

Análisis de la delincuencia transaccional desde el enfoque de la criminología crítica

Analysis of transactional crime from a criminological perspective

*Víctor Jorge Carmona Núñez**

Resumen

El propósito es explicar desde un enfoque criminológico, la construcción de una categoría de análisis desde la mirada de pensadores como David Harvey, Óscar Ugarteche y Vincenzo Ruggiero. La categoría que se propone es “delincuencia transaccional”, producto de la privatización y la desregulación del capitalismo financiero durante el siglo XX. La discusión sobre esta categoría aborda respuestas sobre las diversas actividades depredadoras que se producen en el ámbito bancario y empresarial en el siglo XXI. La elección de emplear la definición de delincuencia transaccional al mundo empresarial y bancario puede ser el primer paso para revelar la violencia perpetrada por una estructura financiera que determina la conciencia de las personas jurídicas para desempeñarse en ámbitos bancarios y empresariales.

Palabras clave: neoliberalismo, delincuencia transaccional, financiarización, sistema financiero, capitalismo, globalización, derecho penal.

Abstract

The purpose is to explain, from a criminological approach, the construction of a category of analysis from the perspective of thinkers such as David Harvey, Óscar Ugarteche and Vincenzo Ruggiero. The proposed category is called “transactional crime”, a product of the privatization and deregulation of financial capitalism during the 20th century. The discussion on the category of transactional crime addresses responses to the various predatory activities that occur in the banking and business environment in the 21st century. The choice to use the definition of transactional crime to the business and banking world can be the first step to reveal the violence

* Maestro en criminología y política criminal por el Instituto Nacional de Ciencias Penales y licenciado en psicología por la Universidad Insurgentes. Doctorante en ciencias sociales por la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, en el área de relaciones de poder y cultura política. Profesor-investigador en el Instituto de Estudios Criminológicos Transdisciplinarios y profesor-civil en el Centro de Estudios del Ejército y Fuerza Aérea.

perpetrated by a financial structure that determines the awareness of legal entities to function in banking and business environments.

Key words: neoliberalism, transactional crime, financialization, financial system, capitalism, globalization, criminal law.

Artículo recibido: 12/05/2024

Apertura del proceso: 09/07/2024

Aprobado: 27/08/2024

INTRODUCCIÓN

La perspectiva histórica del capitalismo integró dos componentes esenciales: el aparato productivo y el financiero. El primero fue durante bastante tiempo eje articulador de los mercados de intercambio y circulación de mercancías, pero a partir de la década de 1970 el proceso productivo se hipertrofió, es decir, dejó de ser rentable para las grandes corporaciones empresariales y bancarias.

Este fenómeno permite la enorme concentración económica en las empresas y los bancos trasnacionales, cuyos ingresos superan el producto interno bruto (PIB) de pequeños y medianos Estados de países en América Latina, Asia o África. La economía mundial contemporánea durante el periodo señalado presentó una anomalía que favorece al capitalismo trasnacional. Esta desviación financiera rompe el equilibrio entre la política de Estado y la política empresarial.

Hoy el sistema bancario y empresarial se acopla a la política regional e internacional, de tal forma que se desplaza geográficamente, controlando el marco del poder de la “edificación financiera global” y la presencia de una desconocida “delincuencia transaccional”, definida como la estructura bancaria y empresarial del capital financiero global que describe el comportamiento de sus integrantes en estos sectores.

El objetivo de este artículo es revisar los ejes que estructuran a la delincuencia transaccional, pues ello permitirá abordar sus características en la lucha por el poder financiero internacional.

La metodología para abordar la construcción de esta categoría de análisis parte del uso del método hermenéutico propuesto por Hans-Georg Gadamer orientado a la comprensión de textos, con el propósito de rastrear sus elementos más significativos.¹

¹ Hans-Georg Gadamer, *Verdad y método*, España, Ediciones Sígueme Salamanca, 2001.

En el primer apartado, “La financiarización como estrategia de poder de la delincuencia transaccional en la edificación financiera global”, se señala que con la entrada del neoliberalismo en la década de 1980 en Estados Unidos y Gran Bretaña, la financiarización tuvo un impacto en la estructura económica que alteró la rotación del capital y la actividad de los mercados financieros.

El aparato del sistema financiero se desprendió del control de la política local y nacional. Este capital financiero de los grandes monopolios empresariales y bancarios se encuentra libre de toda coacción o freno por parte de la política gubernamental. Adicionalmente, el anonimato sirve para proteger la identidad de los dueños del capital financiero, que a su vez emplea a burócratas o ejecutivos con la única misión de garantizar el incremento de su capital.

Cuando se menciona que el sector financiero se ha liberado del control del Estado, se abren las cuentas de capitales en todo el mundo sin la supervisión estatal. Esa fue la estrategia implementada en reformas estructurales por el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI). La postura de Estados Unidos en el FMI se encuentra apoyada por el Departamento del Tesoro, el medio político para controlar la legislación penal y económica.

El segundo apartado, “La globalización como herramienta de los monopolios bancarios”, describe que esta transformación en el sistema bancario en la década de 1980 fue la base de la consolidación del poder económico y financiero concentrado en nueve instituciones bancarias que establecen su modo de operación. Entre el complejo financiero se encuentran Goldman Sachs, Bain Capital, Bank of American, JP Morgan Chase, Citigroup, Wells Fargo, Morgan Stanley. La influencia política en Estados Unidos se adquiere a partir del financiamiento bancario.

El panorama electoral en Estados Unidos se financia de las aportaciones económicas que provienen de las instancias bancarias. Un dato adicional, la inyección de dinero a la campaña electoral de 2011 y 2012 proveniente de Goldman Sachs, fue seguida del banco Bain Capital que pertenece a Mitt Romney, candidato republicano a la presidencia en ese momento.

Esta puesta en marcha de políticas económicas en Estados Unidos, se mezcla con el dominio del ámbito bancario sobre el gobierno mediante los grupos de presión también llamados lobbies o cabildeos, que representan los intereses del monopolio bancario para nombrar al secretario del Tesoro en el gobierno. Este poder bancario propietario del sistema de la banca central, además de tener la facultad para recomendar a los secretarios del Tesoro, tiene el privilegio de privatizar el proceso regulatorio.

Este dominio bancario extiende su brazo financiero al Congreso para aprobar leyes impulsadas en conjunto con la Casa Blanca y el Tesoro de Estados Unidos de forma obediente. De tal manera que la función del secretario del Tesoro como custodio del poder financiero, influye en la

agenda bancaria nacional y financiera, expandiendo sus políticas económicas internacionales por medio del Fondo Monetario Internacional.

En el tercer apartado, “La financiarización como tapadera del Departamento del Tesoro de los Estados Unidos”, se describe, en términos generales, que la expansión y dominio de la influencia bancaria estadounidense se ha visto reflejada en la cumbre del Grupo de los 20 (G20) realizada en Washington en noviembre de 2008. El propósito fue realizar un foro de consulta entre países de América, la Unión Europea, Asia y África sobre temas enfocados en el sistema financiero global. El principal estudio se enfoca en discutir asuntos vinculados con los Estados industrializados y los países con economías emergentes con la finalidad de trazar un equilibrio en el sistema financiero internacional.

La cumbre del G20 tiene como principio mantener reformas que regulen los mercados financieros en el marco internacional, a partir de la presión generada por la banca financiera norteamericana. La privatización de la actividad financiera estadounidense es tan amplia que influye en el itinerario global del Grupo de los 20.

La consolidación del G20 en el ámbito internacional da pasos firmes a partir de argumentos legislativos dictados por el Departamento del Tesoro de Estados Unidos que favorecen los intereses financieros de su gobernanza bancaria. Un ejemplo de las consecuencias de estas estrategias macroeconómicas, son la crisis de sobreexposición crediticia de 2008 de las hipotecas de mala calidad y las pirámides financieras con carteras fraudulentas y prácticas de corrupción en Estados Unidos que afectaron a diversas economías internacionales.

Esto sirvió para establecer una red compleja en los ámbitos político, académico y bancario de mayor influencia para reemplazar las reformas del Banco Mundial por una mejor opción administrada por los ministros de Economía y los presidentes de los Bancos Centrales en el G20 y la creación de una agenda llamada B20 o negocio 20, foro donde se integran representantes de empresas privadas y bancos que asesoran al Grupo de los 20.

En suma, el crecimiento y dominio del sistema financiero internacional actúa de manera global por medio de sucursales e instituciones bancarias con el mito del discurso de estabilizar las economías de los países en vías de desarrollo. Pero enmascarando su verdadero rostro de acumulación, explotación y extracción de los recursos de estos países empobrecidos por la desigualdad y la violencia estructural.

LA FINANCIARIZACIÓN COMO ESTRATEGIA DE PODER DE LA DELINCUENCIA TRANSACCIONAL EN LA EDIFICACIÓN FINANCIERA GLOBAL

La complejidad del sistema financiero en el ámbito internacional del siglo XXI, presenta un sofisticado esquema económico que favorece las balanzas financieras de los grandes emporios bancarios y empresariales de las economías más grandes del mundo, entre las que se encuentran Estados Unidos, Gran Bretaña, Alemania, Rusia, China, India y Japón.

El desenvolvimiento de esta arquitectura que intitulamos “edificación financiera global” se concentra en instituciones, instrumentos y actividades que facilitan el desarrollo del motor financiero en su totalidad en la Bolsa de Valores. Su transformación durante los siglos XIX y XX es clave para comprender su expansión tridimensional en el siglo XXI, a partir de la globalización, la financiarización y los Estados de baja tributación conocidos como paraísos fiscales que permiten la movilidad y existencia de las prácticas de la delincuencia transaccional.²

Por lo tanto, se define a la delincuencia transaccional como una estructura financiera que se desarrolla a partir de las actividades de especulación. Este escenario es aprovechado para el desarrollo de actividades criminales que escapan a los controles de supervisión fiscal. Por lo tanto, sus actividades son completamente distintas a las realizadas en el lavado de dinero o fuga de capitales. De tal manera que la delincuencia transaccional no es un individuo o grupo de individuos en sí mismo. Para rastrear los indicios en su desarrollo, es relevante poner énfasis en la estructura del Departamento del Tesoro de Estados Unidos. En este motor económico y político se encuentra la raíz del conglomerado de prácticas ilegales toleradas y ejecutadas en favor de los intereses de las estructuras bancarias estadounidenses, convertidas en una red de criminalidad que escapa a los mecanismos de vigilancia y control fiscal.

El plan trazado por el gobierno de Estados Unidos desde la década de 1920 lo posicionó como el líder absoluto en Occidente. Por medio de su moneda, es decir, el dólar estadounidense, forzó la implementación de sus leyes universales en el sistema de créditos internacionales para asegurar un sistema de comercio internacional a partir de su moneda.

Durante el inicio del siglo XX, el motor financiero ubicado en Londres presentó inestabilidad financiera. Esta etapa de crisis financiera fue la oportunidad adecuada por los estadounidenses para tomar el control y desplazar el corazón financiero de Londres a Washington, distrito de

² David Harvey, *Breve historia del neoliberalismo*, España, Akal, 2007.

Columbia, Estados Unidos, y asegurarse como la capital del sistema financiero internacional y posicionar al dólar como la moneda de cambio mundial más relevante.

En Estados Unidos, en 1941, por medio del secretario del Tesoro, Henry Morgenthau, se acordó colocar como responsable de la política económica y financiera a Harry White, con la encomienda de diseñar un plan de prevención ante futuros problemas de inestabilidad económica provocados por conflictos bélicos, como los acontecidos en la Primera y Segunda Guerra Mundial. En Inglaterra, John Keynes realizaba el mismo compromiso.³

Un año después, en 1942, se realizó la Conferencia de Moscú, donde se reunieron países como Estados Unidos, Rusia, China y Gran Bretaña para dialogar sobre la puesta en marcha de un sistema económico internacional que estabilizara las economías en el mundo al término de la Segunda Guerra Mundial. El resultado final dio como ganador el Plan White. Óscar Ugarteche explica:

Dice Whale (1943) que los planes son análogos, empero que el plan inglés proporciona crédito mediante una nueva moneda internacional, mientras el estadounidense organiza el crédito internacional a corto plazo bajo un control internacional [...] Después de ser considerados los planes White y Keynes publicados en 1943 sobre qué clase de sistema debía crearse para impedir que se repitiera lo sucedido en los años treinta, es decir, tener deflación y depresión de manera simultánea, se decidió implementar el Plan White, debido a la influencia internacional de Estados Unidos al finalizar la Segunda Guerra Mundial.⁴

Con la instauración del Plan White promovido por Estados Unidos como una política económica internacional que daría estabilidad a las finanzas de Occidente, se puso en marcha el desbordamiento de una cascada de efectos financieros negativos para las economías en vías de desarrollo en América Latina, Asia, África y parte de Europa.

La década de 1940 en Estados Unidos fue de bonanza financiera. Tras la conferencia Breton Woods se crearon el BM y el FMI en 1944, estos acontecimientos abrieron el camino de la política exterior y la influencia de Estados Unidos en la edificación financiera global. En la década de 1950, los bancos privados ofrecieron préstamos a los gobiernos, dando inicio a la banca transnacional.

³ David Harvey, *Breve historia del neoliberalismo*, op. cit.

⁴ Óscar Ugarteche, *Arquitectura financiera internacional. Una genealogía (1850-2015)*, México, Akal, 2018, p. 193.

El problema de los préstamos a los gobiernos en la década de 1960, provocó varias situaciones: *a)* distorsiones del mercado económico internacional, *b)* grandes préstamos irresponsables, *c)* déficit en el sector público, *d)* actos de corrupción de los funcionarios políticos y bancarios, y *e)* crisis de los petrodólares.

El resultado de los préstamos imprudentes y fáciles realizados en la década de 1960, trajo una serie de efectos colaterales dañinos para la siguiente década, los cuales se presentaron con el aumento en dólares del precio de las materias primas que se encontraba ligado con el incremento del oro. Pasó de 35 dólares en agosto de 1971 a 455 dólares para 1980, una secuela de la devaluación del dólar en Estados Unidos.

Es importante señalar la década de 1960 como pieza clave en el ciclo de crédito y dinero fácil. La falta de restricciones por parte de los acreedores para limitar y controlar los créditos ocasionó el declive de las economías en Occidente, así como el ascenso de inflación prolongada en Estados Unidos, pasando de 3.2% en 1972 a un aumento considerable de 11% para 1974. Aunado a la crisis del petróleo de 1973 evidenció la caída de Estados Unidos.

Además, el panorama económico en la década de 1970 causó estragos en los países deudores como Jamaica, Zaire, Perú o Egipto para saldar las deudas con sus acreedores. El Grupo de los Siete (G7) tuvo que utilizar las funciones de asesor del FMI para coaccionar y negociar los pagos de las deudas con aquellas naciones que se encontraban en una situación de impago. Al finalizar la década de 1970, la inflación y el desempleo se mezclaron en la estanflación dando paso a una política económica restrictiva. Óscar Ugarteche indica:

Hacia 1981, se introdujo la política de reaganomics, con el fin de reactivar la economía de aquel país, inyectando un déficit presupuestario masivo, a la vez que se mantenían los frenos sobre la oferta monetaria, con el consecuente salto inevitable en las tasas de interés reales, de 1.76 a 8.57% entre 1980 y 1981, y el subsiguiente efecto inverso sobre los precios de las materias primas. Conforme la inflación en Estados Unidos fue puesta bajo control, sus tasas de interés comenzaron a descender y las tasas reales se redujeron [...] Todas las naciones deudoras con una base de exportación primaria entraron en cesación de pagos a partir de 1982 casi de manera simultánea, cuando junto con el salto súbito en las tasas de interés, los precios de las materias primas cayeron en picada y las transferencias netas de recursos pasaron a ser claramente negativas [...] A partir de entonces, en un movimiento continuo, los deudores refinanciaron el capital impago y el interés vencido del año anterior haciéndolos reembolsables en los 10 años siguientes. Ello aumentó la relación del servicio de la deuda en las exportaciones y en el presupuesto nacional mediante un efecto escalera

durante la década de los años ochenta. El FMI parecía estar más preocupado por la estabilidad del sistema bancario de Estados Unidos que por la estabilidad de las economías en desarrollo, y actuó en consecuencia.⁵

La puesta en práctica del modelo político económico neoliberal del FMI a finales de la década de 1970, fue una herramienta de política exterior. Su objetivo, más allá de estabilizar la economía mundial, consistió en restaurar la hegemonía de Estados Unidos.⁶

Durante la década de 1980, las naciones fueron presionadas por el FMI a saldar sus deudas y aceptar las políticas neoliberales. Con el tiempo, los efectos económicos causaron inflaciones altas que llevaron a crisis irremediables en los siguientes casos: la crisis mexicana de 1994, la asiática de 1997, c) la rusa de 1998, la brasileña de 1998, y la argentina de 2001. El panorama económico en América Latina, Asia, África y parte de Europa presentaron diversas problemáticas que afectaron el consumo por la pésima distribución del ingreso. Los salarios disminuyeron, aumentó el desempleo y se catapultó el flujo considerable de migrantes producto de la inestabilidad política.

Este motín silencioso perpetuado por el Departamento del Tesoro en Estados Unidos, tomó como arma al FMI y al G7 para instaurar una nueva estructura de dominación en Occidente. Este cambio en la filosofía económica restringe la participación del gobierno en la vigilancia y control de las operaciones financieras de los grandes monopolios bancarios y empresariales, quienes han tomado el poder.

Es notoria la influencia parasitaria de Estados Unidos para establecer una política económica depredadora durante la década de 1980. Los gobiernos presionados para aceptar dicha política económica, no han tenido crecimiento económico, sino todo lo contrario. Fueron saqueados sus ahorros nacionales a costa del reajuste para saldar una deuda impagable, que cada año sube el doble. Sin olvidar el recorte del gasto público en los ámbitos de la educación y la salud de sus ciudadanos.

LA GLOBALIZACIÓN COMO HERRAMIENTA DE LOS MONOPOLIOS BANCARIOS

La hegemonía de Estados Unidos se debilitó, y éste se convirtió en el gran deudor del mundo. La mayor economía del planeta se convirtió en la mayor

⁵ *Ibid.*, pp. 257-258.

⁶ Vincenzo Ruggiero, *Dinero sucio. Sobre la morosidad financiera*, Nueva York, Oxford University Press, 2017.

deudora, obteniendo recursos económicos de los Estados más desfavorecidos para costear la calidad de vida de sus ciudadanos de primer nivel, es decir, las clases privilegiadas. La opulencia del sueño americano de las décadas de 1950 y 1960 se desvió en la construcción de esquemas financieros acordes con los intereses del gran capital estadounidense.

Las tácticas financieras durante la década de 1970, derivaron en una reestructura de la edificación financiera global, apoyada en instituciones como el BM y el FMI para crear un proyecto político económico que asegure el poder bancario estadounidense, a partir del dominio de las economías en América Latina y el mundo.

Al final, las leyes creadas por las instancias gubernamentales de Estados Unidos se encuentran delineadas para favorecer los intereses de sus monopolios bancarios. Todo se simplifica en mantener el poder en la estructura bancaria, para conservar su posición hegemónica sin importar los costos.

La aplicación de esta edificación financiera global dio como resultado el fortalecimiento de las instituciones bancarias. Su dominio en la esfera financiera les permitió crear esquemas anuales de refinanciamiento sobre los países deudores. El resultado de esta reesquemmatización se llamó “efecto escalera”, cuyo propósito era hacer que el país en cuestión pague más de lo establecido en un segundo momento de la refinanciación de su deuda. Este efecto detuvo el desarrollo económico en América Latina durante la década de 1980. Con la implementación del Plan Brady se reprogramó la deuda en bonos y se refinanció con el objetivo encubierto de hacer crecer las economías de los países endeudados.

Adicionalmente, se incluyó como táctica financiera el “esquema ponzi”, el cual comprende la lógica de pedir prestado para saldar la deuda anterior, su funcionamiento se aplica en una economía abierta y presenta riesgos que pueden llevar a la quiebra de una nación o empresa. Algunas empresas bancarias suelen utilizar este tipo de estrategias fraudulentas para obtener capital líquido de pequeños y medianos accionistas a base de engaños contables y fiscales.⁷

El verdadero fin del FMI como intermediario de las políticas neoliberales fue favorecer los intereses de los monopolios bancarios y empresariales, dejando desprotegidos a los pobres. Los estragos provocados por el Plan Brady en países como México, Argentina, Brasil, Chile o Venezuela son descritos en la inestabilidad social, el aumento del desempleo, el incremento de las

⁷ Martín Litwak, *Paraísos fiscales e infiernos tributarios: una mirada diferente sobre las jurisdicciones offshore y la competencia fiscal*, Buenos Aires, Innisfree, 2021.

tasas de homicidio por la violencia y la delincuencia, dando como resultado el desplazamiento de grupos humanos de su lugar de origen.

Este cambio en las reglas del juego de la gobernanza mundial contravino al poder absoluto de las soberanías para controlar sus fronteras dentro de sus territorios. Con la imposición de las políticas neoliberales, el libre mercado y la privatización, se vinculó el espíritu de la globalización para promulgar el fin de las fronteras. Óscar Ugarteche expresa:

En general, 51 de las 100 economías más grandes del mundo son corporaciones. En este contexto financiero y de dominio económico, las empresas trasnacionales mantienen el 90% de todas las patentes de tecnología y productos en el mundo y participan con el 70% del comercio mundial. Más del 30% de este comercio es intra-firma, es decir, se efectúan los intercambios entre unidades de la misma corporación. El número de empresas trasnacionales en el mundo saltó de siete mil en 1970 a 40 mil en 1995. De éstos, más de la mitad provienen de Francia, Holanda, Alemania, Japón y Estados Unidos.⁸

La globalización, como esencia natural en el motor financiero de los grandes bancos, permitió que los mercados de capitales y bienes traspasaran los territorios soberanos. Mientras las transacciones financieras daban vida a un esquema económico provisto de ganancias extraordinarias para los capitalistas. Por otro lado, se explotaba la fuerza de trabajo, se abarataban los salarios y el empleo se convertía en una estructura de subcontratación (*outsourcing*).

La esencia del FMI de manera suspicaz implantó una economía que dio salida a la política, es decir, el nuevo pensamiento financiero hizo que la política quedara subordinada a la lógica económica. El sistema financiero es el mercado que cuenta con una estructura integral internacional, dando forma a una estructura cada vez más articulada.

Con la ayuda del avance tecnológico en las telecomunicaciones e informática, los mercados financieros en el mundo mantienen un ritmo de operación las 24 horas del día, los 365 días del año sin interrupción alguna. Entre los mercados financieros más importantes se encuentran los siguientes: Londres, Singapur, San Francisco, Tokio, Hong Kong, Fráncfort, Abu Dhabi, Nueva York y Chicago. Esta conversión de las tecnologías en un mundo virtual y financiero se consolidó con la aceleración satelital que permitió en las transacciones el flujo de interconectividad en tiempo récord.

⁸ Óscar Ugarteche, *Arquitectura financiera internacional...*, op. cit., p. 306.

Óscar Ugarteche expresa:

Debe señalarse que hay tres momentos de globalización financiera asociados cada uno con una tecnología de las comunicaciones: la del cable (1870-1934), la del télex (1935-1995) y la del internet (1995). Cada una está relacionada con una etapa de las telecomunicaciones seguras para guardar la confidencia entre una orden de movimiento de dinero y su ejecución [...] La masificación del télex permitió las transferencias de dinero y las entregas a tiempo de fondos alrededor del mundo utilizando las redes telefónicas instaladas a inicios del siglo XX en muchos casos [...] Tras estos cambios tecnológicos y en la articulación de los mercados y sus instrumentos por la desaparición de los tipos de cambio fijos en 1971 y la creación de mecanismos de arbitraje cambiario, la globalización es distinta a inicios del siglo XXI que a fines del siglo XIX. La masificación del acceso a los mercados cambiarios y de valores es un rasgo singular del siglo XXI. Todo agente económico puede ingresar a mirar sus cuentas y moverlas sin mayores restricciones, salvo las que coloque su bróker. Si bien había 10 mil suscriptores de télex en 1934 y algunos cientos suscriptores de clave en 1890, actualmente hay 3 500 millones de usuarios de internet a septiembre de 2016, cifra que aumenta cada segundo.⁹

Esta globalización financiera ha sido el escalón de oro de los dueños de los bancos para establecer una red de negocios acorde con el potencial de sus intereses económicos. Sin duda, la transformación de las telecomunicaciones y el internet facilitaron la interconectividad global para realizar acuerdos financieros en cualquier punto del mundo.

Como estrategia adicional de los mercados financieros internacionales, los asesores bancarios sacan una ventaja sobre los pequeños y medianos competidores, que son desplazados o aniquilados por las políticas económicas neoliberales. En la práctica financiera, los dueños del gran capital bancario plasman su legado con la siguiente frase: “demasiado grandes para quebrar”.

A la globalización se debe añadir el efecto de la financiarización durante el final del siglo XX.¹⁰ Este cambio en la mecánica de la acumulación productiva a una fase de acumulación financiera es clave para comprender las prácticas de ilegalidad cometidas por delincuentes transaccionales en su búsqueda por alcanzar el éxito financiero.

⁹ *Ibid.*, pp. 310-313.

¹⁰ Julio Virgoli, *Crimenes excelentes: delitos de cuello blanco, crimen organizado y corrupción*, Argentina, Editores del Puerto, 2004.

LA FINANCIARIZACIÓN COMO TAPADERA
DEL DEPARTAMENTO DEL TESORO DE ESTADOS UNIDOS

La complejidad de la edificación financiera global en la Bolsa de Valores durante el siglo XX tuvo una gran transformación en su estructura económica. Su base de operación global se vio diseñada bajo una lógica de acumulación financiera, cuyo propósito era el bienestar de los centros bancarios de origen estadounidense, primordialmente. El macroproyecto financiero se acopló de manera idónea con la globalización y un ingrediente magistral llamado financiarización, término que surgió en la década de 1980 con el fin estratégico de modificar las entrañas de las prácticas económicas de los mercados financieros en favor del capital privado. En pocas palabras, se alteró la estructura económica de los bancos y las empresas, afectando la autorregulación en la dinámica del capitalismo. Esta nueva filosofía neoliberal consiste en aumentar el poder en la toma de decisión de los grandes accionistas en las operaciones financieras a escala mundial, con el objetivo de aumentar el ingreso y evitar el riesgo.

En esta innovadora perspectiva económica se puede observar una mezcla de los estilos estadounidense y británico. Su influencia en la integración de un sistema financiero internacional, donde se presenta un salto de la vieja visión fordista a una nueva normativa neoliberal. La esencia en este proceso financiero se distingue por la compra y venta de bienes, en un mercado de capitales sin la supervisión del Estado o instancias gubernamentales que lo regulen.

Es indudable el cambio en las relaciones económicas y sociales que se producen en esta nueva edificación financiera global. Además, la financiarización permite a las empresas transnacionales (ETN) y a la Gran Banca (BT), realizar transacciones financieras en otros países, conocidos como paraísos fiscales, para obtener mayores beneficios.

Las ganancias obtenidas por estas grandes empresas, no recaen en el desarrollo económico ni en la distribución adecuada en el ingreso y mucho menos en la producción de empleo. El efecto colateral en esta agudización del proceso económico son los trabajadores y consumidores, quienes son las víctimas. Óscar Ugarteche señala: “lo que hay es un cambio de eje entre la lógica de acumulación productiva y la lógica de acumulación financiera, donde la rentabilidad se busca en lo financiero y no en lo productivo debido a los límites tecnológicos del capital”.¹¹

¹¹ Óscar Ugarteche, *Arquitectura financiera internacional...*, op. cit., p. 319.

La extensión de la financiarización contribuye al crecimiento de la economía en algunos países donde se concentra la mayor inversión económica de las empresas y los bancos. Entre 1980 y 2015, estas economías tuvieron un crecimiento importante a partir de la puesta en práctica de las políticas neoliberales y posteriormente se consideran paraísos fiscales, entre las cuales se encuentran: Qatar, Macao, Luxemburgo, Liechtenstein, Bermuda, Singapur e Isle of Man.

Estos países muestran a la perfección el papel significativo de la financiarización en el siglo XXI. La trascendencia en la conversión del capital indica que el capital financiero tiene una mayor tasa de ganancia en estos pequeños países, llamados paraísos fiscales, que en el resto del mundo. Esta concentración del ingreso se debe a los mercados mundiales de capitales que funcionan los 365 días del año, las 24 horas del día, con un pequeño margen de ganancia que beneficia a las élites bancarias y empresarias. Óscar Ugarteche explica:

Por ejemplo, normalmente las operaciones en moneda extranjera se hacen en el mercado cambiario, apostando por variaciones en los dos últimos dígitos de cuatro decimales. Así, en el mercado cambiario se cita 1 USD = 19.8245 MXN. En el mercado a futuros, para que sea rentable la operación, se invierte pasando de dólares a pesos mexicanos a 19.8245, pero la operación inversa de recompra del dólar se hace necesariamente por menos, por ejemplo 19.8200 = 1 USD. Esa diferencia de 0.0045 centavos de peso mexicano, menos costos de transacción, es la rentabilidad de la operación. Es decir, estas son operaciones rápidas y frecuentes que sólo se hacen en grandes volúmenes para que el resultado sea interesante para el fondo o fondo de cobertura. El margen de ganancia es tan pequeño ($0.0045 / 19.8245 = 0.025\%$), que éstas se efectúan desde paraísos fiscales para que no le carguen ningún tipo de impuesto a las ganancias. De este modo, todas las grandes plazas financieras internacionales son francas fiscales.¹²

El avance tecnológico en el sistema financiero facilita de manera automática las transacciones comerciales con algoritmos a escala mundial. La velocidad para realizar operaciones desde cualquier parte del mundo hacia estos centros bursátiles conocidos como centros financieros extraterritoriales (CFE), centros *offshore* o paraísos fiscales, pone en marcha un sofisticado programa para manejar el riesgo de las transacciones.

¹² *Ibid.*, p. 321.

Una transacción realizada desde un CFE es libre de impuesto, lo cual indica el beneficio económico que brinda el mercado diario a la Gran Banca, así como al ámbito bancario y empresarial internacional para llevar a cabo sus operaciones desde su lugar de origen, o desde estos centros offshore. Sin duda, las ventajas que ofrecen estos paraísos fiscales consisten en promover un sistema que aprueba cada operación sin el cobro de un impuesto.

Esta situación financiera involucra la actividad del intermediario financiero, cuyo papel central es operar el capital de las personas físicas o morales para asesorar sobre las ventajas o riesgos que pueden producirse en situaciones donde se retira o invierte el dinero. Esta práctica es un claro ejemplo del funcionamiento de la edificación financiera global, donde el Estado dejó de tener presencia y el mercado financiero robustece la estructura financiera para beneficio de los monopolios bancarios y empresariales.

La innovación en este complejo arquitectónico financiero, también suele ocuparse para actividades de dudosa procedencia, es decir, prácticas delictivas como el lavado de dinero o la evasión fiscal, producto de la delincuencia transaccional. Esta ventaja que ofrece el motor financiero para financiar un ámbito operativo poco transparente, contiene además el anonimato o secreto bancario, para evadir la solicitud de revisión fiscal de las autoridades competentes sobre el titular de la o las cuentas a investigar. La esencia de los artilugios utilizados por los paraísos fiscales se encuentra plasmada en instrumentos legalmente constituidos en su normatividad jurídica y financiera para proteger la identidad e intereses de sus clientes. Entre las normas escritas podemos mencionar las siguientes: *a)* Ley del secreto bancario, *b)* régimen fiscal inoperante, *c)* entidades donde la titularidad y finalidad de los fideicomisos o fundaciones es de difícil acceso para su identificación, *d)* omisión intencional de la supervisión y *e)* una incorporación flexible de la corporación bancaria o empresarial, donde no se requiere su presencia local. Óscar Ugarteche explica:

Dice el FMI que los CFE pueden utilizarse por motivos legítimos, aprovechando: 1) menor tributación explícita y consecuentemente mayores utilidades después de impuestos; 2) marcos regulatorios prudenciales más simples que reducen impuestos implícitos; 3) mínimos trámites de incorporación; 4) la existencia de adecuados marcos legales que salvaguarden la integridad de las relaciones principal-agente; 5) la proximidad a las principales economías, o a los países, para atraer flujos de capital; 6) la reputación de CFE específicos y los servicios especializados que brinda; 7) libertad de controles de cambio, y 8) un medio para salvaguardar los activos de los efectos de litigio, etcétera.¹³

¹³ *Ibid.*, p. 325.

También es importante agregar que los CFE suelen ser utilizados por las organizaciones de la delincuencia para lavar dinero producto de actividades de diversos tipos de tráfico (drogas, seres humanos, armas, vida silvestre y marítima, piezas de arte, órganos humanos, hidrocarburos, etcétera).

Por lo cual, los paraísos fiscales o centros offshore pueden ofrecer un amplio margen de oportunidad para actividades legales como ilegales. Su existencia en sí misma, abre debate sobre su funcionamiento y las ventajas ofrecidas a los titulares de cuentas que realizan transacciones con recursos provenientes de la criminalidad. Lo único que está claro en las operaciones financieras es el constante ritmo del capital que no sucumbe a la moral y se nutre del ritmo acelerado de la globalización y la financiarización del siglo XXI.

Actualmente, los paraísos fiscales y su edificación constituyen una predicción de las ideas de Fernand Braudel y Rudolf Hilferding sobre la dinámica del capital y el capitalismo financiero. Por una parte, Braudel menciona la relevancia de un grupo selecto de capitalistas durante el siglo XVIII que hacía uso de su poder para romper las reglas de la competencia en los intercambios de los mercados, para adquirir un mayor margen de ganancias.

En la misma secuencia de análisis sobre aquellos actores parasitarios que se encontraban navegando entre el capital bancario, comercial e industrial, Hilferding toma como punto de estudio la teoría del crédito y el dinero de Marx para hacer un notable acoplamiento y dar origen al capitalismo financiero del siglo XX, el cual se transforma en una edificación financiera donde se promulga una filosofía económica bancaria y empresarial parasitaria.

Esta magistral edificación financiera mantiene como expresión de dominio un discurso económico y político para establecer normas desde el campo del poder bancario. Desde 1960, este imperio ha tejido una ingeniosa red financiera internacional para ejecutar el dominio bancario en diversos puntos del mundo. Lo emblemático de esta hegemonía estadounidense es su perseverancia para imponer su ley del más fuerte.

El éxito del entramado de la edificación financiera global, se da gracias al apoyo del Departamento del Tesoro de Estados Unidos y la influencia económica y política de los monopolios bancarios estadounidenses, que han intervenido de manera puntual en la planificación de un aparato financiero que no está sujeto a ninguna dependencia extranjera que cuestione sus lineamientos económicos y políticos.

Esta maniobra estratégica de los banqueros es la jugada maestra para quitar del mercado bancario a los pequeños y medianos competidores de la escena nacional e internacional. Con la ayuda de la globalización y la financiarización se traza un plan de rescate con el objetivo de evitar que nueve de los más importantes bancos del mundo quebraran.

Con el lema “demasiado grande para quebrar”, se llevó a cabo la mayor estafa mundial en Estados Unidos para proteger los intereses de los monopolios bancarios a costa del bienestar de la población nacional y mundial. En 1984, tras la quiebra del Continental Illinois Bank, el sistema financiero bancario en Estados Unidos fabricó, con la ayuda del capital ficticio, activos financieros por un monto total de 544 millones de dólares, con el único propósito de rescatar al emporio bancario.

En este escenario crítico se formuló el concepto “demasiado grande para quebrar”, cuyo propósito tenía implícito favorecer a un grupo de poder bancario. Esta decisión tuvo como partícipes al secretario del Tesoro del Banco Central de Estados Unidos y del grupo de banqueros que se encontraban en riesgo de perder sus propiedades y acciones, sin consultar con la sociedad.

La visión que tiene esta normatividad bancaria es su imposición de poder sobre aquellas instituciones bancarias que cumplen a cabalidad con los requisitos para realizar sus funciones. Desafortunadamente dichas instituciones bancarias no cumplen con el más importante, “pertenecer a la élite bancaria”. De tal manera que al ser instituciones bancarias, pequeñas o medianas, pueden quebrar ante una crisis financiera y no contar con el respaldo del Estado frente al Departamento del Tesoro de Estados Unidos.

La diferencia con los bancos “demasiado grandes para quebrar”, es la injusta desigualdad de condiciones que tienen con instituciones bancarias que no son parte del gremio de poder bancario. La lógica que opera entre los bancos correctos para quebrar, mantiene una constante en el riesgo de quebrar ante una crisis financiera a gran escala, mientras que los bancos “demasiados grandes para quebrar” están protegidos por el manto del Tesoro de Estados Unidos.

Por ejemplo, en 2016 se encontraban en operación nueve bancos “demasiado grandes para quebrar”, este pequeño número representaba 0.1517% del total de instituciones bancarias en Estados Unidos, en 2008 fueron acreedoras de un apoyo de 700 mil millones de dólares por parte del gobierno federal en el Programa denominado Troubled Asset Relief Program (TARP), en la administración Bush y bajo el asesoramiento del secretario del Tesoro, Henry Merritt Paulson, exdirector de Goldman Sach.

Como se describe en el cuadro 1, los nueve monopolios bancarios que se encontraban dentro de la filosofía “demasiado grandes para quebrar”, tienen el control del 73% de los activos financieros en Estados Unidos, en comparación con 6 582 bancos de “tamaño correcto para quebrar”, que sólo representan 27% de los activos en dicho país.

CUADRO 1

Tamaño de los nueve bancos más grandes de Estados Unidos 2007-2016

Nombre del banco	Ciudad de residencia	Valor total de activos 2016 (USD)	Valor total de activos 2012 (USD)	Valor total de activos 2007 (USD)	D 07-16 (%)
JP Morgan Chase & Co. (1039502)	Nueva York, NY	2 490 972 000	2 359 141 000	1 397 018 748	778
Bank of America (1073757)	Charlotte, Carolina del Norte	2 189 266 000	2 212 004 452	1 667 392 017	331
Wells Fargo & Co. (1120754)	San Francisco, California	1 930 115 000	1 422 968 000	529 761 884	2264
Citigroup Inc. (1951350)	Nueva York, NY	1 792 077 000	1 864 660 000	1 351 214 334	333
Goldman Sachs Group, Inc., the (2380443)	Nueva York, NY	860 185 000	938 770 000	1 119 796 000	-23
Morgan Stanley (2162966)	Nueva York, NY	814 949 000	780 960 000	1 045 409 000	-22
U.S. Bancorp (1119794)	Minneapolis, Minnesota	445 964 000	353 855 000	237 787 749	888
PNC Financial Services Group, Inc., the (1069778)	Pittsburgh, Pensilvania	366 872 249	305 285 879	138 920 000	1164
Capital One Financial Corporation (2277860)	McLean, Virginia	357 158 294	313 040 688	150 499 100	1137
Total		11 247 558 543	10 550 685 019	7 637 798 832	447

Fuente: elaboración a partir de Óscar Ugarteche, *Arquitectura financiera internacional*, op. cit., pp. 338-339.

Entre 2007 y 2016, el Departamento del Tesoro implementó acciones de protección con los nueve bancos más emblemáticos para evitar los efectos negativos de la crisis de las hipotecas supprime. Sin embargo, otras instituciones bancarias no tuvieron la misma oportunidad, lo cual representó la cifra de 547 bancos que quebraron en un lapso de nueve años.

Una parte de las instituciones bancarias que tenían el tamaño correcto para quebrar fueron adquiridos por los bancos demasiado grandes para quebrar. De acuerdo con Óscar Ugarteche, las grandes instituciones bancarias que realizaron la compra fueron los siguientes:

- 1) J.P. Morgan compró el banco de inversión Ver Stearns y Chase Manhattan Bank;
- 2) Bank of American compró la casa de bolsa Merrill Lynch y Maryland Bank of North America –tarjetas de crédito;
- 3) Wells Fargo Bank compró Wachovia;
- 4) Citigroup, que compró Travelers Insurance en 1998, fue capitalizada;
- 5) Goldman Sach no compró ninguna otra entidad;
- 6) Morgan Stanley compró Smith Barney, otro banco de inversión;
- 7) US Bancorp compró First Bank and Colorado National Bank;
- 8) PNC Financial Services Group compró National City Corporation, Sterling Financial, Yardville National Bancorp y Mercantile Bankshares Corporation;
- 9) Capital One compró ING Direct y GE Capital's Healthcare Financial Services Lending Business, y
- 10) TD group US Holding compró Epoch Holding Corporation y Scottrade Bank.¹⁴

Con la compra de las instituciones bancarias en bancarrota, los grandes bancos demasiado grandes para quebrar se consolidaron como pieza clave en la toma de decisión del Departamento del Tesoro. Su red de poder bancario y financiero establece un control permanente sobre las políticas económicas y fiscales en los ámbitos nacional e internacional que favorecen a los dueños de estas instituciones. ¿Cómo es posible este apoyo del Departamento del Tesoro a estas nueve instituciones bancarias? Es notorio que la edificación del poder bancario se instaló en 1980, con la desregulación y privatización producto del neoliberalismo y el apoyo de los secretarios del Departamento del Tesoro de Estados Unidos.

Es emblemático distinguir que gran parte de los secretarios del Tesoro provienen del ámbito financiero. Esto indica claramente el respaldo a las élites bancarias para fortalecer su poder en la toma de decisiones sobre las políticas y normas económicas desarrolladas en el FMI y el Banco Mundial.

¹⁴ *Ibid.*, pp. 336-337.

Estos delincuentes transaccionales trazaron un esquema financiero perfectamente detallado para concretar su poder en la edificación financiera internacional y escapar a la vigilancia gubernamental.

Con esta irrupción al poder, la banca privada ha suprimido el riesgo con su principio “demasiado grande para quebrar”. Con la aplicación de esta regla los grandes monopolios bancarios se liberan de la autorregulación y escapan a la lógica natural del capitalismo.

Esta fase de desregulación en la edificación financiera internacional en el siglo XXI, se contrapone con el concepto de mercado autorregulado utilizado por Karl Polanyi. A partir del pensamiento del economista político vienés, se establece el mercado en un plan donde el dinero se articula en un sistema financiero que integra al capital ficticio y al capital dinerario. De tal manera que al hablar de un sistema existe una autorregulación en sí mismo, lo cual permite identificar que todos los sistemas se autorregulan, como es el caso del sistema económico.

Sin embargo, en la disputa por el poder financiero, los oligopolios o monopolios bancarios crean excepciones donde la norma expuesta es la ley del más fuerte. Es decir, cuando la contienda es oligopólica no existe la autorregulación. Esto indica que existen anomalías dentro del sistema financiero que eventualmente favorece los intereses del gran capital bancario.

Por lo tanto, la influencia de los agentes situados en el corazón financiero de Estados Unidos mueve los hilos de la economía y las finanzas nacionales y mundiales desde el Departamento del Tesoro.

La presencia de actores financieros en el Departamento del Tesoro es innegable (cuadro 2). La procedencia de los titulares del Tesoro está ligada al sector bancario, salvo los casos de Paul H. O'Neill y John W. Snow, quienes provenían del ámbito productivo y no bancario. La evidencia permite identificar una embestida al poder desde el capital privado bancario, es decir, la Gran Banca. Este embate del poder de las instituciones bancarias en el corazón del motor económico de Estados Unidos, contempló eliminar el riesgo a los intereses de las élites con su lema “demasiado grandes para quebrar”.

Como parte del compromiso para proteger el patrimonio económico bancario tras la crisis de 2008, el entonces secretario del Tesoro, Henry Paulson, expresidente de Goldman Sachs, presionó al expresidente George Bush para obtener 250 000 millones de dólares para distribuirlos entre las nueve instituciones bancarias en la modalidad de acciones preferentes con tasas fijas de interés.

CUADRO 2
Secretarios del Tesoro de Estados Unidos entre 1961 y 1979

Nombre	Periodo	Presidencia	Procedencia
Douglas Dillon (Nueva Jersey)	21 de enero de 1961 – 22 de noviembre de 1963 22 de noviembre de 1963 - 1 de abril de 1965	John F. Kennedy Lyndon B. Johnson	Director ejecutivo en Dillon Read IB
Henry H. Fowler (Virginia)	1 de abril de 1965 – 20 de diciembre de 1968	Lyndon B. Johnson	Abogado, funcionario público
Joseph W. Barr (Indiana)	21 de diciembre de 1968 – 20 de enero de 1969	Lyndon B. Johnson	Economista, funcionario público
David M. Kennedy (Utah)	22 de enero de 1969 – 11 de febrero de 1971	Richard Nixon	Director ejecutivo en el Continental Illinois Bank
John B. Connally (Texas)	11 de febrero de 1971 – 12 de junio de 1972	Richard Nixon	Abogado, petrolero
George P. Shultz (Illinois)	12 de junio de 1972 – 8 de mayo de 1974	Richard Nixon	Académico
William E. Simon (Nueva Jersey)	8 de mayo de 1974 – 9 de agosto de 1974 9 de agosto de 1974 – 20 de enero de 1977	Richard Nixon Gerald Ford	Socio en Salomon Brothers
W. Michael Blumenthal (Michigan)	23 de enero de 1977 – 4 de agosto de 1979	Jimmy Carter	Director ejecutivo en Unisys
G. William Miller (Rhode Island)	6 de agosto de 1979 – 20 de enero de 1981	Jimmy Carter	Director ejecutivo en Textron (complejo militar industrial); presidente de la Reserva Federal
Donald T. Reagan (Nueva Jersey)	22 de enero de 1981 – 2 de febrero de 1985	Ronald Reagan	Director ejecutivo en Merrill Lynch
James A. Baker, III (Texas)	3 de febrero de 1985 – 17 de agosto de 1988	Ronald Reagan	Abogado, socio mayoritario en Baker and Botts

continúa...

CUADRO 2
(continuación)

Nombre	Periodo	Presidencia	Procedencia
Nicholas F. Brady (Nueva Jersey)	16 de septiembre de 1988 – 20 de enero de 1989 20 de enero de 1989 – 17 de enero de 1993	Ronald Reagan George H. W. Bush	Director ejecutivo en Dillon Read IB
Lloyd M. Bentsen (Texas)	22 de enero de 1993 – 22 de diciembre de 1994	Bill Clinton	Director ejecutivo en Lincoln Consolidated Financial Services
Robert E. Rubin (Nueva York)	10 de enero de 1995 – 2 de julio de 1999	Bill Clinton	Director ejecutivo y presidente en Goldman Sachs
Lawrence H. Summers (Massachusetts)	2 de julio de 1999 – 20 de enero de 2001	Bill Clinton	Asesor financiero y académico
Paul H. O'Neill (Pennsylvania)	30 de enero de 2001 – 31 de diciembre de 2002	George W. Bush	Director ejecutivo en Alcoa
John W. Snow (Virginia)	3 de febrero de 2003 – 29 de junio de 2006	George W. Bush	Abogado, presidente y director ejecutivo en CSX (industria ferroviaria)
Henry M. Paulson, Jr. (Illinois)	10 de julio de 2006 – 20 de enero de 2009	George W. Bush	Director ejecutivo en Goldman Sachs
Timothy F. Geithner (Nueva York)	26 de enero de 2009 – 25 de enero de 2013	Barack Obama	Funcionario público en el Tesoro, Fondo Monetario Internacional, presidente de la Reserva Federal, Nueva York
Jacob J. Lew (Nueva York)	27 de febrero de 2013 – 20 de enero de 2016	Barack Obama	Citigroup, funcionario público
Steven Mnuchin (Nueva York)	13 de febrero de 2017 – 20 de enero de 2021	Donald Trump	Goldman Sachs
Janet Yellen (Brooklyn)	25 de enero de 2021 –	Joe Biden	Escuela de Negocios Hass en la Universidad de California Berkeley

Fuente: Departamento del Tesoro de Estados Unidos <www.treasury.gov/about/history/Pages/edu_history_secretary_index.aspx>.

Esta simulación en el poder añadió como premisa el manejo de los recursos públicos para emplearlos de manera puntual en el rescate de las instituciones bancarias que estuvieron en riesgo de quebrar durante la crisis de 2008.

Durante los primeros meses de 2009 se bonificó la cantidad de 20 000 millones de dólares para los dueños de los nueve bancos más grandes de Estados Unidos, posteriormente se entregaron 15 000 millones de dólares para los altos directivos de estas instituciones bancarias, y finalmente la cantidad de 5 000 millones de dólares para los operadores de mercados. La inyección de millones de dólares de recursos públicos fue esencial para constatar el lema “demasiado grande para quebrar”.

De modo efectivo, el Departamento del Tesoro se convierte en un espacio criminógeno. En este ambiente gubernamental se forman prestigiados hombres y mujeres para el diseño de políticas económicas, monetarias y fiscales en beneficio del poder bancario y empresarial.

Sin embargo, detrás de esta apariencia de renombre y autoridad se encuentran delincuentes transaccionales listos para actuar en nombre del capital bancario parasitario, a costa del bienestar económico de naciones en diferentes partes del mundo.

CONCLUSIÓN

Los apartados que organizan este artículo pueden ser eficientes como diagnóstico para comprender la estructura de la delincuencia transaccional, el dominio que ésta ejerce en el sistema financiero y la violencia contra la competencia para expulsarla del sistema bancario y empresarial; así como la autoridad estructural para designar presidentes y asesores políticos que inclinen la balanza monetaria y política a su favor. Entre su configuración estructural, el neoliberalismo instrumentaliza al aparato del Estado para la reproducción de los fines del capital financiero.

La discusión sobre la categoría de delincuencia transaccional aporta respuestas sobre las diversas actividades depredadoras que se producen en el sistema bancario y empresarial en el siglo XXI. La decisión de aplicar la definición de delincuencia transaccional al mundo empresarial y bancario puede ser el primer paso para revelar la violencia perpetrada por una estructura financiera que determina la conciencia y el desempeño de las personas jurídicas.

La analogía entre delincuentes y delincuencia transaccional tiene en común lo siguiente: el primero es un individuo que actúa motivado por su comportamiento desviado para transgredir la estructura social. En el caso de

la delincuencia transaccional, la estructura social crea la trampa para definir la norma a partir de una carga simbólica como las formas y figuras jurídicas que determinan el acto punible.

Este artículo describe el desenvolvimiento de prácticas estructurales abusivas y especulativas desde el siglo XVIII. Con la morosidad financiera se incorpora el fraude monetario para, posteriormente, insertar la usura como parte de la evolución de la delincuencia transaccional en el capitalismo financiero. Los destellos del sistema bancario y empresarial reflejan los patrones depredadores determinados por la estructura financiera.

En el siglo XX, la definición de delincuencia transaccional se establece a partir de élites bancarias y mercados empresariales que ofrecen una amplia variedad de espacios criminógenos; así como una contabilidad engañosa, dinámicas organizacionales fraudulentas, violaciones a los estatus empresariales y bancarios, perpetradas por psicópatas corporativos cuyo fin es la codicia y el poder financiero.

En esta arquitectura financiera se localiza la existencia de sistemas bancarios y empresariales en su modalidad de personas jurídicas, como son: JP Morgan Chase & Co., Bank of America, Wells Fargo & Co., Citigroup Inc., Goldman Sachs Group Inc., Morgan Stanley, U.S. Bancorp, PNC Financial Services Group, Inc., Capital One Financial Corporation y la empresa Odebretch en Brasil.

El siglo XXI permite identificar el funcionamiento de la estructura bancaria y empresarial como sistemas subordinados a la estructura de la delincuencia transaccional. Con apoyo del sistema político se obtienen marcos legislativos que permiten la trampa para ocultar su riqueza en espacios no regulados por el Estado, como los paraísos fiscales y las empresas offshore.

Este nuevo milenio es fiel testigo del advenimiento de crisis económicas promovidas por actividades financieras ilegales, que dan paso a dinámicas de violencia transnacional que ocasionan daños irreparables en los recursos naturales, materiales y económicos.

Los efectos colaterales de las actividades de la delincuencia transaccional colapsan y destruyen el patrimonio financiero de millones de víctimas afectadas por ésta. La acumulación por despojo puso de manifiesto la insaciabilidad de las corporaciones bancarias transnacionales para obtener grandes ganancias financieras, sin importar los riesgos y violencias producidas en diversos Estados de América Latina, Europa, Asia y África.

Las crisis financieras, producto de las acciones especulativas de los bancos y empresas transnacionales, promueven el colapso de la vida productiva de millones de personas, quienes pierden su patrimonio, su trabajo y la propia vida. Las consecuencias devastadoras de la estructura de la delincuencia

transaccional ilustran adecuadamente el saqueo de los recursos naturales y productivos de la sociedad.

El resultado negativo en las últimas tres décadas refleja el paso de la aniquilación del neoliberalismo que da vida a una estructura transaccional sofisticada e innovadora que destruye todo a su alrededor. La evidencia permite identificar los rastros de acumulación por despojo de los grandes emporios bancarios y empresariales, el despido de miles de trabajadores, la explotación de los recursos naturales sin la vigilancia del Estado. La migración de millones de campesinos a las grandes ciudades y el incremento de la incidencia delictiva, son tan sólo un pequeño puñado de efectos producidos por la delincuencia transaccional.

Esta delincuencia muestra la racionalidad bancaria y empresarial que lleva a la irracionalidad, así como su dominio sobre la política y la sociedad civil. El discurso codificado de las finanzas se convierte en un lenguaje propio de los bancos y las empresas para definir las categorías del derecho penal. Aquí se inventa la trampa y se hace la norma, es decir, la trampa genera la norma a partir de los intereses de la estructura capitalista.

La definición de las formas y figuras jurídicas descritas en los códigos de justicia penal, sólo describen el delito convencional. La ambigüedad que existe en la definición de las categorías penales permite evidenciar la debilidad de las sanciones para castigar los comportamientos desarrollados en los ámbitos empresariales y bancarios, con el mismo rigor que los comportamientos individuales de los delitos del narcotráfico o de la delincuencia organizada.

El poder de la estructura de la delincuencia transaccional es completamente congruente con la lógica del capital: mientras más ganancia, mayor beneficio. Este paso de acumulación se vincula con la política para crear códigos, discursos y valores morales que son aprobados y reproducidos sobre los estereotipos delictivos que deben ser perseguidos por las instancias de seguridad en los tres órdenes de gobierno.

La delincuencia transaccional posee el manto de la persuasión, se mimetiza en las estructuras del poder bancario y empresarial para moldear a la sociedad a sus intereses de despojo. Es evidente la debilidad del Estado para promulgar un derecho penal que frene el funcionamiento de su sistema.

Los delitos de alto impacto se insertan adecuadamente en la percepción de la ciudadanía y la creación de políticas reactivas enfocadas a la prevención del delito individual. Este panorama de la prevención de la violencia y la delincuencia individual contiene una gama de moralidad que desvía su atención de la delincuencia transaccional.

El ser social individual del delincuente violento en su modalidad de terrorista, narcotraficante, psicópata criminal, violador homicida, asesino serial,

secuestrador o agresor sexual de menores está determinado por la estructura social, la cual contribuye a infundir en la sociedad una histeria colectiva.

La construcción del delincuente individual plagado de discursos filosóficos y científicos, despliega una orientación que señala como objeto de estudio sólo a los comportamientos individuales de los grupos marginados. Para este grupo de individuos se diseña una maquinaria de castigos de acuerdo con la dogmática jurídico penal y la criminología positivista.

Al parecer, las maniobras fraudulentas de las estructuras bancarias y empresariales que mueven fortunas con fondos de cobertura y que generan mayores daños a la sociedad, pasan desapercibidas y son poco señaladas en los medios de comunicación, de los cuales son propietarios, como las cadenas televisivas BBC, CNN y The Fox News.

La sociedad no presta atención, los ciudadanos no son conscientes del riesgo que corren de manera indirecta con las acciones de la delincuencia transaccional. Poca atención se da a la estructura del poder económico, que promueve la internalización de comportamientos de corrupción, cohecho, lavado de dinero, maquilleo contable y tráfico de influencias; es el caso de individuos como Emilio Lozoya Austin (desfalco de Pemex), Bernard L. Madoff (maniobras fraudulentas en Madoff Investment Securities), Josh Mcgregor (apalancamiento contable en Lehman Brothers), Kenneth Lay (prácticas contables ilegales en Enron Corporation) y Nick Leeson (operaciones financieras de alto riesgo en Baring Bank).

Finalmente, esta tesis plantea el poder que ejerce la estructura de la delincuencia transaccional como producto del neoliberalismo y el capital financiero. La libertad para desempeñar actividades delictivas en los sistemas empresariales, bancarios y políticos, brinda la inmunidad e impunidad necesarias para no ser identificada por la doctrina penal. Su funcionamiento desviado es parte de la reproducción del comportamiento criminal de banqueros, empresarios y políticos corruptos.

Las estructuras empresariales y bancarias se autorregulan a sí mismas. La falta de organismos de supervisión y vigilancia independientes repercute en la comprensión de la delincuencia transaccional y su responsabilidad en el funcionamiento de la reproducción de comportamientos en actividades de lavado de dinero, cohecho o corrupción política.

La trampa a partir de la norma edifica instituciones de seguridad para combatir el crimen individual, mientras tanto, son incapaces de producir reglas que se encuentren a la altura de los modernos desafíos de la delincuencia transaccional del siglo XXI. No existen instancias independientes o académicas que hoy puedan analizar el funcionamiento de la estructura de la delincuencia transaccional global.

El gran ganador es el sistema capitalista financiero, que mediante los monopolios bancarios y empresariales trasnacionales incrementa sus ganancias de manera desproporcionada, a costa del bienestar social y económico de poblaciones enteras en el mundo.