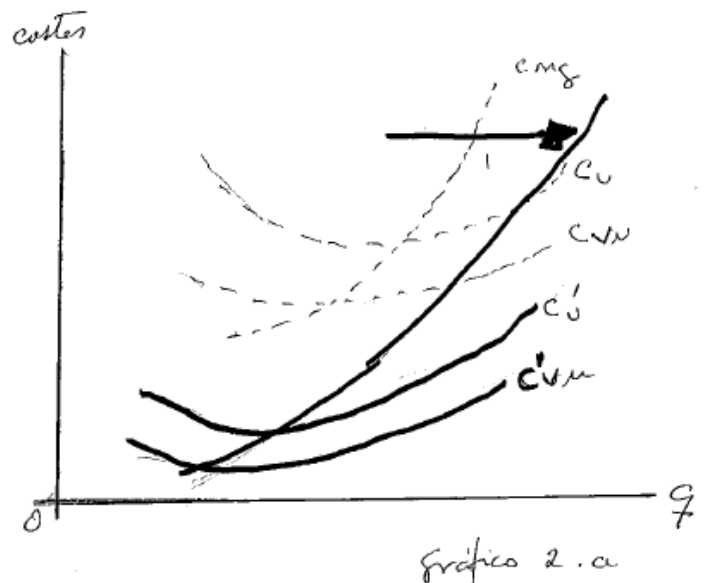


Gráfico 2.a

Las líneas punteadas indican los costes totales medio o unitario y los costes variables medios o unitarios de un mercado clásico o normal. Las líneas gruesas representan costes reducidos: los totales medios y los variables medios del monopolista Frank Lucas, que había logrado el monopolio de la intermediación. Este producto y el monopolista representan la industria y tratan de acaparar el mercado entendido éste como la demanda.

Al representar esta un dato: la renta nominal de los consumidores, el monopolista actuar sobre los precios o sobre la cantidad, pero no sobre las dos variables a la vez. Véase el gráfico 2b.

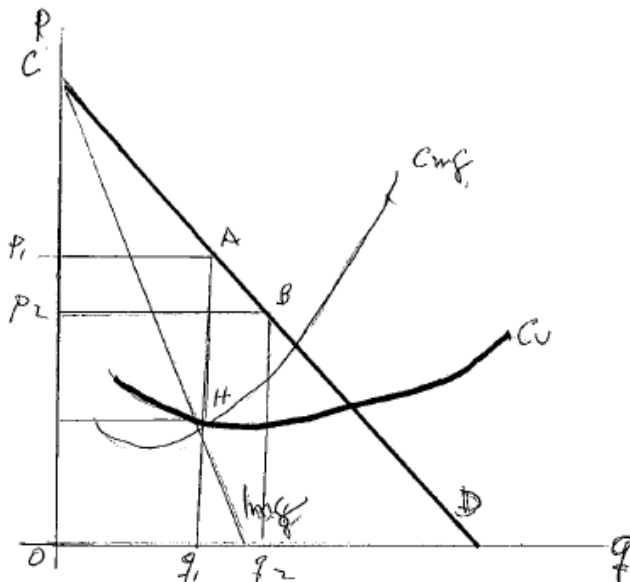


Gráfico 2b

La razón de actuar bajando los precios se debe a dos razones. La más importante es romper la competencia, y la segunda facilitar la venta. En este caso (seguimos en el gráfico 2b) el precio p_2 de este monopolista es inferior al del mercado monopolístico clásico o normal p_1 , o sea que $p_1 > p_2$ de donde el equilibrio pasaría desde el punto A al punto B vendiendo una cantidad mayor $q_2 > q_1$:

9.- La usura.

Según la Real Academia Española, la usura es la ganancia excesiva en un préstamo. En términos jurídicos es el interés ilícito que deriva del contrato de préstamo. En términos puros de economía, es el porcentaje unitario, esto es de un interés, que se gana por la realización de un préstamo. Quedan pendientes los términos de ganancia excesiva y el de interés ilícito, que no nos indican en sí mismo ninguna información económica. Para encontrar una base conceptual adecuada debemos fijarnos en los siguientes datos. Primero, la materia prima u objeto del comercio monetario: el dinero. Segundo, el acto del cual deriva la usura: el acto de prestar: la oferta, complementario del acto de solicitar y recibir el préstamo, la demanda. Tercero, el resultado de la oferta y de la demanda del dinero en el contrato de préstamo.

1.- Delimitando el interés anormal.

Para que haya usura debemos determinar previamente un nivel teórico mínimo de comparación por encima del cual se halla la usura. ¿Pero cuál es? Es tan difícil como relativo. Hay dos niveles de comparación aproximados.

Uno sería la rentabilidad de la deuda pública a largo plazo. Otro el porcentaje de crecimiento del PIB.

El precio del préstamo, el interés, es como todo precio objeto de demanda y de oferta. Y aquí la demanda debe ser intensa y no debe haber bienes alternativos al de dinero de manera que no haya otra oferta que la existente. Los oferentes deben encontrarse libres de competencia inmediata. Vemos que en el punto A se cruzan las curvas de oferta y demanda y determinan el interés i_1 . Para que haya un descenso del interés es necesario que haya competencia en la oferta de dinero, más oferta monetaria, y que esta sea *democrática y social*, o sea que sea posible distribuirla entre varias personas e instituciones como es el caso de la banca moderna. En este caso, el interés tenderá a bajar hasta el punto B con un tipo de interés i_2 . Ya se aprecian en las novelas pasadas como las economías domésticas estaban sometidas a la presión de los usureros. De hecho, para evitarlas se crearon bancos y Montes de Piedad, al cual podían acudir economías pobres a solicitar préstamos. Pero es un hecho histórico que los demandantes no puedan acceder inmediatamente a estas fuentes de crédito y acaben siendo oprimidas por los usureros.

Podemos imaginar un tipo de interés i_2 que sería el reflejo de un mercado perfecto, esto es libre, de dinero y como hemos dejado indicado, el más próximo a la rentabilidad de la deuda pública a largo plazo. El margen de la usura vendría dado por la diferencia entre i_1 e i_2 ($i_1 - i_2$) el cual es el resultado de los dos puntos de equilibrio determinados por los puntos B y A.

2.- Delimitando la prima de riesgo

Hay un tipo de interés normal y consiste aquél que cobran los bancos en su actividad diaria o cotidiana. El interés anterior, sería aquél en el que *nace* y es el que cobra el banco emisor de cada país, en Europa, el Banco Central Europeo, en USA el Banco de la Reserva Federal a los bancos privados. Estos realizan préstamos a sus clientes y les cobran el interés que hemos llamado normal y que es el interbancario. Pues bien, este es nuestro punto de referencia para *medir* la usura.

Pero aún así, el término de la usura se resiste a ser medido. Veamos por qué. El coste o tipo de interés por el que un prestamista cobra al prestatario depende de factores como la longitud temporal de devolución, las garantías que se requieren como son los bienes inmuebles (hipotecas) o muebles (prendas), las ganancias de la empresa o sueldos de los prestatarios. La ausencia de estos factores aumentan el riesgo en un porcentaje que se llama prima de riesgo. Tenemos el caso en nuestro país en el escritor Benito Pérez Galdós que llegó a ser cliente y vaca lechera de los usureros matritenses.

Esta, la prima de riesgo es el sobrecoste que se paga por encima de un préstamo hecho al mejor postor, y cuyo tiene varios límites convencionales: la deuda pública de un país seguro como es el caso del bono alemán, o el tipo de interés de la Banca Oficial de cada país. Como es el caso que la persona necesitada no tiene acceso a dicho mercado acude a otros *marginales* o exóticos. Estos se previenen de tres formas complementarias:

- 1º Proporcionando un préstamo cuyo valor documental era superior al que efectivamente entregaban. Valor documental > mayor valor entregado.
- 2º Cobrando un tipo de interés tal que en un plazo inferior al de devolución ya estaba amortizado - devuelto- el

dinero entregado. En este caso $i_2 > i_1$, siendo i_1 el tipo de interés de mercado.

- 3° Recibiendo en prenda o garantía bienes del prestatario. Los llamaremos por V.
- 4° La cadena de extorsión usurario no tiene fin, ya que se solicitarán préstamos para amortizar el préstamos anteriores.

Si comparamos mediante cálculos actuariales, esto es: si actualizamos la cadena de dinero periódicamente recibidos, y que llamamos por A, y lo relacionamos con el dinero prestado, se determina el tipo de interés usurario.

La usura tiene que ver con necesidades reales y primarias de diversa condición que agobian al ser humano: tales pueden ser la alimentación, gastos familiares y otros más evidentes como son los préstamos de juego.

10.- La extorsión.

Según la real academia de la lengua, extorsión es *la presión que se ejerce sobre alguien mediante amenazas para obligarlo a actuar de determinada manera y obligarlo a actuar de determinada manera.*

10.1.- Elementos del mercado de la extorsión.

Aquí hay una oferta por parte del extorsionador en cumplir un perjuicio y una demanda de la víctima para que no se cumpla. Si hay éxito quiere decir que hay acuerdo, en caso contrario hay una tensión en la negociación.

Por la parte del extorsionador supone un coste su trabajo de coaccionar y que se representa en la tarea de intimidar, etc. y del riesgo que supone por colocarse al margen de la justicia. ¿Cómo se puede evaluar dicho coste? Es difícil ya que no existe un mercado de extorsionadores. No es suficiente considerar el salario mínimo interprofesional ya que es un trabajo cualificado. Un punto de vista quizá ambiguo, sería considerar el sueldo de un profesional universitario que empieza a ejercer una carrera al que unimos el coste del riesgo. No es suficiente, pero es un punto de partida.

10.2.- Asignación del beneficio.

Por otra parte del resultado de la extorsión resulta un beneficio que directa o indirectamente son monetarios, ya que la mejor ventaja del dinero consiste en que representa al universo de bienes. El beneficio de la extorsión no va directo al extorsionador ya que este es un trabajador que trabaja para el empresario. Hay que considerar el régimen contractual: si resulta previamente retribuido el trabajador, el beneficio pasa al empresario contratador. Pero si trabajan a comisión no hay costes y los beneficios líquidos se reparten entre el empresario y el extorsionador según lo pactado.

Hay que aclarar, que tanto el empresario como el trabajador son extorsionadores. La única diferencia consiste en que el empresario es que crea el negocio.

11.- Soborno.

El que regala bien vende si el que recibe lo entiende. (Refrán castellano)

La Real Academia Española dice: *dar dinero o regalo a alguien para conseguir algo de forma ilícita.* Criticar esta definición es la mejor manera de definir el soborno. En primer lugar, soborno consiste en modificar la voluntad de una persona para lograr un fin. Segundo, el fin puede ser ilícito o lícito. Hay trabajos científicos que hablan del

soborno social, por ejemplo dar educación a los jóvenes para sobornarlos para que no delincan. Si llegan a ser médicos u obreros cualificados, por ejemplo no delinquirán. Un padre de familia premia a sus hijos si obtienen buenas notas.

El soborno ilícito, por otra parte, admite dos consideraciones. Primero que el fin sea ilícito. Se soborna a un empleado público para traficar con drogas. Segundo que el fin no sea ilícito, sino el medio de conseguirlo o sea la actividad del soborno. Es el caso de constructores que pagan comisiones a políticos para conseguir licencias de construcción. Consideraremos este último caso.

El soborno supone un pago que es dinero o regalos evaluados en dinero. Siguiendo criterios microeconómicos o de economía de empresa, nos preguntamos si es un simple pago o entra a formar parte del coste. Creemos que es un coste porque *entra en fábrica*. Es un hecho incuestionable que *empuja* directamente a la producción y cuando se vende por ejemplo un edificio en estas circunstancias va incorporado a la estructura de costes. Esto es puesto que entra en la producción forma parte de la naturaleza de los costes, en concreto, se trata de un coste fijo.

12.- Terminología.

Económica:

Los *antibienes*, enfoque marginalista, enfoque monetario y macroeconómico, monopolio de demanda, monopolio de oferta, oligopolio, curvas de demanda, inelasticidad de la demanda, desplazamiento de la demanda, el cártel, el oligopolio, la especulación financiera, la especulación inmobiliaria.

Nombres y lugares:

La *blue magic*, el alcohol, la ley seca, Fidel y Carlos Castaño y Diego Fernando Murillo, Frank Lucas, Al Capone, Pablo Escobar, Cali, México. Colombia, Irak, Estados Unidos, New York, PP, Tailandia, Laos, Vietnam, hachís, cocaína, heroína.

Resumen.

La actividad criminal comporta la producción, consumo y distribución de *antibienes* o bienes o rivales complementarios de aquellos, y que al ser actividades económicas, siguen sus leyes. Al ser declaradas negativas para el ser humano física, psicológicamente y socialmente, son declaradas punibles o sancionadas por la ley por lo que su prima de riesgo es elevada. Por lo demás, se puede seguir en su análisis con áreas normales como son la demanda, la oferta y la formación de mercados, estos preferentemente monopolísticos u oligopólicos.

Bibliografía

- 1° Roemer, A. (2001). *Economía del Crimen* (p. 512). Mexico: Limusa. Comentario: libro sobre dinámica social del crimen.
- 2° Poundstone, W. (2005). *El dilema del prisionero: John von Neumann, la teoría de juegos y la bomba* (p. 422). Alianza Editorial. Comentario: estrategia para el juego entre rivales. Es un clásico.
- 3° Villacís José: *Microeconomía*. Editorial Dykinson. Madrid. 1987. Comentario: este libro del autor de este artículo hace hincapié en el excedente del consumidor y en la teoría de costes.

- 4° Ariely, D. (2008). *Las trampas del deseo. Cómo controlar los impulsos irracionales que nos llevan al error* (p. 282). Barcelona: Ariel. Comentario: análisis interesante sobre la demanda intensa de los bienes y rigidez de la demanda.
- 5° Cooter, R., & Ulen, T. (1997). *Derecho y economía* (p. 686). México: Fondo de Cultura Económica. Comentario: es de aplicación sobre el efecto disuasorio de las leyes.
- 6° Dasgupta, P. (2009). *Economía: Una breve introducción* (p. 269). Alianza Editorial.
- 7° Coyle, D. (2006). *Sexo, drogas y economía: Una introducción poco convencional a la economía* (p. 260). Madrid: Thomson.
- 8° Dubner, S., & Levitt, S. (2009). *Freakonomics: Un economista políticamente incorrecto explora el lado oculto de lo que nos afecta* (p. 336). Zeta Bolsillo.
- 9° Harford, T. (2009). *La lógica oculta de la vida: como la economía explica todas nuestras decisiones* (p. 347). Madrid: Ediciones Temas de Hoy.
- 10° Nicholson, W. (2006). *Teoría Microeconómica: Principios básicos y ampliaciones* (p. 750). México D.F.: Cengage Learning Editores S.A.
- 11° Dubner, S., & Levitt, S. (2011). *Superfreakonomics: Enfriamiento global, prostitutas patrióticas y por qué los terroristas suicidas deberían contratar un seguro de vida* (p. 320). Debolsillo.
- 12° Cahuc, P. (2001). *La nueva microeconomía* (p. 125). Bogotá: Alfaomega S.A. y Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional.
- 13° Brañas, P. (2011). *Economía experimental y del comportamiento* (p. 408). Barcelona: Antoni Bosch editor.
- 14° Shapiro, C., y Varian, H. (2000). *El dominio de la información* (p. 352). Barcelona: Antoni Bosch editor.
- 15° Shell, G. R. (2005). *Negociar con ventaja* (p. 287). Barcelona: Antoni Bosch editor.
- 16° Roberts, J. (2006). *La empresa moderna: Organización, estrategia y resultados* (p. 240 Akerlof, G., y Shiller, R. (2009). *Animal Spirits: Cómo influye la psicología humana en la economía* (p. 320). Ediciones Gestión 2000.). Barcelona: Antoni Bosch editor.
- 17° Gardner, R. (1995). *Juegos para empresarios y economistas* (p. 566). Barcelona: Antoni BoDixit, A., & Nalebuff, B. (2010).
- 18° *El arte de la estrategia* (p. 541). Anthony Bosh Editor.sh Editor.
- 19° Harford, T. (2001). *El economista camuflado* (p. 344). Grupo Planeta.
- 20° Stiglitz, J. (2003). *La economía del sector público* (p. 720). Antoni Bosh Editor.