



WWJMRD 2018; 4(12): 55-68  
www.wwjmr.com  
International Journal  
Peer Reviewed Journal  
Refereed Journal  
Indexed Journal  
Impact Factor MJIF: 4.25  
E-ISSN: 2454-6615

**José Villacís González**  
Miembro, de la Real Academia de Doctores. Doctor en, Economía. Licenciado en Ciencias Políticas, Profesor honorario de la Universidad CEU- San Pablo, Miembro de la Real Sociedad Española de Física, Spain

## Kidnapping: An Asymmetric Information Case

**José Villacís González**

### Abstract

La economía contempla en su más profunda de sus interioridades al delito. Sobre este campo hemos publicado diversos artículos que contemplan la extorsión, la esclavitud, los monopolios y cómo no los cárteles de la droga. Un campo muy sugerente es el secuestro por el que se priva y temporalmente esclaviza a uno o grupo de personas por el que se pide un rescate al que llamaremos *precio de la libertad*.

Nos detenemos en el secuestro porque es un caso puro de información asimétrica. Ésta, la información asimétrica, ha sido tratado ampliamente por la economía y ha valido el premio nobel a sus investigadores como Akerloff que trabajó sobre el mercado de coches usados. Un mercado sumergido en información asimétrica es un mercado imperfecto u oligopolístico ya que es la misma *información impura*, la que oferta un *producto sucio*.

De hecho, casi la mayoría de los mercados son asimétricos, y para acercarnos a él ascenderemos a su opuesto, al mercado de competencia perfecta. Por motivos que explicaremos más adelante, la cualidad suprema del mercado de competencia perfecta, es la información total y fluida.

El secuestro implica a un monopolista de información que conoce el precio que solicita, y sobre todo que *se conoce así mismo*. En otras palabras, sabe lo que va a hacer, frente al opuesto: al interesado, que desea la libertad del secuestrado. Sobre este juego de oferta y demanda trata este trabajo.

**Palabras clave:** extorsión, información, información imperfecta, competencia perfecta, monopolio, secuestro, parásito

### 1. Introduction

El secuestro es una actividad violenta sobre una persona realizado por otra(s) persona(s) que la priva de libertad, y por la cual se exige un rescate para su liberación. Una petición de principios científica: que interesa al derecho y a la economía, exige conocer a los actores, a la actividad y al eventual resultado, sea cual sea éste.

El actor protagonista e iniciador, el secuestrador es el sujeto que actúa robando a la persona como tal: como persona, en su integridad física y moral, privándola de libertad. De aquí se inician la formación de dos sujetos pasivos: el secuestrado, y los interesados en el secuestrado que desean su libertad.

Como acción tenemos a tres actividades: 1º el robo íntegro de la persona como totalidad física, 2º su mantenimiento en cautividad y 3º que es la que nos interesa, la negociación *inter pares*. La negociación abarca, en su naturaleza, el encuentro realizado en el mercado, entre el o los compradores y el vendedor o vendedores. Y es el mercado, la transferencia de voluntades y de dinero o patrimonio, entre los dos grupos de sujetos.

¿Pero qué quiere decir sujetos? Podría en principio referirse a varios secuestradores, varios secuestrados, y también varios sujetos interesados en que no se lleve a cabo el pago del secuestro. Visto así, el tema del secuestro es confuso. La mejor forma de reducir y esquematizar el delito es considerar a un secuestrador, un secuestrado y una persona interesada en el pago del secuestro (o que no se pague). Justificaremos nuestro razonamiento. Si son varios sujetos actuantes, los secuestradores, en nada desmerece nuestra incorporación al modelo de mercado: oferta y demanda, admitirlo como una sola persona. Una especie de persona *cuasi jurídica*, en el entendimiento de las convenciones internas de las leyes internas de los causantes del delito. Es una realidad demostrada que en las negociaciones para liberar al secuestrado, actúa una sola persona, o cualquiera en su representación. Es fácil comprenderlo tanto para la facilidad y agilidad del negocio como para contemporizar la

### Correspondence:

**José Villacís González**  
Miembro, de la Real Academia de Doctores. Doctor en, Economía. Licenciado en Ciencias Políticas, Profesor honorario de la Universidad CEU- San Pablo, Miembro de la Real Sociedad Española de Física, Spain

estructura del poder interna del grupo delictual.

Lo propio se puede decir de los secuestrados aunque cada uno de ellos posea características propias de riesgo, edad, valor político, riqueza, precio, etc. El propio mercado impone sus reglas para que sea fácil el negocio o sea la comunicación entre oferentes y demandantes.

Conviene en un mercado que haya fluidez en la comunicación entre las partes del mercado, y para ellos los compradores de la libertad o sea los demandantes, mientras menos sean, mejor. Y todavía mejor que sean uno, aunque *detrás* se encuentren profesionales de la intermediación.

*Comentario:* Aunque teóricamente sea posible hablar de fracciones infinitesimales, en la realidad esto no es posible.

Por motivos muy interesantes que veremos en el futuro, los asesores de los demandantes, como psicólogos, policías, etc. pueden entrar como demandantes, y esto se logra mediante un contrato explícito o implícito con la fuerza primaria de los demandantes primarios.

Por fin llegamos al acuerdo inicial y final, entre el oferente y el demandante, de donde resulta un precio que es el valor del rescate. Podría pensarse que es una relación bilateral entre un oferente (poseedor del secuestrado) y un demandante (interesado pasivo en el secuestrado), o lo que es lo mismo: monopolio bilateral de donde surge el precio equivalente al mercado de competencia perfecta. Esta conclusión es un error, ya que, como explicaremos, se trata de un monopolista de oferta que es el secuestrador. ¿por qué es un monopolio?

Daremos la explicación que es el eje central de este trabajo: debido a la información asimétrica; el secuestrador posee toda la información en la misma medida y variedad que la desconoce el demandante. Entre la información valiosa se encuentran la banda de precios a negociar, el estado de salud del objeto-persona, sobre todo el lugar y todavía de mayor importancia el conocimiento que tiene de sí mismo el secuestrador.

Todavía es posible una simplificación, que parece en principio científicamente peligrosa, pero que no lo es y que consiste en considerar a la persona privada de libertad como un objeto. Esto es, una cosa o bien que tiene valor o precio de mercado.

## 2.- La cuestión del riesgo.

En una compañía de servicios médicos o una empresa de seguros, se enfrentan los oferentes y los demandantes y en esos contratos vienen precedidos de un contacto inicial previo a la negociación. En este contrato, los asegurados conocen de sí mismos: salud, capacidad de conducción, por ejemplo, mucho más, que la empresa aseguradora, o empresa contratante. En consecuencia, un sujeto trasladaría a los demás los riesgos de su actividad, sea ésta la que sea. Desde aquí llegamos al riesgo moral, que es aquella situación en la que sujeto posee conocimientos-le llamamos información-, de sus propias actividades y son otras personas las que sufren dichas consecuencias de los riesgos que son asumidos.

Una persona, por ejemplo, puede decidir entre proteger su coche con alarma antirrobo, y de esta manera disminuye el riesgo de ser robado. Hasta aquí el mercado se mueve eficientemente. Pero si contrata con una compañía de seguros, no avanzará más en los esfuerzos de proteger su coche si las ganancias marginales de protección igualan o superan a los costes marginales. A partir de este punto, el mercado empieza a ser ineficiente.

Puede haber abusos en el caso de enfermedades disimuladas no informadas a las compañías y de hecho hay zonas económicas en las que las empresas oferentes no penetran en sus ofertas como son los daños por secuestros, desempleo, etc.

*Comentarios:*

- 1.- El Estado, debido a su soporte de filosofía social, si entra como protector en actividades o resultados por desempleos mediante seguros y/o otras como damnificados por catástrofes naturales.
- 2.- De hecho los impuestos tratan de cubrir los riesgos naturales en su amplio sentido, como son los pagos por desempleo.

La base de estas disquisiciones es que la información, por su propia naturaleza no es homogénea ni isótropa. Otra cosa es que el mercado pueda serlo, como veremos. Es más, la información total no se distribuye nunca moral ni totalmente.

Y puesto que es un hecho esta desigualdad en la información no existe competencia perfecta en el mercado (probablemente no la ha habido nunca).

La agrupación de unas personas que posean información privilegiada de sus valores financieros en una gran empresa sobre el futuro de su cotización y/o sobre los tipos de interés, rompería el mercado de competencia perfecta de las acciones. Lo propio ocurriría en un mercado futuro de dulces sobre el desconocimiento de ubicación o características de los vendedores. Cualquiera de estas características, distorsionaría el mercado de competencia perfecta.

Insistimos en este hecho de la información, porque si bien es importante en cualquier mercado, lo es todo en el caso de un secuestro porque es el mercado es asimétrico en su totalidad.

En un mercado cualquiera, por ejemplo, en donde sea frecuente la información asimétrica, sea una compañía de seguros o de seguros médicos, las empresas dedican una parte de sus esfuerzos en concentrar sus valores intangibles, o inmovilizados intangibles que consisten en la canalización actuarial de la información. Mediante el uso inteligente de la informática conocen los rasgos típicos de la población como son las enfermedades por edades, por sexo, riesgos de sufrir accidentes de automóvil, percances en los hogares, y demás información que parecen increíbles. Y además de esta información, se encuentra el tratamiento estadístico de dichos datos. Con todas estas reflexiones queremos decir, que dichas empresas, reducen el riesgo moral al que están sometidas. Queremos decir, que disminuyen en el mercado la asimetría del mercado que las perjudica, porque cuentan con la información mencionada, si bien nunca en la totalidad, quedando el mercado escorado o *asimetrado*, pero no tanto como cuando no existía este desfile de información.

## 3.- ¿Existe una cobertura contra el riesgo total?

Nuestra información o la información que elaboramos en nuestro trabajo, está emparentada con la asimetría (con la simetría) como lo está una persona en un día de lluvia con su paraguas. Y la asimetría está relacionada con su consecuencia inmediata que es el riesgo. Nos valemos con la definición que da la RAE: *contingencia o la proximidad de un daño, o bien, cada una de las contingencias que pueden ser objeto de un contrato de seguro.*

Un riesgo puede ser la sensación de un daño posible como

es la ruptura de la cañería en una casa, o la muerte de un peatón por nuestro automóvil. La compañía tiene un cálculo actuarial de dicho daño y establece una prima o precio. Ahora bien, ¿se encuentran las personas dispuestas a sufrir el secuestro? ¿Puede o quiere un criminal asegurarse contra las eventualidades derivadas de un asesinato cometido por él?

Cuando la naturaleza de las actividades es tan próxima o total, queda el mercado roto de raíz, o lo más seguro es que no esté roto, sino que ni siquiera nazca, ya que es la propia persona la que contempla la totalidad de su universo que es su libertad y su propia vida y por tanto no habrá precio, el cual es por principio irrelevante. Y la cuestión que planteamos es que si produce *–produciría–* cuál sería el precio o prima. Y como es un hecho el secuestro (supuesto del que partimos) queremos plantear cuál es su resultado o precio o prima.

Unido al riesgo está la incertidumbre, que es una *magnitud caracterizada por la falta de magnitud*. Incertidumbre (que llamaremos por I) es la falta de certeza sobre algo y que genera inquietud ( $I < 100\%$ ). La incertidumbre es la versión natural del riesgo, y que adquiere singular naturaleza en las acciones humanas, en especial en las delictivas. Por lo tanto, al no estar regulada, aunque si sancionada, dichas acciones nacen directamente y vuelven a la incertidumbre. En el caso del secuestro, que es el caso más emblemático de la información asimétrica, la incertidumbre se agiganta cual fuera *la sombra de un paraguas*, una vez acabada la lluvia. El otro lado de la incertidumbre *es la lluvia que nos cae cuando carecemos de paraguas*.

Hay, por tanto, un equilibrio provisional en el mercado, porque por un lado valoramos nuestra libertad y vida por encima de todo, tanto que nunca nos expondríamos a tal tesitura que la comprometa. Por otro lado, no habría compañía de seguros que cubra la falta de libertad o la privación de la vida por actividad criminal. Véase el apartado 12.

Esta argumentación de este apartado nos demuestra que los beneficios marginales siempre estarán debajo de los costes marginales, por la sencilla razón de estos últimos, son por definición infinitos.

#### **4.- Mercado de competencia perfecta, ¿pero de qué producto?**

El mercado asimétrico es por definición un monopolio. Para llegar a esta conclusión, debemos proceder desde el mercado de competencia perfecta. Y en este mercado debemos parcelar nuestras conclusiones en dos grupos:  
1º Las características del mercado que lo convierte en competencia perfecta.

2.- las características que hacen que un mercado que podría ser de competencia perfecta acabe en un monopolio.

Mercado de competencia perfecta es aquél que logra un bienestar económico, eficaz asignación de recursos, y sobre todo del que nace un precio libre. Para que sea posible deben reunir una serie de reglas de juego que en la realidad, casi se incumplen todas. Los supuestos que hacen posible este mercado es que hay un número grande tanto de oferentes como de demandantes, por lo que el precio nace libre y por tanto las empresas aceptan el precio sin poder influir en él. Son, se dice: empresas *precio aceptantes*. Además, los productos son homogéneos, o sea todos iguales y no hay *productos diferenciados*. Debemos incorporar otra condición, no habrá leyes, ni reglas, etc. que

impidan la entrada y salida. Por lo demás, (y esto es importante) hay transparencia en el mercado.

Un mercado es transparente si se conoce las características de los productos, su cantidad, calidad, sobre todo su precio, y las condiciones implícitas y explícitas contractuales. Puede, en apariencia haber una confusión acerca del producto que se ofrece: la libertad o la persona, y también sobre la misma información. La cuestión se aclara si decimos que el producto es la persona, la cual se vende en el mercado supuestamente libre. Entonces nos encontramos en condiciones de afirmar que la *cosa* o bien que se vende es la persona y a ella nos referiremos en adelante. Ese bien, la persona, desea otro bien, que es la libertad.

En el secuestro supondremos que los demás, los compradores del secuestrado, familiares, etc. son precio-aceptantes en lo referente al producto y al precio, pero no por ello habría un mercado de competencia perfecta. Por lo pronto hay un producto muy diferenciado, la persona, que es la cosa o producto, lo que ya de por si nos acerca bastante al monopolio. En cuanto al número de oferentes y demandantes, tampoco hay muchos, de hecho hay solo dos. El secuestrador y la persona, que de ahora en adelante llamaremos como sujeto pasivo, que desea la libertad del secuestrado.

*Comentario:* consideramos, como hemos indicado, que los actores, son dos, aunque detrás haya grupos como los mafiosos por un lado y por otro las personas físicas, familiares, instituciones y la misma policía.

En cuanto a la libertad de entrada y salida de los actores de la oferta y la demanda, una vez ejecutado el acto, desaparece. La misma implicación, que son los estímulos de beneficios en los capturadores y liberadores, impiden que entran más o que salgan.

*Nota:* La única forma de alterar el mercado, es volverse más oligopólico como puede ser la situación extravagante de un secuestrador que secuestre a los anteriores secuestradores y al primitivo rehén, caso que evitamos por extravagante (no porque sea imposible).

La mejor manera de enfocar el campo de la competencia perfecta: tan perfecto y químicamente puro, es considerar el núcleo central de este mercado: la información, que veremos en el siguiente apartado.

#### **5.- La esencia de la información.-**

El contenido informativo en un secuestro viene en los siguientes datos:

1. Comunicación de que se ha producido un secuestro.
2. La comunicación sobre el precio de venta de la cosa o bien que es el secuestrado.  
*Nota:* de ahora en adelante consideramos a la persona secuestrada (bien o producto o *cosa*) como el producto mestizo de una persona física y su libertad.
3. Estado de salud física y mental del sujeto pasivo. En otras palabras, de la calidad del sujeto guardado y en estado potencial de oferta.
4. El lugar donde se encuentra la cosa o producto.
5. El lugar previsto (o soporte) para realizar el pago.
6. Comunicación formal de la negociación.
7. Conocimiento de las propias intenciones (de si mismo) del secuestrador.
8. Capacidad casi absoluta del sujeto activo, o sea del secuestrador, para negociar.

**6.- El monopolio de la información.**

De todo el contenido informativo manifestado en el anterior apartado, en realidad lo que importa son los contenidos informativos en poder absoluto del sujeto activo o secuestrador. Dichos contenidos se encuentran en los apartados 2, 4, y 7. Siendo los demás contenidos refractados o reflejos de éste. Equivale al juego de tenis en el que uno juega con los ojos vendados y otro (el sujeto activo) los tiene libres.

Acercándonos a un caso límite, la información que posee el sujeto activo se acerca al infinito y muy fija en los interesados. Visto de este modo, no cabe la menor duda de que es un mercado puro de información asimétrica. En efecto, es un mercado de información asimétrica puro y también dinámico.

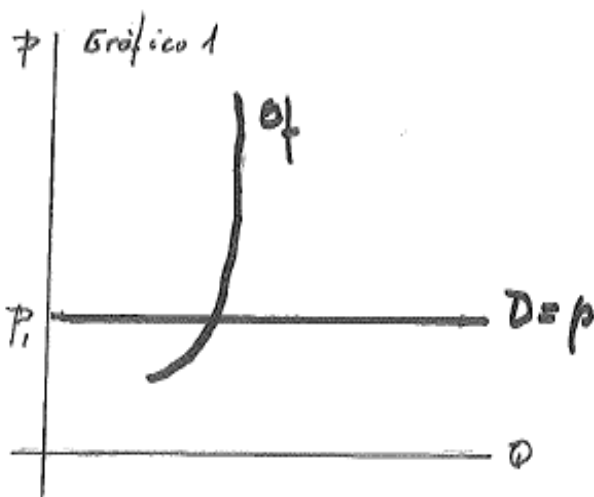
En este tipo de mercado, como hemos visto, uno tiene información, total o parcial que el otro no tiene, y en nuestro ejemplo, la información de uno es total y en el otro nula. Y volviendo al mercado opuesto, al de competencia perfecta, para que este exista, debe haber previamente un mercado de competencia perfecta de información. Y puesto que este no existe absolutamente, *de facto*, el mercado singular del que tratamos, el de información asimétrica, se convierte en monopolio.

El monopolio, es pues, el monopolio de la información, y producido éste, desaparece naturalmente el de competencia perfecta en donde se vende y compra un producto que es homogéneo.

*Comentario:* en realidad el producto es homogéneo, porque es único y perfectamente conocido por la oferta y por la demanda. Aunque es probable que el sujeto activo, lo conozca menos y más los compradores de la libertad, pero este tema es convencional, en la medida que con el tiempo se van relajando las costuras psíquicas y físicas del sujeto pasivo. Pero también es temporalmente heterogéneo porque el sujeto cambia en su ser, y por tanto no están negociando sobre la misma cosa o producto. Un ejemplo muy vulgar y poco humano pero objetivo, es el mercado de patatas suponiendo que nadie sepa (incluso es probable que ni el mismo vendedor) que se vayan pudriendo.

De lo importante, el lugar del secuestro y el mismo precio final *ex ante* de la negociación, los compradores no lo conocen y una vez *ex post* determinado el precio, se convierten en precio aceptantes.

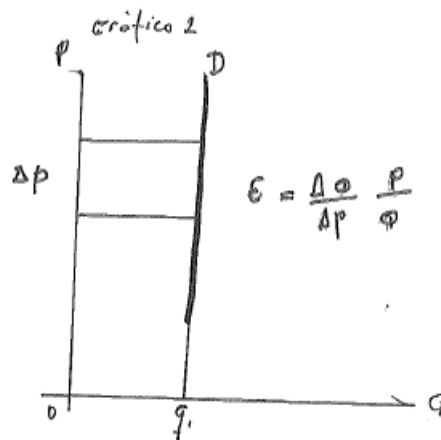
Véase el gráfico 1.



Véase el gráfico 1.

Los demandantes o pagadores potenciales manifiestan una curva de demanda inelástica como se observa en el gráfico

2. Sobre esa curva de demanda *todo es posible*, si bien, en el caso del sujeto activo *sabio y omnipotente*, sabrá los límites potenciales de la renta de los compradores de la libertad.



Véase gráfico 2.

Dentro de la información asimétrica, como hemos indicado en el subapartado 7 del apartado anterior 5, se halla el conocimiento de las preferencias del secuestrador o sujeto activo. En él se encontrará bien la bulimia desesperada, o por el *aquí y ahora*, o por la dilación del tiempo, o por la prudencia, *ésta cantidad no mucha y nos evitamos de problemas*. Todo se resume en el conocimiento de si mismo del poseedor de la información total del mercado.

7.- La intermediación o la mejora del mercado.

Si la información asimétrica forma un monopolio perfecto habrá una mejora que nos llevará a una situación de casi monopolio. Y resulta racional e intuitivo que esta mejora solo puede venir del lado de los compradores de la libertad y que esta vendría del engorde de la información. Queremos decir, que de alguna manera, prospere desde la información cero hacia alguna por pequeña que sea. En esta nueva situación todavía será posible una negociación ventajosa, o sea desde la ventaja cero hacia una nueva ventaja.

¿Cómo es posible una mejora en la información? Cambiando de personalidad, esto es, mediante el auxilio de expertos en la negociación y que citamos como importantes:

- 1.- Policías.
- 2.- Psicólogos.
- 3.- Expertos privados en secuestros.
- 5.- Antiguos secuestrados
- 6.- Economistas.
- 7.- Políticos.
- 8.- Delincuentes.

Todos son en realidad expertos en negociación y pasan por el conocimiento de la personalidad del secuestrado, potenciales secuestradores en función de fichas policiales, conocimiento de las necesidades del secuestrador (económicas, políticas, etc.). Todos o cada uno de ellos, en el curso de la negociación, se van nutriendo de información, la cual deja de ser totalmente monopólica en

el sujeto activo secuestrador.

En ésta situación se puede llegar al siguiente resultado: a la libertad por violencia calculada, o por la negociación por cierta fuerza.

Estos expertos en negociación, de los cuales hablaremos en adelante, han generado una suplantación de la personalidad, no en el sentido estricto jurídico, sino como actores nuevos en la negociación. Por tanto, en base a su conocimiento del mercado, estos poseen una nueva información que tensaría la capacidad de negociación de los asimétricos actores activos cuyo poder ya no sería absoluto. Por todo ello, el precio podría ser menor o decisivamente no existir.

*Comentario:* en nuestro camino de hacer cómodo este análisis prescindimos de las guerras de secuestros. Por ejemplo, es posible secuestrar a gentes que se estima que hayan secuestrado a *alguno de los nuestros* y negociar.

Estos intermediarios, por ejemplo, la policía, posee mucha información, de hecho ése es gran parte de su trabajo. O sino la tienen si que pueden contactar con delincuentes poseedores de información y negociar con ellos pidiéndoles delación a cambio de reducción de condena. No hay una separación absoluta entre estos actores especializados en la intermediación. En algunas ocasiones son los mismos economistas lo que pueden prestar en la fijación del precio. Ellos pueden establecer una tabla financiera-riesgo, y concretar, una cantidad menor pero inmediata con escaso riesgo o una cantidad mayor pero dilatada en el tiempo y con mayor riesgo para los dos.

Siempre hay información, la cuestión es dónde y cuándo encontrarla. Y ésta se accede mediante especialistas como los 8 citados, que aunque no la posean si que saben buscarla. En el caso de los psicólogos, por ejemplo, son artistas en la persuasión, y en medir la resistencia del sujeto activo.

El caso es que la actuación de profesionales de la información como los 8 actores nuevos, tienden equilibrar la balanza del mercado, y lo vuelven menos asimétrico y provocan un relajamiento en las fuerzas monopólicas del mercado. En otras palabras, hay menos asimetría en la medida de que los poseedores de cero información pasan ahora a tener alguna ( $>0$ ) y la cuestión cambia.

Con el desembarco de los intermediarios especializados, los demandantes o compradores no son del todo precio-aceptantes, aún sabiendo que el mercado no es de competencia perfecta. La curva de demanda empieza a tener una inclinación, y se puede trazar en ella una tangente mayor que cero y menor que uno:  $0 < \alpha < 1$ .

*Comentario:* Es del todo una simplificación que el sujeto activo posea del todo una información total y el mercado por tanto sea *asimétrico limpio*. Como toda negociación hace falta la gestión eficaz y su posibilidad viene condicionada por la experiencia. Queremos decir que es necesario que el secuestrador tenga experiencia en los secuestros.

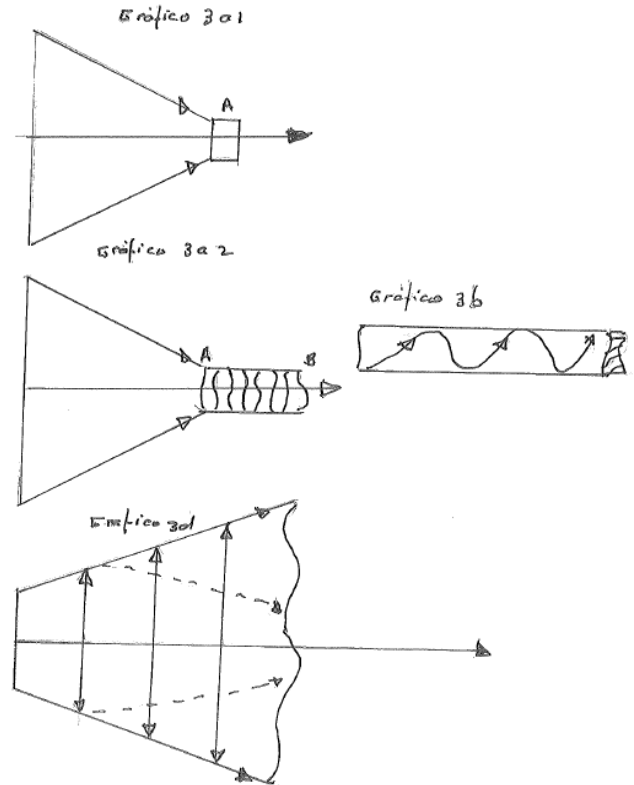
### 8.- Los varios caminos a la negociación.

No debemos entender que la negociación directa entre el sujeto o actor activo y los compradores sea *siempre* directa. La información puede variar continuamente, por eso decimos que es dinámica. Todo depende de la manera de comunicar que puede ir desde la integridad física (sin muerte) o con la muerte, cambio de precio que asciende conforma pasa el tiempo, alteración de la información sobre la zonificación del pago, busca de un intermediario

pactado por los actores activos y los compradores y/o variaciones en el panorama político.

Todo ello puede seguir dos caminos: el convergente y el divergente, según se siga la ruta al equilibrio o se vaya al camino contrario. Entendemos el equilibrio el total, y el divergente el caos y la muerte. Nos explicaremos.

Examinaremos estos argumentos en los siguientes



Gráficos: 3a y 3b.

*Nota:* en los gráficos no deben entenderse que las líneas son curvas de oferta y demanda, sino dinámicas temporales de los actores e intermediarios

El camino convergente se produce cuando los sujetos activos y los compradores (representantes tácitos del secuestrado) van acercando posturas. En el gráfico 3a1 vemos que acercan intenciones y resultados principalmente sobre el precio, hasta que llega un punto en que se detienen. Quiere decir que generalmente intuyen (la intuición también es racional) el precio a negociar y la liberación, pero que no es definitivo. Todavía quedan matices. Nos detenemos en el punto A del gráfico hay un punto de espera optimista para las dos partes en la negociación, ya que entienden que se han superado los escollos importantes en la negociación.

En el gráfico 3a2 han ido acercando posturas y se han superado las fricciones y no solamente están de acuerdo con el precio sino con la libertad, de la cual se *imagina* cierta. Este acuerdo se encuentra en el punto A. Donde se cruzan las líneas que descienden y las ascendentes, indica que el mercado ha llegado al equilibrio y que se ha pagado y se piensa liberar al secuestrado.

En el punto A, la negociación ha concluido positivamente, pero solo en potencia, ya que hace falta la liberación física para concluirlo totalmente. A diferencia que un negocio de compra y venta, o contrato bilateral sinalagmático, en que se recibe un bien y simultáneamente se entrega dinero, y se

extinguen los derechos y obligaciones, en el secuestro, primero se paga y después, sumergidos en la incertidumbre se recibe el *producto*. Con esto queremos decir que hay dos fases de incertidumbre y por tanto de imperfección en el mercado y negociación: la primera en que uno de ellos: el secuestrador o sujeto activo, posee la información del que carece la otra parte y por otra parte, una vez producido el acuerdo, se paga, y después, se recibe el producto, cosa o sea, la persona secuestrada.

Por lo tanto, hay dos asimetrías en el mercado, *ex ante* y *ex post* de la negociación. Las dos situaciones temporales implican asimetría en el mercado. En consecuencia llamaremos *protocolo de espera* al tiempo y forma que transcurre desde que se paga y logra un acuerdo, hasta que se recibe el producto o bien. Dicho protocolo se encuentra en el periodo del gráfico B, entre los instantes A y B del gráfico 3ª2...

### Comentarios

- 1.- Podemos hablar de la superposición de asimetrías aunque lo más correcto sería decir *alargamiento* de la asimetría. Este *alargamiento* medido por el periodo que va desde A hasta B sería la medida del protocolo.
- 2.- Hay otra imperfección en el contrato no sinalagmático. En el pago por la libertad no se encuentran rebajas por el deterioro físico y/o psíquico del producto, bien o sea la persona secuestrada). Es desde el inicio, por tanto, un contrato tácito, una negociación, un pacto, viciado de raíz.

En el gráfico 3b podemos apreciar la negociación monótona en la cual no se producen ni avances ni discrepancias y el tiempo no ayuda a la mejora. En esta negociación puede haber dos situaciones: una en la que se logra un avance sobre un dato, por ejemplo, el precio, pero hay una discrepancia sobre el lugar y/o modo, o al revés, un empeoramiento sobre el precio, pero una mejora sobre las condiciones de lugar y pago. Obsérvese el punto A en que se rompen bruscamente las negociaciones por una de las dos partes, y es posible que el fin sea la desaparición del producto y la cosa, por ejemplo, la muerte. También puede ser por el abandono de la negociación por parte del sujeto pasivo (familiares o intermediarios del producto) ante la certeza de que jamás podrá haber avance.

En el gráfico 3d, hay una situación entrópica exponencial en los desacuerdos por las dos partes. Quiere decir que las propuestas de cualquier lado son contestadas con otras cada vez más lejanas de un hipotético equilibrio. Por ejemplo, si se pide por *el producto o cosa*, 50.000 euros, los compradores de la libertad o sujetos pasivos responden con una propuesta (oferta) de 40.000. Ante esta oferta los secuestradores pasan desde 50.000 a 70.000, y los demandantes que ofrecían 40.000 pasan a ofrecer 10.000 y así sucesivamente. Se aprecia que no hay intención de negociar y es un desacuerdo tácito. Lo veremos de la siguiente forma:

Punto inicial:  $50.000 > 40.000 \dots 50.000 - 40.000 = 10.000$

Siguiente:  $70.000 > 10.000 \dots 70.000 - 10.000 = 60.000$

Los puntos o líneas de desequilibrios vienen expresadas por la diferencias sucesivas o desigualdades crecientes de:

$10.000 < 60.000$

Que también se pueden expresar de la siguiente manera por parte de cada actor:

$70.000 > 50.000$  por parte del sujeto actor.

$10.000 < 40.000$  por parte de los sujetos pasivos

Se puede apreciar en el gráfico 3d porque los segmentos A y B van creciendo. Estos segmentos, o mejor la diferencia entre cada uno, representa la entropía del mercado o la irracionalidad. Todavía es posible traducir la negociación en aspectos no tanto cuantitativo (precio-rescate) sino también cualitativos mediante el desgaste intencionado del bien-cosa secuestrado produciendo daño.

Estos desequilibrios *in crescendo* responden a situaciones anómalas de los actores que no quieren negociar y actúan irracionalmente. Y ésta actuación irracional puede provenir, entre otras, de las siguientes causas. Empujar a la parte contraria al límite de sus capacidades para forzarla a negociar. Lo expondremos en los dos ejemplos

1. Por parte del sujeto activo o secuestrador que pasa de requerir 50.000 a 70.000. Su mensaje tácito equivale a decir, mientras más prisa os deis, mejor para los dos.
2. Por parte del sujeto pasivo (sujeto pasivo no es el secuestrado), dice cada vez ofrezco menos, prueba de ello es que paso desde 40.000 a 10.000, daros prisa y todos llegaremos a un acuerdo.

La situación, en principio, no puede ser más inestable, aunque debemos hacer la siguiente observación. En el primer o primeros pasos, inicios en la divergencia del mercado, hay unos mensajes que pueden ser esclarecedores en la medida en que los mensajes son claros y decididos y pueden contribuir a un acuerdo rápido. Véase la línea discontinua del gráfico d. Pero pasados estos tanteos, el final puede ser drástico.

De cualquier forma, hay otra versión de estos hechos, y es la situación desesperada por las dos partes, en que renuncian a los criterios lógicos, y fuerzan de golpe la ruptura de la negociación.

### 9.- La elasticidad.

Un tema esencial para el tema que nos ocupa, un monopolio tácito, es la sensibilidad de la demanda o comprador, ante variaciones del precio. Un instrumento analítico preciso para este análisis es la elasticidad de la demanda que mide el grado de respuesta o sensibilidad de la demanda ante variaciones del precio.

La elasticidad depende del precio, pero esta realidad, la sensibilidad, depende también de otros factores como son la existencia de bienes competitivos o rivales, el nivel de renta del comprador, o bien, de la potencia de los deseos.

La curva de demanda del comprador de la libertad-no confundir con el secuestrado- es inelástica como se observa en el

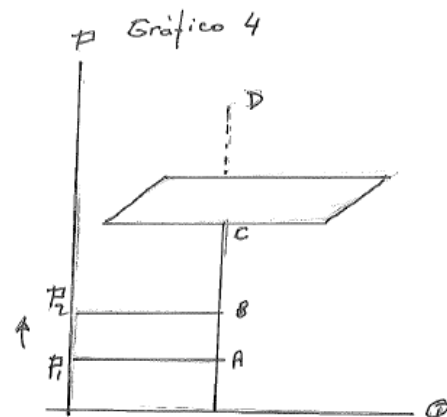


Gráfico 4:

El hecho de que no haya sustitutos porque el bien es hiperdiferenciado, como un hijo en una familia por ejemplo donde sea el único o uno entre once hijos, hace que haya que pagar, sea cual sea el precio. Por lo tanto el oferente o poseedor se encuentra con su oponente que está dispuesto a pagar lo que sea, y al cual puede fácilmente extorsionar. Esta realidad la podemos visualizar en el aumento de precios que va desde el punto A al punto B y al punto C. sin embargo, esta realidad está deformada por comodidad analítica.

La verdad o realidad es que habrá un punto de ruptura en el punto C en que se rompe el tratado y las causas son tácitamente dos:

- 1.- El límite del nivel de renta del consumidor, a partir del cual (punto C) no es posible pagar, aunque se quiera.
- 2.- Dicho punto de ruptura C puede indicar también que el comprador no se fía de las intenciones lógicas del vendedor.

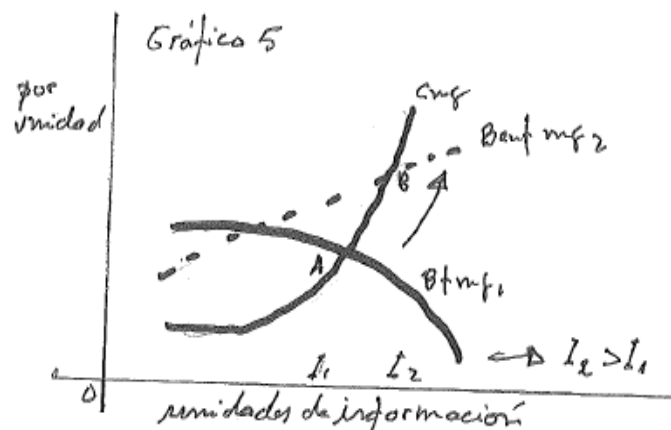
Por estas razones se rompe el mercado. Ahora bien, podemos realizar un análisis *in extremis*, y teorizar la situación. El vendedor-secuestrador, puede medir una cantidad muy elevada (el precio) y mantenerse en esa situación ficticia en la cual, el mismo puede engañarse. Como es una situación ficticia, la curva de demanda se corta en el punto C (véase lámina horizontal), y la curva de

demanda irreal (aunque teórica) se prolonga mediante puntos suspensivos hasta el punto D.

*Comentario:* Para entender la curva de demanda podemos acudir a un ejemplo frívolo. No es lo mismo el secuestro de la suegra del sujeto pasivo que el secuestro del hijo. Una mala suegra puede manifestarse como una curva de demanda perversa o sea con pendiente positiva. No es lo mismo que el secuestro de un hijo que es, por puro instinto un producto muy diferenciado e insustituible.

#### 10.- El análisis coste beneficio.

Para un mercado normal, o, para cualquier mercado, siempre es mejor tener información que no tener ninguna. Es un hecho. Pero a medida que gastamos dinero en más información que buscamos en las áreas más baratas acudimos a lo que queda que son las más caras. Una empresa de ordenadores puede, *al final*, acudir a recoger información directamente de los ejecutivos de la empresa competidora, pero es obvio que resultará más caro y sus costes marginales crecerán según se observa en el gráfico 5. En el lado de los beneficios marginales estos irán decayendo a medida que van llegando. Véase el gráfico donde las líneas continuas son los ejemplos de productos normales y las discontinuas las generadas en los casos del secuestro.



Nada de estas informaciones pueden ser ciertas en el caso de un secuestro. Para empezar pasar de la ignorancia total: lugar, precio, voluntad, a poseer alguna información es siempre relevante y sus beneficios son siempre crecientes, excepto el caso donde es conocida la muerte.

La búsqueda de información y sus costes marginales son crecientes siempre. Incluye el caso del auxilio de la policía que hay que pagar mediante impuestos. Aquí, el beneficiario no es el mismo que paga al intermediario especializado.

El sujeto pasivo pagará a algún experto en secuestros que ayude a encontrar información adicional (beneficio marginal). No es una fantasía afirmar que las empresas aseguradoras poseen datos actuariales estadísticos: demográficos, económicos, siniestros, muy valiosos que les son útiles a la hora de realizar contratos por siniestros: incendio, coches, etc. Y que esos datos sean tratados por inferencias estadísticas de varias maneras, de modo que habría aproximaciones a las categorías de delitos: por sexo, edades, zonas geográficas, profesiones, etc. Pasar a adelantar desde una información a otra, siempre es un

beneficio marginal creciente. Estos costes marginales crecientes y beneficios marginales crecientes, ambos en líneas discontinuas, se cortan en el punto B del gráfico 5.

*Comentario:* Suponiendo que mediante procedimientos informáticos complejos sea posible robar el software de un ordenador sin retorno, es posible pedir un rescate por él. Como en todo caso de secuestro sería necesario un caso de monopolio informativo, esto es, información asimétrica. Un hacker es el sujeto indóneo para realizar el secuestro habida cuenta de sus habilidades informáticas. Que sea hacker no indica necesariamente una actividad delictiva, sino que lo puede hacer. Una vez ejecutado el secuestro, debe poseer la inteligencia necesaria para mantenerlo oculto.

#### 11.- ¿Interesa a una aseguradora cubrir los secuestros?

El mercado de información asimétrica, dentro del cual el secuestro es un ejemplo especial, exige un rigor real y analítico exhaustivo en su planteamiento. Por ejemplo, una aseguradora posee no solamente información extensa, sino también, cualitativa en la medida que realiza un tratamiento actuarial, económico, sociológico, estadístico de la

información. Pese a ello no le interesa realizar contratos para cubrir los secuestros.

La razón se encuentra en la superación del riesgo moral por parte de los asegurados que pueden fingir un secuestro. Estos fingimientos pueden ser de dos tipos:

1. El autosecuestro ya que el sujeto activo es el mismo que la cosa o producto o bien, y por tanto nadie conoce a sí mismo que este delincuente. El sujeto pasivo será siempre la empresa aseguradora.
2. Puede pactarse un secuestro con otra persona de manera que haya dos sujetos activos y un sujeto pasivo que es la empresa aseguradora.

Puesto que siempre se producirá información asimétrica, al sujeto pasivo potencial. La empresa aseguradora no le interesa no le interesa este tipo de contrato que cubra los secuestros.

### 12.- La sinceridad del mercado en el secuestro.

En cualquier mercado que no sea necesariamente puro de competencia perfecta, se encuentran la oferta y la demanda, y cada uno ofrece su información. Veamos de qué manera. El oferente de ordenadores de segunda mano tiende (consciente o inconscientemente) a magnificar la calidad del producto. La demanda dirá, que como no tiene la misma información que el monopolio poseedor del producto (el oferente) pagará menos. Es importante afirmar que vale incluso para el futuro, sino analícese el caso de los activos financieros secundarios de los cuales se esperan plusvalías en el futuro.

En el caso del secuestro no cabe duda que crear la información del secuestrador, ya que implica una doble información: primero *necesidad de creer* y que es la realidad perentoria. Segundo, la información que me vaya dando el oferente. En gran parte, parte de la información – viciada por cierto- proviene del mismo comprador, pero ello no significa que sea capaz de imponer el precio. Como hemos visto en apartado anterior, el comprador es un precio aceptante.

### 13.- ¿Puede haber garantía en un secuestro?

Una de las ausencias de información viene dado en su máximo exponente en la información asimétrica, y ésta, en el caso de un secuestro, nada lo supera. Pero en los mercados normales de asimetría, ésta puede reducirse mediante la entrega de un bien complementario, que es una adición de la información. Ésta es la garantía que acompañaría a una batidora de segunda mano. Como es el caso que la información defectuosa se ve compensada por el contrato de garantía, esta se equilibra y perfecciona el mercado.

¿Puede el secuestrador ofrecer una garantía sobre su producto: el bien o persona secuestrada? Nunca. Esta es una paradoja, la información totalmente segura de que jamás habrá una garantía compensatoria y el mercado seguirá desequilibrado. Pero el caso es que la demanda o sujeto pasivo (que no es la persona secuestrada) puede ofrecer una información adicional –que tendrá su coste marginal-, para mejorar la negociación.

Un ejemplo puede ser depositar una *garantía* una cantidad, por ejemplo de 10.000 euros, por un secuestro por el que se ha pedido 200.000 euros. Este ofrecimiento del sujeto pasivo tiene dos ventajas:

- 1.- Confirmar (o acercarnos a la confirmación) de la

veracidad de las buenas intenciones para dar fin al secuestro.

- 2.- Provocar en la entrega de los 10.000 euros, una debilidad, una fuga pequeña o grande de información por parte del secuestrador.

Estos dos argumentos forman una garantía imperfecta (imperfecta pero garantía) que lubricarían el mercado asimétrico.

### 14.- El caso de que sea conocido el secuestrador. El caso de monopolio bilateral.

Es posible que sea posible conocer la identidad del secuestrador, en cuyo caso gran parte de la información sea conocida, como son el poder, el grado de negociación, su voluntad, lugar, estado, etc. Si es así, habrá disminuido gran parte de la asimetría del mercado, pero esto no garantiza necesariamente la facilidad de la negociación. Este fenómeno ocurrió cuando un grupo guerrillero colombiano secuestró a una pariente de los narcotraficantes del cártel de Medellín, y Pablo Escobar, el jefe contribuyó decididamente a su liberación.

En este caso, Escobar logró obtener información sobre los guerrilleros, y la liberó. ¿Cómo podemos solucionar esta negociación? Lo primero es definir qué tipo de mercado es el que tratamos. Puesto que hay un solo comprador (aunque haya varias personas interesadas) y un solo vendedor (aunque haya varios partícipes), se trata del enfrentamiento entre un vendedor y un comprador, lo que define a un monopolio bilateral. En este punto, el equilibrio en precio y cantidad dependerá de la capacidad negociadora entre ambos.

Esta versión tan simple no es tan sencilla, ya que, aunque ambos conozcan mucho del otro, o sea, que no haya asimetría, y *además*, si haya además fluidez de información, el poder de negociación se decante de parte del vendedor u oferente o secuestrador. La razón fuerte se encuentra en la intensidad del demandante en lograr la liberación del prisionero.

En realidad, hasta este punto de la negociación lograda en este trabajo, la cuestión no se reduce entre libertad o prisión, sino entre vida o muerte, lo que unido a la potencia del afecto (se trata de un hijo y no de una suegra), convierte al vendedor en un monopolista casi absoluto. Es cierto que se conoce al vendedor y se puede actuar sobre él habida cuenta de la información relativa que se tiene sobre su persona (la policía tendría información sobre su información) y se podría actuar con violencia, pero en última instancia la información valiosa se estibaría en favor del monopolista de oferta.

Por tanto y hasta el final, habría una cierta inestabilidad en la búsqueda hacia el equilibrio. Es lo que se conoce como equilibrio inestable, pero con tendencia hacia la estabilidad. Resumiendo, hacia ese camino al equilibrio habría dos fuerzas que operan:

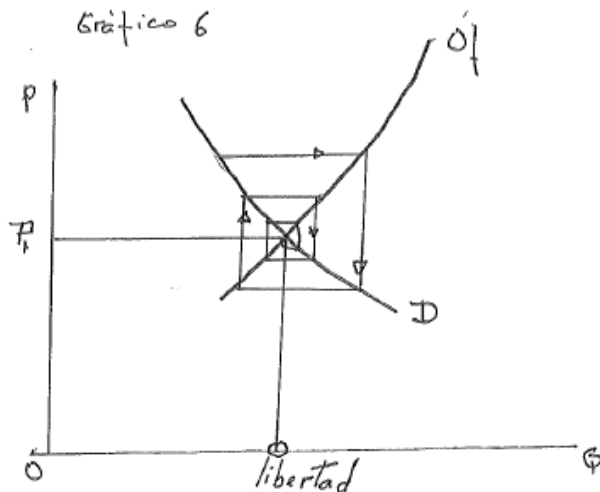
1. 1.- Por parte de la demanda ya que busca en lo más íntimo, no solamente la libertad sino la vida del producto o bien, o sea del secuestrado.
2. 2.- Por parte del vendedor, éste sería incomodado por una posible falta de libertad o de vida por parte del comprador que se vería auxiliado por otras fuerzas. Por la policía por ejemplo. En este caso, habría una inclinación por parte del vendedor a acelerar la negociación habida cuenta de la información que opera contra él.



*Nota:* no es necesario que sea la policía la que ayude al sujeto pasivo o comprador (padre del hijo secuestrado), puede ser otra persona o grupo de personas. Esto ha ocurrido entre organismos secretos o mafiosos. Véase el apartado 7.

**15.- La compensación simétrica contra el monopolista de oferta.**

Un caso de monopolista de oferta enfrentado a un monopolista de demanda, que provocaría una facilidad hacia el equilibrio estable, consiste en distribuir entre ambos una información y además, y por encima de todo, la intensidad de información. Véase el



**Gráfico 6.**

En el apartado anterior hemos supuesto que uno de ellos: el comprador o sujeto pasivo, tiene más interés o intensidad en la resolución de la negociación. Haciendo hincapié en la intensidad en uno de ellos, podemos resumir que existe una cierta asimetría en el mercado que nos conduce hacia un monopolio bilateral. En el fondo, todo es cuestión de intensidad como hemos podido comprobar. Lo correcto sería decir que tiene mayor poder monopólico el vendedor que fuerza tiene el comprador y que en esta diferencia se escora hacia el primero la capacidad negociadora.

Es posible lograr que el vendedor sea exprimido moral y/o físicamente hasta el punto en que aflore parte de su información (la totalidad en principio no es posible) y sobre todo la intensidad de sus deseos. Dos ejemplos nos ayudarán a forzar esta negociación de modo que uno, el vendedor y el otro, el comprador, se encuentren al mismo nivel. Estos ejemplos pueden ser.

1. 1.- Secuestrar al hijo del secuestrador, en cuyo caso se han producido dos secuestros: a.- El hijo del sujeto pasivo primero (primero en la negociación primera). b.- El hijo del sujeto activo primero (segundo de la primera negociación).
2. 2.- Actuar psíquicamente sobre el secuestrador primero en la manera que tema por su vida.

En todos estos casos se logra que el sujeto activo (de la primera negociación) equilibre toda la información y sobre todo *revele* la intensidad de la misma y que por tanto la información del mercado se equilibre en uno y en otro.

Obsérvese el gráfico 6.

Se producirá pues un equilibrio en el mercado en una dinámica convergente, como se apreció en los apartados anteriores (el 8). En este último gráfico se determina unas curvas de demanda y ofertas con unas inclinaciones tales, que permitan el camino hacia el equilibrio que es la negociación final. Empiezan en un punto como el A luego el B, y siguen un camino convergente, en una ruta de desequilibrios cada vez menores hasta llegar al punto central P<sub>1</sub>.

En ese precio, punto O, se habrán expuesto todas las intenciones, o deseos, lo que quiere decir que el mercado habrá pasado desde la asimetría del punto A, a la total simetría informativa del punto O, en cuyo punto se habrán liberado a los dos prisioneros.

**16.- Las mentiras del parásito.**

En un secuestro se producen las siguientes situaciones que van desde lo simple, lo menos simple y lo completo, y todo ello en una serie caótica de información y de lo opuesto: de la desinformación.

En la primera información que recibe el sujeto pasivo, se encuentra el núcleo del saber: la privación de libertad del producto, bien o secuestrado es dicho núcleo unido al precio que se pide por el producto. Ciertamente, todo lo demás es secundario, aunque importante, como lo es el lugar del pago, las garantías y el *protocolo de entrega*.

*Nota:* recordamos que el protocolo de entrega es el periodo que va desde que se hace el pago hasta que se entrega al secuestrado o producto o bien.

No se encuentra en el núcleo, aunque es importante, el estado de salud físico y/o psíquico del secuestrado.

Pero el asunto no se queda ahí, sino que se vuelve más complejo por la extensión de la información, la inseguridad y la desinformación paradójica que lleva consigo el núcleo de la información. Esta desinformación proviene o actúa en dos áreas:

1. La propia del sujeto pasivo que *razona más allá de lo razonable*, en consideración a dos realidades:
  - a.- Sus consideraciones subjetivas sobre quién o cómo o de que cómo actúa el sujeto activo sobre el contenido del secuestro. En este hecho sobreteje una red inextricable de consideraciones económicas o personales.
  - b.- Las consideraciones objetivas sobre el precio, la capacidad futura de negociación, la misma búsqueda financiera de fondos, etc.

Estas afirmaciones de este apartado se corresponden con una de las definiciones de la desinformación: la falta de información o ignorancia.

La segunda que es la activa, y que tratamos en este apartado, es la acción o efecto de desinformar. Esta desinformación, a su vez, puede provenir del mismo sujeto pasivo (padre del producto, cosa, bien o hijo) con el fin de confundir al secuestrador, si bien es una actividad arriesgada y peligrosa.

*Nota:* Pueden ser los casos en que se afirme que esa cosa o producto es diferente a la que el secuestrador considera. Es un pobre, cuando es un rico, o bien que no es su hijo, etc. Puede darse el caso de que el secuestrador o sujeto activo de equivoque y acabe secuestrando a una persona distinta a la que cree.

En este entramado tenso y asimétrico como es el secuestro

se desconoce al secuestrador, y esta es la razón por la que ese *espacio* de la persona tiende a ser ocupado por otra persona (sujeto distinto). En principio no es difícil la sustitución de una persona por otra en un secuestro en el que hay potencialmente *un infinito* de personas.

La persona que finge ser el secuestrador la llamamos *el parásito* habida cuenta de que se ha apropiado de una actividad y de los riesgos que conlleva, y pretenda piratear los beneficios. Conviene hacer una aclaración, y es que *nuestro parásito* es cien por cien un parásito (un parásito de otro parásito) sustituyendo al secuestrador, no por ello se encuentra privado de riesgos. En la segunda parte de la negociación que es la *revelación* del pago: cómo y dónde, hay un riesgo evidente.

En este ejemplo que tratamos en este apartado, se añade más asimetría al mercado. Y *es debido a que si en el secuestro hay una potente asimetría en el mercado, que perjudica al sujeto pasivo (distinto del secuestrado), con la incorporación de otro sujeto pasivo, el mercado se vuelve muy inestable.* La cuestión compleja se explica porque hay un duopolio de oferta, en el que los dos duopolistas no se conocen entre sí, en la misma medida que si conocen al sujeto pasivo.

A toda esta complejidad debemos incorporar, no ya que haya dos sujetos activos, uno de ellos es el parásito, sino que además, éste no tiene *el producto* (secuestrado) que vender. Es difícil imaginar un mercado más caótico e irreal por las siguientes razones.

- 1.- Hay dos vendedores, uno de ellos falso que es el *parásito*, que confunde al sujeto pasivo. Tarde o temprano el sujeto pasivo se habrá dado cuenta de que hay dos secuestradores, y que uno de ellos (*nuestro parásito*) es falso.
- 2.- El desequilibrio asimétrico del mercado inicial suponiendo que no haya parásitos.
- 3.- La cuestión de podría agravar si el auténtico sujeto activo (no el parásito) conociese o pudiese conocer al parásito al cual querría eliminar. En este caso, habría otra guerra informativa (eliminado el parásito) para convencer al sujeto pasivo que es el auténtico monopolista de la mercancía (o producto, o bien, o del secuestrado). Los costes marginales de la información y los riesgos asociados aumentarían tanto para el monopolista de oferta como para el comprador. En definitiva el mercado se alborotaría, y costaría mucho llegar a la senda del equilibrio.

En general, se habrá producido una confusión exponencial que bien nos podría colocar en el desequilibrio de la progresión divergente que vimos en apartados anteriores.

*Comentario:* siempre será posible *obligar* al parásito, o secuestrador nuevo, a que revele no ya sus intenciones, sino las características del secuestrado (rasgos físicos, ADN, ropa, pelo, etc.). Pero hasta que no ocurra esta revelación, (suponiendo que ocurra), el mercado es muy inestable.

### 17.- ¿Pero hay ingenuidad o malicia?

El consumidor o demandante, es en competencia perfecta (o en el mercado en general), un sujeto sabio que conoce perfectamente el bien o producto. Pero en la información asimétrica de los bienes en general, lo que se desconoce precisamente es el estado de los bienes, y si nos apuramos, un bien en un estado, por ejemplo una manzana sin madurar, es otro bien en otro estado, una manzana madura.

Esta introducción nos lleva a analizar la mente del sujeto pasivo.

¿Qué es o cómo es el comportamiento del sujeto pasivo en un secuestro? ¿Es ingenuo o es malicioso? Para saberlo debemos analizar su comportamiento ante una situación límite como es la apropiación de un ser querido.

La ingenuidad dentro o fuera del mercado es una cualidad mental de la persona que carece de malicia. Visto de esta manera, es una cualidad pasiva, mientras que la malicia es una cualidad activa, ya que es una versión siniestra que hace que la persona tienda a pensar mal.

Ahora bien, estas dos formas de ser, excluyentes por definición, se entrelazan en una sola, debido a la intensidad de las pasiones, a la complejidad de los sentimientos, a la urgencia, a la ingenuidad y a la malicia. Todos estos datos entran en juego en la competencia imperfecta que es el mercado asimétrico.

El sujeto pasivo es ingenuo porque quiere saber tanto, que está seguro de que el secuestrado, bien o producto, está vivo y en buenas condiciones físicas y psíquicas, de lo contrario no entraría en el juego.

El sujeto pasivo es también por definición malicioso por el desconocimiento que tiene de la realidad circundante, del lugar y voluntad del secuestrador y del final de la negociación. La culminación de la malicia sería la certeza de la desaparición del bien o secuestrado. Pero si nos detenemos en la realidad, lo cierto es que mientras haya vida en el sujeto pasivo y la creencia de que la haya en la cosa o bien, seguirán las negociaciones, y éstas se alargarán o acortarán según los casos.

Haciendo un balance de los estados de ánimos de ingenuidad y malicia, habrá un estado marginal neto de optimismo de tipo irracional y también racional, ya que de lo contrario habría una claudicación en la negociación. Es este estado de ánimo: *marginal positivo*, el que empuja al sujeto pasivo a que busque ayudas y contactos para que haya fluidez en la negociación. Esas ayudas y contactos expresadas en el apartado 7 (*La intermediación o la mejora del mercado*) se buscan para contratar expertos en la información como policías, psicólogos e incluso los mismos delincuentes. Estos sujetos auxiliares poseen datos actuariales científicos o elementales como el caso de los mismos delincuentes, y que ayudan al optimismo, o si se quiere a la malicia racional o bien a la ingenuidad calculada.

El banco de datos actuariales de estos expertos intermediarios desembarcan en el cerebro del sujeto pasivo para aliviar su incertidumbre y actuar racionalmente en un mar tormentoso de asimetría. Es como si le dijeran (lo dicen en realidad) deje que hagamos su trabajo, y de esta manera logran extender, aunque sea de manera subjetiva el beneficio marginal. En otras palabras, informan al mercado y lo vuelven menos asimétrico.

### 18.- El pago: dinero o personas.

Dentro del inmenso océano de incertidumbre en la asimetría (aunque sea solo un dato o dos) cualquier añadido es cuasi infinito. Uno de ellos es el pago, que convierte al contrato tácito de rescate, en un contrato cuasi sinalagmático.

Para realizar un pago, previamente debe haber una negociación, y una vez aprobada por el *juez supremo* que es el secuestrador (sujeto activo) se procede al pago en la forma estipulada por el mismo. Esta fase es una

*incorporación de incertidumbre* y que es el final de una negociación del tipo *progresión convergente*. Pasado el pago habrá una fase temporal que hemos llamado *protocolo de espera*. Este protocolo jamás podrá tener un valor de cero, ya que de lo contrario coincidirían la entrega o liberación del secuestrado con el pago, y el actor podría quedarse sin la *paga* a lo que se negaría.

Según el mapa mental de los actores activos, el material del secuestro podría ser en dinero que es la mayoría de los casos o en personas que son los casos de secuestros políticos. En el primer caso todo depende de la imaginación del secuestrador para no ser capturado y recibir el dinero. La literatura es abundante sobre este paso, que puede ir desde tirar el dinero desde un tren hasta ingresarlo mediante una transferencia en una cuenta bancaria de un paraíso fiscal.

En los secuestros políticos se libera al preso a cambio de la liberación de la cárcel a presos por delitos terrorista pongamos por caso, en este caso la cuestión logística se complica.

Pero en ambos casos: dinero y personas políticas, terroristas pongamos por caso, el contrato se *perfecciona* en parte con la entrega del dinero, y la asimetría se ha partido en dos: pues por una parte se ha cumplido una de las condiciones y falta la otra parte para la liberación.

### 19.- La ignorancia como ventaja.

Si hemos afirmado que en un secuestro la información lo es todo, igualmente lo puede ser la desinformación. Nos referimos a que el secuestrado debe evitar y de hecho lo hace-, identificar al sujeto activo o esclavizador. Esta es una manera de preservar su vida para que luego no le denuncie. Al sujeto activo no le conviene ser identificado y la información que le transmite su esclavo, es tener una venda en los ojos.

Quiere ésto decir que es la *materia* del secuestro: son una o varias personas, las que están interesadas en la asimetría del mercado. A esto se refiere el título de este apartado: *la ignorancia como ventaja*.

*Comentario:* Muchas veces las fuerzas del orden procuran ex post la identificación del actor del secuestro para que caiga sobre ellos la fuerza de la ley, o sea que su delito no quede impune. Para lograrlo buscan datos, pistas, mediante interrogatorios en el secuestrado, y aunque sea *ex post*, equilibrar el mercado significa dinámicamente, a nuestros efectos, buscar la simetría del mercado. Esto significa recobrar para la información total, la que antes estaba escondida.

### 20.- Isotropía del mercado.

Isotropía es un concepto derivado de la física, al igual que la homogeneidad que hemos tratado antes. Veremos que si este último, la homogeneidad ha sido válida a nuestro análisis, la isotropía debe serlo también.

Se dice que una sustancia es isótropa si manifiesta si manifiesta en cualquier dirección el mismo comportamiento. Quiere decir, que la dirección es irrelevante. La cuestión consiste en preguntarnos que es la sustancia o el cuerpo en economía asimétrica. Podemos verlo en dos sentidos:

- 1.- La sustancia es la persona secuestrada (bien o producto), la cual siempre y en cualquier sentido (vale sentimiento *también*) manifiesta el mismo comportamiento y que es por encima de todo los

deseos de libertad y también ansiedad, miedo, etc. Ya lo decía Cervantes en boca del 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 libertad 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*. Las palabras *a los hombres* por una parte y *dieron los cielos*, se refiere al carácter más isótropo de la naturaleza humana. Esta es una información clara, sea cual sea, el esclavo en el secuestro.

- 2.- La sustancia también es el sujeto pasivo o tutelador o *padre del hijo* para ser más exactos, que busca la libertad del bien o de la cosa. Se entiende que sea cual sea un sujeto que miremos o contemplemos, siempre buscará la libertad de su hijo.

Este es el lado simétrico: la isotropía, que contemplará el sujeto activo, y en función de ese lado actuará con certeza. Y ese egoísmo en el secuestrador, que se define así mismo por el egoísmo y la conducta asocial, es siempre el mismo se mire po donde se mire, ya que de lo contrario no habrá revelado su conducta de secuestrador.

A la conclusión que llegamos, es que el mercado es tan asimétrico como isótropo.

### 21.- Resumen: los actores.

Antes de comprimir nuestras disertaciones en forma de conclusiones, debemos de tratar a los actores del negocio o mercado y al entorno.

A.- Actores:

- 1.- Sujeto activo, o secuestrador que es la persona que pretende obtener un beneficio de su actividad.
- 2.- Sujeto pasivo que es la persona, distinta de la secuestrada, que entra en la negociación.
- 3.- Secuestrado que es la persona que se ha desprovisto de libertad y se mantiene en cautividad en espera de un rescate. También la hemos llamado el bien o producto. No confundirla con el sujeto pasivo.

B.- Entorno:

- 1.- El encuentro material visible o invisible en que tiene lugar la negociación.
- 2.- Del precio o rescate: lo que se exige para dar la libertad al preso o cautivo o bien o producto.
- 3.- El tipo de mercado: evitado el de competencia perfecta, queda el monopolio de oferta que resulta de la información asimétrica. Puede darse el caso del monopolio bilateral.
- 4.- Asimetría: puesto que el sujeto activo posee toda la información, y el sujeto pasivo no, el mercado tiende a ser de monopolio perfecto de información.
- 5.- El mercado es también homogéneo e isótropo, lo que es compatible con el monopolio y la información asimétrica.

### Conclusión

La naturaleza del secuestro nos aboca directamente a la asimetría del mercado informativo, y desde allí a la auténtica naturaleza del mercado de competencia perfecta. Visto así, no existe el mercado de competencia perfecta que exige el mercado previo de competencia perfecta de tipo informativo. Toda la información la posee el oferente frente

a su ausencia que la sufre el sujeto pasivo.

Cosido a la asimetría del mercado se encuentra el riesgo doble. La ignorancia sobre el preso o cosa, la liberación y el pago.

Se contempla la posibilidad de compensar la asimetría mediante la compra (vale precio cero en la compra) de especialistas que hacen de intermediarios como policías, economistas, psicólogos e incluso delincuentes especializados.

Tratamos el coste marginal y el beneficio marginal que son muy singulares en este mercado asimétrico. También se contempla el caso del *comprador equivalente* que posee también información sobre el sujeto activo pasando a ser el mercado de monopolio bilateral. Por último hacemos intervenir al parásito que concurre falseando la identidad del sujeto activo confundiendo aún más, de asimetría el mercado.

### Bibliografía

*Comentario:* la bibliografía se divide en partes complementarias: microeconomía, macroeconomía, tratados sobre el interés y el dinero, y la usura propiamente dicha. Como es el caso que no existe tratados sobre el secuestro referente a la información asimétrica, la bibliografía que exponemos se refiere a tratados de microeconomía y macroeconomía convencionales.

No obstante citamos preferentemente el libro de Goerge Akerloff y Robert Shiller: *La Economía como Manipulación* como el texto básico sobre mercados asimétricos. En español Editorial Deusto lo ha editado en marzo de 2016.

Un libro esencial que trata de la desinformación en medios es el de Gabriel Galdón: *Desinformación. Método, Aspectos y Soluciones*. Editorial S.A.Eunsa. Ediciones Universidad de Navarra. ISBN 9788431324186

### References

1. Azariadis, C. "A Reexamination of Natural Rate Theory", *American Economic Review*, 1975, 71, pp. 946-60.
2. Barro, Robert J.: "Unanticipated Money Growth and Unemployment in the United States", *American Economic Review*, 1977, 67, pp. 101-15.
3. "A Capital Market in an Equilibrium with Restricted Borrowing". *Econometerica*, 1980, pp. 393-417
4. "Federal Deficit Policy and the Effects of Public Debt Shocks", *Journal of Money, Credit and Banking*, 1980, 12, pp. 747-62.
5. Bernácer Germán: "Sociedad y Felicidad", Edit. Beltrán. 1916, Madrid (Books)
  - "La Teoría de las Disponibilidades". 1922, Madrid. Barcelona.
  - "El Interés del Capital". 1925, Edit. Lucentum. Alicante. (Books).
6. "La Doctrina Funcional del Dinero". *Edit. Consejo Superior de Investigaciones Científicas*. 1945, Madrid.
7. Blinder, Alan S., y Fisher. "Inventories, Rational Expectations, and the Business", *Cycle, Journal of Monetary Economics*, 1981, pp. 277-304.
8. Baumol William. "The Transaction Demand for Cash: An Inventory Theoretic Approach". *Quarterly Journal of Economics*, 1952, 66 noviembre.
9. Baumol William, James Tobin, "The Interest Elasticity of Transactions Demand for Cash". *Review of*

*Economic and Statistics*, 1956, agosto.

10. Cagan, Phillips, "The Monetary Dynamics of Hyperinflation, en *Studies in the Quantity Theory of Money*", editado por Milton Friedman. Chicago: *University of Chicago Press*, 1956.
11. Feldstein Martin.: "Comments on A Competitive Theory of Fluctuations and the Feasibility and Desirability of Stabilization Policy", En *Rational Expectations of the Gramlich Study, Brooking Papers on Economic Activity*, 1980, pp. 167-168.
12. Feige, E. "The Demand for Liquid Assets: A Temporal Cross-Section Analysis Englewood Cliffs", N.J. Prentice-Hall, 1964.
13. Fisher, I. "Purchasing Power of Money"; *New York: McMillan*. 1911.
14. Friedman M. "The Quantity Theory of Money; A Restatement", en M. Friedman (Edi.) *Studies in the Quantity Theory of Money; Chicago: University of Chicago Press*. 1956.
  - "A Theory of the Consumption Function"; Princeton, N.J. *Princeton University Press for the NBER*. 1957.
  - "The Role of Monetary Policy", *American Economic Review*, 1968, 58, pp. 1-17.
15. Grossman, S., y Joseph E. Stiglitz. "Information and Competitive Stock Prices", *American Economic Review*, 1981, pp. 246-53.
16. Hall, Robert E. "The Phillips Curve and Macroeconomic Policy., in the *Phillips Curves and Labor Markets*", editado por Karl Brunner y Allan H. Meltzer. *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy number 1. Amsterdam: North Holland*. 1976.
17. Hayek, F.A. "The Use of Knowledge in Society", *American Economic Review*, 1945, pp. 519-30.
18. Hicks, J.R. "A Suggestion for Simplifying the Theory of Money" *Economica*, 1935, 2.
19. Kears, James. "Inflation, Mortgages", *Housing, Journal of Political Economy*, 1979, 87, pp. 1115-38.
20. Keynes, J.M. "The General Theory of Employment, Interest and Money". *New York: Harcourt, Grace and World*. 1936.
21. "A Tract on Monetary Reform"; *London Mc: Millan*. 1923.
22. "A Treatise on Money"; *London and New York: McMillan*. 1930.
23. Klein, B. "The Competitive Supply of Money", *Journal of Money, Credit and Banking*, 6, 1974, november, 423-454.
24. Kuhn, Thoma. "The Structure of Scientific Revolutions", 2º Edición. *Chicago: University of Chicago Press*. 1970.
25. Kydland, Finn E., y Edward C. Prescott. "A Competitive Theory of Fluctuations and the Feasibility and Desirability of Stabilization Policy, en *Rational Expectation and Economic Policy*", editado por Stanley Fisher. *Chicago: Chicago: National Bureau of Economic Research*. 1980.
26. Laidler, D. "Some Evidence of the Demand for Money", *Journal of Political Economy*, 1966, 74 february, pp. 55-68.
27. "The Permanent Income Concept in a Macroeconomic Model", *Oxford Economic Paper*, 1968, 20 marzo,

- pp.11-23.
28. -"Expectations, Adjustment, and the Dynamic Response of Income to Policy Changes", *Journal of Money, Credit and Banking*, 1973, 4 february, pp.157-172.
  29. Lintner, John. "The Valuation of Risk Assets and the Selection of Risky Investment in Stocks Portfolios and Capital Budgets", *Review of Economic and Statistics*, 1965, pp.13-37.
  30. Lucas, Robert E. Pr.: "Expectations and the Neutrality of Money", *Journal of Economic Theory*, 1972, pp.103-24.
  31. -"Some International Evidence on Output-Inflation Trade-offs", *American Economic Review*, 1973, pp.326-34.
    - "An Equilibrium Model of the Business Cycle", *Journal of Political Economy*, 1975, 83, pp.113-44.
  32. -"Econometric Policy Evaluation: A Critique, in The Phillips Curve and Labor Markets", editado por Karl Brunner y Allan Meltzer. Amsterdam: North Holland. 1976.
  33. -"Understanding Business Cycles, in Stabilization of the Domestic and International Economy", editado por Karl Brunner y Allan Meltzer. Carnegie-Rochester Conference Series in Public Policy. Amsterdam: North Holland. 1977.
  34. -"Unemployment Policy, American". *Economy Review*, 1978, 68, pp. 353-7
  35. -"Methods and Problem in Business Cycles Theory", *Journal of Money, Credit and Banking*, 1980, 12, pp. 696-715.
  36. -"Rules, discretion and the Roles of the Economic Advisor, in Rational Expectation and Economic Policy", editado por Stanley Fisher. Chicago: National Bureau of Economic Research. 1980.
  37. McCallum, Bennet T. "Rational Expectations and the Natural Rate Hypothesis: Some Consistent Estimates", *Econometrica*, 1976, 44, pp.43-52.
  38. -"Rational Expectations and Macroeconomics Stabilization Policy", *Journal of Money, Credit and Banking*, 1980, 12, pp.716-46.
  39. Matthews, R.C.O. "Expenditure Plans and the Uncertainty Motive for Holding Money", *Journal of Political Economy*, 1963, 71(june), pp.201-218.
  40. Mayer, Thomas. "The Structure of Monetarism", 1978, New York: Norton.
  41. Meltzer, Allan. "Monetarism, Keynesian and Quantity Theories, in The Structure on Monetarism", editado por Thomas Mayer. New York: Norton. 1978.
  42. Mishkin, Frederik S.: "Efficient- Market Theory: Implications for Monetary Policy", in *Brookings Paper on Economy Activity*, editado for Okun y G.L.Perry. 1978, Vol.3, pp. 707-68
    - "Are Market Forecast Rational? *American Economic Review*, 1981, 71, pp.293-306.
    - "Monetary Policy and Long Term Interest Rates: And Efficient Market Approach", *Journal of Monetary Economics*, 1981, 7, pp.29-55.
  43. Musgrave, R.A... "The Voluntary Exchange Theory of Public Economy", en *Quarterly Journal Economy*. 1939.
  44. -"The Theory of Public Finance", Londres, McGraw-Hill. 1959
  45. Muth, John F. "Optimal Properties of Exponentially Weighted Forecast", *Journal of the American Statistical Association*, 1960, 55, pp. 299-306.
  46. -"Rational Expectations and the Theory of Price Movements", *Econometrica*, 1961, 29, pp.315-35.
  47. Nelson, C.R. y G.W.Schwartz. "On Testing Hypothesis That the Real Rate of Interest Is Constant", *American Economic Review*, 1977, 67, pp. 478-86.
  48. Nerlove, Marc. Adaptive Expectations and Cobweb Phenomena, *Quarterly Journal Economy*, 1958, 73, pp.227-40.
  49. Patinkin, Don. "Money, Interest, and Prices; an Integration of Monetary and Value Theory", 2<sup>o</sup> edition. New York: Harper & Row. 1965.
  50. Phelps, Edmund S. "The New Microeconomics in Employment and Inflation Theory", edition by Phelps. New York: Norton. 1970.
  51. Phelps, Edmund S., and John B. Taylor. "Stabilizing Properties of Monetary Policy Under Rational Expectations", *Journal of Political Economy*, 1977, 84, pp. 163-90.
  52. Phillips, A.W. "The Relation Between Unemployment and the Rate Of Change of Money Wage Rates in the United Kindgdom", 1861-1957, *Economica*, 1977, 25, pp.283-94.
  53. Prescott, Edward C. "Should Control Theory Be Used for Economics Stabilization?", in *Optimal Policies, Control Theory and Technology Exports*, editado por Karl Brunner y Allan Meltzer. Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy. Amsterdam: North Holland. 1977.
  54. Radner, Roy. "Rational Expectations Equilibrium", Generic Existence and the Information Revealed by Price, *Econometrica*, 1979, 47, pp.655-78.
  55. Samuelson, Paul A.. "Foundations of Economic Analysis, New York", Atheneum. 1965.
    - "Proof Properly Anticipated Prices Fluctuate Randomly", in *The Collected Scientific Paper of Paul A. Samuelson*, edited Robert Merton, vol.3. Cambridge, Mass.: Mass.: M.I.T. Press. 1972.
  56. Sargent, Thomas J. "The Observational Equivalence of Natural and Unnatural Rate Theories of Macroeconomics", *Journal of Political Economy*, 1976, 84, pp. 631-40.
  57. -"Estimation of Dynamic Labor Demand Echedules under Rational Expectations", *Journal of Political Economy*, 1978, 86. pp. 1009-44.
  58. -"Macroeconomic Theory". New York: Academic Press. 1979.
  59. -"Interpreting Economic Times Series", *Journal of Political Economy*, 1981, 89, pp. 213-48.
  60. Sargent, Thomas and Neil Wallace. "Rational Expectations, the Optimal Monetary Instrument and the Optimal Money Supply Rule", *Journal of Polical Economy*, 1975, 83, pp.241-54.
  61. Tobin, James, "Money and Economic Growth", *Econometrica*, 1966, 33, pp.671-84.
    - How Dead is Keynes?, *Economic Inquiry*, 1977, 15, pp.459-68.
  62. -"The Monetarist Counter-Revolution Today", An Appraisal, *Economic Journal*, 1981, 91, pp. 29-42.

63. Villacís, José. “Política Monetaria y Fiscal: Una Paradoja de los Subrogados del Dinero”. In *Revista de Derecho Financiero y de Hacienda Pública*. 1987, Volumen XXXVII, number 191 (septiembre-octubre). Madrid.
64. -“Consecuencias Fiscales Heterodoxas en una Economía en Desocupación”. In *Revista de Derecho Financiero y de Hacienda Pública*. 1989, Volumen XXXIX. Number 199 (enero-febrero). Madrid.
65. -“La Política Fiscal No Existe”. In *Revista de Derecho Financiero y Hacienda Pública*. 1990, Volumen XL- Number 205 (enero febrero). Madrid.