

Fecha 31.10.2008	Sección Opinión	Página 2
---------------------	--------------------	-------------

Guerra al narco y teoría económica

El líder del PRD en la Asamblea Legislativa del Distrito Federal propuso despenalizar el consumo y el comercio de marihuana en la capital. Tal pretensión encontró múltiples objetores. En efecto, en plena campaña de las fuerzas del Estado contra el narcotráfico puede resultar a primera vista disparatado proponer legalizar un negocio con el que se quiere acabar a toda costa y a un elevado costo económico en vidas humanas y en debilitamiento del propio Estado. Pero precisamente a la luz de esos costos que va dejando a su paso la "guerra contra el narcotráfico", es que conviene preguntarse si necesariamente se está haciendo lo correcto y si hay posibilidades de obtener el esperado "triunfo" sobre los cárteles de la droga.

Una de las aproximaciones al problema nos la ofrece la economía, es más, la economía que se enseña en los cursos básicos a los estudiantes, y que tiene que ver con el concepto de "elasticidad precio de la demanda". Dicha elasticidad mide la reacción del consumidor ante cambios en los precios de los bienes y servicios que consume. La sensibilidad del consumidor frente a las modificaciones en los precios dependerá de las preferencias del propio consumidor así como del bien que se trate. Por tanto, puede haber bienes con una demanda muy elástica y otros con una muy baja. Si ante una subida de precio el consumo cae más que proporcionalmente, se dice que se trata de un bien con demanda "elástica" (mayor a uno); si el aumento de precios, en cambio, no genera una disminución en la misma proporción en el consumo,

entonces estaremos ante una demanda rígida o relativamente inelástica (menor a uno). Que un bien tenga una demanda más o menos elástica dependerá de los sustitutos que se encuentren en el mercado: por ejemplo, la sal es un típico bien con demanda inelástica, pues una modificación en su precio no alterará la cantidad de sal que compran las familias; si el precio es, digamos, de cuatro pesos y cincuenta centavos, compraremos un kilo de sal al mes, y también compraremos esa cantidad si el precio sube a cinco pesos o baja a cuatro.

Los consumidores de droga, sean frecuentes u ocasionales, no suelen dejar de serlo sólo por una subida en el precio; algo similar ocurre con los consumidores de



Continúa en siguiente hoja

Fecha 31.10.2008	Sección Opinión	Página 2
----------------------------	---------------------------	--------------------

cigarros: los impuestos al consumo de tabaco pueden hacer que los fumadores gasten más, pero no necesariamente que fumen menos. Podemos decir, entonces, que la droga —mariguana, cocaína, etc.— tiene una baja elasticidad precio de la demanda.

Cuando existe un bien o servicio con una baja elasticidad precio de la demanda, un incremento del precio se va a traducir en mayores ingresos para el productor, para el oferente. Veamos: el ingreso es la cantidad vendida por el precio del producto. Imagínese el siguiente ejemplo: si un tanque de gas butano de 25 litros cuesta 200 pesos, y la compañía gasera que distribuye en Iztapalapa vende 250 mil tanques al mes, entonces su ingreso por ventas será de 50 millones de pesos (200 pesos por 250 mil unidades vendidas). Imaginemos que la elasticidad precio del gas butano en Iztapalapa es de 0.5 (inelástica), es decir, que por cada punto porcentual que sube el gas su demanda caerá en medio punto porcentual. Supongamos que por encarecimiento del precio de los energéticos, la compañía tiene que subir los precios y vende el tanque en, digamos, 10 por ciento más (el precio llega 220 pesos), con lo cual le comprarán menos; su demanda va a caer —de acuerdo con la elasticidad precio de 0.5— en un 5 por ciento (ahora va a

vender 237. mil 500 tanques). ¿Cómo le va ir a los ingresos de la gasera? Van a subir y serán de 52 millones 250 mil pesos: Esto es, la caída en un 5% de ventas fue com-

pensado por el aumento de 10% en el precio.

Algo similar puede estar pasando con los cárteles del narco: la guerra contra ellos hace que sea más difícil llevar la droga a los centros de venta, en especial en Estados Unidos. Eso hace que la droga sea más escasa pero también más cara. Como la droga tiene una baja elasticidad precio de la demanda, la subida en precio compensará la caída en ventas y, por tanto, los ingresos de los cárteles van a ser más cuantiosos. Y, por tanto, su capacidad económica y su poderío también serán mayores. Si esto es cierto, estaríamos ante una paradoja: la guerra al narco provoca que la droga se haga más cara y que los ingresos de los cárteles crezcan. Así, entre más se les combate —y aunque caigan sus cabecillas— el negocio sigue siendo rentable y nuevos miembros entrarán al negocio. Uf.

Esta conclusión puede resultar anticlimática para un gobierno que ha depositado buena parte de su energía y de los recursos de este país en la lucha directa contra el narco, pero como señala David Levitt (autor del célebre libro *Freakonomics*): estamos describiendo el mundo como es, no como quisiéramos que fuera.

¿Cómo enfrentar el serio problema entonces? La teoría económica sólo tiene una salida para hacer caer los ingresos de los productores en este caso: que se reduzca la demanda —antes que la oferta— de droga. Es decir,

son necesarias campañas de salud antes que campañas militares.



Ciro Murayama

ciromurayama@yahoo.com