



La moral de un amoral

Pedro Andrés Moreno | Fernando Moreno



La moral de un amoral

Pedro Andrés Moreno | Fernando Moreno





La moral de un amoral

© Autores

Pedro Andrés Moreno

Fernando Moreno

**Docentes de la Universidad Católica
de Cuenca - Ecuador**

Primera edición: mayo de 2026

ISBN: 978-9942-27-399-4

e-ISBN: 978-9942-27-400-7

DOI: [https://doi.org/10.26871/](https://doi.org/10.26871/EDUNICA.197)

EDUNICA.197

© (EDUNICA)

Larizza Pozo Astudillo

Gerente

Paúl Miño Armijos

Edición y corrección

Vicente Condo Zhimnay

Diseño y diagramación

Dirección: Tomás Ordóñez 6-41 y
Presidente Córdova

Teléfono: 099 517 8716

E-mail: edunica@ucacue.edu.ec

© Universidad Católica de Cuenca

Agustín Borja Pozo

Rector

Vanessa Bermeo Pazmiño

Vicerrectora de docencia

Rafael García Abad

Vicerrector de investigación

Marcelo Aguilera Crespo

Vicerrector general

Editorial Universitaria Católica

Cuenca-Ecuador



Esta obra cumplió con el proceso de revisión por pares académicos bajo la modalidad de doble par ciego.

Queda prohibida la reproducción total o parcial de la obra sin permiso por escrito de la Universidad Católica de Cuenca, quien se reserva los derechos para la primera edición.

Índice

Prólogo	9
Introducción	11
Capítulo 1	
El principio del pensamiento: materialismo, idealismo y la existencia de Dios	17
Capítulo 2	
La negación de lo intrínseco, el utilitarismo y el Estado.....	31
1. Acerca de la construcción histórica de los Estados.....	32
2. Sobre la construcción de un contrato social.....	35
3. Reconstruyendo el contrato social	37
4. Rasgos característicos del nuevo contrato social	43
4.1. Sobre el principio de eficiencia del instrumento.....	44

4.2. Sobre nuestros clientes racionales y precavidos.....	45
5. Aplicación práctica del nuevo contrato social: economía-política.....	46
5.1. El poder como criterio normativo	47
5.2. Igualdad funcional, no igualdad moral	48
5.3. La competencia como medio, no como principio.....	49
5.4. Todo desperdicio es decadencia.....	50
5.5. Modularidad adaptativa: anatomía del poder eficiente	51
5.6. El rechazo del valor intrínseco	53
5.7. Cierre: una economía sin mística, un contrato sin ornamento	54

Capítulo 3

Del origen de las naciones y la madre de todos los males de la humanidad57

1. Sobre la justificación histórica de la división de las naciones.....	58
2. La paradoja del contrato social democrático y la división del mundo.....	61
3. La manzana de la discordia: introducción al romanticismo cultural.....	63
4. ¿Cómo matar a Apofis? Lucha activa contra el romanticismo cultural.....	67

Capítulo 4

Las partes del contrato: los incluidos, los excluidos y los castigados.....73

1.	Las formas históricas para el establecimiento de la pertenencia.....	75
2.	Los Estados contractualistas	78
2.1.	Acerca de la conveniencia del contrato y el problema de la inclusión.....	80
2.2.	Acerca de la eficiencia del contrato y el cálculo de las externalidades	81
2.3.	El sistema más eficiente	95
3.	La inclusión y sus problemas: teoría de la acción colectiva.....	103
3.1.	Sobre los incentivos selectivos negativos: una teoría general del castigo	106
3.2.	Incentivos selectivos positivos: una teoría de la justicia distributiva.....	127
4.	Incentivos, cooperación y arquitectura del orden social	133

Capítulo 5

El consentimiento, el objeto y la causa del contrato: la ingeniería del sistema..... 139

1.	Cómo se instrumenta el ejercicio.....	141
2.	El consentimiento	142
3.	El objeto del contrato: sobre la multiplicidad de deseos, las limitaciones materiales y el public choice	146
3.1.	La maximización del objeto posible y lo atingente a las limitaciones materiales.....	148
3.2.	El objeto determinado o determinable del contrato y la reformulación de la democracia	158
3.3.	El objeto del contrato ¿posible y determinable?	183

4.	La causa del contrato: los compromisos interdependientes	185
4.1.	La causa objetiva: los primeros deberes ciudadanos.....	186
4.2.	La causa subjetiva: la legitimidad del sistema.....	189
4.3.	Las implicaciones: un sistema de derechos y obligaciones constitucionales amorales	190
5.	En síntesis: ¿cómo funciona la ingeniería del sistema?.....	191
A modo de cierre: conclusiones		195
Referencias bibliográficas		199

Prólogo

Este texto no es para quienes aún creen en romanticismos. No es para quienes suponen que la moral debe regir la política o para quienes creen que los derechos humanos tienen valor por sí mismos. No es para quienes se consuelan con ideas muy abstractas. Tampoco es para quienes confunden sensibilidad con pensamiento, ni para quienes esperan encontrar aquí un canto a la justicia, a la libertad o a la dignidad.

Este texto es para quienes se atreven a pensar sin anestesia. Para quienes están dispuestos a aceptar que las ideas no valen por su belleza, sino por su coherencia y su consecuente capacidad

transformadora del mundo. Para quienes comprenden que el Estado no es una comunidad imaginada, ni un contrato entre almas, ni una escenografía para el ejercicio del consenso, sino una simple herramienta jurídica la cual tiene objetivos y deberá procurarse su mayor eficiencia para la consecución de esos objetivos.

Lo que aquí se expone no busca agradar, ni persuadir con retórica emocional. Busca describir un modelo de organización social desde los principios más básicos del materialismo político. Niega todo valor intrínseco. Rechaza la moral como fundamento. Reduce al ser humano a su realidad funcional sin romanticismos culturales. Y sobre esa base, reconstruye la teoría del Estado, del derecho, de la economía y de la política con un solo criterio rector: la maximización del poder objetivo individual de las partes contractuales del instrumento jurídico llamado Estado.

A quienes aún estén aquí después de esta advertencia, les doy la bienvenida. Pero no esperen consuelo. Esto no es una religión. Esto es una doctrina.

Introducción

El siguiente texto surge como respuesta a la anomia política en la que nos encontramos inmersos en nuestros tiempos. Vivimos rodeados de presupuestos teóricamente coherentes, como la supuesta superación de las ideologías o la fe en una democracia llevada hasta sus últimas consecuencias, pero en realidad nos encontramos en una sociedad sin horizonte, embrutecida por discursos vacíos y atrapada en dogmas oxidados. Hoy, lo que se repite no es necesariamente lo verdadero, sino lo aceptable. La pregunta central que guía este libro es: ¿cómo podemos reconstruir el pensamiento político y jurídico desde una base materialista, funcional y evaluable, de manera que los conceptos de Estado, derechos, democracia y moral tengan un fundamento plausible y operativo en la realidad social?

Este texto se propone, como objetivos principales: examinar críticamente la naturaleza del conocimiento y la plausibilidad de diferentes corrientes filosóficas; analizar al Estado y sus instituciones como instrumentos al servicio del poder objetivo de los individuos; explorar la historia de las naciones y las causas estructurales del conflicto humano, particularmente el “romanticismo cultural”; comprender la dinámica de cooperación e incentivos en sistemas sociales; y, finalmente, reconstruir el contrato político y la democracia como tecnologías institucionales orientadas a maximizar la acción coordinada y minimizar los costos de interdependencia. La metodología combina análisis teórico, referencias históricas, ejemplos prácticos y herramientas conceptuales extraídas de la economía, la teoría de juegos, la sociología política y la filosofía materialista, aplicando criterios de eficiencia, coherencia y plausibilidad deductiva.

En el *primer capítulo* se examina el fundamento del pensamiento humano y la plausibilidad de diferentes corrientes filosóficas frente a la existencia de Dios. Se sostiene que, aunque busquemos certeza, muchas verdades solo son plausibles y falsables, como ha mostrado la historia de la ciencia desde Newton hasta Einstein. Frente a la dualidad materialismo-idealismo, se argumenta que la materia, a diferencia de las ideas o del alma, constituye la explicación más simple y coherente de la realidad, respaldada por descubrimientos en neurociencia y avances en inteligencia artificial. Asimismo, se analiza la noción de Dios y el argumento de la causa primera, confrontándolos con teorías cosmológicas modernas como la propuesta de Hawking y Hartle, que cuestionan la necesidad de un origen externo. Finalmente, se concluye que, aunque no se puede demostrar de manera absoluta la inexistencia de Dios, el materialismo

resulta la posición más plausible, estableciendo así la base filosófica de la obra.

El *capítulo segundo* examina el Estado desde una perspectiva materialista y utilitarista, rechazando la existencia de valores o derechos intrínsecos y entendiendo todas las instituciones como instrumentos para maximizar el poder objetivo de los individuos. Analiza el surgimiento histórico del Estado como producto de la fuerza y la coacción, la transición hacia contratos sociales basados en utilidad y seguridad, y la necesidad de reorganizarlo mediante principios de eficiencia, modularidad y racionalidad. Se sostiene que conceptos como libertad, igualdad o derechos solo tienen valor si cumplen fines concretos y materiales, y que la economía y la política deben orientarse a aumentar la capacidad real de acción de los ciudadanos, dejando de lado abstracciones morales o idealistas.

El *capítulo tercero* analiza el origen de las naciones y cómo su surgimiento, lejos de ser natural, se fundamenta en la fuerza material de quienes declararon propiedad sobre territorios y poblaciones, dando lugar a divisiones históricas que aún persisten. Se explora la paradoja de los Estados democráticos modernos, cuya propiedad es colectiva, y se cuestiona por qué el mundo sigue fragmentado pese a que ya no existen limitaciones materiales ni administrativas insuperables. Además, se introduce el concepto de “romanticismo cultural” como la causa estructural de los grandes males de la humanidad —racismo, sexismo, xenofobia y nacionalismo—, derivado de la idealización de diferencias arbitrarias, y se plantea que solo superando esta lógica se podría concebir un contrato social global capaz de unir a toda la humanidad bajo un único Estado eficiente y protector.

El *capítulo cuarto* aborda la compleja dinámica de la cooperación y la inclusión dentro de los sistemas sociales y estatales, partiendo de la tensión entre intereses individuales y colectivos. A partir de las ideas clásicas de Adam Smith y del análisis contemporáneo de Mancur Olson, se muestra que la acción colectiva enfrenta desafíos crecientes a medida que aumenta el tamaño del grupo, debido a la presencia de incentivos para actuar en beneficio propio y la dificultad de coordinar esfuerzos. La gestión de estos desafíos requiere el diseño de incentivos selectivos, tanto negativos como positivos, que orienten la conducta de los individuos hacia la cooperación y la estabilidad del sistema, sin depender exclusivamente de la confianza o la buena fe. En este contexto, el castigo se analiza como un instrumento racional y funcional, cuya legitimidad depende de dos principios complementarios: la culpabilidad del infractor y la justificación social del castigo, aplicado solo cuando los beneficios colectivos superan los costos individuales, públicos y sociales. Asimismo, se reconoce la importancia de la dimensión simbólica del castigo, que interviene sobre motivaciones no económicas y comunica la reprobación de la conducta. Los incentivos positivos se examinan desde una perspectiva pragmática de justicia distributiva, inspirada en soluciones negociadas tipo Nash, que aseguran cooperación y optimizan el rendimiento del sistema sin depender de axiomas morales abstractos.

Finalmente, el *capítulo quinto* reconstruye el contrato político a partir de categorías propias de la teoría general del contrato —consentimiento, objeto y causa— reinterpretadas desde una perspectiva estructural. El consentimiento se entiende como

incorporación racional al sistema; el objeto se define como la maximización del poder objetivo mediante cooperación organizada; y la causa como la justificación funcional de las cargas necesarias para que esa cooperación sea viable. A partir del análisis de los costos externos y de decisión, se demuestra que ninguna regla estática —ni la mayoría simple ni la unanimidad— resuelve adecuadamente la tensión inherente a toda decisión colectiva, lo que exige una arquitectura dinámica capaz de ajustar el umbral de consenso según la magnitud de los daños involucrados. Sobre esta base, el capítulo propone una reformulación de la democracia como tecnología institucional orientada a minimizar los costos de interdependencia y maximizar la capacidad coordinada de acción. Los derechos y obligaciones constitucionales no se fundan en presupuestos morales trascendentes ni en meras formalidades procedimentales, sino que emergen como derivaciones lógicas de las condiciones estructurales que sostienen la cooperación estable, transformando el contrato social de metáfora legitimadora a sistema evaluable y funcional.

En conjunto, el libro propone una reconstrucción sistemática del pensamiento político y jurídico desde su base materialista, evaluando críticamente instituciones, derechos y moral bajo criterios de plausibilidad, eficiencia y coherencia. Se presenta así un hilo conductor que inicia en la comprensión del mundo material, sigue con la organización del Estado, examina la historia de las naciones y los obstáculos culturales, analiza la cooperación social y concluye con la reformulación de la democracia y el contrato político como herramientas evaluables para el orden social.

Capítulo 1

El principio del pensamiento: materialismo, idealismo y la existencia de Dios

Aunque en un principio se afirmó que todo lo que se sostiene debe ser justificado, sería pretencioso pensar que nunca se debe tomar una decisión sin tener total certeza de su verdad. Funciona como la lógica silogística, donde la conclusión es verdadera porque es el resultado lógico de las premisas, y estas, a su vez, pueden ser verdaderas porque son la conclusión de otros silogismos. Pero, en algún punto, no es posible demostrar lógicamente alguna o algunas premisas. Por lo tanto, lo que queda es comprobar la validez de esas premisas por fuera de la lógica, en la naturaleza o en simples presupuestos (Popper, 2002).

Aunque hablemos de “verdades científicas”, estas no son verdades absolutas, sino simplemente plausibles. Una enseñanza histórica de esto es lo que sucedió con la física newtoniana: todos la consideraban una verdad absoluta, pero el tiempo y Einstein demostraron la invalidez de varias de sus afirmaciones (Einstein y Infeld, 1938). Si adopto una verdad que es simplemente plausible, entonces lo que estoy haciendo es un acto decisorio y no uno puramente lógico. Es en ese momento, al salir del campo de la validez formal, que las afirmaciones dejan de ser absolutas y comienzan a ser más o menos verosímiles. En palabras de Popper, comienzan a ser más o menos falsables (Popper, 2002). Por eso, jamás se podrá comprobar algo con total certeza; solo se puede decir que algo es plausible.

Justamente eso es lo que nos sucede con nuestra elección de corriente filosófica: en lo particular, nos decantamos por el materialismo, pero no podemos demostrar fuera de toda duda que esta sea la posición correcta y que no lo pueda ser el idealismo. Pero lo que sí podemos argumentar es que el materialismo es más plausible que el idealismo, y eso es lo que procederemos a hacer.

El materialismo y el idealismo se diferencian en la creencia de que hay uno o dos planos distintos de existencia. Los materialistas afirman que existe solo materia, mientras que los idealistas sostienen que existe algo más, algo metafísico, diferente y en otro plano: como las ideas, según el platonismo (Platón, 2000), o el alma, según el cristianismo (Tomás de Aquino, 2007). Mientras los materialistas ven las decisiones humanas como resultado de la sinapsis neuronal condicionada por determinadas condiciones físicas y químicas (Churchland,

1986), los idealistas sostienen que existe un alma que condiciona nuestras ideas, pensamientos y decisiones.

Ahora bien, ¿qué es materia? ¿Y qué es idea? Materia, en términos físicos, es algo que ocupa un lugar en el espacio; por tanto, algo susceptible de ser medido y entendido. Idea es algo que no es materia, es decir, algo que no ocupa un lugar en el espacio y, como tal, no puede ser medido ni entendido. Pero si algo no ocupa un lugar en el espacio, no lo vemos, no lo medimos y no lo entendemos, ¿por qué suponemos que existe? La respuesta es: por necesidad de explicación.

Generalmente, hay cosas que se postulan como presupuestos hipotéticos necesarios para dar sentido a lo que más o menos entendemos. Al inicio, no comprendíamos los rayos; entonces los atribuíamos a algo ajeno y supremo: quizás a Zeus, o quizás a Thor. Luego lo entendimos, lo describimos, lo medimos y lo volvimos más banal, menos místico: una fuerza de la naturaleza más (Frazer, 2006). Lo mismo pasa con las ideas: parecen inmatrimiales, incomprensibles. Y luego abrimos el cerebro y descubrimos lo que son las neuronas y la sinapsis (Crick, 1994).

Aún no dominamos por completo este campo; no hemos desmitificado del todo la mente. Persisten rezagos e imperfecciones: todavía no podemos entender al ser humano como un resultado únicamente físico y químico. Si no fuera así, las ciencias psiquiátricas no habrían perdido fuerza frente al psicologismo impulsado por Freud. Sin embargo, las ideas y la conciencia parecen estar cada vez menos sacralizadas, especialmente con los nuevos avances en inteligencia artificial

(Kurzweil, 2005). Quizás estamos comenzando a desacralizar la conciencia. Quizás todo son procesos matemáticos. Quizás todo son algoritmos y química cerebral.

Pero incluso con estos avances, no nos desprendemos por completo de la necesidad de algo externo a la materia. Persiste el concepto que representa lo no material: persiste la necesidad de Dios.

El concepto de Dios es, por antonomasia, el representante de todo aquello que no es materia. Se lo concibe como un ser fuera del tiempo y del espacio; por tanto, fuera de la materia (Tomás de Aquino, 2007). Él es la causa original, el creador de la materia. Y si su existencia es anterior a la materia, entonces él no puede estar formado por ella. Por tanto, Dios sería ese “otro” que no es materia y que divide la existencia en dos planos. Podría teorizarse la existencia de dos, tres, cuatro, siete mil o cualquier número de entidades distintas. Podría decirse que Dios creó la materia, y algo que no es materia ni Dios, como el alma, el *dasein* de Heidegger o las ideas (Platón, ca. 380 a. C./2000). Pero la cantidad de estas hipotéticas sustancias es irrelevante si el objetivo de este acápite es demostrar la mayor plausibilidad de una sola entidad ontológica: la materia. Si se demostrara que es más plausible la multiplicidad ontológica, entonces sería procedente empezar a investigar si esa multiplicidad se limita a dos o se expande a más.

Con estas precisiones establecidas, profundicemos en el concepto de Dios para evaluar su plausibilidad. En principio, diremos que comúnmente se comprende a Dios como un ser complejo. Nadie lo concibe como un ente sin voluntad, como

una gran roca cósmica que simplemente existe. Así, aunque no lo dotemos de cuerpo, sustancia o forma, incluso si decimos que “Dios es todo”, siempre lo dotamos de voluntad, de intención. Eso es lo que lo diferencia de las fuerzas físicas que simplemente actúan. Esa voluntad —distinta a la materia— es el presupuesto que resuelve el problema irresoluble del ateísmo.

Nos referimos al argumento de la causa primera. No al argumento ontológico propuesto por Anselmo de Canterbury (Anselmo, ca. 1078/1998), el cual ya fue refutado por Tomás de Aquino¹ (1265-1274/2007), Hume (1779/2011) y Kant (1781/2009). Tampoco al deontológico, que ni siquiera merece respuesta aquí, ya que todo este libro es una refutación a ese argumento y sus derivados.² Mencionamos aquel argumento que ha inquietado tanto a grandes filósofos como a brillantes físicos: la causa de todo.

-
- 1 El *argumento ontológico* de Anselmo de Canterbury sostiene que Dios es “aquello mayor que lo cual nada puede pensarse”. Si tal ser existiera solo en el entendimiento y no en la realidad, entonces podría pensarse uno mayor (uno que además exista realmente). Como eso sería contradictorio con la definición misma, Dios debe existir no solo en la mente sino también en la realidad. La existencia, así, se presentaría como una perfección necesaria del ser supremo. Immanuel Kant rechazó este razonamiento afirmando que la existencia no es un predicado real, es decir, no añade una propiedad al concepto de una cosa. Decir que algo “existe” no amplía su contenido conceptual, sino que simplemente afirma que tal concepto tiene un correlato en la realidad. Por tanto, no es posible deducir la existencia de Dios a partir de su definición, ya que la existencia no puede tratarse como una perfección incluida en el concepto.
 - 2 En la presente obra se pretende demostrar que puede darse una convivencia social armónica sin acudir de forma necesaria a abstracciones morales o principalismos.

Este argumento representa el último baluarte del dualismo ontológico. Parte de un principio aceptado incluso por los materialistas: el principio de causalidad. Todo tiene una causa. Yo escribo porque me muevo y pienso. Me muevo y pienso porque existo. Existo porque nací. Nací porque fui concebido. Mis padres fueron concebidos por los suyos. Mi linaje se origina en la evolución. Y puedo seguir este flujo hasta llegar a las primeras moléculas. Pero ¿cuál es la causa de los primeros cambios físicos que originaron la vida? Probablemente colisiones de cuerpos celestes. ¿Y qué causó esas colisiones? Nada se mueve porque sí.

Aquí entra la teoría del Big Bang. Sostiene que todas las fuerzas estaban unidas en un punto infinitamente denso, en una singularidad transplanckiana (Guth, 1997). Pero ese punto estalló. Y el estallido, siendo una consecuencia, exige una causa. Esa causa, dicen los teístas, es externa: Dios. Solo algo fuera de la partícula pudo causar ese cambio. Solo un ser con voluntad pudo desestabilizarla.

Este argumento tiene fuerza. Pero lanzo una pregunta: ¿y si todo siempre ha existido? ¿Y si no hay origen? ¿Y si la materia y el movimiento son eternos?

El problema con esta tesis es claro: si no hubo impulso primero, ¿por qué hay movimiento? La única forma de responder esto es suponiendo que el movimiento es intrínseco a las fuerzas fundamentales. Que el universo no puede estar en reposo absoluto. Suena contraintuitivo, pero es más plausible suponer la existencia de materia y movimiento que suponer la existencia de Dios. Conforme al principio de parsimonia o navaja de

Ockham, la explicación que requiere menos supuestos debe preferirse (Ockham, ca. 1323/1990).

Expliquémoslo: si decimos que existe Dios, presuponemos materia, voluntad, complejidad y movimiento. Si decimos que solo existe la materia, presuponemos menos cosas. Por tanto, es una tesis más plausible.

Esta idea podría incluso encontrarse respaldada por la teoría cosmológica desarrollada por Stephen Hawking y James Hartle en su artículo *Wave Function of the Universe* (Hawking y Hartle, 1983), en el cual se presenta la conocida *No Boundary Proposal*, que sostiene que el universo no tuvo un inicio puntual; en lugar de eso, el tiempo y el espacio emergen suavemente desde un estado cuántico sin bordes. Del mismo modo que la superficie de una esfera no tiene comienzo ni fin, el universo no tendría un “antes” que demandara una causa externa. Con este marco, la noción de una causa primera (condición central del teísmo) se debilita, pues no habría un momento originario que requiriera un agente externo.

No busco con esta cita simplemente introducir una falacia de autoridad, por lo cual intentaré desarrollar lo central de las ideas de Hawking y Hartle de la forma más didáctica posible. La idea de un origen, un Big Bang, tiene su fundamento en la ecuación de Friedmann (1922), sacada directamente de la relatividad general y que pretende describir la expansión del universo. Esta ecuación es básicamente la base de la cosmología moderna y se representa con la siguiente notación:

$$\left(\frac{\dot{a}}{a}\right)^2 = \left(\frac{8\pi G}{3}\right)\rho - \frac{k}{a^2} + \frac{\Lambda}{3}$$

$\dot{a}$: Derivada temporal del factor de escala $a(t)$.

a : Factor de escala del universo.

G : Constante gravitacional.

ρ : Densidad de energía.

k : Curvatura espacial (1, 0, -1).

Λ : Constante.

Esta teoría resulta perfecta para describir la expansión del universo, pero guarda un problema fundamental: cuando el valor del tiempo es igual a 0 o inferior, es decir, cuando se quiere describir el origen mismo del universo, aparece una singularidad donde los resultados de la ecuación no tienen sentido, porque cuando se hace esto matemáticamente, la densidad de la energía se vuelve infinita, la curvatura del espacio-tiempo se vuelve infinita, la temperatura se vuelve infinita y la presión también se vuelve infinita (Hawking y Ellis, 1973). Esto sucede porque se intenta aplicar la relatividad general (Einstein, 1916) a escalas microscópicas donde rigen las reglas de la mecánica cuántica. El problema central allí es que la mecánica cuántica no incluye a la gravedad, y hasta el momento no se ha logrado alcanzar una teoría o ecuación que integre la mecánica cuántica con la relatividad general (Smolin, 2001). Este es, en sí mismo, un gravísimo impasse para una teoría cosmológica completa.

Es ahí donde aparecen los aportes de Hawking y Hartle, pues ellos dicen que no es necesario integrar la relatividad general a

la mecánica cuántica; simplemente es necesario aplicar la rotación de Wick (1954) y comenzar a considerar al tiempo, a través de la matemática de los números imaginarios, como tiempo imaginario. Esta propuesta transforma al espacio-tiempo lorentziano $(-+++)$ en un espacio euclidiano $(++++)$, lo cual resuelve el problema de la singularidad (Hawking y Hartle, 1983).

Pero antes de continuar con esta explicación, detengámonos un momento en estos conceptos del espacio-tiempo lorentziano y del espacio euclidiano, que, a primera vista, pueden parecer ininteligibles. El espacio-tiempo lorentziano es una descripción de la realidad física tradicional, descrita por la relatividad general y por la relatividad especial a través de diversas ecuaciones, como la métrica de Minkowski (1908). Lo relevante aquí, sin embargo, no es conocer las ecuaciones, sino entenderlas. El espacio-tiempo lorentziano postula la existencia de cuatro dimensiones: tres muy conocidas (largo, ancho y profundidad) y una no tanto, el tiempo. En este esquema, al tiempo se le representa como negativo y, por tanto, es contrario a las dimensiones espaciales. Se lo representa así porque busca explicar la causalidad, es decir, que un evento puede influir en otro solo si hay tiempo suficiente para que algo (como una señal o partícula) viaje de uno al otro sin superar la velocidad de la luz (Weinberg, 1972). Para cumplir este objetivo, es esencial que el tiempo cumpla otra función distinta a las dimensiones espaciales.

Por otro lado, el espacio euclidiano transforma al tiempo en una dimensión espacial más; por eso se representan las cuatro dimensiones con signo positivo. La transformación del espa-

cio-tiempo lorentziano a espacio-tiempo euclidiano se logra mediante la rotación de Wick, que, como anteriormente definimos, se realiza mediante el uso de números imaginarios. Ahora queda la probable pregunta: ¿esta transformación es válida?, es decir, ¿no es arbitraria? La respuesta es que sí es válida, porque la elegancia matemática y la corroboración la avalan. Así, las versiones euclidianas de la ecuación de Schrödinger o de Einstein tienen mejor comportamiento matemático, producen soluciones más suaves y bien definidas, evitan explosiones en el infinito y eliminan los problemas con las “oscilaciones” cuánticas violentas (Weinberg, 1995). De la misma forma, la rotación de Wick ha permitido el cálculo de los instantones, fundamentales para explicar efectos cuánticos como el tuneamiento, el decaimiento de falsos vacíos o las violaciones de simetría CP (Coleman, 1977).

Con esta explicación, ya entendido qué es el espacio-tiempo lorentziano y qué es el espacio euclidiano, y comprobada la viabilidad y legitimidad del uso de la rotación de Wick, lo que sigue es entender sus efectos de conformidad con la teoría de Hawking y Hartle. Si usamos la ecuación de Friedmann (1922) de forma tradicional y la graficamos para describir la expansión del universo, tenemos una línea que se configura como una especie de pendiente que puede definirse desde el cero al infinito positivo; pero si se pretende ir hacia atrás, los cálculos dejan de funcionar y se produce una singularidad. Si, por el contrario, utilizamos la rotación de Wick y calculamos la expansión del universo con el tiempo imaginario, otra gráfica es la que aparece. Quien haya recibido formación en geometría en los últimos años de bachillerato sabrá que, cuando graficamos raíces y potencias, surgen curvas, generalmente

abiertas como las parabólicas. Pero cuando empezamos a utilizar números imaginarios, esas curvas se cierran y surgen curvas cíclicas como la semiesfera postulada por Hawking.

Es ahí donde la pregunta “¿qué había antes del inicio del universo?” pierde sentido, porque ya no imaginamos al tiempo como una simple pendiente, sino como una semiesfera. Justamente ahí es donde Hawking presenta su famosa analogía: “Preguntar qué había antes del inicio del tiempo es como preguntar qué hay al sur del Polo Sur. Es una pregunta que no tiene sentido” (Hawking, 1988, p. 50).

Figura 1

Semiesfera sin frontera (modelo Hawking)

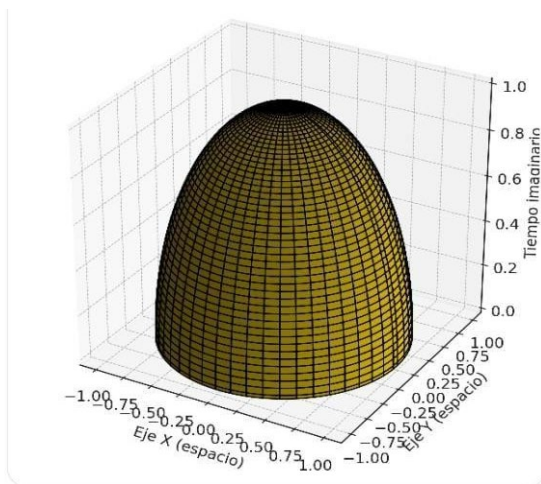
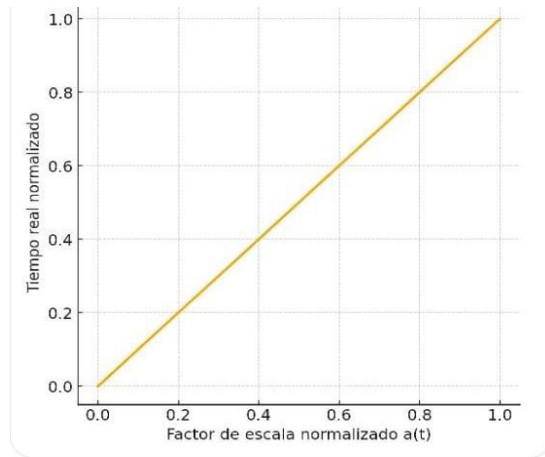


Figura 2

Evolución temporal con singularidad puntual



En general, la comunidad científica no acepta la teoría de Hawking y Hartle como una teoría concluyente, debido a la poca falsabilidad que generalmente tienen las teorías de cosmología cuántica (Ellis y Uzan, 2005). Es así que esta propuesta no hace predicciones comprobables con los instrumentos físicos actuales. En síntesis, esta es una teoría que, a pesar de ser elegante matemáticamente, carece de observaciones que la comprueben o la descarten de forma absoluta.

Entonces volvemos al punto de inicio: no podemos demostrar de forma inobjetable el monismo ontológico, ni podemos demostrar de manera absoluta la inexistencia de Dios. Pero lo que sí podemos sostener —mediante un acto decisorio no arbitrario— es que el materialismo es más plausible que el teísmo, porque es lo más lógico filosófica y matemáticamente (Popper, 2002; Dawkins, 2006).

No podemos demostrar ni refutar la existencia de Dios de forma absoluta; nadie lo ha logrado (Russell, 1953). Pero sí podemos sostener, por todo lo dicho, que es más plausible pensar que Dios no existe. Y eso duele. Porque nos gustaría creer. Porque también somos hombres, también somos seres finitos y nos sería funcional refugiarnos en esa idea. También hemos perdido seres amados y desearíamos pensar que están en otro plano. Pero no podemos ser indiferentes a nuestra razón, que grita que es más plausible que Dios no exista. Y no podemos silenciar nuestra mente, porque nuestra mente y nuestra razón somos nosotros.

Por eso, al aceptar que es más probable que Dios no exista, también negamos sus derivados: el alma, las ideas en sentido metafísico. Por ello, nuestra tendencia filosófica solo puede ser materialista ontológica pura.

Capítulo 2

La negación de lo intrínseco, el utilitarismo y el Estado

Nuestra tendencia filosófica, aunque en un primer momento pudiera parecer intrascendente, tiene serias consecuencias en el campo ético y político. Así, por ejemplo, si aceptamos la primera premisa expuesta en el capítulo anterior, entonces, nosotros no podríamos ser capaces de creer en el concepto de derechos humanos por el solo hecho de ser seres humanos, como fue dicho por vez primera por Ronald Dworkin (1977), concepto que se encuentra reproducido en la Declaración Universal de los Derechos Humanos (Naciones Unidas, 1948). Tampoco seríamos capaces de concebir valores morales intrínsecos, como los propuestos por Kant (1785/2003) en sus imperativos

categoricos. Y es así que no podemos entender o, más bien, no podemos aceptar estas propuestas teóricas porque estas parten de la consideración del ser humano en dos dimensiones: una material y otra metafísica; es decir, estas teorías surgen de una tendencia filosófica idealista.

Al aceptar que la tendencia filosófica ontológica es relevante en la toma de una posición ético-política, lo siguiente que quedaría por preguntarse es: ¿cómo afecta el que nuestra tendencia filosófica ontológica sea materialista? Para dar respuesta a esto, debemos comenzar explicando cómo surge el Estado.

1. Acerca de la construcción histórica de los Estados

El surgimiento del Estado tiene dos formas de justificarse: una que obedece a la realidad histórica y otra que obedece a la maximización de la utilidad. En este subcapítulo, hemos de centrarnos en la primera justificación del nacimiento del Estado, la cual se encuentra asentada en el poder intersubjetivo (Weber, 1919/2004). Las naciones, imperios y pueblos (posteriores a la creación de la propiedad privada) nacieron porque un hombre o un grupo de hombres era lo suficientemente fuerte como para conquistar y subyugar a otros grupos humanos (Engels, 1884/2001). Así sucedió en la realidad; eso es lo que nos cuenta la historia de la humanidad. No es la fraternidad ni la unión familiar lo que generó los grandes Estados, ya que los lazos de sangre se vuelven más difusos a medida que aumenta la población y la fuerza vinculante que los mantiene organizados desaparece, dando paso a la anarquía y a la disociación de las sociedades humanas. Lo que mantiene unidas a grandes poblaciones humanas no es la sangre, sino la fuerza.

Ejemplos de lo que se expone aquí se encuentran en los anales de la historia. La antigua Esparta surgió porque había una casta de guerreros que dominaba a una población esclava que cultivaba sus granos (Cartledge, 2003). En la Edad Media, los Estados surgieron y crecieron gracias a las huestes de caballeros dispuestos a morir por su señor feudal, quienes subyugaban y se aprovechaban de los siervos, campesinos que sembraban la tierra y alimentaban a los ejércitos en una situación de cuasiesclavitud (Bloch, 1949/1999).

Esta es la justificación del Estado, surgida de facto, y no detrás de tratados y teorías. Tuvo su crisis desde su génesis, pues funcionaba de forma más o menos correcta para vincular grandes poblaciones humanas, pero adolecía del mal de la inestabilidad. Mantener un Estado unido solo por la fuerza, solo por la coacción física, no es posible. Ya lo dijo Nicolás Maquiavelo en su obra *El príncipe*: “Un príncipe prudente debe fundarse en aquello que depende de él y no en lo que depende de los demás; pero debe procurar ganarse al pueblo, porque sin su favor no hay remedio en la adversidad” (Maquiavelo, 2018, p. 126).

Cuando no existe una obligación moral, es decir, una convicción psicológica en todos los ciudadanos de no atentar contra el Estado, entonces lo único que limitará la destrucción del Estado mediante magnicidios, rebeliones, revoluciones y secesiones serán las posibilidades materiales de realizar estos actos. Estas posibilidades materiales se pueden conseguir con relativa facilidad, no necesariamente por todo el pueblo, sino por uno, dos o unos cuantos sujetos, como la historia nos ha enseñado.

Este fue el caso a lo largo de la Edad Media, cuando, desde la caída del Imperio romano, toda Europa era un mosaico de principados, reinos, ducados y pequeñas organizaciones de humanos, de pequeños Estados cuya estabilidad nunca estaba asegurada. En cualquier momento, un noble podía adquirir el poder o un rey extranjero podía conquistar otro reino usurpando un trono. Solo hay que mirar la historia de España, una nación que fue gobernada después de la caída del Imperio romano por descendientes de los visigodos, luego conquistada por un califato (García Fitz, 2009), hasta la reconquista de los descendientes de los mismos visigodos. España fue un reino cuyo trono fue ocupado por los Habsburgo —una casa noble de origen austriaco— y, finalmente, pasó a manos de los Borbones —una casa noble francesa que actualmente ocupa el trono español— (Kamen, 2001).

En conclusión, si justificamos un Estado por la fuerza, es decir, si formamos un Estado basándonos únicamente en la fuerza y el poder, entonces el Estado que formaremos será inestable y peligroso.

Una solución a este problema comenzó a gestarse entre los estudios de los intelectuales de los siglos XVII y XVIII, justamente cuando las condiciones materiales así lo permitían, por el debilitamiento, durante los tiempos de la Revolución Francesa, de los poderosos que mantenían a los Estados unidos mediante la fuerza de sus armas (Hobsbawm, 1962/1997).

2. Sobre la construcción de un contrato social

En el momento en el cual se derrumbó el fundamento original del Estado, se abrió la posibilidad de decidir: ¿hacemos que el Estado nunca más exista o lo mantenemos? Eso llevó a los intelectuales de la época a preguntarse: pero ¿para qué queremos Estado? La respuesta a esta pregunta se desarrolló en torno a la utilidad. Existe el Estado porque, sin él, no existiría seguridad. Cualquiera podría robar, matar y violar sin más consecuencia que la que surgiera de la venganza privada. Viviríamos en total inseguridad. Entonces, el Estado nace para dar seguridad, que se refleja en la justicia —ya sea penal, civil u otra— entre los miembros del Estado, y en la protección —probablemente diplomática o militar— frente a aquellos que no forman parte del Estado (Hobbes, 1651/2004).

Es entonces cuando, con las ideas del contractualismo, los seres humanos renunciamos a nuestra libertad natural, a nuestra capacidad de hacer lo que se nos venga en gana, por la obtención de seguridad. Esta es la respuesta convencionalmente ofrecida por los contractualistas para justificar la decisión del hombre de crear el Estado (Locke, 1690/2005; Rousseau, 1762/2007).

Si las teorías contractualistas son el fundamento de los Estados modernos, y las teorías contractualistas tienen premisas como las que acabo de describir, entonces las funciones del Estado se deberían limitar a simplemente dos:

- Justicia para los miembros del propio Estado.
- Protección a los ciudadanos contra lo externo.

Sin embargo, con la llegada de la Revolución Industrial, al Estado se le comenzó a exigir mucho más. Se empezó a decir: el Estado debe asegurarme la salud, el Estado debe asegurar la educación, el Estado debe asegurar el trabajo digno, el Estado debe asegurar la vivienda digna... y así se comenzó a exigir un largo etcétera de aspiraciones al nuevo Estado construido (Marshall, 1950/1992).

Muchas veces, el Estado empezó a ceder y dotar de estos nuevos derechos a sus ciudadanos. El problema no radicaba en conseguir los derechos, sino en mantenerlos. Yo puedo llegar a adquirir un derecho a través de la fuerza, quizás manifestada en las rebeliones sociales. Quizás también pueda adquirir un derecho por la suerte de tener un líder benevolente al mando del Estado. Lo difícil es mantener dichos derechos. Un derecho adquirido por la fuerza es un derecho que se disipa cuando la fuerza se acaba; un derecho adquirido por la suerte de tener un líder benevolente termina cuando este líder sale del poder o cuando exhala su último aliento mortal.

La única forma de mantener algo en el tiempo es que ese algo sea lógicamente sostenible. Entonces, es un deber de los nuevos intelectuales posteriores a la Revolución Industrial justificar por qué el Estado debe concedernos derechos. Y los intelectuales del siglo XX intentaron cumplir su tarea. Cuando a ellos se les preguntó por qué los ciudadanos tienen esos derechos que pueden ser reclamados ante el Estado, a pesar de no encajar con las teorías contractualistas clásicas que fundaron al propio Estado, ellos respondieron: “porque sí”. O casi respondieron eso. Quizás de un modo un poco más retórico y abstracto: empezaron a fundarse en Kant y sus imperativos

categoricos (1785/2003), empezaron a decir que los derechos se debían satisfacer porque eran principios. Se empezó a argumentar románticamente que los derechos eran intrínsecos a los seres humanos, anteriores al Estado mismo, y que por eso el Estado no debía otorgarlos, sino simplemente reconocerlos como connaturales a la dignidad inmanente del ser humano (Dworkin, 1977).

En síntesis, nos dijeron “porque sí”, con unos pocos pasos extra y unos cuantos giros literarios.

El problema radica en que, por más hermosura estilística y literaria que tenga una argumentación, si esta no se sostiene por la elegancia de su propia lógica, entonces no se podrá sostener cuando los derechos sean fuertemente cuestionados por los álgidos momentos históricos que podría enfrentar esta nación: guerras internacionales, conflictos armados internos o incluso graves crisis internas, como las derivadas de la criminalidad, la migración o la drogadicción. En ese momento histórico nos encontramos actualmente.

3. Reconstruyendo el contrato social

La arquitectura teórica de los derechos y las coligadas obligaciones del Estado, surgidas en el siglo XX, se encuentran viciadas desde su nacimiento, y probablemente los contratos sociales contruidos por los intelectuales de los siglos XVII y XVIII también lo estaban. Lo justificaré mediante la explicación de cómo funciona el razonamiento práctico (Aristóteles, ca. 330 a. C./2009; Kant, 1788/2003).

La razón práctica es aquella que justifica una acción. Para justificar una acción deben existir tres elementos en nuestro razonamiento:

- El medio.
- Un fin.
- Un móvil.

Ejemplificándolo: si yo digo “hay un pan delicioso sobre la mesa”, eso no justifica mi acción de tomar el pan, porque solo existe el medio (la acción de tomar el pan) y el fin (el pan), pero no un móvil. En cambio, si agregamos el deseo de comer algo, entonces mi acción estará justificada. Conocer esto es imprescindible para justificar nuestras decisiones y acciones, pues usualmente no las justificamos bien porque confundimos los móviles, los fines y los medios (Anscombe, 1958).

Así pues, la seguridad no es un fin en sí misma, sino que es un medio. Lo mismo podemos decir de la libertad: no es un fin, sino un medio, porque los fines son —y esto en concordancia con nuestra corriente filosófica— lo perceptible materialmente, cosas concretas del mundo definidas por los móviles. Los móviles son los deseos, y los medios, aquellos instrumentos idóneos para alcanzar los fines.

Los fines nunca podrán ser una abstracción, algo como la libertad o la seguridad “en sí mismas”. Aquí nos detendremos a ejemplificar: la libertad no es el fin de un adolescente rebelde; el fin en sí mismo es ir a una fiesta, y necesita para eso, como medio, la libertad. El fin de un preso no es la libertad, sino el andar por donde se le venga en gana, comer lo que él quiera

o fornicar con quien él desee. Los ciudadanos de una nación peligrosa no buscan la seguridad como un derecho abstracto construido; desean que nadie les quite sus pertenencias en la calle, que nadie asesine a sus hijos. Eso que parece abstracto y podría confundirse con la conceptualización jurídica del derecho no es un derecho, sino una sensación psicológica concreta de calma, de no encontrarse en estado de alerta (Mises, 1949/2009).

Entendemos cómo se presenta la confusión, pero no comprendemos aún por qué surge. Los ideólogos defensores a muerte de la libertad, la seguridad o cualquier otro medio que pretenden confundir con un fin son expertos sofistas que usan su retórica para acoplar las ideas de la siguiente forma: existen dos planos, un escalonamiento de los fines, se podría decir. Primero están los fines últimos, que son los elementos materiales (comida, bebida, sexo, alcohol, medicinas, incluso emociones bajo un punto de vista materialista), y para conseguir estos se necesitan medios como la libertad. Pero por la retórica de los sofistas políticos aparecen luego otros fines que en realidad no son fines *per se*, porque solo serán fines propiamente dichos si no sirven de forma instrumental para la consecución de otros fines.

Así, estos sofistas modernos convierten elementos como la libertad en un fin, complicando las cosas, al defender estos “pseudofines” —que en realidad son medios— incluso por encima de los verdaderos fines definidos por los móviles.

Esta es una situación peligrosa, ya que los medios siempre deben considerarse de menor jerarquía que los fines, porque el fin justifica los medios, y jamás los medios justifican el fin.

Desgraciado estará el pueblo cuyos gobernantes subordinen los fines a los medios, y no los medios a los fines. Defiendo esto basándome en el principio fundamental de la razón práctica. Ir en contra de este principio es ir en contra de la lógica misma (Aristóteles, ca. 330 a. C./2009; Kant, 1788/2003).

La idea de que la frase “el fin justifica los medios” es intrínsecamente malvada surge de confundir los fines con los móviles. Y aquí, antes de proseguir, debo establecer nuevamente una jerarquía, donde los fines se subordinan a los móviles. Esto es así porque los fines se seleccionan a partir de los móviles, al igual que los medios se escogen a partir de los fines.

Al confundir los fines con los móviles, se profesan barbaridades como: “si el fin justifica los medios, entonces estaría justificado matar por conseguir el poder”. Y esta frase es verdadera, pero solo parcialmente. Para entender esto, debemos aceptar que dicha acción estaría justificada y, a la vez, no estaría justificada. La justificación no sería más que la obediencia a los móviles, que, a fin de cuentas, son deseos. Entendiendo así la justificación, podemos comprender que existe una ambivalencia: existen móviles personales y móviles sociales. Estos últimos son los que llamamos moral, y son los que no crean los fines, sino que los legitiman socialmente (Durkheim, 1906/2005).

Como hemos visto al avanzar en este texto, los medios dependen de los fines, y los fines de los deseos. Y si interpretamos a los derechos de forma instrumental, estos servirían para conseguir cosas concretas deseadas por las personas. Si descubrimos cuáles son esos fines concretos que desean las personas y que pueden ser alcanzados de forma instrumental a través

del Estado por las normas, con sus categorías deónticas de mandato, permisión o prohibición (von Wright, 1963), dentro de las cuales se podría encasillar cualquier derecho —sea este constitucional, legal, reglamentario u otro— entonces podríamos llegar a construir un nuevo contrato social.

Entonces todo se sintetiza en una simple pregunta: ¿en qué sentido el Estado nos podría ser útil para satisfacer nuestros deseos? La respuesta a esta pregunta no es simple, porque el Estado es un instrumento complejo que podría ser usado de diversas maneras.

Si fuera un instrumento simple, como un plato, podríamos definir su utilidad rápidamente: nos sirve para comer. Con los instrumentos más complejos no es tan sencillo encontrar una utilidad. Por eso resulta pertinente recurrir a una ayuda histórica. Pensemos: ¿para qué utilizaban el Estado los anteriores poseedores del Estado? ¿Para qué lo utilizaban los reyes, príncipes y emperadores? Simple: utilizaban el Estado para cumplir todos aquellos deseos que les viniera en gana cumplir y que el Estado fuera suficiente para hacerlo.

Asimismo, ¿para qué debemos usar al Estado? Simple: para cumplir todos aquellos deseos que nosotrosuviésemos y que, a la vez, el Estado tuviera capacidad de satisfacer. A esto lo definiremos como poder objetivo: poder entendido como capacidad de hacer.

Evidentemente debe existir un límite a este poder objetivo que dirige la acción del Estado, y este límite se deriva directamente de las características intrínsecas de un contrato social demo-

crático. Anteriormente no existía límite alguno, pues el anterior poseedor del Estado era uno solo; él tenía al Estado no a partir de un contrato con sus pares, sino a partir de la fuerza de sus armas. Por tanto, no tenía que respetar los deseos de las otras partes contractuales; solo su bondad o maldad lo obligaban a respetar los deseos de terceros.

Durante la historia quizás sí hubo un contrato social, pero no uno democrático, sino oligárquico, y no fundado entre pares sino entre sujetos con mayor o menor poder. Estos eran los tratos que, por ejemplo, en la Edad Media hacía el rey con sus señores feudales. Ejemplo de este tipo de contrato tenemos con la Carta Magna de Juan sin Tierra, establecida en 1215 (Vincent, 2007). Y probablemente este tipo de contrato social fue descrito por Ferdinand Lassalle en su afamado texto *¿Qué es una constitución?*, donde definió a las partes contractuales de estos contratos no democráticos como factores reales de poder (Lassalle, 1862/2010).

Nuestro nuevo contrato social democrático actual da igual valor a cada ciudadano. Entonces, bajo este nuevo pacto, hay dos presunciones:

- Todos los ciudadanos son partes contractuales.
- Todas las partes contractuales contratan buscando su propia conveniencia.

Si las cosas son así, el fin último del Estado —que pretende dirigir nuestro nuevo contrato social— ha de configurarse de la siguiente forma: el fin del Estado será dotar del mayor poder objetivo posible a todos sus ciudadanos.

4. Rasgos característicos del nuevo contrato social

Al redactar este nuevo contrato social, deberemos actuar no como abogado de una sola parte, sino como abogado de todas las partes contratantes. Todas ellas han acudido a mí con un mandato común: crear una institución jurídica llamada Estado, cuyo único fin es permitir que cada parte contratante alcance el mayor poder objetivo individual posible. Entiendo por poder objetivo la capacidad real y material de hacer, no en sentido simbólico ni moral, sino concreto y verificable.

Satisfacer ese deseo constituye nuestro deber principal. No obstante, en nuestra calidad de técnicos jurídicos, la elección de los medios que se emplearán para concretar este contrato nos corresponde a nosotros. Nosotros seremos quienes determinemos cuáles son los mecanismos más eficientes y seguros para lograr ese fin. Cuidando los intereses de nuestros clientes, estructuraremos este contrato sobre dos premisas fundamentales:

- El principio de eficiencia, que obliga a seleccionar únicamente aquellos medios que permitan alcanzar los fines deseados minimizando el desperdicio.
- La precaución racional, que nos compromete a proteger a nuestros clientes de cualquier disposición que les genere perjuicios previsibles, partiendo de la presunción de que cada parte contratante es inteligente, racional y prudente.

4.1. Sobre el principio de eficiencia del instrumento

La primera premisa me obliga a hacer más eficiente el instrumento jurídico utilizado: el Estado. Para esto, lo primero que deberé hacer es dotarlo de un orden legal que permita al instrumento saber cómo responder frente a cualquier adversidad con seguridad jurídica, sin dejar a la deriva posibles conflictos, pues esa es la base del desacuerdo y la destrucción del instrumento jurídico. El orden legal es lo que mejor ha mantenido en pie a los Estados a lo largo de la historia.

Así, Roma no fue grande por sus armas, sino por su derecho, base primordial del derecho moderno (véase Kunkel, 1975). El Imperio mongol no habría perdurado si no hubiera sido por el código de leyes instaurado por Gengis Kan: la Yassa.

El segundo punto necesario para construir un instrumento jurídico eficiente es la fuerza del instrumento. El Estado debe ser muy fuerte, porque, así como con un cuchillo pequeño solo podemos cortar cosas pequeñas, mientras que un machete puede utilizarse de formas mucho más diversas, de la misma manera un Estado pequeño es un instrumento más débil que un Estado fuerte.

(Aquí uso una definición de Estado no circunscrita al concepto de gobierno, sino al Estado tal como es concebido en la teoría política tradicional: la conjunción de territorio, pueblo y poder político. Véase Weber, 1919/2004).

Existen muchos ejemplos de por qué esto funciona. Por ejemplo, el ciudadano de un país poderoso tiene mejores posibi-

lidades que el ciudadano de un país débil. Es casi una regla universal. Basta observar la realidad actual de nuestro planeta: los nacidos en países poderosos tienen oportunidades con las que solo pueden soñar los nacidos en países débiles. Por eso, los habitantes de la zona denominada “tercer mundo” migran hacia el primer mundo, a pesar de las barreras geográficas o idiomáticas.

Para concluir con este acápite, he de volver a ser enfático en que el medio se subordina al fin, y el fin se subordina al móvil. Nunca podemos dejar de recordar que la construcción jurídica del Estado es solo un medio para cumplir los fines, que son impuestos bajo el criterio de aumentar, en la mayor medida posible, el poder objetivo de los ciudadanos o partes contractuales.

4.2. Sobre nuestros clientes racionales y precavidos

Decir que nuestros clientes, es decir, las partes contractuales de este gran instrumento jurídico llamado Estado, son racionales significa que tienen la capacidad de ponderar costos y beneficios. Y al suponer que ellos son inteligentes y precavidos, nos referimos a que conocen la teoría de juegos y han de tener ciertos bienes tan valiosos para ellos que preferirían nunca ponerlos en juego y siempre estar protegidos (estrategia maximín).

Es decir, en este nuevo contrato social es completamente aplicable la teoría del velo de la ignorancia de Rawls, según la cual las reglas de justicia deben establecerse como si los individuos no supieran en qué posición social nacerán (Rawls, 1971). Con

lo cual podríamos, de nuevo, establecer los mínimos de vida de las personas, pero ya no desde un enfoque idealista, sino desde uno materialista-utilitarista.

¡Eureka! Hemos llegado a la fórmula para organizar el Estado. Ahora, pongámosla en práctica para tratar dos temas fundamentales de la economía. Estos temas, que, si no se tratan, dejan una teoría política incompleta, serán abordados superficialmente, ya que el objetivo de este texto es descubrir principios con los cuales regir una moral no tan moral desde el punto de vista tradicional.

5. Aplicación práctica del nuevo contrato social: economía-política

He elegido hablar de economía política porque es central para la persecución del fin del Estado. Ya en los capítulos anteriores se ha dejado establecido que el Estado es un instrumento, una ficción jurídica creada por los hombres a través del contrato social, cuyo fin es maximizar la capacidad de acción de quienes lo conforman. Pues bien, si este es su fin, la economía política resulta ser el terreno donde ese objetivo se confronta con la realidad material de los recursos.

El término economía proviene del griego *oikos* (casa) y *nomos* (norma, ley); su definición moderna puede resumirse así: es la ciencia que estudia la asignación eficiente de recursos escasos para la satisfacción de necesidades humanas ilimitadas (Samuelson y Nordhaus, 2005).

En este sentido, el Estado, en tanto instrumento jurídico, no puede desentenderse de la economía. Al contrario, debe ser comprendido como un artefacto diseñado para administrar recursos limitados en función de deseos infinitos, individualmente concebidos por las partes contractuales.

De ahí que, si obedecemos al fin del instrumento jurídico antes planteado, así como a los rasgos característicos del contrato social previamente definidos, debemos —por necesidad— derivar un conjunto de principios funcionales que hagan más eficiente este artefacto para la persecución de sus fines. Es decir, si el Estado es un medio, estos principios constituyen las reglas que ordenan su funcionamiento.

5.1. El poder como criterio normativo

El primer principio consiste en tomar el poder objetivo como criterio normativo. Esto significa que todas las acciones del Estado deben evaluarse exclusivamente por su capacidad para aumentar el poder material de acción de los individuos que lo integran. En términos económicos, podría expresarse como el aumento sostenido del producto interno bruto per cápita o, de manera más precisa, como el incremento de la capacidad individual de adquirir bienes y servicios.

En otras palabras, si una política no incrementa de manera objetiva el poder de hacer de la población, carece de justificación dentro de este marco doctrinal. No importan sus motivaciones morales, simbólicas o ideológicas; solo interesa si incrementa el poder.

Este principio desplaza cualquier enfoque basado en derechos intrínsecos o en la dignidad como fin en sí misma. Lo que interesa es la eficiencia material.

5.2. Igualdad funcional, no igualdad moral

Si aceptamos que el Estado es un instrumento jurídico-económico que nace de un contrato para maximizar el poder objetivo de las partes contratantes —esto es, su capacidad real de actuar sobre el mundo material—, entonces es forzoso afirmar que toda estructura interna del Estado debe evaluarse bajo un solo criterio: su eficiencia para cumplir dicho fin. Bajo esta premisa, la igualdad no es, ni puede ser, un valor en sí misma.

La igualdad, en su forma romántica y moral, ha sido defendida como un fin último por teorías idealistas que suponen una equivalencia ontológica entre seres humanos basada en su sola condición de ser. Este planteamiento, sin embargo, presupone la existencia de un valor intrínseco universal, algo que ya ha sido descartado desde nuestra perspectiva materialista. No hay valores intrínsecos, y, por tanto, no hay ninguna razón racional para considerar que la igualdad deba ser protegida por sí misma.

Pero sí puede —y debe— ser defendida en tanto herramienta funcional. Es decir, la igualdad que interesa aquí es la igualdad funcional, aquella que evita cuellos de botella en la organización del poder estatal, que impide que ciertas concentraciones artificiales de privilegio bloqueen el flujo de recursos, talento o acción, y que permite que el sistema extraiga el máximo rendimiento posible de sus miembros.

Un sistema profundamente desigual tiende a generar ineficiencia estructural: los que más poder concentran, generalmente por herencia o por reproducción institucional, no son necesariamente los más capaces, sino los mejor posicionados. Y los más capaces, excluidos del sistema por barreras artificiales, son incapaces de aportar al conjunto. El resultado es un desperdicio estructural de poder potencial. Si definimos el poder como capacidad material de hacer, todo poder no utilizado o no distribuido estratégicamente es, en efecto, poder perdido. Y el sistema no puede permitirse desperdicio.

Por tanto, este principio no exige la igualdad de todos, ni garantiza derechos por el solo hecho de ser humanos. Exige únicamente una distribución tal que las diferencias que existan sean funcionales, no obstructivas. La desigualdad solo es legítima si produce más poder neto. Es decir, si alguien debe tener más, debe ser porque al tenerlo, el conjunto tiene también más.

En este sentido, la igualdad no es una exigencia moral, sino una condición estratégica. Se trata de una herramienta de ingeniería institucional. Su defensa no se funda en lo justo, sino en lo útil. Su sentido no es ético, sino operativo.

5.3. La competencia como medio, no como principio

También la competencia, al igual que la igualdad, debe ser utilizada como herramienta, no adorada como dogma. El problema no es su existencia, sino su absolutización. La lógica que la erige como principio rector —como si de ella emanara automáticamente el orden, la justicia o la eficiencia— ha sido una de las ficciones más nocivas de la teoría económica moderna.

La historia ya ha mostrado el precio de dicha ficción. En el siglo XVII, los tulipanes llegaron a costar más que una casa. En 2008, la especulación bursátil con activos sobrevalorados arrastró al mundo a una de las crisis más severas del siglo. En ambos casos, la competencia desbordada, asumida como dinámica autorregulada, produjo exactamente lo contrario a lo prometido: inestabilidad, ruina, pérdida de poder.

La competencia es útil cuando genera poder y debe cesar cuando lo desgasta. No se defiende por sí misma. No se impone por justicia, ni por moral, ni por estética. El Estado que aquí se propone no cree en el juego limpio ni en el resultado justo. Cree en la eficiencia racional. Todo lo que no suma, estorba.

5.4. Todo desperdicio es decadencia

En un sistema que persigue como único fin el aumento del poder objetivo, el desperdicio no es una falla menor: es traición estructural. Todo recurso que no está siendo utilizado o almacenado estratégicamente para su uso es un recurso perdido. Y todo poder perdido es capacidad de acción sacrificada.

El capitalismo, en su etapa de consumo masivo, ha normalizado el derroche como motor de crecimiento. Millones de toneladas de comida, bienes, energía y talento humano se desechan diariamente, no porque hayan dejado de ser útiles, sino porque el circuito de acumulación los vuelve innecesarios para la lógica privada. Mientras tanto, el socialismo real, en su rigidez doctrinaria, inmovilizó recursos por ineficiencia operativa y planificación ciega.

Ambos modelos fracasaron en esto.

La historia lo demuestra. Roma cayó, en parte, por el lujo improductivo de sus élites y la ruina fiscal de su estructura agraria. La URSS colapsó, entre otras cosas, por no saber reconverter su aparato industrial a tiempo. En ambos casos, el sistema siguió funcionando como si tuviera recursos infinitos. No los tenía.

La eficiencia radical no admite zonas muertas, ni cargos ornamentales, ni burocracias ociosas. Cada engranaje, cada energía, cada cuerpo debe estar produciendo o listo para hacerlo. No por moral, sino porque la materia es finita y la voluntad de poder no puede permitirse el lujo de ignorarlo.

5.5. Modularidad adaptativa: anatomía del poder eficiente

Llamo modularidad a la capacidad estructural de un sistema para descomponerse en unidades funcionales autónomas, capaces de operar de forma independiente y, al mismo tiempo, articularse con el conjunto. Una arquitectura modular no es una suma de partes aisladas, sino una disposición técnica que permite la recomposición rápida de funciones, la sustitución de elementos y la adaptación operativa ante contingencias. Es la anatomía del poder eficiente.

Un sistema que no es modular es frágil. Depende de la continuidad absoluta de sus componentes, se ahoga ante la disfunción de una sola parte y carece de la flexibilidad necesaria para sobrevivir a entornos cambiantes. Por el contrario, un

sistema modular puede prescindir momentáneamente de alguno de sus órganos sin colapsar. Puede reconvertir funciones, reasignar tareas, reconfigurar su propia estructura sin perder operatividad. Y esta capacidad, en el marco de un modelo que busca maximizar el poder como capacidad de acción, no es solo deseable, sino esencial.

La viabilidad sistémica, en términos estrictos, depende de esta modularidad. Un sistema es viable si puede mantenerse en funcionamiento bajo condiciones variables sin perder su identidad funcional. La historia está plagada de estructuras que parecían sólidas, pero colapsaron por rigidez: imperios que no supieron descentralizar, empresas que no delegaron, Estados que no reconvirtieron sus instituciones.

Aquí es donde entra la cibernética. En los años setenta, el teórico británico Stafford Beer propuso una arquitectura organizacional para sistemas complejos denominada Modelo de Sistema Viable (VSM). Su tesis era simple: si un sistema quiere sobrevivir, debe organizarse de modo que sus subsistemas sean capaces de cumplir funciones autónomas, coordinarse entre sí, adaptarse a lo inesperado y, simultáneamente, responder a un control central que no imponga, sino que regule flujos, equilibre tensiones y preserve coherencia funcional (Beer, 1972).

Desde entonces, la aplicación de arquitecturas modulares ha avanzado en múltiples campos: desde la planificación industrial hasta el diseño urbano, desde los sistemas operativos digitales hasta los protocolos logísticos de las grandes potencias. La modularidad ha demostrado ser una forma superior de organización porque no depende de la estabilidad, sino de la adaptación.

Lo que aún no se ha hecho —y es aquí donde dejo planteada una promesa— es repensar toda la teoría del Estado bajo este principio. Si el Estado es, como aquí se defiende, un instrumento creado para maximizar el poder objetivo, entonces su estructura debe poder reorganizarse de acuerdo con las exigencias del entorno, las mutaciones del conflicto y las condiciones materiales del momento. Esto no implica disolver la idea de un centro rector, sino reformular la división de funciones, la separación de poderes, la distribución territorial e institucional del aparato estatal a partir de una arquitectura que sea funcionalmente modular y cibernéticamente viable.

No se presenta aquí la fórmula final. Lo que se abre es una puerta: la posibilidad de reconfigurar el Estado no como una estructura fija heredada del siglo XVIII, sino como un sistema vivo que se diseña, se prueba y se corrige, sin romanticismo, con cálculo. El mapa está ahí; el trazado queda aún por hacerse.

5.6. El rechazo del valor intrínseco

Una de las falacias más persistentes en la historia del pensamiento político ha sido la creencia en el valor intrínseco de ciertas ideas, prácticas o entidades. Se ha afirmado que la libertad es valiosa por sí misma, que la vida humana posee dignidad inherente, que los derechos existen al margen de toda utilidad. Esta forma de pensar no solo es filosóficamente insostenible, sino peligrosamente improductiva.

Desde una perspectiva materialista —la única que aquí se defiende— nada tiene valor por sí mismo. El valor no está en las cosas, sino en su capacidad para cumplir un objetivo.

Esta postura no es nueva, aunque ha sido mayoritariamente silenciada. Jeremy Bentham (1843) ya había advertido que los derechos naturales eran *nonsense upon stilts*, y Marx, a su modo, desnudó la hipocresía de la libertad liberal, entendida como una libertad meramente formal que encubría relaciones materiales de dominación. Lo que aquí se plantea no es una negación ética de los valores, sino una afirmación operativa: ningún valor debe ser defendido si no sirve.

El siglo XX ofrece una evidencia devastadora de lo que implica absolutizar valores. Las democracias europeas defendieron su “libertad” incluso cuando ello implicaba sacrificar millones de vidas en guerras sin sentido. El nazismo defendía la “pureza”, el comunismo la “igualdad” y el liberalismo la “libertad”. Todos estos sistemas fracasaron, no porque fueran inmorales, sino porque fueron incapaces de subordinar sus valores a criterios de poder real.

Aquí, por el contrario, todo valor debe pasar por una sola prueba: ¿sirve o no sirve al fin del sistema? Si no sirve, debe ser descartado. No hay excepciones. No hay vacas sagradas.

5.7. Cierre: una economía sin mística, un contrato sin ornamento

No he pretendido aquí construir una teoría del valor como la marxista, ni una teoría de la justicia distributiva como la rawlsiana, ni una teoría moral del reconocimiento como la de Axel Honneth. Tales empresas, respetables en sus propios términos, exceden los objetivos de este capítulo. Este acápite no bus-

ca fundamentar un “deber ser” abstracto, ni definir qué sería “justo” desde un punto de vista moral, ni siquiera resolver las tensiones históricas entre capital y trabajo, libertad e igualdad, o riqueza y pobreza.

Nuestro propósito ha sido otro: mostrar las consecuencias prácticas de la teoría del Estado que aquí hemos defendido. Si el Estado es un instrumento contractual creado para maximizar el poder objetivo de sus partes, entonces debe organizar su economía con el mismo criterio: el de la eficiencia material orientada a la acción. Y si el contrato social ya ha sido redefinido —no como pacto moral, sino como convenio racional entre agentes que buscan poder real—, es natural que surja de allí un nuevo cuerpo de principios económicos, no deducidos de la ideología, sino de la lógica.

Los principios expuestos —poder como fin, igualdad funcional, competencia instrumental, eliminación del desperdicio, modularidad adaptativa y rechazo del valor intrínseco— no son mandatos morales ni recetas técnicas, sino derivaciones inevitables del nuevo fundamento contractual del Estado. Son, en esencia, las condiciones mínimas de coherencia que debe cumplir una economía política que ya no se construye sobre el mito, sino sobre la función.

Nada de esto pretende cerrar el debate. Al contrario: lo abre, pero en otros términos. Hemos querido limpiar el terreno de escombros ideológicos. Ahora toca construir.

Capítulo 3

Del origen de las naciones y la madre de todos los males de la humanidad

Parecería que las naciones siempre han existido, como si fuera natural dividir trozos de nuestro planeta, otorgarles una bandera, un escudo, un himno y un gobierno, y declarar que estas personas que viven aquí son diferentes y se regirán bajo reglas distintas de las que rigen allá. Muchas veces, parece algo tan consustancial al ser humano, algo a lo que estamos tan acostumbrados, que no nos preguntamos por qué las cosas son así y no de otra manera. Por ejemplo, ¿por qué no existe un solo gobierno mundial?

1. Sobre la justificación histórica de la división de las naciones

Este fragmento de nuestra obra lo dedicaremos especialmente a explicar esta cuestión, es decir, a explicar el origen de las naciones. Este origen tiene su fundamento en el origen material antes señalado del Estado. Ya hemos mencionado que el Estado, entendido como la organización de hombres, nació en la realidad histórica del poder de un soberano, que cuenta o ha contado con la fuerza suficiente como para obligarnos a obedecerle. Este soberano o soberanos habrían obtenido un título de propiedad sobre un territorio y sobre sus congéneres, título que no se encuentra legitimado por un código civil o una constitución, sino por la fuerza de sus armas (Weber, 1919/2004).

Así pues, exactamente el mismo fundamento del Estado lo tienen las naciones. Las naciones un día fueron propiedad de un gran señor. Volvemos a insistir en analizar la Edad Media, época en la que las naciones eran principados, reinos, ducados, condados, etc., donde el señor feudal era el dueño de la tierra y los ciudadanos eran una especie de usufructuarios de su propiedad. El nombre que la ciencia jurídica otorgó a esta práctica medieval es la *enfiteusis* (García-Gallo, 1972). Si nos remontamos más hacia el pasado, nos encontramos con que los hombres que vivían en estos primitivos Estados-nación nunca fueron realmente dueños de propiedad alguna; en cualquier momento, si así lo disponía el soberano, este podía confiscar la propiedad y disponer a su antojo de ella, de igual forma con sus súbditos.

Desde que existe la propiedad privada, esta no tiene sustento en la bondad humana, ni en un derecho, ni en una promesa, ni en cualquier otra abstracción. La propiedad privada nace de la fuerza del que declara algo como suyo, para arremeter contra los invasores y reprimir los intentos de robo. En realidad, deberíamos corregir la expresión “robo” y llamarlo “apropiación”, es decir, cuando alguien se apropia de algo que declaramos como nuestro.

Aquí se debe enfatizar que nada es realmente nuestro por poseerlo durante mucho tiempo o por vínculos metafísicos, tierras prometidas o cualquier otra barbaridad contraria a la lógica que busque legitimar la propiedad. Lo que hace que algo sea nuestro es nuestra capacidad de excluir al resto de lo que “tenemos” (Schmitt, 1932). No existe el robo como un concepto natural, ya que el robo es un delito tipificado en un código penal dentro de un Estado de derecho, igual que el hurto. Estas construcciones jurídicas no son más que métodos legales para excluir a los demás de nuestra propiedad. La ley solo existe cuando hay Estado, por lo que, si no hay Estado, no hay ley y no habrá robo. Este último punto conlleva un debate más profundo que, por ahora, no nos concierne, por lo que no nos extenderemos más en este tema.

En estos párrafos hemos explicado que las naciones surgieron como resultado de que alguien (particular o pueblo) declaró que un territorio y un grupo de seres humanos eran suyos y tuvo el poder suficiente para excluir al resto de los hombres de dicha propiedad. Con esta idea base, también se puede explicar por qué el mundo estuvo dividido y persiste dividido hasta la actualidad. Esto se debe a que nadie en la historia conocida del hombre ha tenido suficiente poder para apropiarse de todo, o

bien su armamento ha sido limitado, su ingenio fue escaso, sus aspiraciones fueron mediocres o su vida fue demasiado exigua para sus pretensiones. Un gran ejemplo es Alejandro Magno, quien tenía un vasto ingenio militar y ambiciosas pretensiones, pero su vida fue efímera.

Las divisiones entre las naciones surgieron por la imposibilidad material de obtener el poder suficiente para unificar todo. En este punto, se debe aclarar algo que probablemente produzca críticas a esta teoría, y es que la división de las naciones no siempre tiene base en la imposibilidad material de los hombres para obtener el poder con el cual logren conquistarlo todo, sino que a veces se basa en la imposibilidad de administrar todo.

Se acepta esta crítica por tener una base histórica. Un ejemplo de esto es el Imperio romano, que tuvo emperadores y cónsules que dividieron su territorio en dos, cuatro y cuantos pedazos les fueron necesarios para responder con celeridad a las necesidades administrativas y militares del imperio, lo que, sin lugar a dudas, impidió su mayor extensión y produjo su declive.

Sin embargo, esto ya no tiene sentido en la actualidad, porque el conflicto administrativo derivaba de la lentitud con la que llegaban las órdenes desde una cabeza hasta las partes del imperio. Esta fue una limitante insuperable en la antigüedad, cuando no existían internet ni automóviles, y los mensajes u órdenes tardaban días o hasta meses en llegar desde un punto de la nación hasta otro. Sin embargo, hoy las órdenes de una cabeza pueden llegar en segundos. No hay imposibilidad material administrativa que justifique la división del mundo.

Es entonces que procederemos a preguntarnos: si en la actualidad ya no existen reyes, emperadores, príncipes u hombres poderosos dueños de naciones y poblaciones humanas completas, y si ya no existen imposibilidades administrativas insuperables, entonces, ¿por qué el mundo continúa estando dividido?

2. La paradoja del contrato social democrático y la división del mundo

Intentaremos esbozar el problema anteriormente planteado de la mejor forma posible. La teoría de que el planeta está dividido en naciones porque no ha habido nadie con el poder suficiente para conquistarlo todo se sostiene solo si concebimos como sujeto de estudio a los Estados absolutistas, es decir, aquellos donde existe un soberano dueño de todo. El problema surge cuando nacen las modernas naciones democráticas, porque, en teoría, el Estado ya no es una propiedad de alguien, sino de todos. Las vías públicas no son del presidente, sino de todos; igual que los parques, las cortes de justicia, etc.

Además de esto, en teoría establecimos un contrato social porque nos era más conveniente vivir juntos que vivir separados, desde todo punto de vista posible: ya sean las ventajas postuladas por los contractualistas originales (Hobbes, Locke, Rousseau), o ya sean las ventajas del nuevo contrato social aquí desarrollado.

Bajo la perspectiva de los contractualistas clásicos, el contrato social nos dotaba de seguridad y justicia con respecto a nuestros pares. Con el contrato social, en teoría, tenemos la seguridad de que, si un tercero comete alguna injusticia en nuestra con-

tra, entonces aparecerá un “Leviatán” (Hobbes, 1651/1985), es decir, el Estado, el cual tiene el monopolio de la violencia legítima (Weber, 1919/2004) e impartirá justicia, castigando a nuestro agresor y obligándolo a resarcir, en la medida de lo posible, el daño que nos ha causado.

Si ese es el presupuesto del contrato social original, ¿qué sentido tiene el no juntarnos entre todos los seres de nuestra especie y acordar un contrato social común? ¿Qué sentido tiene arriesgarnos a que existan no uno, sino varios leviatanes en el mundo, y que solamente uno vele por nuestra seguridad, mientras que los otros solo sean amenazas en potencia? Si el fin último del contrato social es reducir el peligro y aumentar la seguridad, entonces resulta ineficiente no crear un solo contrato social con todos nuestros potenciales “lobos”, es decir, nuestros congéneres (Hobbes, 1651/1985).

De la misma forma, en el nuevo modelo de contrato social construido en este texto, la idea de que el mundo esté dividido es un sinsentido. Pues el Estado se construye con el objetivo de aumentar el poder objetivo, individualmente concebido, de las partes contractuales, y se ve como un medio idóneo para la consecución de este objetivo el apoyo mutuo de una gran cantidad de hombres y mujeres que colaboran en conjunto, dotando a la macroestructura de sus habilidades individuales. ¿Por qué hemos de hacer más problemática y tediosa dicha colaboración? ¿Por qué hemos de preferir que nos ayude uno cuando pueden ayudarnos diez? Simplemente, no tiene sentido.

Entonces, si las naciones ya no son propiedad de unos cuantos poderosos, y ya no se sostiene la división del planeta en la

imposibilidad material de acumulación suficiente de poder; si ya no existen complicaciones técnicas que imposibiliten la administración eficiente de grandes territorios; y si no se muestra una justificación aparente dentro de la lógica interna de los contratos sociales, tanto los originales como el reconstruido, entonces, ¿en qué se sostiene el hecho de que no haya un gobierno mundial? ¿Cómo justificamos esto?

3. La manzana de la discordia: introducción al romanticismo cultural

En la actualidad, la justificación para la división del mundo es simple y a la vez compleja: se sostiene por la tradición surgida del “romanticismo cultural”, considerada como la madre de todos los males de la humanidad. Primero, aclararemos qué es esto que hemos nombrado como romanticismo cultural con un ejemplo quizás algo burdo, pero didáctico.

Imaginemos una sociedad hipotética de alienígenas que son muy similares a los seres humanos. Es decir, hay bastantes similitudes entre ellos; la única diferencia notable, contraria a nuestra realidad, no es el color de la piel, sino que algunos individuos tienen cuernos muy pequeños, del tamaño de un meñique, y otros no. Física, intelectual y psicológicamente son iguales, pero este pequeño rasgo hace que un grupo del 50 % de la sociedad sea distinto del otro 50 %. Materialmente esto no afecta en nada, pero resulta que todos los que tienen cuernos se unen y arman grupos y clubes, en principio solo sociales, pero que luego se vuelven excluyentes para aquellos que no tienen cuernos. Después, estos mismos sujetos arman una religión, asumen ciertas actitudes y, a partir de ahí, surge la

cultura. Finalmente, empiezan a decir que solo pueden entenderse a sí mismos como individuos a partir del entendimiento del grupo al que pertenecen. Es decir, una comprensión intersubjetiva de sí mismos. Eso es lo que yo llamo romanticismo cultural. Se debe destacar que, para que exista un grupo de algo, esto no debe ser el universo. El grupo existe porque hay algo que no entra en el grupo; por tanto, la comprensión de la identidad individual de los sujetos que decían que solo podían explicar quiénes son ellos a partir del grupo al que pertenecen no deriva de integrarse como iguales al grupo, sino de entenderse como diferentes al otro, a lo distinto.

En la sociedad hipotética planteada, los alienígenas con cuernos ya se empiezan a sentir más cercanos a los intereses de sus iguales porque solo se entienden a ellos mismos a través del entendimiento de quiénes son sus iguales. Esto conduce a sentir más empatía con los alienígenas con cuernos, pero esta empatía no se sustenta en la igualdad material, sino en la convicción subjetiva, ideológica, de las partes.

Detengámonos un momento en este punto para explicar por qué un individuo (alienígena que tiene iguales características a los seres humanos) siente mayor empatía por los individuos “similares”. Para este fin, explicaré por qué los humanos siempre actuamos en beneficio de aquellos que sentimos más iguales y cercanos. Y la mejor forma de explicarlo es configurando un ejemplo con los siguientes sujetos: 1) un padre, 2) su hijo y 3) el resto de niños del planeta.

En este ejemplo hipotético, imaginemos al padre, el cual, por una eventualidad, se encuentra conduciendo a altas velocidades

des y, de repente, está cerca de atropellar a su propio hijo. Sabe que no puede frenar, solo puede cambiar la dirección de la trayectoria del vehículo, pero, si lo hace, atropellará a cinco niños. Este hombre hipotético se encuentra en una encrucijada cuya solución podría obedecer a dos lógicas distintas: una que beneficie su interés personal y otra que beneficie la maximización del beneficio social. Mucho se podría discutir acerca de cuál es la decisión más justa, cuál es la decisión más eficiente o cuál es la decisión más racional. Pero no seamos ingenuos, no nos engañemos: en el común de las circunstancias, va a preferir atropellar a cinco niños en lugar de atropellar a su hijo. Porque así es la naturaleza humana. O si no, ¿por qué preferimos alimentar, vestir y educar a nuestros propios hijos antes que dividir el mismo capital y destinarlo a todos los niños de una sociedad? Obviamente, el padre prefiere a su hijo antes que a muchos niños de iguales características generales.

Pero esta tampoco es una respuesta completa, ya que seguimos sin saber por qué prefiere este hombre hipotético (materialización de la naturaleza humana) a su niño antes que a otros niños. ¿Será porque tiene su sangre? No necesariamente. Un hombre, por lo general, no se encuentra absolutamente seguro de que su hijo sea su hijo, con excepción de aquellos casos muy escasos en los que existe una prueba de ADN. Puede tener la convicción o la confianza de que su hijo es su hijo, pero no la certeza. Entonces, no existe nada intrínseco a la sangre para que este hombre haya elegido a su niño por encima de los otros niños.

Podría especularse también que el hombre prefirió a su niño porque se parecía a él, pero en realidad nada asegura este he-

cho. Hasta siendo este niño su hijo de sangre, nada asegura que se parezca a su padre: quizás se parece a su madre, o a su tío, o a alguno de sus abuelos; incluso podría darse la casualidad de que, tal haya sido la mezcla genética, las características de este niño ya no sean ni las de su padre, ni las de su madre, ni las de ninguno de sus familiares directos. Entonces, ¿por qué el hombre prefiere a su niño por encima de los otros niños? La respuesta es simple: porque ama a su hijo. Pero solo lo ama porque lo conoce y porque, además de conocerlo, lo siente suyo, lo siente parte de los suyos; existe una característica que ni siquiera tiene que ser material sino ideológica, por ejemplo, el apellido. Entonces, todo termina siendo sentimientos, creencias, autoconvicciones.

Con este punto superado, regresemos a nuestra burda historia didáctica. La empatía, entonces, actuará en las decisiones que tomen los alienígenas con cuernos, prefiriendo, en circunstancias específicas, a los de su misma clase porque se perciben como suyos. Esta preferencia, hasta cierto punto deliberada, puede ser a veces intrascendente, pero no existe nada que nos impida pensar que esas preferencias, en un inicio intrascendentes, puedan transformarse en trascendentes, como la entrada a una universidad o la selección para un puesto de trabajo. Es entonces que dicha preferencia evoluciona en racismo, ya sea de los alienígenas con cuernos hacia aquellos que no tienen cuernos o, de igual forma, en el lado contrario.

En el ejemplo del padre conductor que se propuso recientemente, se mencionó que el padre preferiría salvar a su hijo porque lo ama, y lo ama porque lo conoce. Esta frase tenía un fin, y era demostrar su similitud con la siguiente cita: “*Ich*

kämpfe für das, was ich liebe, ich liebe das, was ich achte, und ich achte das, was ich kenne” [Yo lucho por lo que amo, amo lo que respeto y respeto lo que conozco] (Hitler, 1936). Es lógico que él luchaba por el bienestar de su pueblo; su pueblo era su raza, con la que se sentía afín, y si ha de preferir el bienestar de alguien en un conflicto, ha de ser el de los suyos. El racismo y posterior genocidio de Hitler derivan del origen de los males de la humanidad: derivan del romanticismo cultural.

4. ¿Cómo matar a Apofis? Lucha activa contra el romanticismo cultural

Ya hemos discutido qué es el romanticismo cultural y por qué constituye uno de los fenómenos más execrables que puedan darse en una sociedad. Pero ¿cómo podemos resolverlo? La solución es simple: no romantizar las diferencias, no perseguir la retórica de la identidad del “yo” intersubjetivo³ y respetar las diferencias sin exaltarlas ni mistificarlas.

El feminismo moderno, por ejemplo, promueve la deconstrucción: no asumir que determinada conducta es una *conditio sine qua non* de un rasgo físico, geográfico o sexual. Este enfoque no debe limitarse únicamente al sexo. Las mujeres no deben asumir que cocinar es su deber, así como las personas racializadas no deben interiorizar que delinquir es su destino. Lo aquí sostenido no pretende ser un descubrimiento original —y no lo es—, ya que ha sido abordado previamente desde diversas aproximaciones teóricas.

3 El “yo” intersubjetivo, es la construcción de la identidad no basada en características propias, sino al grupo al que se pertenece.

Un referente clave es Nancy Fraser (1996), quien, en su texto *¿De la redistribución al reconocimiento?* clasifica los problemas de la desigualdad en dos dimensiones: (1) redistributiva, vinculada con la justicia económica y la igualdad material y (2) de reconocimiento, asociada con la justicia cultural, centrada en el respeto y la identidad. Para afrontarlas, Fraser propone dos enfoques: uno afirmativo, que busca redistribuir recursos y reconocer la diferencia de los grupos históricamente excluidos; y otro transformador, que desdibuja las distinciones entre grupos sociales y reduce la desigualdad sin reforzar identidades vulnerables ni generar nuevas estigmatizaciones. Fraser concluye que las soluciones transformadoras son preferibles, pues abordan la raíz del problema y evitan efectos colaterales, como la percepción de que ciertos colectivos reciben privilegios inmerecidos (Fraser, 1996).

En la tesis aquí defendida, no solo se modifica el tono de dicha aproximación, sino también su fundamento. Se considera que las soluciones afirmativas, lejos de contribuir a la justicia, constituyen el origen de la discriminación estructural moderna. En lugar de combatir la desigualdad, la cristalizan. Por ello, en este apartado se plantea una crítica severa a ciertas corrientes del feminismo, del indigenismo y de los movimientos afrodescendientes que, a través de narrativas idealizadas, glorifican la diferencia, reproducen el romanticismo cultural e insisten en identidades adversariales.

La condición de exclusión o indefensión no justifica el sostenimiento de este romanticismo cultural, que —a nuestro juicio— es la causa estructural de muchos de los grandes males sociales de la humanidad. El racismo no nace de la maldad intrínseca

de los blancos, sino del apego irracional a identidades colectivas. El sexismo no surge por naturaleza perversa de los hombres, sino por la idealización cultural de roles atribuidos.

En consecuencia, aunque los grupos marginales se presenten como revolucionarios o justos, suelen reproducir —desde sus propios fundamentos— la misma lógica que sustentó en su momento proyectos ideológicos totalitarios. La solución a la discriminación no está en fomentar conflictos sociales para empoderar a mujeres, indígenas, personas negras o cualquier otra clase de grupo históricamente segregado, sino en construir una política donde las diferencias en color de piel, genitales, lugar de nacimiento o preferencias sexuales tengan la misma relevancia simbólica que, por ejemplo, el grosor de las cejas.

No vamos a fundar una religión de los “cejones”, ni una cultura típica cejonista, ni un grupo político de cejijuntos. La cultura debe asumirse como hábito: aquello que nos gusta comer, vestir, escuchar, leer o creer. Pero no debe idealizarse ni sacralizarse. De hacerlo, repetiremos los errores que han generado racismo, sexismo, clasismo, nacionalismo y otras formas de exclusión histórica.

El romanticismo cultural solo podrá superarse eliminando la connotación sagrada de la cultura. Y únicamente al superar dicho romanticismo, el mundo podrá disolver sus fronteras. Esta superación es deseable, pues evitaría conflictos como los que actualmente nos afligen: Ucrania y Rusia, Irán e Israel, o el crónico enfrentamiento en la Franja de Gaza (Mearsheimer, 2019).

Con un contrato social como el que se esboza en estas páginas, y con la superación de esa *Apofis* del romanticismo cultural, no sería descabellado imaginar un Estado global que ostente el monopolio de la violencia legítima y reprima toda forma de violencia particular. Esto es algo que la ONU no puede hacer, no por falta de voluntad, sino por carencia de poder real. Como afirmaba Max Weber (1919/2004), el Estado es quien ejerce el monopolio legítimo de la violencia dentro de un territorio. Y como ha sostenido Joseph Raz (1979), ese poder debe ser supremo, sin que exista otro comparable dentro de la misma jurisdicción.

En este capítulo hemos concluido que, si entendemos al Estado como una gran empresa que está diseñada para hacer aquello que más desean o necesitan los seres humanos que lo conforman, entonces no existiría limitación alguna para que dicho Estado estuviera integrado por todas las personas de este planeta. No existe razón que justifique la división del mundo en Estados-nación, al menos si ya no tenemos reyes que sean nuestros propietarios, si ya no enfrentamos insuperables imposibilidades administrativo-comunicacionales y si abrazamos la tesis sostenida a lo largo de todo este libro, según la cual dejamos de sacralizar ideas arbitrarias como la cultura, la raza, la religión, entre otras.

Los límites ya han sido señalados: ya sabemos que podemos hacer algo, pero aún no sabemos si resulta conveniente hacerlo. La cuestión de la conveniencia o inconveniencia ha sido abordada a nivel macro en este mismo capítulo, proponiendo su conveniencia a partir de dos argumentos. Primero, es más seguro, pues no existen terceras naciones, grandes leviatanes

que constituyan amenazas en potencia; existiría un solo gran leviatán que, en teoría, está destinado a nuestra protección y servicio, y que ejerce el monopolio de la violencia legítima para castigar a cualquiera. Segundo, todos los habitantes del mundo poseemos habilidades o recursos valiosos que, en su conjunto, pueden contribuir al mejor funcionamiento y beneficio de la infraestructura social.

Debemos reconocer, sin embargo, que el segundo argumento es radicalmente incompleto, pues podemos suponer que toda nación del mundo posee capital humano o material valioso que puede ser utilizado en un gran Estado-nación, lo cual es cierto: todas las naciones cuentan al menos con un genio, con un hombre trabajador o con alguien dotado de habilidades, y los recursos, en general, siempre suman. Lo que no se consideró en este capítulo es la conveniencia de la integración absoluta, pues, al fin y al cabo, las naciones también poseen cargas que pueden restar a la macroestructura: tienen enfermos con tratamientos costosos, ancianos no productivos, drogadictos, vagabundos, personas con discapacidad e incluso criminales. ¿Resulta conveniente incluir, dentro de un gran Estado-nación sin reglas previas (sin iusnaturalismo idealista), a todos ellos? Esta cuestión será abordada con la profundidad debida en el siguiente capítulo.

Capítulo 4

Las partes del contrato: los incluidos, los exclui- dos y los castigados

“Cuando el niño nacía, no dependía del padre en última instancia criarlo o no. Debía llevarlo a un lugar llamado Lesché. Allí los ancianos de cada tribu examinaban al niño. Si lo consideraban bien formado y fuerte, le ordenaban al padre que lo criara y le asignaban por herencia una de las nueve mil porciones de tierra; mas si eran débiles o contrahechos, se los hacía morir arrojándolos a una sima del Taygetes, llamada los Apothetos, porque era mejor tanto para él como para la ciudad en la que vivía” (Plutarco, Vida de Licurgo).

Dentro de los Estados, existe una gran diversidad de hombres y mujeres, existen hombres y mujeres fuertes, inteligentes o con mucho carácter. Existen hombres de letras, existen valientes, existen artistas y guerreros, pero también hay ancianos, enfermos, dementes y revoltosos. Esta vasta diversidad poblacional deriva de dos principios a partir de los cuales se ha construido la idea de “nacionalidad”, estos principios son *ius sanguinis* e *ius soli*. Lo que han hecho estos principios en la tradición jurídica es responder a la pregunta: ¿Quién es parte de nosotros? ¿Quién tiene que pagar impuestos? ¿Quién tiene que prestar servicio militar? ¿A quién tenemos que proteger? El concepto de “nacionalidad” no es otra cosa que un contrato de pertenencia, que otorga derechos y obligaciones, pero no otorga poder de decisión sobre el sistema en su conjunto, el poder de decisión dentro del sistema solo aparece con el concepto de “ciudadanía”; este sí es un contrato de gobernanza.

Los conceptos de nacionalidad y de ciudadanía son diferentes y se establecen generalmente en función de coyunturas políticas específicas o con base en idealismos, imperativos categóricos o derechos fundamentales, por ejemplo, el derecho humano a tener una nacionalidad, consagrado en el artículo 15 de la Declaración Universal de los Derechos Humanos (Naciones Unidas, 1948). Sin embargo, en la presente obra hemos rechazado de plano todos aquellos derechos que se entienden de forma intrínseca; esto no es una desventaja, sino una oportunidad, pues, sin idealismos ni dogmas, podremos construir una teoría de la nacionalidad y de la ciudadanía que se incline hacia la máxima optimización del sistema.

1. Las formas históricas para el establecimiento de la pertenencia

Existen dos principios que son funcionales para el establecimiento de la nacionalidad (pertenencia a un grupo) como se dijo anteriormente. Estos principios son *ius sanguinis* e *ius soli*, derecho de sangre y derecho de suelo, respectivamente. En el caso del derecho de sangre, una persona pertenece a una nación, porque sus padres también pertenecen a esa nación, mientras que, en el derecho de suelo, el criterio director de la nacionalidad es el lugar de nacimiento. Estos criterios no pueden ser entendidos a profundidad sin entenderlos dentro de sus respectivos contextos históricos. Solo con este mecanismo comprenderemos que ambos criterios de establecimiento de la nacionalidad dependen de construcciones de Estado arcaicas y que, sin embargo, siguen usándose hasta la actualidad sin una justificación suficiente, que no acuda a derechos intrínsecos.

Las naciones, con absoluta honestidad histórica, tienen tres orígenes: la familia, la conquista y el contrato. Las primeras naciones surgieron de la familia, así lo hace notar el célebre libro *El origen de la familia, la propiedad privada y el Estado*, escrito por Friedrich Engels (1972), quien retomando y desarrollando las investigaciones de Lewis Henry Morgan (1877) determinó la existencia de las *gens*. Una *gens* es un grupo de personas unidas por la creencia de un antepasado común, real o mítico, y que se organizan sobre la base del parentesco. Solo para ejemplificar, podemos mencionar al pueblo judío, quienes justifican su origen y su vínculo en los grandes patriarcas. De la misma forma la tradición romana arcaica sitúa el origen de

Roma en tres tribus: Ramnes, Tities y Luceres. Cada tribu se dividía en diez curias, las cuales estaban conformadas, a su vez, por varias *gens* patricias.

Las naciones crecen y se expanden por la conquista, ya sea por la ambición particular de un caudillo, por la necesidad de recursos de una población o por la defensa de sus fronteras donde es mejor tener enemigos conquistados que amenazas latentes como fue el caso de la misma Roma.

El contrato, finalmente, es el justificativo más novedoso de la nacionalidad y viene desde la Ilustración hasta la actualidad. En este justificativo, se presume la voluntad de pertenecer y seguir las reglas de una sociedad; su origen no es ni la fuerza ni la sangre, sino que deriva del consentimiento.

La cuestión es que el *ius sanguinis* y el *ius soli* obedecen a la lógica de los dos primeros justificativos del Estado y no necesariamente al tercero de ellos.

El *ius sanguinis* tiene un origen necesario en las *gens*, en la idea de parentesco y más allá de ello a la idea de la herencia. Nuestros padres y antepasados construyeron esta nación, estas instituciones, estas carreteras, estos edificios, dieron origen a estos mercados, a estos sistemas. Los que nos encontramos legitimados a tener esta nación, este Estado por derecho de herencia somos nosotros sus hijos, solo a nosotros no se nos puede exigir nada para adquirir los beneficios de lo que construyeron nuestros padres. Si terceros quisieran aprovechar los beneficios, tendrán que aportar.

Los orígenes del *ius soli* pueden rastrearse en Roma. El derecho romano en un inicio concedía la ciudadanía no a los ciudadanos individualmente concebidos, sino a las *gens* en su conjunto. Los ciudadanos romanos eran llamados *civis*. Estos contaban con una totalidad de derechos y deberes frente al Estado y de conformidad con los *Fragmenta Ulpiani* del siglo II d. C. Existía una clasificación que dividía a los habitantes de Roma en tres categorías: *civis*, *latini* y *peregrini*. Solo los primeros eran ciudadanos y adquirían su ciudadanía por nacimiento de hijos de romanos ya fueran estos hijos biológicos o adoptados y por “manumisión imperial” a ciudades enteras mediante decreto imperial.

Solo hasta el año 212 d. C. se le concedió la ciudadanía a todos los habitantes del imperio (UNESCO, 2017), esto al promulgarse por el emperador Caracalla, la *Constitutio Antoniniana*, sin embargo, esta concesión de ciudadanía no obedecía a una naciente cultura cosmopolita del emperador, sino que dicha reforma servía de forma instrumental al pago de tributos.

En la Edad Media y principios de la Edad Moderna, el concepto de ciudadanía fue sustituido por el concepto de súbdito, siendo los súbditos, aquellos sirvientes del rey, que no eran sirvientes de otros monarcas, es en ese marco conceptual que se les concebía a los hombres como una propiedad del soberano y las normas administrativas le eran eficientes al rey para proclamar propiedad y legitimar su derecho. En este contexto nacen las leyes que decidieron que si alguien nacía en los dominios del rey inmediatamente era súbdito del rey. Para comprender lo que estoy explicando, debemos entender a estas normas administrativas como aquellas normas en el código civil que

establecen el derecho de propiedad de los frutos de un árbol plantado en nuestra propiedad.

Con este breve contexto histórico podemos entender dos cuestiones muy relevantes: 1) el *ius sanguinis* tiene coherencia y lógica en tanto la nación tenga un vínculo de parentesco, que haga plausible la propiedad y el derecho sobre parte del Estado por derecho de herencia; y, 2) el *ius soli* obedece a la lógica de un Estado originado en la conquista, y se otorga el estatus de nacional en cuanto sea conveniente para el conquistador, ya sea por beneficios tributarios, militares o por simple legitimación del derecho de propiedad de un monarca sobre los hombres.

En nuestros Estados modernos, configurados con fundamento en el contrato, se han aplicado los principios e instituciones del *ius sanguinis* y el *ius soli*, sin embargo, esta realidad, como la gran mayoría de las cosas de Estado, no ha sido por una decisión técnica creada con el afán de optimizar el mejor principio para el modelo de Estado de contrato, sino que su aceptación proviene de la costumbre y la comodidad. ¿De qué depende, entonces, establecer unos principios más acordes a la forma del Estado del contrato?

2. Los Estados contractualistas

En un modelo de Estado basado en el contrato existe un elemento fundamental que debe ser considerado: el consentimiento. No se trata de un Estado fundado en la fuerza, en la pertenencia familiar o en el mero hecho del nacimiento, ni de un orden que presuma la adhesión de sus miembros. La perte-

nencia al Estado contractual se explica exclusivamente porque quienes lo integran desean hacerlo.

Este querer, sin embargo, no es arbitrario ni moralmente idealizado. Es un querer racional: los individuos calculan costos y beneficios, prefieren aquello que resulta conveniente para la persecución de sus fines y valoran, además, la eficiencia de los medios disponibles para alcanzarlos. Incluso cuando dicha racionalidad sea limitada o imperfecta, opera como criterio estructurante de la decisión de adhesión.

En este sentido, el Estado contractual no presume la adhesión originaria de sus miembros ni impone coercitivamente la pertenencia inicial al contrato, sino que la hace depender de la utilidad efectiva que dicho Estado representa para quienes deciden integrarlo.

Ahora bien, no solo es importante comprender el objetivo último del contrato estatal, sino también la naturaleza misma de dicho contrato. Un Estado puede entenderse como un contrato de colaboración entre personas. En efecto, un Estado no es otra cosa que un conjunto de individuos que cooperan entre sí con el objetivo de que cada uno, de manera individual, disponga de mayores posibilidades efectivas para alcanzar sus propios fines.

Entendido el Estado como un contrato de colaboración, lo que resta por determinar no es qué se persigue —ya definido como el aumento del poder objetivo de los individuos—, sino cómo se articula dicha colaboración. Y este cómo puede des-

componerse en tres preguntas fundamentales que estructuran todo contrato colaborativo:

- ¿Con quién se colabora?
- ¿Cómo se determinan los objetivos mediatos o los pasos para la acción?
- ¿Cómo se organiza institucionalmente dicha cooperación?

En este capítulo se abordará exclusivamente la primera de estas preguntas, esto es, la relativa a la determinación de los sujetos que integran el contrato estatal. En el capítulo siguiente se dará respuesta a la segunda, mientras que la tercera será objeto de una obra posterior. El análisis desarrollado en este capítulo se realizará desde la perspectiva de individuos racionales, cuyas decisiones de adhesión están guiadas fundamentalmente por dos variables: la conveniencia y la eficiencia.

2.1. Acerca de la conveniencia del contrato y el problema de la inclusión

La conveniencia de un contrato social se encuentra regida por la capacidad de este para generar una suma positiva para quienes lo integran. Si concebimos dicho contrato como una forma de colaboración mutua entre miles o millones de individuos, la lógica inicial parecería conducir a una conclusión sencilla: solo deberían formar parte de él quienes aporten más de lo que reciben y no representen una carga para el sistema. Desde esta perspectiva estrictamente instrumental, los incluidos serían, en principio, hombres y mujeres adultos, sanos y funcionales, es decir, sujetos capaces de contribuir de manera inmediata y cuantificable a la cooperación colectiva.

Llevada a sus últimas consecuencias, esta intuición conduciría a la exclusión de amplios sectores de la población. Quedarían fuera del contrato los niños, que aún no producen; los ancianos, cuya capacidad de aporte se ha reducido; y los enfermos o personas con discapacidad, cuya participación podría percibirse como deficitaria. A primera vista, esta selección parecería coherente, sin embargo, la maximización del resultado presente podría llegar a ser contraproducente a largo plazo y, en este sentido, resultar ineficiente para la lógica general del contrato.

2.2. Acerca de la eficiencia del contrato y el cálculo de las externalidades

La eficiencia de un contrato social debe evaluarse por su capacidad para cumplir con los objetivos del contrato. Para llegar a cumplir los objetivos establecidos por el contrato, generalmente usamos la lógica y la intuición; pero cálculos que a primera vista parecen absolutamente racionales, como el realizado en el acápite inmediatamente anterior, fallan no por falta de coherencia en la relación entre las premisas, sino por falta de conocimiento de ciertas premisas ocultas que modifican estructuralmente los resultados del cálculo.

En esta sección del libro, como ya lo mencionamos, tratamos la cuestión de con quién deberíamos colaborar. La respuesta a esta pregunta, siguiendo la lógica hasta aquí desarrollada, sería con aquel cuya presencia represente una suma positiva, pero esta es una respuesta incompleta. Pues la respuesta más correcta sería: una persona debería formar parte del sistema siempre que su inclusión resulte más conveniente que su exclusión. La

decisión, evidentemente, deriva de un carácter funcional cuyo análisis puede ser desglosado en los siguientes componentes:

- *Capacidad de aporte actual*, entendida como la contribución efectiva —material, relacional o funcional— que un individuo realiza al sistema en el presente.
- *Capacidad de aporte diferido*, esto es, la razonable expectativa de que el individuo genere contribuciones futuras o preserve condiciones necesarias para que otros las generen.
- *Coste neto de mantenimiento*, medido como la relación entre los recursos que el sistema invierte en el individuo y los costos sistémicos que su exclusión o abandono produciría.

2.2.1. El aporte actual y su insuficiencia como criterio contractual

Una primera intuición —frecuente pero incompleta— consiste en sostener que la pertenencia al contrato social debe depender del aporte actual que un individuo realiza al sistema. Bajo esta lógica, serían miembros legítimos del contrato quienes contribuyen en el presente al aumento del poder objetivo de la macroestructura, quedando en una posición marginal aquellos que no lo hacen.

Sin embargo, este criterio, considerado de forma aislada, resulta insuficiente. Un contrato que solo maximiza beneficios presentes desconoce la intertemporalidad propia de la vida humana y compromete su propia racionalidad futura. Por ello, el aporte actual no puede operar como criterio decisivo de in-

clusión o exclusión, sino únicamente como una variable preliminar dentro de un análisis más amplio. Esta idea de un “contrato intergeneracional” ha sido planteada como un conjunto de acuerdos tácitos entre generaciones en la literatura social

2.2.2. El aporte diferido y la racionalidad intertemporal del contrato

Un Estado no es, en lo esencial, más que el conjunto de personas que lo conforman. No existe como una entidad separada de ellas, sino como el resultado de su cooperación. Los individuos se agrupan porque hacerlo les permite obtener una ventaja (una suma positiva) derivada de la colaboración. A cambio de esa ventaja, están dispuestos a aportar al sistema. No lo hacen necesariamente por solidaridad ni por bondad, sino porque les resulta conveniente (Hobbes, 1651/1985). En un Estado fundado en el contrato, el consentimiento descansa en la eficiencia del sistema y en la expectativa racional de que cooperar será mejor que no hacerlo (Axelrod, 1984).

Para comprender esa conveniencia, es necesario partir de un hecho ineludible: todos los seres humanos atraviesan un ciclo vital. La vida humana se inicia en una etapa de dependencia casi absoluta, continúa con una fase productiva y puede culminar en un periodo de dependencia nuevamente. Ningún individuo escapa a esta secuencia, de modo que cualquier sistema que aspire a ser estable debe tomarla en consideración (Birnbaum et al., 2017).

Fuera de la organización estatal moderna, la subsistencia dependía casi exclusivamente de la capacidad inmediata de pro-

ducir. En las sociedades primitivas, los bienes obtenidos (alimento, herramientas, vestimenta) eran perecederos. Quien no podía producir en el presente quedaba expuesto a la exclusión o a la muerte. De hecho, el propio desarrollo del dinero (metales preciosos) respondió a la necesidad de asegurar el futuro mediante el esfuerzo presente.

El Estado cumple una función análoga: si bien hoy podría concebirse la supervivencia individual basada en lo previamente producido, resultaría un despropósito haber creado un sistema para maximizar las posibilidades de acción de sus integrantes, para luego permitir que deje de funcionar cuando disminuye la capacidad de quienes lo fundaron. Un diseño institucional así sería sistémicamente ineficiente desde su origen, pues todo ser humano es capaz de anticipar racionalmente su deterioro futuro (Simon, 1947). Ante la ausencia de garantías mínimas de subsistencia, la conducta racional tendería no a la cooperación, sino a un egoísmo defensivo funcional a la autoprotección individual.

En la economía contemporánea se ha aceptado una premisa fundamental: la riqueza crece en la medida en que la economía se mueve. La inversión y la asunción de riesgo constituyen la base de dicho crecimiento, mientras que el ahorro excesivo, desde una perspectiva macroeconómica, tiende a generar efectos indeseados como la recesión, aun cuando desde un punto de vista estrictamente individual pueda resultar racional. La economía, entendida como un macrosistema, se expande cuando existe confianza, producción y circulación.

Una dinámica estructuralmente similar también puede ser observada en el Estado. Como institución fundada en la coo-

peración conjunta, su funcionamiento es tanto más eficiente cuanto más fluidas son sus relaciones internas y menores son las barreras a la colaboración. Introducir en este sistema un elemento de inseguridad radical respecto del futuro —por ejemplo, la ausencia de protección frente a la pérdida de capacidad— implica sacrificar su eficiencia y fomentar un egoísmo sistémico que debilita la cooperación general. Por ello, el contrato fundacional del Estado debe, por necesidad de optimización, concebirse como un *contrato intertemporal*, es decir, como una institución que permite diferir el aporte en el tiempo. Se contribuye cuando se tiene capacidad para hacerlo, con la expectativa racional de que, cuando dicha capacidad falte, el sistema responderá.

Esta expectativa no se apoya en la caridad ni en un imperativo moral abstracto, sino en una lógica de reciprocidad sostenida en el tiempo. El aporte presente se transforma en una suerte de crédito social que solo tiene sentido en la medida en que exista confianza en que será reconocido con posterioridad. La cooperación deja de ser racional cuando quienes ya han cumplido su parte del contrato no reciben protección en el momento en que la requieren.

Un sistema de estas características se sostiene sobre dos elementos fundamentales. El primero es la inversión presente orientada al bienestar futuro: sin aportes actuales no existe capacidad material para sostener a quienes dependerán del sistema mañana. El segundo es la confianza en la estabilidad del pacto: si las obligaciones asumidas no se cumplen, la cooperación se erosiona y tiende a ser reemplazada por conductas defensivas individualistas.

Desde esta lógica, la protección de los niños se justifica por su potencial de aporte futuro, mientras que la protección de los ancianos se fundamenta en el cumplimiento de un pacto previamente estipulado. Ambos casos responden a la misma estructura contractual, aunque se manifiesten en momentos distintos del tiempo (La Caixa Observatorio Social, 2021).

De todos estos razonamientos se desprende una consecuencia lógica: el Estado debe ser “estable”; de lo contrario, sería ineficiente para cumplir los objetivos que se ha establecido.

Debe tenerse presente, sin embargo, que los cálculos aquí expuestos operan sobre modelos promedio del ciclo vital y no agotan la complejidad real de las sociedades. En la práctica, existen profundas asimetrías en las capacidades de aporte: algunos individuos contribuyen de manera extraordinaria; otros lo hacen de forma mínima o intermitente; algunos, aun siendo capaces de hacerlo, optan por no contribuir; y existen sujetos cuya capacidad de aporte es estructuralmente limitada o inexistente. Del mismo modo, se presentan tensiones cuando ciertos individuos perciben que su contribución excede ampliamente los beneficios que reciben del sistema.

Estas variaciones introducen problemas adicionales en la determinación de los criterios de inclusión y exclusión, así como en la distribución de las cargas contractuales. En consecuencia, la cuestión de la pertenencia al contrato estatal no puede considerarse agotada en este punto, sino que exige un análisis del siguiente componente funcional de la eficiencia del sistema.

2.2.3. El coste neto de mantenimiento dentro del sistema

El coste neto de mantenimiento de un sistema puede entenderse como la relación entre los recursos que el sistema invierte en un individuo y los costes que su exclusión produciría para la estructura social en su conjunto. Este cálculo, aunque aparentemente simple, suele ser abordado de manera incorrecta cuando se limita exclusivamente al balance inmediato entre lo que un individuo aporta y lo que consume.

En su forma más elemental, podría sostenerse que un individuo debe ser incluido dentro del sistema siempre que su participación genere una suma positiva y excluido cuando represente un peso. Bajo esta lógica, bastaría con comparar el aporte individual con el coste de su mantenimiento. Si el resultado es positivo, la inclusión se justifica; si es negativo, la exclusión parecería racional. Sin embargo, este razonamiento omite una parte fundamental del problema: *la exclusión también genera costes* y estos costes no son únicamente individuales, sino estructurales.

Para comprender esto, es necesario distinguir entre distintos tipos de costes.

2.2.3.1. El coste individual: aporte y consumo

El primer componente del cálculo es el coste individual, entendido como la diferencia entre el aporte del individuo al sistema y los recursos que este consume. Esta dimensión es cuantificable en términos relativamente claros: impuestos, tra-

bajo, contribución productiva, frente a gasto público, asistencia, servicios y protección.

Este criterio explica por qué, en abstracto, un individuo productivo parece “merecer” su inclusión, mientras que uno que no aporta podría ser visto como prescindible. No obstante, este cálculo resulta insuficiente si se toma de manera aislada.

2.2.3.2. El coste relacional de la exclusión

La exclusión de un individuo no ocurre en el vacío. Los seres humanos no existen como unidades aisladas, sino como nodos dentro de redes sociales complejas: familias, comunidades, grupos laborales y vínculos afectivos. En consecuencia, la exclusión de una persona puede generar fricciones, conflictos o desincentivos en otros nodos plenamente funcionales del sistema, afectando indirectamente la cooperación general.

Un ejemplo ilustrativo es el de una persona con una discapacidad severa o con una adicción grave que forma parte de una familia integrada y productiva. Su exclusión no impacta únicamente en el individuo excluido, sino que introduce un conflicto directo con su entorno inmediato. La familia, que hasta ese momento colaboraba activamente con el sistema, puede percibir dicha exclusión como una amenaza latente, erosionando su disposición a seguir cooperando bajo los mismos términos contractuales.

Debe reconocerse que han existido sociedades históricas que aplicaron criterios de exclusión radical —como la Esparta clásica descrita por Plutarco— sin que ello produjera fricciones

internas suficientes como para provocar un colapso sistémico inmediato (Plutarco, 1914). Sin embargo, dichas prácticas se desarrollaron en contextos radicalmente distintos: expectativas de vida reducidas, inexistencia de capacidades médicas de intervención y estructuras sociales altamente homogéneas y militarizadas. En el mundo contemporáneo, donde la supervivencia y la integración de personas con graves limitaciones es materialmente posible y socialmente esperada, la aplicación de políticas de exclusión de este tipo genera rechazo social, desconfianza institucional y, en no pocos casos, resistencia activa.

Este fenómeno constituye un coste relacional de la exclusión. Cuando el sistema excluye sin contemplar contingencias vitales previsibles, se produce una percepción generalizada de inseguridad contractual: si la pertenencia puede perderse ante circunstancias que no dependen plenamente del control individual, la adhesión deja de ser racional y la cooperación tiende a debilitarse.

2.2.3.3. El coste derivado de la incertidumbre vital y la erosión de la confianza

A este punto se suma una variable decisiva: *la incertidumbre radical de la vida humana*. Ningún individuo puede garantizar que su situación actual se mantendrá indefinidamente. La enfermedad, la quiebra económica, la depresión, la adicción, los accidentes o los litigios devastadores son contingencias plausibles para cualquier miembro del sistema.

Si la consecuencia de caer en una situación de vulnerabilidad es la exclusión absoluta del Estado, el incentivo racional no es

cooperar, sino protegerse individualmente. El resultado es el egoísmo sistémico: evasión fiscal, informalidad, ocultamiento de recursos y debilitamiento del contrato social (Keynes, 1936).

En este punto, el paralelismo con el sistema bancario resulta evidente. Un banco funciona mientras exista confianza en que los depósitos serán respetados. Si esa confianza se pierde, incluso un banco solvente colapsa. De manera análoga, un Estado contractual colapsa cuando sus miembros dejan de confiar en que el pacto será respetado en condiciones adversas.

2.2.3.4. El coste externo de los excluidos: los “otros”

Existe, además, un tercer componente del cálculo: el coste que generan los individuos excluidos *fuera* del sistema. Este problema es antiguo —ya estaba presente en Roma— y adquiere dimensiones críticas en un mundo interconectado.

Cuando un sistema es altamente eficiente dentro de sus fronteras y su entorno inmediato no lo es, se produce un fenómeno previsible: migración, legal o ilegal. Los individuos excluidos o pertenecientes a sistemas menos eficientes buscan integrarse allí donde las oportunidades existen.

Este proceso genera costes reales: presión sobre los sistemas de salud, dificultades de inserción laboral, economías informales, delincuencia marginal y, en escenarios más graves, criminalidad organizada transnacional. El tráfico de drogas, de armas y de personas es, en buena medida, una externalidad producida por sistemas excluyentes que no logran absorber o neutralizar a quienes quedan fuera.

Estos riesgos aumentan de manera proporcional a dos factores: la cantidad de individuos excluidos y su capacidad de organización. Cuando los excluidos se agrupan, pueden constituir sistemas paralelos que compiten o erosionan al sistema principal.

2.2.3.5. Síntesis

Como se ha expuesto anteriormente, el coste neto de mantenimiento del sistema no puede ser comprendido únicamente a partir de los recursos que este invierte directamente en un individuo, sino que debe incorporar también los costes sistémicos que su exclusión produciría.

En primer lugar, los costes de mantenimiento de un individuo dentro del sistema pueden leerse como la diferencia entre su aporte efectivo y los recursos que requiere para su sostenimiento. Este componente, aunque relevante, resulta insuficiente si se analiza de manera aislada.

En segundo lugar, la exclusión de un individuo genera costes propios, que no se agotan en su situación personal. Estos costes pueden descomponerse, al menos, en dos dimensiones. La primera es el coste relacional de la exclusión, derivado del impacto que dicha exclusión produce sobre los vínculos sociales del individuo —familiares, comunitarios o funcionales— y sobre la disposición general a cooperar dentro del sistema. La segunda es el coste externo futuro, entendido como la externalidad de riesgo que generan los individuos excluidos cuando permanecen fuera del sistema.

Este coste externo no es constante, sino que aumenta en función de variables como la cantidad de individuos excluidos, su capacidad de organización colectiva y su grado de proactividad. A medida que estas variables se intensifican, los individuos excluidos pueden constituir estructuras paralelas que erosionan la estabilidad del sistema principal.

Desde esta perspectiva, la decisión racional de inclusión o exclusión no puede fundarse exclusivamente en el aporte inmediato del individuo. Un sistema resulta eficiente cuando el beneficio neto de mantener al individuo dentro de la estructura es mayor que el coste sistémico de excluirlo. En términos analíticos, la inclusión resulta racional siempre que la suma del aporte individual y los costes evitados de la exclusión supere el coste de su mantenimiento.

Aun cuando los elementos aquí descritos no son plenamente cuantificables ni reducibles a una medición exacta, resulta útil expresar esta relación de manera esquemática, no con el propósito de ofrecer un cálculo matemático cerrado, sino de ordenar analíticamente las variables que intervienen en la decisión de inclusión o exclusión dentro del contrato social. Bajo esta lógica, el problema puede formularse como una comparación entre el beneficio neto de la permanencia del individuo en el sistema y el coste sistémico de su exclusión.

$$CMIS = (AI - CMI) - CEX$$

donde:

- $CMIS$ = Coste (o beneficio) marginal del individuo para el sistema
- AI = Aporte del individuo
- CMI = Coste de mantenimiento del individuo dentro del sistema
- CEX = Coste sistémico de la exclusión

- Si $CMIS \geq 0$, la inclusión es racional
- Si $CMIS < 0$, la exclusión puede considerarse racional

A su vez:

$$CEX = CREX + CIFS$$

donde:

- $CREX$ = coste relacional de la exclusión
- $CIFS$ = coste del individuo fuera del sistema como externalidad de riesgo

a su vez:

$$CIFS = f(CA, PP)$$

- CA = capacidad de organización de los excluidos
- PP = probabilidad de proactividad dañina

2.2.3.6. Sobre la indeterminación de las variables, la racionalidad estratégica y la gestión del riesgo

El esquema analítico desarrollado a lo largo de este capítulo permite identificar y ordenar las variables relevantes que intervienen en la decisión de inclusión o exclusión dentro del contrato estatal. No obstante, dicho esquema exige una precisión metodológica fundamental: las variables que lo componen no son plenamente determinables ni susceptibles de una cuantificación exacta. Pretender lo contrario implicaría asumir un grado de información perfecta que los sistemas sociales, por su propia naturaleza, no poseen (Simon, 1947).

En efecto, tanto el aporte individual como los costes de mantenimiento y, de manera aún más significativa, los costes derivados de la exclusión se encuentran atravesados por un alto nivel de incertidumbre. Variables como el impacto relacional de la exclusión, la reacción de los entornos sociales vinculados al individuo, la capacidad de organización de los excluidos, la probabilidad de que emerjan estructuras paralelas o conductas de riesgo, así como la evolución futura de las capacidades individuales, no pueden ser medidas con precisión matemática. Se trata de variables cualitativas, probabilísticas y dependientes del contexto, cuya evolución solo puede estimarse de forma aproximada.

Esta indeterminación no invalida el modelo propuesto, sino que delimita correctamente su alcance. El esquema no pretende ofrecer una fórmula decisoria automática ni un cálculo cerrado, sino funcionar como una herramienta conceptual

orientada a evitar errores sistemáticos de evaluación, particularmente aquellos que derivan de considerar exclusivamente el aporte inmediato del individuo e ignorar las externalidades futuras de su exclusión (Taleb, 2012). Este acápite a su vez nos permite concebir la siguiente idea: la apuesta que tiene el Estado para incluir o excluir, es un juego que busca maximizar el beneficio y reducir lo más posible el perjuicio, sin embargo, el juego que emerge es un *juego de información imperfecta*.

2.3. El sistema más eficiente

Partamos de una premisa básica: para alcanzar cualquier objetivo a lo largo de la vida es necesario atravesar una secuencia de acciones o etapas cuya realización no depende exclusivamente de la voluntad del individuo. La posibilidad efectiva de cumplir dichos pasos se encuentra condicionada, al menos, por dos variables fundamentales: por un lado, las capacidades o talentos de los que dispone el sujeto; por otro, la estructura del proceso dentro del cual dichos talentos deben desplegarse para producir el resultado deseado.

El individuo no tiene control directo sobre la totalidad de sus capacidades —estas vienen dadas en gran medida por factores biológicos, sociales y contingentes—, pero sí dispone de un margen de acción relevante sobre las estrategias que adopta para alcanzar sus fines. En este sentido, la racionalidad práctica no consiste en alterar aquello que no puede modificarse, sino en seleccionar, entre un conjunto potencialmente amplio de estrategias, aquellas que resulten más eficaces dadas las restricciones existentes (Simon, 1947).

El espacio estratégico disponible para un individuo es, en principio, casi infinito. Sin embargo, cuando dicho espacio no es reducido mediante criterios racionales, la toma de decisiones se vuelve impracticable y degenera, en el límite, en la elección aleatoria. Actuar racionalmente implica, por tanto, responder a la pregunta de cómo alcanzar un objetivo mediante la reducción deliberada de la complejidad del problema, descartando variables irrelevantes o incontrolables y concentrándose en aquellas sobre las que es posible intervenir.

Si el objetivo es “ganar el juego”, es decir, alcanzar el resultado deseado por el valor intrínseco de dicho resultado y no por la satisfacción derivada del proceso mismo, la estrategia racional tenderá a minimizar la complejidad del camino elegido. Esto supone simplificar el juego, reducir el número de variables consideradas y privilegiar aquellas estrategias que permitan decidir y actuar con mayor claridad bajo condiciones de incertidumbre.

En última instancia, la racionalidad instrumental no busca maximizar todas las dimensiones del problema, sino hacer el juego jugable. La optimización no se produce en el plano abstracto de las posibilidades infinitas, sino en el terreno concreto de las decisiones efectivamente disponibles para el agente.

2.3.1. El planeta como juego: cooperación, riesgo y simplificación estratégica

Supongamos ahora un escenario simplificado: un planeta habitado por un millón de individuos racionales. Cada uno de ellos persigue fines propios, distintos entre sí, y sus formas de

actuar pueden ser múltiples para conseguirlo: pueden ser parte de un juego de suma cero, es decir, uno en el cual la satisfacción de sus deseos implique una pérdida para otro u otros individuos. O, en su defecto, ellos pueden querer actuar con base en un juego de suma no nula, es decir, uno en el que la interacción conjunta genera que los resultados a dividir sean mayores o menores que en el origen del juego. Hay, además, que hacer una precisión: los deseos de las personas, aquello que queremos, no son únicos, sino múltiples y variados a lo largo de toda la vida; por lo tanto, el tipo de juego también ha de ser un juego repetido. En síntesis, el juego, en un inicio, posee muchos participantes (1 millón), quienes juegan juegos repetidos y pueden hacer de sus juegos unos de suma cero o unos de suma no nula.

Precisamente por estas características, el juego descrito resulta, en términos estrictos de teoría de juegos, extraordinariamente difícil de resolver, por ejemplo, von Neumann y Morgenstern (1944) muestran que la complejidad de un juego aumenta de manera exponencial a medida que se incrementa el número de jugadores, la multiplicidad de estrategias disponibles y la ausencia de un horizonte temporal definido. En juegos con muchos participantes, intereses heterogéneos y estrategias potencialmente infinitas, no solo se vuelve impracticable identificar soluciones óptimas, sino que incluso la noción misma de equilibrio pierde claridad operativa.

Por eso debemos reducir la complejidad primero de forma general, y no tratando un análisis casuístico de las posibilidades. En concreto tenemos que encontrar las mejores estrategias posibles para solucionar tres problemas que vuelven complejo

al juego: 1) la condición de juego repetido, 2) la cantidad de participantes dentro del juego, y 3) la multiplicidad de estrategias disponibles.

La primera fuente estructural de complejidad del escenario descrito es su carácter de *juego repetido*. Los individuos no interactúan una sola vez, sino de manera reiterada a lo largo del tiempo, enfrentándose constantemente a la decisión de cómo comportarse frente a los demás y frente al entorno institucional. Elegir una estrategia en un juego repetido no equivale únicamente a maximizar un resultado inmediato, sino a decidir cómo relacionarse de forma estable con el ambiente social del que se depende.

La teoría de juegos ha mostrado que, en este tipo de contextos, las estrategias puramente oportunistas —aquellas que maximizan el beneficio en una interacción aislada— tienden a ser ineficientes a largo plazo. Las investigaciones empíricas y las simulaciones computacionales realizadas a partir del célebre *prisoner's dilemma*⁴ iterado, particularmente las organizadas por Robert Axelrod (1984), demostraron que la estrategia más

4 A comienzos de la década de 1980, Robert Axelrod organizó una serie de torneos computacionales basados en el *prisoner's dilemma* iterado. Para ello, invitó a investigadores —principalmente matemáticos, economistas y científicos sociales— a enviar programas que codificaran distintas estrategias de decisión. Cada estrategia interactuaba repetidamente con las demás en rondas sucesivas del juego, acumulando puntajes según reglas fijas de cooperación y traición. A diferencia del dilema clásico, los participantes no sabían cuándo terminaría la interacción, lo que introducía un entorno de incertidumbre temporal. Tras comparar los resultados, Axelrod observó que la estrategia con mejor desempeño promedio fue *tit for tat*, caracterizada por cooperar en la primera ronda y, en las siguientes, reproducir la conducta previa del oponente, mostrando una combinación eficaz de cooperación inicial, reciprocidad y capacidad de sanción.

robusta frente a un entorno incierto y repetido no es la más agresiva ni la más compleja, sino una sorprendentemente simple: *tit for tat*. Esta estrategia consiste en cooperar inicialmente y, a partir de ahí, replicar la conducta del otro jugador en la interacción anterior.

El éxito de *tit for tat* no radica en una superioridad moral, sino en su eficiencia estratégica. Es una estrategia clara, predecible, no vengativa y capaz de castigar la desviación sin escalar el conflicto. En juegos repetidos, genera un entorno donde la cooperación se vuelve racional incluso entre agentes egoístas, al reducir el incentivo a la traición sistemática y estabilizar expectativas. En términos funcionales, *tit for tat* minimiza pérdidas acumuladas y reduce el riesgo sistémico derivado de la desconfianza generalizada.

Superado el problema del tiempo, el segundo gran factor de complejidad es la cantidad de participantes. En este sentido, von Neumann y Morgenstern (1944) señalaron que los juegos con más de cinco jugadores dejan de ser tratables mediante los mismos instrumentos analíticos que los juegos bilaterales o de pocos participantes. En estos escenarios, la lógica del equilibrio individual cede paso a la lógica de las coaliciones. Cuando los participantes son numerosos y los intereses heterogéneos, la estrategia racional ya no es competir de manera aislada, sino integrarse en alianzas que permitan dominar el juego o, al menos, no quedar excluido de él.

Desde esta perspectiva, si el objetivo es “ganar” —entendido no como aniquilar al resto, sino como maximizar la consecución de los propios fines—, la opción racional es participar

en una coalición. Sin embargo, no cualquier coalición resulta eficiente. Una coalición que aspire a ser funcional debe ser *estable*, tal como se mencionó en el apartado 4.2. Es decir, debe minimizar los incentivos a la desviación interna y evitar desperdicios de capacidad colectiva.

Aquí aparece uno de los aportes centrales de von Neumann y Morgenstern (1944): en juegos cooperativos complejos, los *conjuntos de soluciones estables* son extremadamente limitados. En términos generales, solo existen dos configuraciones posibles. La primera es una *coalición ganadora*, capaz de imponer condiciones al resto de los jugadores, dejando fuera a un grupo que debe resignarse a una ganancia mínima o nula. La segunda es una configuración en la que *todos los jugadores cooperan*, obteniendo beneficios, pero sin que ninguno ostente un poder de dominación sobre los demás.

Los autores von Neumann y Morgenstern (1944) sostienen que esta segunda solución, aunque atractiva en términos normativos, resulta irracional desde el punto de vista estrictamente estratégico, porque incumple una condición básica de estabilidad: la ausencia de incentivos a la desviación. Si ningún actor posee la capacidad de sancionar eficazmente la ruptura del acuerdo, la tentación de desviarse para obtener una ganancia adicional se vuelve estructural. Una cooperación sostenida que dependa exclusivamente de condicionamientos morales carece de garantías racionales.

La pregunta, entonces, es si existe una forma de hacer viable y racional esta segunda solución estable. La respuesta pasa por

introducir un actor externo que no participe en el juego como competidor, sino que tenga la función específica de neutralizar las desviaciones. Un agente que no persiga beneficios propios dentro del juego, pero que garantice el cumplimiento de las reglas. En términos políticos, este actor no es otro que el *Leviatán*: el Estado (Hobbes, 1651/1985).

El Estado, entendido bajo esta lógica, no es un jugador más, sino un mecanismo de estabilización. Su función no es maximizar su propio beneficio, sino reducir la complejidad estratégica del entorno, limitar la multiplicidad de estrategias disponibles y controlar las desviaciones que amenazan la cooperación general. Al hacerlo, mitiga simultáneamente el problema de la información imperfecta y las externalidades no visibles desarrolladas en el apartado 4.3, pues actúa como garante de expectativas estables.

Esta arquitectura institucional adquiere aún mayor relevancia cuando se considera el problema de los riesgos extremos, los llamados *cisnes negros*: eventos altamente improbables pero de impacto catastrófico —o, en ocasiones, extraordinariamente beneficioso— que no pueden ser anticipados mediante cálculos probabilísticos tradicionales (Taleb, 2012). Frente a estos riesgos, la estrategia óptima no es la eliminación absoluta de la incertidumbre —objetivo imposible—, sino la construcción de sistemas antifrágiles, capaces de mejorar y fortalecerse a partir del estrés.

Taleb ilustra esta lógica mediante metáforas poderosas: el ave fénix, que renace después de la destrucción, y la Hidra, que

se fortalece cada vez que pierde una de sus cabezas.⁵ Un sistema antifrágil no busca aislarse del riesgo, sino mantenerlo contenido, visible y gestionable. Desde esta perspectiva, resulta más racional mantener dentro del sistema a los elementos potencialmente riesgosos, sometidos a control institucional, que expulsarlos y permitir que se desarrollen fuera, donde su peligrosidad puede aumentar de forma incontrolada.

Aplicado al contrato social, esto implica que la exclusión sistemática de grupos enteros no reduce el riesgo, sino que lo desplaza y lo amplifica. La presencia regulada de la desviación dentro del sistema permite aprendizaje, adaptación y resiliencia. La exclusión, por el contrario, genera espacios opacos donde los riesgos crecen sin supervisión.

En consecuencia, evaluado el problema a priori, desde la teoría de juegos, la gestión del riesgo y la lógica de la estabilidad sistémica no resulta conveniente excluir del contrato estatal a ningún grupo de personas como regla general. La inclusión diferenciada, la corrección progresiva y la neutralización institucional de las desviaciones no son concesiones morales, sino

5 Un sistema antifrágil, según Nassim Nicholas Taleb, es aquel que no solo resiste el desorden, la volatilidad o los choques (como lo haría algo “robusto”), sino que mejora gracias a ellos. Se beneficia de la incertidumbre, los errores y el estrés moderado, usando las perturbaciones como fuente de aprendizaje, adaptación y fortalecimiento.

Taleb lo ilustra con dos metáforas clásicas: el ave Fénix, que tras ser destruida renace de sus cenizas, simboliza la recuperación después del colapso; y la Hidra de la mitología griega, que al perder una cabeza hace crecer varias más, representa un nivel superior: sistemas que se vuelven más fuertes precisamente por el daño recibido. Esta última imagen expresa mejor la anti-fragilidad, porque no solo hay restauración, sino ganancia estructural tras el impacto.

estrategias racionales de simplificación del juego, orientadas a minimizar el riesgo sistémico acumulado y maximizar la eficiencia del contrato en condiciones de incertidumbre (Taleb, 2012).

3. La inclusión y sus problemas: teoría de la acción colectiva

El hecho de que todos deban ser aceptados en un grupo no quiere decir que no existan riesgos en la inclusión. Ciertos comportamientos antisociales, o aquellos que simplemente tienden al interés propio y actúan en perjuicio del conjunto, podrían dinamitar las dinámicas sociales y producir daños sistémicos si no son adecuadamente gestionados. Por ejemplo, si se incentiva la vagancia persistente y generalizada, esto puede degenerar en Estados asistencialistas que recorran el camino hacia el declive; situaciones similares pueden manifestarse en la inadecuada gestión de la criminalidad o en ciertas políticas tributarias.

Lo primero que se debe entender es que la lógica individualista no es necesariamente contraria a la lógica colectiva. Tales aseveraciones ya fueron propuestas en *La riqueza de las naciones*, cuando Smith sostuvo que el interés individual egoísta, inclinado al intercambio, podía funcionar como base de la cooperación y el crecimiento, proporcionando así una base teórica para suponer una necesaria sinergia entre el interés propio y el interés colectivo (Smith, 1776).

Dicho presupuesto, sin embargo, fue sometido a un análisis mucho más profundo por Mancur Olson en *The Logic of Co-*

llective Action (Olson, 1965). En esta obra se observa que la lógica simple que había fundamentado al marxismo y que había servido de base para asociaciones y sindicatos —esto es, que, si un grupo de personas comparte objetivos comunes, entonces colaborará para alcanzarlos— resulta insuficiente. Esta lógica es desmontada por Olson al señalar que la cooperación puede variar dependiendo del tamaño del grupo que pretende cooperar.

En grupos pequeños es mucho más sencillo llevar a cabo una cooperación eficaz, en tanto es fácilmente localizable quién no ha cooperado, por lo que la presión sobre esa parte puede ser mucho más efectiva. Además, aun cuando uno de los miembros no coopere, los beneficios se dividen entre pocos, por lo que el esfuerzo puede valer la pena, incluso si el resto no colabora.

La cuestión cambia radicalmente cuando se consideran grupos más grandes, como las naciones, es decir, grupos de millones de personas en los cuales la cooperación enfrenta cuellos de botella mucho más profundos. El costo de colaborar efectivamente aumenta, pues los bienes que sirven a muchos generalmente no son pequeños y requieren un gran esfuerzo promedio. Tómese como ejemplo una nueva reforma legal realizada por el parlamento: para ser una persona “bien informada” y decidir adecuadamente, se requeriría instruirse a lo largo de un extenso texto legislativo y comprender el contexto profundo en el cual surge. Si se considera, además, que los beneficios de esta reforma son públicos y se dividen entre muchísimas personas, aquel que se esforzó en esa actividad colaborativa terminará gastando más de lo que realmente puede obtener como benefi-

cio. De ahí la idea de Olson acerca de la “ignorancia racional”, es decir, la racionalidad de la preferencia por la ignorancia de los participantes de grandes grupos respecto de los asuntos de interés público (Olson, 1965).

Es en estos grandes grupos donde se observan los problemas reales de la acción colectiva, tanto por la falta de incentivos para colaborar como por la existencia de incentivos para actuar en perjuicio del grupo, buscando aprovechar ciertas situaciones por puro interés propio. Es ahí donde Mancur Olson establece la necesidad de los “incentivos selectivos”, los cuales pueden ser tanto positivos como negativos (Olson, 1965).

Los incentivos selectivos positivos consisten en beneficios exclusivos para quienes sí participan en la acción colectiva, como el acceso a servicios especiales, asesoría legal, información privilegiada, seguros, descuentos o beneficios económicos otorgados por pertenecer a un sindicato o asociación. Los incentivos selectivos negativos, en cambio, implican sanciones o costos para quienes no cooperan, como multas, exclusión de beneficios, presión social, pérdida de membresía, boicots o medidas coercitivas impuestas por organizaciones o por el Estado.

En síntesis, un sistema que intente gestionar de forma eficiente la participación de los individuos dentro de un Estado debe considerar que la dinámica de la colaboración no puede sostenerse únicamente en la negociación y en la confianza indiscriminada en la buena fe de las partes, sino que debe incluir un sistema de incentivos selectivos, tanto negativos como positivos. Ya sabemos qué se necesita; la cuestión ahora es cómo pueden modelarse dichos sistemas.

3.1. Sobre los incentivos selectivos negativos: una teoría general del castigo

Antes de desarrollar este acápite, es necesario delimitar su marco. El presente análisis no tiene por finalidad el examen exhaustivo y crítico de la dogmática penal, ni la realización de un estudio casuístico de todas las infracciones posibles y el castigo idóneo para cada una. Su objetivo es más acotado: demarcar los principios rectores que definen al castigo dentro del sistema previamente establecido y que, a su vez, lo vuelven eficaz para la persecución de sus fines.

El castigo, en sus formas más primitivas, surgió como una manifestación de la venganza. El conocido aforismo *ojo por ojo, diente por diente* expresa con claridad esta lógica retributiva: el mal causado debía ser compensado con un mal equivalente. Una lógica relativamente más sofisticada en su forma de expresarse es aquella que justifica que la gravedad moral de una acción debe ser equiparada con el dolor suficiente. Sin embargo, esta lógica es simplemente emocional e intuicionista, hasta cierto punto basada en principios cuya validez es una tautología. Dichos razonamientos los hemos rechazado de plano a lo largo de este libro, pues la razón real en un modelo como el que se pretende establecer es uno instrumental, que tiende a la mayor optimización del sistema, optimización que, en última instancia, se traduce en un beneficio representativo para cada uno de los participantes del Estado.

Desde esta perspectiva, el castigo debe ser entendido como un instrumento sistémico de regulación de conductas, cuya legi-

timidad depende de su capacidad para preservar la estabilidad del contrato social.

En términos funcionales, el castigo persigue dos fines fundamentales. El primero es el arrepentimiento del infractor: se busca que quien ha realizado una conducta socialmente rechazada modifique su comportamiento futuro y se reintegre de manera cooperativa al sistema. Este objetivo se corresponde con lo que la política criminal contemporánea denomina rehabilitación social. El segundo es el efecto de coacción psíquica descrito por Feuerbach: el impacto psicológico que la pena produce sobre terceros potenciales infractores, quienes, al observar el castigo impuesto, reconsideran la conveniencia de realizar conductas similares (Feuerbach, 1833).

Ambos fines pueden ser modelados a partir de una lógica ya esbozada por Cesare Beccaria en *De los delitos y de las penas* (Beccaria, 1764/2015). En este esquema, el infractor es concebido como un *homo economicus*, es decir, como un agente racional capaz de ponderar costos y beneficios. Se presupone que las conductas socialmente sancionadas generan ciertos beneficios para quien las ejecuta; en consecuencia, la función del castigo consiste en neutralizar dicho beneficio y producir un costo superior, de modo que, en el cálculo del agente racional, delinquir deje de ser la opción más conveniente.

Dicha construcción racional es desarrollada en mayor medida por Gary Becker en su libro *Crime and Punishment: An Economic Approach* (Becker, 1968), donde el profesor de la Universidad de Chicago describe en mayor medida to-

dos aquellos elementos que juegan un partido dentro de la ecuación del precio de los delitos, que originalmente fue simplificada como una muy abstracta fórmula de coste beneficio. El precio de los delitos de acuerdo con Becker depende de cuatro factores: 1) la probabilidad de ser capturado y procesado, es decir dentro de la ecuación de costos y beneficios existe el factor de la probabilidad de que el costo efectivamente se produzca como variable que determina la prudencia de la comisión de una infracción. 2) el coste de oportunidad: esto es, todo aquello que sacrificaría el criminal en cuestión en el caso de que el coste del delito tuviese que ser pagado; 3) el beneficio que se espera obtener: es decir la ganancia de la comisión del delito: dinero, poder; y 4) el coste relativo de otros crímenes: esta variable presume que el infractor no solo elige entre cometer un delito o no cometerlo, sino que también pondera entre la comisión de un delito o de otro, valorando los riesgos asumidos y los beneficios obtenidos.

Una construcción teórica de esta naturaleza sirve muy bien para modelar la lógica que debería seguir la imposición de castigos dentro de un Estado; sin embargo, esta resulta muy abstracta para su aplicación práctica, al menos para su aplicación eficiente, si no se analizan en principio los siguientes problemas: 1) ¿cómo instrumentar el aumento de la probabilidad de ser capturado y procesado?, 2) ¿cómo elevar el costo de oportunidad de la comisión de una infracción? (sin que eso repercuta en mayores costos sociales) y 3) el establecimiento de los límites de la formulación económica del castigo.

3.1.1. Sobre la probabilidad de ser capturado y procesado

La probabilidad de ser capturado y procesado dentro de los diversos sistemas de justicia depende de varios factores administrativos. En el caso de la probabilidad de captura, esta depende de:

- El sistema de inteligencia mediante el cual se logra identificar al infractor.
- Que el Estado cuente con la fuerza suficiente para neutralizar y poner a los infractores a disposición de los administradores de justicia.
- Impedir la comisión de actos de corrupción que tengan como consecuencia la inactividad de quienes están llamados a capturar a los infractores.

En cuanto a la efectividad del procesamiento de los infractores, esta depende de que se sigan las reglas establecidas de manera adecuada y oportuna. Como podemos observar, todas las variables descritas solo pueden planificarse y ejecutarse considerando casos concretos. La única variable a la que se le puede trazar, en cierta medida, un camino en abstracto es la relativa al impedimento de la corrupción. De forma muy general, el esquema podría estructurarse sobre dos ejes:

- El mapeo de las responsabilidades de los funcionarios implicados en la captura y el procesamiento de los infractores, con el objetivo de que cualquier actuación contraria a las normas legales sea sancionada eficazmente,

desde la ruptura de la cadena de custodia hasta el prevaricato por parte de los funcionarios competentes.

- La adecuada protección de todos aquellos implicados en el proceso de captura y procesamiento.

Con estos dos mecanismos se conseguiría, en primer lugar, evitar que la codicia de quienes deben capturar y sancionar a los infractores juegue un papel determinante, pues si el mapeo de responsabilidades se realiza adecuadamente, la impunidad de estos actos sería muy baja y, por tanto, el beneficio ilícito difícilmente sería percibido como real. En segundo lugar, se evitaría que dichos funcionarios actúen por miedo, ponderando como más costoso cumplir las normas que incumplirlas.

Sin embargo, como se indicó al inicio de esta sección, el objetivo es dotar al castigo de principios generales y no de análisis casuísticos. Por ello, en este punto relativo a la probabilidad de captura y procesamiento, me centraré en características que optimizan esta variable en abstracto, como es la influencia de la percepción del riesgo en la comisión de infracciones.

Partamos de una cuestión clave: ¿lo verdaderamente importante para impedir la comisión de infracciones es la probabilidad real de captura, o la percepción del riesgo de ser capturado? Si lo que se busca es evitar infracciones sin necesidad de castigar, lo que se intenta es influir en la psique de los sujetos. Y en el comportamiento humano incide más la forma en que se perciben las cosas que cómo son en términos objetivos. Por tanto, lo relevante es la percepción del riesgo de captura, en detrimento de la probabilidad real. La delineación de una política criminal adecuada dependerá, así, no de lo puramente objetivo, sino

de lo subjetivo. Existen, sin embargo, parámetros lógicos para establecer estos estándares, y un punto de partida fundamental es la teoría prospectiva desarrollada por los psicólogos Daniel Kahneman y Amos Tversky.

La teoría prospectiva sostiene que los seres humanos no somos calculadoras que manejan de forma estadísticamente exacta las probabilidades en contextos de ganancias y pérdidas (Kahneman y Tversky, 1979), como postulaba la teoría de la utilidad esperada de von Neumann y Morgenstern (1944). Por el contrario, nuestra toma de decisiones presenta sesgos, entre los que destacan el efecto certeza, el efecto reflexión y el efecto aislamiento.

El *efecto certeza* se manifiesta en la preferencia desproporcionada por resultados seguros. Así, si debemos elegir entre una ganancia segura y otra mayor, pero con menor probabilidad, solemos preferir la opción segura, aun cuando el análisis probabilístico no lo justifique plenamente. Por ejemplo, entre a) ganar con certeza 100, o b) ganar 120 con un 80 % de probabilidad, suele preferirse la primera opción. Sin embargo, entre ganar 100 con 80 % de probabilidad y ganar 120 con 60 %, suele preferirse la opción más arriesgada. Esto muestra que nuestras decisiones no se basan exclusivamente en cálculos probabilísticos, sino en una preferencia irracional por la certeza.

El *efecto reflexión*, en cambio, describe nuestra conducta frente a posibles pérdidas. Si debemos elegir entre perder con seguridad 100 o perder 120 con 80 % de probabilidad y no perder nada con 20 %, tendemos a asumir más riesgo con tal de con-

servar una pequeña posibilidad de no perder. Esto refleja uno de los núcleos centrales de la teoría prospectiva: la *aversión a la pérdida*.

Por último, el *efecto aislamiento* señala que, al analizar información, tendemos a ignorar los elementos comunes entre opciones y a centrarnos en lo que las diferencia, lo que genera sesgos, pues aquello que se descarta como “constante” puede contener el riesgo estructural de la situación.

A partir de estos efectos, la teoría prospectiva sostiene que los individuos no perciben los resultados como estados finales de riqueza, sino como ganancias o pérdidas relativas a su situación actual. Es decir, se trata de evaluaciones referidas al *statu quo*, y ese punto de referencia es maleable según la forma en que se presenta el problema (Kahneman y Tversky, 1979).

La teoría prospectiva ofrece, además, dos herramientas analíticas: la función de valoración y la función de ponderación. La función de valoración describe cómo se experimentan subjetivamente las ganancias y pérdidas. Las ganancias siguen una forma cóncava: la diferencia entre ganar 100 y 200 se percibe mayor que entre ganar 1100 y 1200. Las pérdidas, en cambio, siguen una forma convexa: la diferencia entre perder 100 y 200 se siente más que entre perder 1100 y 1200. Además, la sensibilidad frente a pérdidas es mayor que frente a ganancias equivalentes.

La función de ponderación, por su parte, describe cómo se procesan las probabilidades: se sobreponderan las probabilidades muy bajas, se subestiman las probabilidades medias y se

otorga un valor desproporcionado a la certeza (Kahneman y Tversky, 1979).

Si se integran estas herramientas con la idea del sistema de castigo como un cálculo de costos y beneficios —donde el beneficio de la infracción debe ser contrarrestado por la sanción—, la teoría prospectiva puede utilizarse instrumentalmente para modelar la lógica penal. Para los fines disuasorios del castigo, lo relevante no es la probabilidad objetiva de sanción, sino cómo esta es percibida por infractores reales o potenciales.

De estas propiedades se derivan consecuencias importantes para el castigo penal. Si las pérdidas se experimentan de forma convexa, los incrementos sucesivos en la severidad de la pena generan efectos disuasorios decrecientes, pues la sensibilidad psicológica frente a la pérdida disminuye conforme esta aumenta.

Además, la valoración de las pérdidas depende del punto de referencia del individuo. Quien ya se encuentra en un estado de pérdida —por exclusión social, precariedad o ruptura de vínculos institucionales— tiende a ser más propenso al riesgo, reduciéndose la eficacia intimidatoria de nuevas amenazas penales.

En síntesis, la teoría muestra que no solo importa el riesgo objetivo de sanción, sino cómo este es percibido y ponderado. Las personas no procesan linealmente las probabilidades, por lo que el sistema penal opera sobre expectativas tanto como sobre conductas. Así, la teoría prospectiva ofrece un marco para un análisis penal más profundo, en el que infracciones

y sanciones concretas puedan estudiarse según cómo son psicológicamente valoradas y cómo influyen en la configuración subjetiva del riesgo.

3.1.2. Sobre el costo de oportunidad de la comisión de una infracción

¿Cuánto cuesta el castigo? Este es un tema previamente tratado por Gary Becker. El costo del castigo varía y puede generar un costo individual para el infractor, un costo público para el gobierno y un costo social para la comunidad (Becker, 1968). Evidentemente, existirá un costo para el infractor; ese es el objetivo de la pena. Puede ir desde una simple multa hasta una pena de reclusión, tortura o muerte. En el caso de la multa, el costo es directo; en el caso de la reclusión, el costo es indirecto, pues se sacrifica la capacidad productiva de la persona durante el tiempo en que se encuentra privada de libertad. La misma lógica puede aplicarse a cualquier otro tipo de castigo.

El castigo, a su vez, trae consigo un costo público, que va desde la tramitación administrativa en el caso de la imposición de una multa hasta el costo de mantenimiento —entiéndase alimentación y alojamiento— de los infractores de la ley. La sumatoria de estos dos tipos de costos establece las bases para el cálculo de los costos sociales, especialmente cuando se considera que el Estado es una ficción jurídica que configura un contrato colectivo de colaboración (Rawls, 1971). En ese sentido, cada individuo es parte de ese contrato colectivo y, por tanto, un activo del Estado. Esto significa que los costos de oportunidad del individuo castigado se traducen en costos sociales estatales, aun cuando el gobierno no incurra en gastos directos.

Los razonamientos hasta aquí esgrimidos nos llevan a concluir que el castigo no debe tomarse a la ligera, sino que debe gestionarse de manera eficiente para alcanzar los objetivos que persigue (Becker, 1968). Este debate fue tratado previamente por Herbert Lionel Hart en su obra *Punishment and Responsibility* (Hart, 1968). El castigo representa, sin lugar a dudas, un costo para la sociedad, por lo cual debería justificarse. El argumento utilitarista sostiene que el castigo solo se justifica si sus consecuencias son buenas (Bentham, 1789/1996). Por otro lado, existe una visión retribucionista según la cual quienes hacen el mal simplemente merecen sufrir.

Hart, al analizar este debate, sostiene que no se trata de responder a una sola pregunta, sino a varias (Hart, 1968). La primera es el objetivo general justificador: ¿por qué existe el sistema de castigo? Hart responde que por sus consecuencias beneficiosas. La segunda es la cuestión de la distribución: ¿a quién podemos castigar y con qué severidad? Hart responde que solo puede castigarse a quien ha cometido voluntariamente una infracción.

Es entonces cuando surge la objeción utilitarista. Por ejemplo, Jeremy Bentham analiza el problema y sostiene que no se puede castigar a un inocente porque no se lo puede disuadir (Bentham, 1789/1996). Hart rebate este argumento señalando que ello no resuelve el problema de la mayor utilidad y lo califica como un *non sequitur* (Hart, 1968), ya que, aunque no se disuada al inocente, el espectáculo de su castigo podría disuadir al resto. Sin embargo, Hart logra justificar el castigo exclusivamente para el culpable a partir de la libertad: la exigencia de *mens rea* o mente culpable es lo que permite que los miembros

del grupo social puedan guiar sus vidas sin la amenaza constante de un sufrimiento inesperado o inevitable.

Entonces, en la formulación de Hart, existen dos principios necesarios dentro del derecho penal: uno típicamente utilitarista, que define la legitimidad del castigo en la medida en que este represente más beneficios sociales que perjuicios; y, en segundo lugar, un principio de culpabilidad, necesario para dotar de seguridad y de agencia propia a los sujetos que pueden ser castigados (Hart, 1968).

Dentro de un sistema como el que se plantea en el presente texto, es decir, un Estado basado en el contrato —no en la conquista ni en la familia—, donde dicho contrato busca la colaboración social para la optimización de las capacidades de cada uno (Rawls, 1971), se advierte la utilidad de estos dos principios hartianos. Por un lado, la legitimidad del castigo en la medida en que este genere mayores beneficios sociales que costos es una obviedad que responde a la necesidad mínima de eficiencia de cualquier sistema (Becker, 1968). Por otro lado, el requisito de una *mens rea* para asignar castigos es, en principio, una condición para la adhesión al sistema por parte de cualquier contratante: saber que, si se producen situaciones incontrolables para su voluntad, no será castigado por ello.

Este planteamiento puede entenderse también a partir del principio de racionalidad del *maximin* (Rawls, 1971): el riesgo que estamos dispuestos a asumir depende del valor del bien en juego; mientras mayor sea su valor, menor debe ser el riesgo que aceptemos. En bienes tan valiosos como la libertad o la vida, la decisión lógica es minimizar al máximo los riesgos

percibidos. Por otro lado, el requisito de la *mens rea* es también un componente estabilizador y optimizador del sistema. Es estabilizador porque dota de la legitimidad que la impartición de justicia necesita para funcionar; de lo contrario, se generaría un debilitamiento institucional, ya que el acatamiento de las decisiones judiciales depende, en parte, de la fuerza efectiva del Estado para hacer cumplir sus normas y, en parte, del reconocimiento de validez y legitimidad del sistema. Esto no es más que una expresión de las llamadas reglas primarias y secundarias de Hart (Hart, 1961).

A su vez, es un componente optimizador del sistema al evitar la incertidumbre punitiva, la cual eleva los costos sociales de la acción al obligar a sobrerreacciones precautorias y desalentar actividades productivas (Becker, 1968).

En un sistema como el desarrollado en la presente obra, el castigo se estructura sobre dos principios que deben operar de manera paralela y complementaria. El primero es el principio de culpabilidad, expresado en la exigencia de *mens rea*, que garantiza que solo puedan ser castigados aquellos sujetos que actuaron con voluntad y control sobre su conducta, preservando así la agencia individual, la previsibilidad normativa y la legitimidad del orden jurídico (Hart, 1968). El segundo es un principio de legitimidad utilitarista del castigo, según el cual la pena solo se justifica cuando los beneficios sociales que de ella se derivan superan los costos individuales, públicos y sociales que implica su imposición (Becker, 1968). Mientras el primero delimita a quién puede castigarse, el segundo determina cuándo el castigo es socialmente justificable.

Establecidos estos dos pilares —culpabilidad y eficiencia social—, la cuestión central deja de ser meramente si el castigo es posible o legítimo en abstracto, y pasa a ser cómo puede diseñarse el sistema penal para optimizar la producción de mayores beneficios sociales. Es decir, el problema se traslada desde la justificación básica del castigo hacia la racionalización de sus mecanismos, intensidad, modalidades y ámbitos de aplicación, con el fin de maximizar su función preventiva y estabilizadora sin generar costos sociales innecesarios (Becker, 1968).

Además de lo anteriormente apuntado, también debemos tomar en consideración que la infracción penal no siempre persigue un beneficio de carácter estrictamente económico. Existen conductas delictivas —como ciertos delitos contra la vida o la integridad sexual— cuyo móvil no se explica en términos de ganancia patrimonial, sino en la satisfacción de impulsos, necesidades o motivaciones de orden simbólico, psicológico o identitario. En estos casos, el “beneficio” del delito radica en la autosatisfacción subjetiva derivada de la realización de la conducta. Si la lógica de la acción infractora no es puramente económica, tampoco puede serlo de manera exclusiva la lógica de la respuesta punitiva.

Desde esta perspectiva, la sanción cumple una función expresiva (Feinberg, 1965): busca neutralizar o contrarrestar el significado simbólico de la conducta delictiva mediante un mensaje institucional de reprobación. Dicho mensaje debe ser inteligible tanto para el infractor como para la comunidad, pues solo así puede cumplir sus fines. En relación con el autor del hecho, la dimensión simbólica del castigo se orienta a generar un proceso de reconocimiento de la norma vulnerada, lo que puede

traducirse en arrepentimiento como forma de reconstrucción de la relación entre el sujeto y el orden normativo. Respecto de la comunidad, el castigo opera como coacción psíquica general, reforzando la vigencia de la norma y delimitando los márgenes de lo socialmente tolerable (Durkheim, 1893/2014).

En consecuencia, las respuestas penales no tienen por qué limitarse a la privación de libertad, que constituye apenas una entre diversas formas posibles de expresar reprobación social. Las modalidades sancionatorias deben evaluarse también por su capacidad de comunicar significado normativo (Feinberg, 1965). Dado que los códigos simbólicos mediante los cuales se expresa la censura social dependen de convenciones culturales, resulta comprensible que distintos contextos sociales desarrollen formas diferenciadas de justicia, incluidas modalidades no ortodoxas, como ciertos sistemas de justicia indígena.

En suma, el castigo, dentro de un sistema jurídico racional, no puede comprenderse como una reacción meramente intuitiva ni como un simple mecanismo de imposición de sufrimiento, sino como una institución compleja cuya legitimidad depende de su coherencia estructural. Debe operar simultáneamente bajo el principio de culpabilidad, que garantiza previsibilidad, agencia y estabilidad normativa, y bajo un principio de justificación social, que exige que los beneficios colectivos derivados de su aplicación superen los costos que genera (Hart, 1968). A ello se añade su dimensión simbólica (Feinberg, 1965), mediante la cual el orden jurídico comunica reprobación, reconstruye el sentido de la norma vulnerada y refuerza la vigencia del marco común de convivencia. Así entendido, el castigo aparece como un instrumento de equilibrio sistémico: regula

conductas, preserva legitimidad institucional y mantiene las condiciones de cooperación social sin las cuales el contrato colectivo que constituye al Estado perdería su fundamento.

3.1.3. Acerca de los límites a la formulación económica del castigo

Supongamos que alguien comete un asesinato o alguna otra infracción. Si la legitimidad del castigo se lee únicamente en términos de sus resultados beneficiosos para la sociedad, entonces podría argumentarse que un asesino de una sola ocasión, lo más probable, es que no vuelva a delinquir, salvo contadas excepciones. De igual forma, lo insignificante del personaje y la situación haría que su repercusión sobre la coacción psíquica del resto de la sociedad no se viera influenciada por dicho castigo. Entonces, ¿por qué tendríamos que perder recursos y castigar a alguien que no va a volver a cometer una infracción? Eso dejaría fuera de la escena a gran parte de los presos (Becker, 1968).

Esto es lógico, pero no se está tomando en consideración que, en el sistema en cuestión, se actúa dentro de un contrato social que debe ser aceptado por la voluntad de las partes contractuales (Rawls, 1971). Si las cosas son así, hagamos el siguiente experimento mental planteado por Michael Moore (1987): imaginemos que existen dos mundos exactamente iguales; la única diferencia radica en que el primero tiene un criminal que ha cometido un crimen atroz y, sin embargo, vive una vida larga, feliz e impune. Ahora, en el segundo mundo, el criminal que cometió un crimen atroz paga la justa pena por la infrac-

ción cometida. Preguntémonos, entonces, en cuál de esos dos mundos quisiéramos vivir y con qué intensidad. Con seguridad argumentaríamos que, en el segundo mundo, y con mucha intensidad. Es entonces que la retribución aparece suavemente como componente del castigo que evita que su único móvil sea un cálculo consecuencialista. Pero aquí ya no surge como principio abstracto derivado de la justicia cósmica, sino que emerge suavemente desde el mismo contractualismo. Algunas otras variantes de este experimento serán utilizadas a lo largo de este acápite.

El castigo, entendido de forma funcional como incentivo selectivo negativo, tiene límites en la medida en que su funcionalidad desaparezca (Becker, 1968). La funcionalidad del castigo desaparece en cuanto dicho castigo no puede conseguir el arrepentimiento del criminal, y esto puede suceder tanto por variables intrínsecas a la naturaleza del propio infractor como por limitaciones del sistema.

Las variables intrínsecas de los infractores tienen su origen en falencias para ponderar adecuadamente costos y beneficios. Esto se relaciona directamente con trastornos neurológicos o psiquiátricos, quizás alguna clase de psicopatía o sociopatía, o alguna adicción. En estos casos, diagnosticados clínicamente, la liberación de los individuos podría generar perjuicios, sea cual fuere el momento, por lo que, en un análisis *a priori*, pueden existir dos opciones distintas: o bien su neutralización o bien su eliminación. Su neutralización, en el plano práctico, representaría su cadena perpetua; por otra parte, la eliminación representaría la pena de muerte.

Ahora bien, ¿cuál de las dos opciones deberíamos escoger? Para tomar una decisión es necesario conocer las variables que modulan nuestra decisión. Estas derivan de la naturaleza contractual del Estado, en el que cada individuo decide voluntariamente su participación y lo hace porque le es conveniente para cumplir sus objetivos (Rawls, 1971). Pero la toma de decisiones sobre su propia conveniencia deriva de dos variables que deben ser conocidas de antemano, para que la decisión no sea tomada de forma aleatoria: 1) el sujeto debe conocerse a sí mismo, saber qué es lo que puede hacer y qué quiere conseguir; y 2) debe saber la lógica con la cual el sistema funciona.

Ahora bien, conocidas estas dos variables, el resultado es el descarte necesario de las opciones de neutralización y eliminación basadas en características intrínsecas de los sujetos intervinientes, como trastornos neurológicos. Ello se debe a que el escenario que se ha planteado es el arquetípico de un derecho penal de autor, en donde los sujetos son castigados o neutralizados no tanto por los actos efectivamente realizados, sino por la peligrosidad supuesta de los sujetos, por condiciones propias de ellos (Hart, 1968). Ahora, si nosotros no obligamos a nadie a la participación dentro del sistema, porque no nace de la conquista ni de la familia, sino del contrato, un sujeto que tiene las bases antes mencionadas de racionalidad, ¿lo aceptaría? La respuesta es obvia: no lo aceptaría.

Si un sujeto sabe que, dentro de un contrato, si tiene una condición X, recibe un castigo atroz, y ese mismo sujeto conoce que tiene esa condición X, y le preguntan si quiere pertenecer a ese contrato, entonces responderá de forma invariable que no quiere hacerlo. La única forma en la cual la respuesta sea

afirmativa sería una en la cual, el sujeto no se conociera a sí mismo, y su castigo derivara de la pura ignorancia, entonces el sistema estaría aprovechándose de eso. Eso no es un contrato redactado de buena fe, creado para el mejor funcionamiento del conjunto, sino un contrato trampa para ciertos grupos. Por lo tanto, no se puede ni se debería establecer dentro del sistema un derecho penal de autor donde los individuos fueran, o bien neutralizados o bien eliminados, por su aparente peligrosidad. Independientemente del individuo, debe respetarse el mismo principio de *mens rea* (Hart, 1968). Esto no elimina la necesidad y la racionalidad de saber gestionar ciertos riesgos sociales de formas que no lleven implícito un castigo o una desventaja para ningún sujeto.

El segundo límite a la funcionalidad del castigo está dado por las limitaciones del propio sistema para conseguir sus fines. Póngase el supuesto de que existe un sistema de justicia, con todo lo que ello implica: existe una fuerza del orden que arresta a los infractores; existe una administración de justicia que analiza caso por caso y se encarga de resolver problemas sociales con base en una serie de reglas previamente establecidas; y, finalmente, existe un sistema “verdugo”, un sistema que se encarga de ejercer el castigo, por ejemplo, una cárcel.

Ahora, dentro de este mismo ejemplo, imagínese la existencia de alguien con tal poder que es capaz de cometer infracciones y modificar los costos que debería llegar a sufrir de conformidad con el diseño del sistema. Imaginemos que tiene tanto armamento que es intocable para las fuerzas del orden como la policía; que tiene tal capacidad para atacar magistrados que pudiera coaccionarlos para no recibir el castigo merecido; e,

inclusive, que los centros diseñados para el ejercicio de su castigo, más que representar un costo, se conviertan en un hotel o en un centro de operaciones. Es entonces que el sujeto ya no es un ciudadano que puede ser rehabilitado o cuya peligrosidad se pueda gestionar; este sujeto es un mal sistémico, que representa un peligro ante el cual la fuerza entera del sistema debería trabajar por impedir que ejerza su voluntad a costa de otros. Debería, en primera instancia, intentar reducir su poder e influencia de facto, pero, de no ser posible, su eliminación no puede ser descartada, no necesariamente por la gravedad de sus conductas, sino por la imposibilidad material del sistema para gestionar su riesgo.

De lo expuesto se desprende que el castigo no puede ser comprendido exclusivamente como un mecanismo de optimización de costos sociales ni como un simple incentivo negativo dentro de un cálculo consecuencialista (Becker, 1968). Esa formulación es funcional, pero incompleta. El sistema penal opera dentro de un marco previo de legitimidad derivado del contrato social, y ese marco impone límites que no se dejan reducir a la eficiencia (Rawls, 1971).

El primero de esos límites impide que el castigo se fundamente en características intrínsecas de los sujetos, pues un sistema que sanciona o elimina personas por lo que son —y no por lo que han hecho— se convierte en un contrato irracional que ningún individuo aceptaría en condiciones de conocimiento suficiente. Ello vuelve inadmisibile un derecho penal de autor, incluso si pudiera presentarse como más eficiente en términos de gestión de riesgos (Hart, 1968).

El segundo límite aparece cuando la propia estructura del sistema pierde la capacidad material de hacer que el castigo funcione como costo. Allí ya no estamos ante un problema de culpabilidad ni de retribución ordinaria, sino ante una amenaza sistémica que desborda el diseño penal común y obliga al sistema a defender su propia existencia como condición de posibilidad de todo orden normativo.

Así, el castigo queda situado en una posición intermedia: no es pura retribución metafísica, pero tampoco mera ingeniería de incentivos. Es una institución que solo se justifica mientras respete las condiciones de aceptabilidad racional del contrato social y mientras conserve su funcionalidad real como mecanismo de imputación, reproche y gestión de riesgos. Fuera de esos límites, el castigo deja de ser derecho y se transforma en pura técnica de poder (Foucault, 1975).

3.1.4. A manera de síntesis

El análisis desarrollado permite comprender el castigo como una institución racionalmente estructurada dentro de un sistema jurídico que no se funda en intuiciones morales primarias ni en automatismos retributivos, sino en la lógica de un contrato social orientado a la cooperación y a la optimización de las capacidades de sus integrantes (Rawls, 1971). Bajo este marco, el castigo aparece, en primer término, como un incentivo selectivo negativo, es decir, como un instrumento destinado a reconfigurar los cálculos de acción de los individuos y a preservar la estabilidad del sistema mediante dos vías complementarias: la transformación conductual del infractor —expresada en la

posibilidad de arrepentimiento y reintegración— y la coacción psíquica general que opera sobre terceros (Becker, 1968).

La modelización económica del castigo, enriquecida por la teoría de Becker y matizada por la teoría prospectiva de Kahneman y Tversky (1979), permite comprender que la disuasión no depende exclusivamente de magnitudes objetivas, sino de cómo los riesgos y las pérdidas son percibidos psicológicamente. El sistema penal, por tanto, opera tanto sobre conductas como sobre expectativas, y su eficacia depende de su capacidad para incidir en la arquitectura cognitiva de la decisión humana.

Sin embargo, esta racionalización instrumental no agota la estructura del castigo. Su legitimidad se sostiene sobre dos principios que operan de manera paralela y que no pueden reducirse uno al otro: el principio de culpabilidad (*mens rea*), que delimita a quién puede castigarse y garantiza agencia, previsibilidad y estabilidad normativa (Hart, 1968); y el principio de justificación social, según el cual la pena solo es legítima cuando los beneficios colectivos derivados de su aplicación superan los costos individuales, públicos y sociales que implica (Becker, 1968). El primero fija los límites de imputación; el segundo, los límites de conveniencia sistémica.

A ello se añade la dimensión simbólica del castigo, necesaria para intervenir en aquellos ámbitos donde la motivación infractora no es meramente económica (Feinberg, 1965). La pena comunica significado, expresa reprobación y reconstruye el sentido de la norma vulnerada, operando como mecanismo de reafirmación del orden normativo tanto frente al infractor como frente a la comunidad.

Finalmente, el examen de los límites a la formulación económica del castigo muestra que su lógica instrumental solo es válida dentro de un marco de aceptabilidad racional del contrato social y mientras conserve su funcionalidad real (Rawls, 1971). Un sistema que castiga por lo que los sujetos son y no por lo que hacen se convierte en un contrato irracional; y un sistema que no puede convertir la pena en un costo efectivo pierde su capacidad regulativa. En ambos extremos, el castigo deja de ser derecho y se transforma en pura técnica de poder (Foucault, 1975).

Así, el castigo queda definido como una institución de equilibrio: no es mera retribución moral ni simple ingeniería de incentivos, sino un mecanismo jurídico que articula eficiencia, culpabilidad y comunicación normativa para mantener las condiciones de cooperación social que hacen posible la existencia misma del orden político (Hart, 1968).

3.2. Incentivos selectivos positivos: una teoría de la justicia distributiva

De acuerdo con Confucio, el orden social depende en última instancia de la virtud de los individuos (Polo Santillán, 2021; Confucio, s. V a. C./2003). Su propuesta consistió en establecer un marco moral orientado al cultivo de virtudes personales de las cuales emergería, casi de manera natural, un orden social estable. Confucio parte de la idea de que, si las personas interiorizan determinados valores y hábitos de conducta, la cooperación y la armonía surgirán espontáneamente. En este sentido, su esquema es típicamente normativo: se prescriben virtudes, se asume que deben aplicarse, y se presumen ciertos

resultados sociales derivados de su observancia. La mayoría de los sistemas morales comparten esta misma estructura: postulan reglas consideradas “justas” y presuponen que, por la justicia intrínseca de tales reglas, el orden social tenderá hacia la estabilidad (MacIntyre, 1981).

Algo similar ocurre con las teorías contemporáneas de la justicia distributiva. Los igualitaristas parten del supuesto de que la igualdad posee un valor intrínseco (Dworkin, 1981). Entre sus variantes se encuentran quienes defienden la igualdad estricta, aun a costa de ignorar diferencias de mérito o esfuerzo (Temkin, 1993); los igualitaristas de recursos, que sostienen que las desigualdades solo son aceptables si derivan de elecciones individuales y no de la suerte (Dworkin, 1981); y quienes priorizan la igualdad de oportunidades (Rawls, 1971), considerando que lo relevante no son los resultados finales, sino la equidad en el punto de partida. A pesar de sus diferencias internas, todas estas posiciones comparten la misma premisa de fondo: la igualdad, en alguna de sus formas, constituye un valor moral básico que debe orientar la distribución.

Junto a estas posturas se encuentran otras corrientes, como el suficientarismo, que sostiene que toda persona merece un mínimo indispensable (Frankfurt, 1987); las teorías meritocráticas, que vinculan la titularidad de bienes o beneficios al esfuerzo, las capacidades o las contribuciones realizadas; y las posiciones libertarias, como la de Nozick (1974), para quien la justicia de una distribución depende de que los procesos de adquisición e intercambio respeten reglas legítimas. En general, la mayoría de teorías de justicia distributiva parten de axio-

mas morales: alguien merece algo porque la igualdad es valiosa, porque es persona, porque se esforzó o porque actuó dentro del marco legal. Sin embargo, pocos analizan la dinámica efectiva que subyace a la distribución de beneficios y cargas en contextos reales de cooperación, la cual, desde una perspectiva estructural, adopta la forma de una negociación entre actores con intereses propios (Binmore, 1994). Uno de los pocos autores que se aproxima a esta intuición es John Rawls.

Rawls sostiene que los principios de justicia surgen de un acuerdo hipotético celebrado bajo condiciones de imparcialidad, representadas por el experimento mental del “velo de la ignorancia” (Rawls, 1971). En él, las personas deben elegir las reglas de la sociedad sin conocer su posición socioeconómica, capacidades, género u otras circunstancias particulares. A partir de esa situación de ignorancia, Rawls deduce criterios de racionalidad distributiva. Si bien capta adecuadamente la idea de que la distribución de cargas y beneficios tiene una dimensión contractual, su fundamentación descansa en condiciones idealizadas que no se verifican en la realidad, pues exige a los individuos abstraerse de información que efectivamente poseen y del poder estructural que ya ejercen (Harsanyi, 1977). Si se busca un enfoque más pragmático, orientado a la funcionalidad del orden social más que a su justificación moral ideal, resulta necesario partir de los desequilibrios reales existentes y entender al sistema como un mecanismo que facilita la cooperación entre actores desiguales, procurando que dicha cooperación alcance un punto óptimo sin perder estabilidad (Buchanan y Tullock, 1962/1999).

Desde esta perspectiva, la sociedad puede entenderse como un marco de colaboración al que los individuos se adhieren porque les resulta útil para alcanzar sus fines con mayor facilidad. Se coopera en la medida en que hacerlo genera beneficios superiores a los que se obtendrían actuando de manera aislada. Sin embargo, si la distribución de esos beneficios adicionales se realiza de forma que desincentive la participación o genere fricciones severas, la dinámica cooperativa se debilita. Esta ha sido una crítica recurrente al igualitarismo extremo: una distribución que ignore sistemáticamente el esfuerzo o la contribución puede fomentar conductas oportunistas y el fenómeno de los *free riders* (Olson, 1965). Si se admite que la forma de distribuir cargas y beneficios incide directamente en la estabilidad y el rendimiento del sistema cooperativo, surge la pregunta por la existencia de un criterio que permita estructurar esa distribución de manera óptima. Es aquí donde la solución negociada de Nash ofrece una herramienta analítica decisiva (Nash, 1950).

La propuesta de Nash parte de reconocer que toda negociación se asienta sobre un escenario previo de desacuerdo que actúa como el “suelo” estructural de la interacción (Nash, 1950). Antes de cualquier acuerdo, las partes ya se encuentran en una situación base que determina qué obtendría cada una si la negociación fracasa. Este resultado puede consistir en acudir a juicio, competir, no celebrar un negocio o mantener el estado actual. Dicho escenario fija el límite racional de la negociación: ninguna parte aceptará un acuerdo que la deje en peor posición que su alternativa externa. A partir de este suelo se delimita el conjunto de acuerdos cooperativos posibles, pero solo resultan

relevantes aquellos que mejoran la situación de ambas partes y que no desperdician valor que podría generarse conjuntamente, configurando así una frontera de acuerdos eficientes, conocida como el óptimo de Pareto (Pareto, 1906/1971).

El problema central consiste, entonces, en seleccionar un punto dentro de esa frontera. Nash sostiene que lo decisivo no son los niveles finales absolutos, sino cuánto mejora cada parte respecto de su situación de desacuerdo (Nash, 1950). El acuerdo se evalúa por el valor adicional que la cooperación produce para cada actor. La solución emerge en el punto donde las ganancias relativas se encuentran en una relación de tensión máxima: cualquier mejora adicional para una parte reduce de manera significativa la ganancia relativa de la otra. No se trata de igualar resultados finales, sino de reflejar la estructura real de poder de negociación, determinada por las alternativas externas de cada actor (Binmore, 1998).

Esta regla presenta propiedades que la caracterizan como una solución racional en sentido estructural: es independiente de la escala de medición de las utilidades,⁶ trata de forma simétrica a actores en posiciones estructuralmente equivalentes,⁷

6 Invarianza ante transformaciones de escala (independencia de unidades de medición): el resultado de la negociación no depende de cómo se midan las ganancias (dinero, puntos, utilidades, etc.), siempre que el orden de preferencias de cada parte se mantenga. Cambiar la “escala” de valoración no altera la solución.

7 Simetría: si las partes se encuentran en posiciones estructuralmente idénticas (mismas alternativas externas y mismas posibilidades de acuerdo), la solución debe tratarlas de forma equivalente. Ninguna recibe ventaja arbitraria.

ignora alternativas irrelevantes⁸ y conduce siempre a un resultado eficiente⁹ (Nash, 1950). En consecuencia, no descansa en axiomas morales sustantivos, sino en la coherencia interna de la interacción entre agentes racionales.

En síntesis, existe una regla coherente con la optimización del sistema que resulta pragmática con la distribución de las cargas y beneficios de la negociación, y es que esta aparece cuando existe una tensión máxima en la negociación, lo que quiere decir que cualquier pequeño desplazamiento que aumente las ganancias de una de las partes reduce de manera significativa la ganancia relativa de la otra parte (Nash, 1950). Una ejemplificación de esta regla sería en la negociación entre empresario y trabajador, el trabajador intentará conseguir el mayor beneficio posible, al igual que el empresario en el punto en el cual deje de serle conveniente la negociación entonces el acuerdo se romperá, quizás el primer ofrecimiento de aumento de salario al trabajador sea de 100 dólares, y esto siga siendo conveniente para el empresario, pero en dicha negociación llegará un punto donde incluso un aumento marginal de 10 dólares fuese inadmisibles para el empresario pues para cumplirlo tuviera que despedir a otro trabajador.

8 Independencia de alternativas irrelevantes: si una opción posible desaparece, pero no era el resultado elegido ni hacía preferible otro resultado, la solución no debe cambiar. Solo importan las alternativas que realmente afectan la comparación racional.

9 Eficiencia (óptimo de Pareto): el acuerdo seleccionado debe ubicarse en la frontera eficiente: no debe existir otro acuerdo que mejore la situación de una parte sin empeorar la de la otra. No se desperdician ganancias posibles de la cooperación.

Para aproximar empíricamente este punto de equilibrio se consideran variables como las alternativas externas reales de cada parte, los costos de ruptura, la valoración del riesgo e incertidumbre, la capacidad de resistencia asociada a los recursos disponibles, la existencia de costos marginales crecientes ante nuevas concesiones y las señales de ruptura que emergen en la dinámica negociadora (Raiffa, 1982). Estos elementos permiten identificar el umbral a partir del cual una parte preferirá el desacuerdo antes que continuar cediendo.

En síntesis, frente a teorías que fundamentan la justicia distributiva en valores morales previos, el enfoque aquí desarrollado entiende la distribución de cargas y beneficios como un problema de arquitectura institucional (Buchanan y Tullock, 1962/1999). Lo justo, desde esta óptica, es aquello que mantiene la cooperación en su punto de máxima productividad sin romper la estabilidad del sistema (Binmore, 1994). La solución negociada de Nash no ofrece un ideal moral, sino un criterio estructural para diseñar distribuciones compatibles con la racionalidad de los actores y con la preservación del orden cooperativo.

4. Incentivos, cooperación y arquitectura del orden social

El recorrido desarrollado a lo largo del capítulo permite advertir que el orden jurídico-político no surge como prolongación natural de la moral, ni como cristalización de valores sustantivos previos, sino como una construcción institucional orientada a resolver un problema estructural: cómo hacer posible la cooperación estable entre individuos racionales, desiguales y

portadores de fines propios (Hobbes, 1651/1985). Desde esta óptica, el Estado no es una comunidad moral ni una entidad orgánica, sino una arquitectura de reglas que modifica el entorno de decisión de los actores, de modo que la persecución racional de intereses individuales no destruya las condiciones colectivas que la hacen posible (North, 1990).

El punto de partida del capítulo —la transición desde formas primitivas de organización basadas en la fuerza, el linaje o la dominación, hacia un orden fundado en la adhesión funcional— muestra que la estabilidad política duradera no puede descansar únicamente en la coacción bruta ni en la homogeneidad moral (Weber, 1919/2004). Los sistemas puramente coercitivos generan altos costos de vigilancia y resistencia; los sistemas apoyados exclusivamente en la virtud presuponen disposiciones internas que no pueden garantizarse universalmente (Hume, 1779/2000). El modelo contractual que aquí se perfila aparece, entonces, como una solución intermedia: no exige altruismo, pero tampoco renuncia a la regulación normativa; no elimina el conflicto de intereses, pero lo encauza dentro de una estructura que lo hace productivo en lugar de destructivo.

En ese marco, el derecho deja de entenderse como un catálogo de mandatos morales y pasa a concebirse como tecnología institucional de incentivos (Bentham, 1789/1996). Su función no es formar santos, sino estabilizar expectativas, reducir incertidumbre y estructurar cálculos de acción (Hart, 1961/2012). Las normas operan como señales que reconfiguran el balance entre costos y beneficios percibidos, haciendo que ciertas conductas resulten sistemáticamente menos convenientes que

otras (Becker, 1968). El orden jurídico, así, no reemplaza la racionalidad individual, sino que la canaliza.

Dentro de esta arquitectura general, los incentivos selectivos negativos y positivos constituyen los dos polos de un mismo mecanismo de regulación (Olson, 1965). El castigo no aparece como venganza ni como retribución metafísica, sino como instrumento que eleva el costo de las conductas que amenazan la cooperación (Becker, 1968). Su legitimidad no se agota en la eficiencia, pero tampoco puede prescindir de ella: solo es justificable cuando opera dentro del principio de culpabilidad —que asegura agencia, previsibilidad y aceptabilidad racional del sistema— (Hart, 1968) y cuando los beneficios sociales derivados de su aplicación superan los costos que genera. A la vez, su dimensión simbólica permite intervenir en el plano del significado normativo, reforzando la vigencia de la norma allí donde la motivación infractora no es meramente económica (Feinberg, 1965). No obstante, el castigo encuentra límites claros: pierde legitimidad cuando se funda en lo que el sujeto es y no en lo que ha hecho, y pierde funcionalidad cuando deja de operar como costo real. Más allá de esos márgenes, se transforma en pura técnica de poder (Foucault, 1995).

El otro polo del sistema, los incentivos selectivos positivos, se manifiesta en la distribución de beneficios y cargas de la cooperación social. Frente a teorías que fundamentan la justicia distributiva en valores morales sustantivos —igualdad, mérito, suficiencia— (Rawls, 1971; Dworkin, 1981), el enfoque aquí desarrollado la interpreta como un problema de diseño institucional. La distribución es justa en la medida en que mantiene la cooperación en su punto de mayor productividad sin

generar incentivos racionales para la ruptura del sistema. La sociedad se concibe como un marco que produce un excedente cooperativo, y la cuestión central no es quién “merece” qué en abstracto, sino cómo repartir ese excedente de forma que el sistema continúe siendo preferible al desacuerdo para sus participantes (Binmore, 1994).

Es en este punto donde la solución negociada de Nash se integra como herramienta estructural (Nash, 1950). Al centrar la atención en las ganancias relativas respecto del escenario sin acuerdo, esta regla permite comprender la distribución no como aplicación de un ideal moral previo, sino como reflejo de la estructura real de poder, alternativas externas y costos de ruptura de los actores (Binmore, 1998). La justicia distributiva aparece así, como el punto de máxima cooperación sostenible: aquel en el que cualquier desplazamiento adicional en favor de una parte generaría incentivos suficientes para abandonar el acuerdo. No es un ideal ético trascendente, sino un equilibrio institucional que emerge de la interacción estratégica (Harsanyi, 1977).

Vista en conjunto, la teoría expuesta revela que el orden social estable depende de una combinación coherente de elementos: un principio de culpabilidad que hace racional y aceptable pertenecer al sistema (Hart, 1968); un principio de eficiencia que asegura que su funcionamiento genere más beneficios que costos; un conjunto de incentivos negativos que desincentivan la destrucción del marco cooperativo (Olson, 1965); un conjunto de incentivos positivos que hacen atractivo sostenerlo; y una dimensión simbólica que preserva la legitimidad normativa del conjunto (Feinberg, 1965). Ninguno de estos componentes

es autosuficiente, pero su articulación produce un equilibrio en el que la racionalidad individual y la estabilidad colectiva dejan de ser fuerzas opuestas.

En consecuencia, el derecho y el Estado aparecen, en esta construcción, como mecanismos de equilibrio sistémico. No son expresión directa de la virtud, ni de la igualdad, ni de la retribución como valores absolutos, sino instrumentos institucionales que permiten que individuos racionales, incluso motivados por intereses propios, puedan coexistir dentro de un marco relativamente estable de cooperación. Cuando esa arquitectura logra que lo individualmente conveniente coincida, dentro de márgenes razonables, con la preservación del sistema, el orden político se sostiene. Cuando esa coincidencia se rompe de forma estructural, lo que queda ya no es derecho en sentido pleno, sino dominación desnuda o desintegración del marco común.

Con todo, aun cuando el orden jurídico-político pueda comprenderse como una arquitectura institucional orientada a sostener la cooperación entre individuos racionales, ello no agota el problema del contrato que lo fundamenta. Si el Estado se justifica funcionalmente como un marco que hace posible la cooperación estable, resulta imprescindible examinar en qué sentido puede afirmarse que los individuos consienten en ese marco, cuál es la causa que hace racional su adhesión y cuál es el objeto específico que el contrato político promete asegurar. La estabilidad del sistema no depende únicamente de la eficacia de sus incentivos o de la productividad de la cooperación, sino de que el vínculo contractual sea inteligible desde la perspectiva de los propios actores: que puedan reconocerse como

partícipes de un acuerdo, comprender qué obtienen a cambio de su sujeción y aceptar las cargas que de él se derivan. El capítulo siguiente se propone, precisamente, analizar estos tres elementos —consentimiento, causa y objeto— para reconstruir el contrato político desde una perspectiva no moralizante, atenta a las condiciones reales de racionalidad, cooperación y equilibrio que hacen posible el orden jurídico.

Capítulo 5

El consentimiento, el objeto y la causa del contrato: la ingeniería del sistema

Todo contrato contiene elementos esenciales que lo hacen jurídicamente apto para que un individuo pueda adquirir obligaciones. Estos elementos no son simples construcciones legislativas arbitrarias, sino que se derivan de la propia lógica de lo que significa obligarse jurídicamente, y se reducen a los siguientes: consentimiento, objeto y causa.

Un contrato es un acuerdo de voluntades destinado a crear, modificar o extinguir obligaciones con efectos jurídicos. Para que ello sea posible, deben concurrir ciertas condiciones mínimas que no dependen de la voluntad del legislador, sino de la

estructura misma del acto de obligarse. En primer lugar, debe existir consentimiento; de lo contrario, no estaríamos ante un acto de la voluntad, sino ante una imposición. Sin voluntad jurídicamente relevante, no puede hablarse de obligación, pues nadie puede quedar vinculado por un acto que no le sea imputable como propio.

En segundo lugar, el contrato debe tener un objeto, es decir, una prestación o conjunto de prestaciones determinadas o determinables hacia las cuales se dirigen las obligaciones que nacen del acuerdo. Sin objeto, no existe contenido obligacional; el vínculo carecería de aquello que debe darse, hacerse o no hacerse, y el acuerdo quedaría vacío de eficacia jurídica.

Finalmente, todo contrato requiere una causa, entendida no como el motivo psicológico individual de las partes, sino como la justificación jurídica de la obligación asumida. La causa explica por qué cada parte se obliga y por qué el ordenamiento reconoce ese vínculo como merecedor de protección. En los contratos onerosos, esta justificación suele residir en la prestación de la otra parte: cada obligación encuentra su razón en la obligación correlativa. Así, la causa cumple una función estructural: impide que el derecho proteja acuerdos carentes de sentido jurídico o contrarios al orden normativo, y asegura que la obligación se inserte en una lógica de intercambio, cooperación o atribución reconocida por el sistema.

Estos tres elementos no son una enumeración contingente, sino el resultado de descomponer lógicamente qué presupone todo acto jurídico obligatorio. Toda obligación contractual implica: (1) un sujeto que quiere obligarse —consentimien-

to—; (2) algo respecto de lo cual se obliga —objeto—; y (3) una razón por la cual esa obligación merece ser reconocida como jurídicamente válida —causa—. Si falta la voluntad, no hay acto; si falta el contenido, no hay obligación; si falta la justificación jurídica, no hay razón para que el derecho otorgue protección al vínculo. De este modo, los elementos esenciales del contrato expresan las condiciones ontológicas mínimas de la juridicidad de un acuerdo.

Precisamente porque estas categorías responden a una lógica estructural del obligarse y no a meras decisiones históricas del legislador, no existe razón para no emplearlas como modelo analítico al examinar formas complejas de cooperación, como la que supone el contrato social que da origen al Estado. Bajo estas directrices orientadoras puede observarse, entonces, la ingeniería misma del contrato social.

1. Cómo se instrumenta el ejercicio

El examen de los elementos esenciales de los contratos depende del punto de vista desde el cual se lo observe, verbigracia, en un contrato de compraventa, existe un consentimiento por parte del comprador y existe un consentimiento por parte del vendedor, a su vez existe un objeto y una causa del contrato que son simétricamente inversos. Así el objeto del comprador es el precio y el objeto del vendedor es la cosa, y correlativamente la causa del comprador es la cosa y la causa del vendedor es el precio. Si el análisis se puede hacer desde tantos puntos de vista ¿deberíamos abarcarlos todos? ¿o solo deberíamos abarcar un punto de vista?

En particular, el ejercicio efectuado a lo largo de este capítulo lo instrumentaremos arguyendo la existencia de dos partes contractuales, un sujeto que ofrece formar parte del contrato social cuyo fin es que el sistema funcione y el ciudadano contratante. El análisis en este caso será tratado desde el punto de vista del sujeto que ofrece el contrato y que busca que este sea operativo y funcional.

2. El consentimiento

Debemos presumir, en un inicio, que el sujeto que ofrece el contrato consiente en hacerlo, y el problema en este punto no resultaría su propio consentimiento sino el mecanismo por el cual puede llegar a convencer al ciudadano contratante, con una barrera lógica: el sujeto oferente del contrato no posee nada más que sus palabras y sus ideas para convencer al ciudadano contratante, por lo cual el uso de la fuerza se encuentra prohibido. En este sentido, para poder convencer, se debe analizar la estructura esencial del mismo consentimiento.

El consentimiento no puede entenderse como una mera aceptación formal o declarativa de un conjunto de reglas, sino como una condición estructural que permite imputar obligaciones a un sujeto racional. En el derecho civil, el consentimiento válido supone que la voluntad sea capaz, consciente, libre y no distorsionada; estas exigencias no son tecnicismos, sino garantías mínimas que hacen posible atribuir el acto al sujeto como propio. La obligación jurídica descansa en esa imputación: solo puede considerarse obligado quien ha participado con su voluntad en la formación del vínculo.

Trasladado al contrato social, el problema del consentimiento no consiste en sostener que en algún momento histórico los individuos aceptaron el sistema, sino en examinar si se mantienen las condiciones que hacen posible ese consentimiento. El consentimiento político, por tanto, no es un hecho pasado, sino una condición permanente de legitimidad. Cuando esas condiciones desaparecen, la obediencia puede subsistir como comportamiento fáctico, pero deja de ser jurídicamente justificable bajo la lógica que permite explicar la existencia de obligaciones contractuales.

La primera condición estructural del consentimiento es *la conservación de la agencia racional del individuo*. Para que alguien pueda consentir, debe poseer la capacidad real de formar fines y orientar su conducta hacia ellos. Si el orden jurídico o las condiciones materiales que este produce anulan esa posibilidad — reduciendo al individuo a un mero ejecutor de mandatos sin margen de autodeterminación— el consentimiento se vuelve ficticio. No se trata simplemente de libertad interior, sino de la posibilidad efectiva de actuar conforme a decisiones propias.

En segundo lugar, el consentimiento requiere *libertad estructural*. En el ámbito civil, se habla de ausencia de fuerza o violencia; a nivel sistémico, esto se traduce en la necesidad de que existan márgenes reales de elección. No basta con que el sistema no emplee violencia física directa si el entorno que genera coloca al individuo en situaciones donde todas las alternativas son equivalentes a la coacción. Cuando la estructura social elimina opciones viables y reduce la acción a la mera adaptación forzada, el consentimiento pierde sustancia, aunque formalmente subsista la obediencia.

Asimismo, el consentimiento presupone una *comprensión normativa mínima del marco de cooperación*. Nadie puede obligarse racionalmente a un sistema cuyas reglas fundamentales no puede entender. Esto no exige conocimiento técnico del ordenamiento, pero sí la posibilidad de captar su lógica básica, sus consecuencias esenciales y los límites de la acción permitida. La opacidad normativa, la complejidad ininteligible o la producción deliberada de confusión socavan esta condición, pues impiden que la adhesión sea el resultado de una decisión informada.

Finalmente, el consentimiento exige la *ausencia de distorsiones sistemáticas de la voluntad*. En el derecho civil, figuras como el dolo o la intimidación muestran que no toda voluntad expresada es jurídicamente válida. En el plano del contrato social, fenómenos como la manipulación informativa generalizada, el miedo estructural, la dependencia extrema o la creación de necesidades artificiales pueden operar como vicios del consentimiento a escala colectiva. No anulan necesariamente toda voluntad, pero la desvían de manera tal que la imputación de la obligación pierde su fundamento racional.

Cuando estas condiciones se preservan, el consentimiento puede funcionar como base de la imputación de obligaciones políticas, en términos análogos a los que operan en el derecho privado. Cuando se destruyen, el sistema puede conservar eficacia fáctica —las normas siguen cumpliéndose, las decisiones siguen ejecutándose—, pero pierde coherencia jurídica bajo la lógica que justifica el vínculo obligatorio. En ese punto, el problema ya no es de simple injusticia o mala administración, sino de erosión de la estructura que hace posible hablar de consentimiento en sentido jurídico.

De este análisis se derivan los primeros derechos constitucionales del Estado concebido bajo un esquema contractual de carácter estrictamente material. Tales derechos no emergen aquí como afirmaciones sobre un valor intrínseco de la persona humana ni como proyecciones de principios morales abstractos, sino como exigencias que brotan de la propia estructura lógica del acuerdo que fundamenta el sistema. En la medida en que el orden político se justifica mediante la idea de un consentimiento racionalmente imputable, toda condición indispensable para que ese consentimiento sea posible se convierte, a su vez, en un límite estructural del poder. Su desconocimiento no constituye solamente una injusticia, sino una contradicción interna de la lógica que sostiene la juridicidad del sistema.

Si el consentimiento presupone la conservación de la agencia racional del individuo, se sigue que el Estado tiene la obligación correlativa de no anular, directa o indirectamente, esa capacidad de autodeterminación. Si el consentimiento exige libertad estructural, el sistema no puede organizarse de modo tal que las condiciones sociales o jurídicas eliminen de hecho toda alternativa significativa de acción. Si el consentimiento requiere una comprensión normativa mínima, el Estado asume una obligación de claridad conceptual, coherencia y publicidad en la formación y aplicación de sus reglas, evitando estructuras normativas que tornen ininteligible el marco de cooperación. Finalmente, si el consentimiento es incompatible con distorsiones graves de la voluntad, el orden estatal debe abstenerse de prácticas que operen como manipulación sistemática, miedo estructural o dependencia anuladora.

Estos deberes no se presentan aquí como mandatos morales externos al sistema, sino como consecuencias necesarias de la lógica que permite atribuir obligaciones políticas a los individuos. En este sentido, los derechos que se configuran a partir de estas condiciones pueden entenderse como garantías estructurales del consentimiento, y, por tanto, como presupuestos de validez del orden jurídico-político. La forma concreta de su aplicación depende de un análisis casuístico que excede el objeto de este trabajo; no obstante, queda delimitada la lógica que puede servir de base argumentativa para mecanismos de protección frente a vulneraciones de estas condiciones, análogos a las acciones de amparo dentro del sistema estatal aquí modelado.

3. El objeto del contrato: sobre la multiplicidad de deseos, las limitaciones materiales y el *public choice*

El objeto de un contrato, en términos simples, es aquello que se ofrece o se asume como contenido de la obligación desde el punto de vista del sujeto cuya posición se adopta en el análisis.

En el caso que nos ocupa, el examen se realiza desde la perspectiva del sujeto que propone el contrato al ciudadano contratante. Desde este enfoque, el objeto del acuerdo no se reduce a una prestación aislada, sino que consiste —como se desarrolló en el segundo capítulo— en la maximización del poder objetivo de las partes contratantes. Este poder objetivo debe entenderse como el aumento de la capacidad efectiva de los individuos para actuar en el mundo, es decir, la ampliación de su posibilidad real de hacer, producir, intercambiar y alcanzar los fines que se propongan. No se trata de una promesa

moral ni de una aspiración abstracta de bienestar, sino de una expansión estructural de la capacidad de acción.

Sin embargo, este objeto no se presenta como una magnitud ilimitada ni como un resultado garantizado, sino como una finalidad sujeta a restricciones estructurales. En primer lugar, aparece la limitación material: los recursos, el tiempo, la energía, la tecnología y las condiciones físicas del entorno son finitos. La capacidad de realizar fines no depende exclusivamente de la voluntad, sino de un marco de posibilidades reales. En segundo lugar, surge la limitación derivada de la pluralidad de deseos. Los individuos no persiguen fines idénticos; sus proyectos frecuentemente colisionan, compiten por los mismos recursos o se excluyen mutuamente. Esta conflictividad no es un defecto accidental del sistema, sino una consecuencia necesaria de la coexistencia de múltiples centros de voluntad autónoma.

Estas dos limitaciones no son simples obstáculos prácticos, sino factores que inciden directamente en la estructura jurídica del objeto contractual. En el derecho civil, el objeto de todo contrato debe ser posible y determinado o, al menos, determinable. La maximización del poder objetivo solo puede constituirse en objeto jurídico si se la concibe dentro de un marco de posibilidades reales y si se establecen criterios que permitan ordenar la colisión entre fines individuales. Sin estas mediaciones, el objeto se tornaría imposible —por pretender más de lo que las condiciones materiales permiten— o indeterminado —por no ofrecer pautas para resolver los conflictos entre voluntades—, y el acuerdo perdería coherencia jurídica. Por ello, el diseño del sistema debe entenderse como un esfuerzo

por transformar una finalidad abierta y expansiva en un objeto jurídicamente tratable, es decir, compatible con los límites de la realidad y con la necesidad de coordinar voluntades diversas dentro de un mismo espacio normativo.

3.1. La maximización del objeto posible y lo atinente a las limitaciones materiales

Existe aquí un presupuesto fundamental: mediante la cooperación es posible alcanzar una capacidad productiva superior a la que cualquier individuo podría lograr aisladamente, generando así un incremento de la base material disponible para satisfacer los deseos de los sujetos del contrato (Smith, 1776/2007). Esta idea no es meramente intuitiva; encuentra uno de sus desarrollos clásicos en Adam Smith, particularmente en *La riqueza de las naciones*, donde se muestra cómo la división del trabajo, el intercambio y la tendencia humana a la permuta permiten articular las fuerzas dispersas de la sociedad para producir una cantidad de bienes que resultaría impensable en condiciones de aislamiento (Smith, 1776/2007). Incluso un objeto tan sencillo como un lápiz implica la coordinación de múltiples procesos productivos —madera, grafito, metal, goma— que ningún individuo, por sí solo, podría integrar (Read, 1958).

Ahora bien, reconocer que la cooperación multiplica la capacidad productiva no resuelve completamente el problema. Surge una cuestión adicional: ¿es suficiente la mera cooperación para garantizar un crecimiento continuo de la producción? ¿Puede producirse indefinidamente, y encontrará esa producción siempre una demanda que la haga viable? Este interrogante

fue abordado por Jean-Baptiste Say, quien formuló su conocida “ley de los mercados”, según la cual la producción genera su propia demanda (Say, 1803/2001). La idea central es que quienes participan en la producción reciben ingresos que, a su vez, les permiten convertirse en consumidores; así, la oferta agregada tendería a encontrar su correspondiente demanda (Say, 1803/2001). De esta tesis se derivó una característica de la macroeconomía clásica: la primacía de la oferta como eje del equilibrio económico (Blaug, 1997).

Sin embargo, esta visión fue severamente cuestionada a partir de la Gran Depresión. John Maynard Keynes observó que podían existir situaciones en las que la capacidad productiva y los incentivos a producir estuvieran presentes, pero el consumo agregado se desplomara, generando desempleo masivo y subutilización de recursos (Keynes, 1936/2018). A partir de ello, sostuvo que el factor decisivo no era la oferta, sino la demanda efectiva (Keynes, 1936/2018). No basta con que pueda producirse; es necesario que existan condiciones que aseguren que los bienes producidos encuentren compradores. De ahí su énfasis en políticas orientadas a estabilizar y sostener la demanda, entre ellas la expansión de la base monetaria (Keynes, 1936/2018).

Esta propuesta enfrenta un problema clásico: el riesgo de inflación, usualmente expresado mediante la relación entre cantidad de dinero y nivel de precios (Friedman, 1968). Sin embargo, el fenómeno es más complejo de lo que sugiere una lectura simplista. Lo relevante no es la cantidad nominal de dinero, sino su poder adquisitivo, es decir, la relación entre ingresos y bienes disponibles (Keynes, 1936/2018). Aquí cobra

importancia el efecto multiplicador keynesiano: un incremento inicial del ingreso tiende a generar una cadena de gastos sucesivos, ampliando la producción y el ingreso agregado (Samuelson, 1939). Si bien puede existir presión inflacionaria, esta no se traduce automáticamente en una pérdida proporcional de capacidad adquisitiva cuando la producción también se expande (Keynes, 1936/2018).

En otras palabras, Keynes sostuvo que cualquier aumento en la cantidad de dinero que se le dé a una persona generará el gasto de ese dinero extra en una proporción superior a 0 e inferior a 100 (Keynes, 1936/2018). Es decir, si se le entrega a una persona una cantidad de 10, esta gastará 8 y ahorrará 2. Esto significa que la base monetaria ha incrementado en 10, pero la cantidad de bienes y servicios producidos ha aumentado en 8, por lo cual puede presumirse que existirá cierta inflación. Sin embargo, ahí no termina la dinámica económica: la persona que ha recibido como pago esos 8 tendrá un ingreso adicional que no tenía y gastará, nuevamente, una cantidad mayor que 0 y menor que 100. En este caso específico, podría decirse que gasta 6 y ahorra 2, por lo cual ya se habrán generado bienes y servicios por un valor equivalente a 14, mientras la base monetaria se ha incrementado en una cantidad equivalente a 10. Por tanto, el supuesto incremento de la inflación es solo aparente en la gran mayoría de productos y servicios, salvo en aquellos que no son susceptibles de expandirse, como, por ejemplo, la tierra (Keynes, 1936/2018).

Posteriormente, corrientes como el monetarismo, asociado a Milton Friedman, señalaron límites a esta visión, especialmente a partir de fenómenos como la estanflación, donde coexis-

tieron inflación y desempleo (Friedman, 1968). Se introdujo así la idea de que las expectativas de los agentes y la previsibilidad de las políticas influyen en el efecto de los incrementos monetarios sobre el gasto (Lucas, 1972). Es decir, Friedman sostiene que la gente no es irracional y sabe prever que, si solo va a recibir una vez un incremento en sus ingresos, tenderá a guardarlo y no gastarlo (Friedman, 1957). En ese caso, la base monetaria incrementará mientras la producción de bienes y servicios se mantendrá estable, lo cual generará inflación. De este mecanismo lógico se deduce que no es suficiente el incremento de la base monetaria por sí solo, sino que se requiere dar certeza y seguridad a quienes reciben ese ingreso adicional para que lo transformen en gasto, de modo que el efecto multiplicador del dinero planteado por Keynes se manifieste. No obstante, estas críticas no desacreditan la primacía absoluta de la demanda dentro del modelo keynesiano, sino que matizan las condiciones bajo las cuales la demanda puede cumplir el papel dinamizador que Keynes destacó.

Este recorrido no tiene aquí un fin meramente histórico o doctrinal. Su función es más profunda: mostrar que el incremento de la base material —condición necesaria para maximizar el poder objetivo de los contratantes— depende de una dinámica productiva que combina cooperación, organización institucional y condiciones macroeconómicas que sostengan la demanda (Samuelson, 1939).

Sin embargo, aceptar la centralidad de la demanda efectiva implica una consecuencia que suele pasarse por alto: no basta con que exista capacidad productiva ni con que la cooperación social funcione en términos básicos; es necesario que el sistema

económico se comporte de determinada manera para sostener niveles altos de producción (Keynes, 1936/2018). El modelo keynesiano no es solo una descripción de crisis históricas, sino una teoría sobre condiciones de funcionamiento óptimo. Para que la producción alcance su máximo posible dentro de las restricciones materiales, deben cumplirse ciertas condiciones estructurales: estabilidad en las expectativas, niveles suficientes de gasto agregado, inversión sostenida, confianza en el ingreso futuro y coordinación entre ahorro e inversión (Keynes, 1936/2018). En términos simples, las personas deben sentirse lo suficientemente seguras como para gastar hoy sin temor extremo al mañana.

Aquí aparece el punto crucial: esas condiciones óptimas no necesariamente emergen de forma espontánea.

Imaginemos una economía donde todos, al mismo tiempo, deciden ahorrar más por miedo al futuro. Individualmente, la decisión es racional: cada persona quiere protegerse. Pero, si todos hacen lo mismo, el resultado agregado es una caída del consumo, reducción de ingresos empresariales, despidos y, finalmente, menor ingreso general. Esto es lo que Keynes llamó la “paradoja del ahorro” (Keynes, 1936/2018). Lo que es racional a nivel individual puede ser destructivo a nivel sistémico. El mercado, dejado a su pura dinámica descentralizada, puede generar un equilibrio estable, pero de bajo empleo, baja producción y alto desperdicio de capacidad instalada. Es decir, un equilibrio subóptimo (Cooper y John, 1988).

Esto no es una especulación teórica. Durante la Gran Depresión de 1929-1933, Estados Unidos perdió aproximadamente un 30 % de su producción industrial y el desempleo superó el 20 % (Romer, 1986). No había desaparecido la capacidad productiva: las fábricas seguían ahí, los trabajadores seguían ahí, el conocimiento técnico seguía ahí. Lo que colapsó fue la demanda (Keynes, 1936/2018). El sistema encontró un “equilibrio” —porque dejó de caer—, pero era un equilibrio profundamente ineficiente. La cooperación seguía existiendo, pero estaba infrautilizada.

La teoría económica moderna formalizó este fenómeno. Autores como Paul Samuelson desarrollaron modelos de multiplicador-acelerador, donde pequeñas caídas en la inversión generan contracciones amplificadas (Samuelson, 1939). Más adelante, la teoría de equilibrios múltiples mostró que una economía puede estabilizarse en distintos puntos posibles: uno con alto empleo y alta producción, y otro con bajo empleo y baja producción (Cooper y John, 1988). Ambos son técnicamente “equilibrios”, pero solo uno es óptimo desde el punto de vista de la utilización de recursos.

La intuición detrás del modelo multiplicador-acelerador puede entenderse con un ejemplo sencillo (Samuelson, 1939). Supongamos que, por cualquier motivo —incertidumbre política, caída de exportaciones, temor al futuro— la inversión privada disminuye en 100 unidades. En un esquema keynesiano básico, esa reducción no se queda en 100 (Keynes, 1936/2018). Si las personas consumen, por ejemplo, el 80 % de cada ingreso

adicional (propensión marginal a consumir de 0,8), entonces esos 100 que ya no se invierten significan 100 menos de ingreso para alguien, que a su vez gastará 80 menos; esos 80 se convierten en 80 menos para otro, que gastará 64 menos, y así sucesivamente. El efecto total no es una caída de 100, sino de 500. Ese es el multiplicador (Keynes, 1936/2018). El acelerador añade otra capa: cuando las ventas caen, las empresas no solo producen menos, sino que reducen aún más su inversión futura porque ya no necesitan ampliar capacidad (Samuelson, 1939). Es decir, una pequeña caída inicial puede transformarse en una contracción mucho mayor. El sistema no solo responde: amplifica.

Sobre esta base se entiende mejor la idea de equilibrios múltiples (Cooper y John, 1988). Si la economía puede amplificar tanto las expansiones como las contracciones, entonces no existe un único punto “natural” de llegada. Imaginemos dos escenarios posibles con los mismos recursos, la misma población y la misma tecnología. En el primero, las empresas confían, invierten y contratan; los trabajadores tienen ingreso, consumen, y esa demanda sostiene nuevas inversiones. El sistema se estabiliza en alto empleo. En el segundo, las empresas temen baja demanda, no invierten; los trabajadores pierden empleo, consumen menos, confirmando el temor inicial. El sistema también se estabiliza, pero en bajo empleo. Ambos escenarios son coherentes internamente; ninguno tiene una fuerza automática que lo empuje necesariamente hacia el mejor resultado. Esa es la lógica de los equilibrios múltiples: el resultado depende de las expectativas y de la coordinación, no solo de los recursos disponibles (Cooper y John, 1988).

Autores posteriores, como Robert Lucas, e incluso modelos de coordinación desarrollados por Cooper y John, mostraron formalmente que las expectativas pueden ser autorrealizables: si todos creen que habrá recesión, actúan de modo que la recesión ocurre; si creen que habrá expansión, invierten y consumen de modo que la expansión se materializa (Lucas, 1972; Cooper y John, 1988). El sistema, entonces, no está condenado a un único destino, sino que puede quedar atrapado en trayectorias distintas. Desde esta perspectiva, la cooperación básica no garantiza la maximización del poder objetivo. La economía puede funcionar, pero hacerlo por debajo de su potencial. Para desplazarse del equilibrio inferior al superior no basta la espontaneidad del mercado; se requiere un mecanismo de coordinación capaz de alterar expectativas, sostener la demanda y romper la inercia contractiva (Keynes, 1936/2018). Esa es, precisamente, la puerta conceptual que permite introducir la racionalidad orientadora del Estado como condición de optimalidad estructural.

Algo similar ocurre con la teoría de juegos aplicada a la economía. El dilema del prisionero muestra cómo dos agentes racionales pueden terminar en un resultado peor que si hubieran coordinado (Axelrod, 1984). Trasladado a escala macroeconómica, las decisiones descentralizadas pueden generar resultados colectivamente inferiores (Cooper y John, 1988). El mercado no siempre converge hacia el mejor resultado posible; puede estabilizarse en soluciones que son coherentes pero ineficientes.

La crisis financiera de 2008 ofrece otro ejemplo. Durante años se produjo una expansión crediticia que sostenía la de-

manda, pero basada en expectativas distorsionadas (Gorton, 2010). Cuando esas expectativas colapsaron, el gasto se contrajo abruptamente. Los mercados financieros, actuando según incentivos individuales, generaron una asignación masiva de capital hacia activos improductivos. El sistema no se orientó automáticamente hacia el equilibrio óptimo; más bien, produjo una burbuja y luego una recesión profunda (Blinder, 2013). Nuevamente, el equilibrio natural no fue el mejor posible.

De todo esto se desprende una conclusión estructural: la cooperación y el intercambio aumentan la producción, sí; pero no garantizan que el sistema se establezca en el punto de máxima utilización posible de sus recursos (Keynes, 1936/2018). Existen condiciones de optimalidad —alto empleo, demanda suficiente, inversión coordinada, expectativas estables—, pero el mercado puede generar condiciones opuestas —contracción simultánea del gasto, sobreacumulación improductiva, especulación, ciclos de auge y caída— que lo conduzcan hacia equilibrios subóptimos (Minsky, 1986).

Aquí aparece la idea de racionalidad orientadora.

Si el sistema puede estabilizarse en múltiples equilibrios y algunos son mejores que otros, entonces la cuestión ya no es si hay equilibrio, sino qué equilibrio se alcanza (Cooper y John, 1988). La diferencia entre un equilibrio de pleno empleo y uno de desempleo masivo no radica en la mera cooperación, sino en la dirección que adopta el flujo agregado de decisiones. Para alcanzar el punto estructuralmente óptimo se requiere coordinación a gran escala: políticas fiscales contracíclicas, regulación financiera que evite burbujas, mecanismos que esta-

bilicen expectativas e inversión pública cuando la privada se retrae (Keynes, 1936/2018).

En ausencia de esa racionalidad orientadora, el sistema puede seguir funcionando —no colapsa necesariamente—, pero funciona por debajo de su potencial. Produce menos de lo que podría producir con los mismos recursos. En estos términos, ello significa que el poder objetivo de los contratantes no se maximiza. La promesa estructural del contrato social queda parcialmente incumplida, no por falta de cooperación básica, sino por falta de dirección racional.

Por ello, la cuestión ya no es simplemente si existe mercado o cooperación, sino si existe un principio organizador capaz de empujar al sistema hacia su equilibrio óptimo y evitar que se estabilice en soluciones inferiores. Desde esta perspectiva, un Estado con capacidad de planificación macroeconómica no aparece como una interferencia artificial, sino como el mecanismo institucional destinado a corregir las inercias subóptimas del sistema descentralizado y orientar la economía hacia el máximo aprovechamiento posible de su base material (Keynes, 1936/2018).

En definitiva, si la cooperación y el intercambio permiten ampliar la base material de una sociedad, la teoría económica demuestra que esa ampliación no se realiza automáticamente en su punto máximo posible. La existencia de equilibrios múltiples, la paradoja del ahorro, los efectos multiplicador-aceleador y el papel autorrealizable de las expectativas muestran que un sistema descentralizado puede estabilizarse de manera coherente y persistente en estados de baja utilización de re-

cursos sin que medie colapso alguno (Cooper y John, 1988; Keynes, 1936/2018). El mercado puede generar orden, pero no garantiza que ese orden sea el óptimo en términos de empleo, producción y aprovechamiento del potencial humano. Por ello, si el objeto del contrato social consiste en maximizar el poder objetivo de acción de los individuos, la mera libertad de intercambio constituye una condición necesaria, pero no suficiente: se requiere una instancia de coordinación racional capaz de orientar expectativas, estabilizar la demanda y desplazar al sistema hacia su equilibrio superior. La planificación macroeconómica, entendida como dirección estructural y no como sustitución absoluta del mercado, aparece así no como una negación de la cooperación, sino como su culminación lógica, el mecanismo institucional que permite que la promesa material del contrato social no quede limitada por fallas de coordinación, sino realizada en su máxima potencia posible.

3.2. El objeto determinado o determinable del contrato y la reformulación de la democracia

La cuestión comienza de forma muy sencilla: el objeto del contrato descrito en la presente obra es uno que busca la maximización del poder objetivo de los individuos considerados individualmente; es decir, lo que se busca es aumentar su capacidad de hacer, de conseguir aquello que desean. Esta lógica, como se observa, descansa en una contradicción con la teoría típica del Estado, la cual presupone que los individuos manejan dos lógicas absolutamente distintas.

La primera tiene que ver con la resolución de nuestros problemas privados, aquellos que se gestionan desde el enfoque

del interés propio. Así, cuando buscamos comprar un artículo para uso personal, lo único en lo que nos enfocamos es en la relación costo-beneficio que puede ofrecernos el bien que seleccionamos. En este sentido, observamos qué bien puede brindarnos mejor calidad y mayor utilidad al menor costo posible. Esta primera lógica, con la cual manejamos nuestra vida privada, pareciera desaparecer cuando empezamos a tratar nuestra vida pública, pues aquí la teoría política tradicional, guiada por el concepto abstracto del interés general (Rousseau, 1762/2003), pretende obligarnos a pensar por fuera del puro interés personal y a justificar nuestras decisiones en términos de justicia, utilidad o eficiencia para la sociedad.

Evidentemente, el modelo que pretendemos plantear es pragmático y no idealista. Por ello, se entiende que cada individuo tiene sus propios fines particulares y sus propios deseos; aceptarlo es una postura realista. El problema deriva, sin embargo, de que estos deseos múltiples que pueden tener los individuos muchas veces colisionan entre sí. Este ha sido el principal impasse teórico que obligó a los teóricos políticos a inventar el concepto de “interés general” (Rousseau, 1762/2003). Pero cabe preguntarse: ¿realmente es imposible modelizar un sistema que aumente la eficiencia del conjunto bajo la premisa de que el motor es el puro interés individual de los participantes? Si existiera un modelo de este estilo, sería altamente eficiente. Al fin y al cabo, la benevolencia, a pesar de existir, no abunda; es un bien escaso. Por lo tanto, deberíamos diseñar instituciones que la economizaran; de lo contrario, estaríamos construyendo un motor que solo funciona con el combustible más caro y raro del mundo (Smith, 1776/2007).

La respuesta a la pregunta planteada es que sí existe un modelo previamente creado por James M. Buchanan y Gordon Tullock, conocido como *public choice*, cuyo fundamento se encuentra en lo que denominan individualismo metodológico (Buchanan y Tullock, 1962/1999). Tal como lo he planteado al inicio de este apartado, comienzan criticando dos concepciones distintas del Estado: una concepción orgánica, en la cual este aparenta tener una mente propia independiente de sus habitantes, y también la concepción marxista clásica, que describe al Estado como el comité ejecutivo de la burguesía, es decir, como un mecanismo de dominación controlado por los intereses de una clase social (Marx y Engels, 1848/2010). En lugar de estas concepciones clásicas, proponen verlo como un artefacto constituido por un conjunto de procesos que permite a las personas hacer cosas que no podrían realizar individualmente (Buchanan y Tullock, 1962/1999).

Es entonces cuando se comienza a delinear el funcionamiento del Estado en su forma más sencilla mediante la historia de Robinson Crusoe y Viernes en la isla, estableciendo de la manera más simple las bases de la cooperación y su funcionamiento (Buchanan y Tullock, 1962/1999). Imaginemos primero que Viernes es un gran escalador y Robinson Crusoe es bueno pescando; si cooperan, cada uno puede especializarse y conseguir más cocos y más peces de los que hubieran podido obtener trabajando individualmente. Esta es la primera forma de cooperación. Pero existe otra, de la cual derivan bienes de uso común, por ejemplo, la construcción conjunta de una fortaleza para resguardarse de los peligros exteriores. Así, de forma muy sencilla, se demuestra cómo la cooperación funciona y beneficia a los individuos cooperantes.

Sin embargo, se observa otra cuestión: la dinámica de dicha cooperación puede cambiar en la medida en que incrementa la cantidad de participantes, y aparecen fenómenos como la existencia de grupos de interés que descubren que podrían utilizar su poder no para incrementar la base de los beneficios cooperativos, sino para asignarse a sí mismos una mayor cantidad de estos beneficios. Esto es conocido como *pork barrel politics* (Buchanan y Tullock, 1962/1999); por ejemplo, conseguir una carretera para mi distrito a un costo altísimo para la sociedad en general, beneficio que resulta irrelevante para quienes no residen en esa zona, pero altamente ventajoso para quienes sí la aprovecharán.

Este tipo de situaciones no es tomado en consideración por la teoría política tradicional, ya que esta se basa más en los rasgos morales de los decisores que en el funcionamiento real de la naturaleza humana. Se plantean aspiraciones del tipo: deberíamos orientar una educación pública, una moral pública e incluso un censor moral, como decía Jean-Jacques Rousseau (1762/2003), para lograr que las decisiones en una democracia sean tomadas de forma muchísimo más óptima. En igual sentido, Platón hablaba de la virtud como elemento relevante para conseguir buenos gobernantes y justificaba con ello la aristocracia, con gobernantes filósofos (Platón, ca. 380 a. C./2003). Pero dichos modelos eran más idealistas que pragmáticos. Buchanan y Tullock (1962/1999) buscaron algo distinto: no basar su modelo en lo que deberíamos ser, sino en lo que somos; no buscar gobernantes buenos, sino crear un sistema para que, con los que tenemos, las consecuencias o decisiones sean las más óptimas como resultado del sistema y no simplemente como resultado de los decisores.

Entonces surge la pregunta: ¿qué reglas del juego deberíamos elegir? Deberíamos buscar un conjunto de reglas a nivel constitucional que fueran tan eficientes que todos estuvieran de acuerdo en utilizarlas, aun cuando las consecuencias que deriven en niveles inferiores a los constitucionales no sean necesariamente aceptadas por todos (Buchanan y Tullock, 1962/1999). Para la construcción de estas reglas es necesario conocer la lógica interna de los sistemas cooperativos de toma de decisiones, con el fin de, sobre esa base, empezar a formular reglas cada vez más perfectas para la adopción de dichas decisiones.

El primer paso consiste en formular una pregunta fundamental: ¿por qué nos organizamos para hacer cosas? La respuesta tradicional afirma que lo hacemos porque así podemos alcanzar fines que individualmente serían imposibles o mucho más difíciles de lograr. Sin embargo, Buchanan y Tullock (1962/1999) reformulan esta intuición en términos más precisos: la cooperación no surge simplemente para producir más, sino para reducir determinados costos derivados de la interdependencia social. A partir de esta premisa comienza la verdadera ingeniería del sistema decisorio.

Toda decisión colectiva implica costos, y estos pueden dividirse en dos categorías fundamentales: costos externos y costos de decisión (Buchanan y Tullock, 1962/1999). Los costos externos son aquellos que un individuo soporta como consecuencia de las acciones o decisiones de otros cuando no existe un mecanismo adecuado de coordinación. El vecino que pone música a alto volumen, la ausencia de reglas que permitan conductas peligrosas o la falta de seguridad que facilita el robo son

ejemplos claros de estos costos. Por su parte, los costos de decisión son los asociados al proceso de alcanzar acuerdos: tiempo de deliberación, negociación, información, organización e incluso el riesgo de bloqueo. Cuanto más exigente sea la regla para tomar decisiones —por ejemplo, unanimidad en lugar de mayoría simple— mayores serán estos costos.

La organización social debe situarse en el punto en el cual la suma de ambos tipos de costos sea la menor posible. A esta suma, Buchanan y Tullock la denominan costos de interdependencia social (Buchanan y Tullock, 1962/1999). Sobre esta base, la sociedad puede evaluar si un problema debe resolverse mediante acción individual, cooperación voluntaria privada o acción gubernamental.

Un primer ejemplo puede ilustrar cuándo la acción individual resulta suficiente. Supongamos que el color del automóvil de un compañero de oficina me parece de pésimo gusto. Podría intentar organizar a los demás trabajadores para prohibir ciertos vehículos en el estacionamiento o incluso promover una ordenanza municipal que restrinja su circulación. Sin embargo, el costo de organizar semejante regulación sería completamente desproporcionado frente al beneficio obtenido. En este caso, el costo externo que soporto es mínimo y no justifica ningún tipo de organización colectiva. La acción óptima es simplemente individual: tolerar la situación o hacer un comentario informal (Buchanan y Tullock, 1962/1999).

Un segundo caso puede observarse en la producción de bienes como los zapatos. Una persona podría fabricarlos individualmente, pero la producción sería limitada e ineficiente. Si el

Estado asumiera directamente esta actividad, podrían surgir rigideces administrativas que encarecerían el proceso. La solución más eficiente suele encontrarse en la cooperación voluntaria a través de empresas privadas, donde la especialización y la división del trabajo reducen costos sin necesidad de coerción pública (Smith, 1776/2007). Aquí, la cooperación privada minimiza tanto los costos externos como los de decisión.

Un tercer ejemplo es el de los semáforos y las reglas de tránsito. Si cada conductor actuara de manera puramente individual, el resultado sería el caos. Si en cada intersección los conductores tuvieran que negociar voluntariamente quién pasa primero, los costos de decisión serían inmensos. En este caso, la acción gubernamental mediante normas generales obligatorias reduce de manera significativa los costos externos —accidentes y congestión— sin generar costos de decisión insoportables, ya que la regla se establece una sola vez y rige de forma estable para todos (Buchanan y Tullock, 1962/1999).

Buchanan y Tullock (1962/1999) ilustran también esta lógica con el ejemplo de la planificación urbana entre vecinos. Imaginemos un pequeño barrio que debe decidir si pavimentar una calle, instalar alumbrado público o establecer restricciones sobre el uso del suelo. Si cada vecino actuara individualmente, los problemas derivados de decisiones no coordinadas serían elevados: construcciones desordenadas, deterioro del entorno o conflictos permanentes. Si, en cambio, se exigiera unanimidad absoluta para cada decisión, el proceso podría volverse impracticable, pues bastaría la oposición de un solo vecino para bloquear cualquier mejora. El grupo debe, entonces, elegir una

regla que reduzca los costos externos derivados de decisiones arbitrarias sin elevar excesivamente los costos de decisión. En comunidades pequeñas, reglas cercanas a la unanimidad pueden ser razonables; a medida que el grupo crece, la mayoría calificada o simple puede volverse más eficiente.

Otro ejemplo clásico es el de la protección frente a amenazas externas. Si cada individuo intentara defenderse por separado, los costos serían altos y la protección insuficiente. La cooperación voluntaria puede funcionar en grupos reducidos, pero, frente a riesgos amplios, la provisión de defensa tiende a adquirir características de bien público, donde la acción gubernamental se vuelve más eficiente debido a los problemas de exclusión y *free rider* (Olson, 1965).

La estructura lógica nos permite describir, como vimos en las líneas anteriores, cómo decidimos si tomar acciones puramente individuales, acciones colectivas privadas o, en su defecto, acciones colectivas gubernamentales. Pero también puede extrapolarse para graficar la lógica interna de la toma de decisiones en comunidades humanas, en democracias, en dictaduras, etcétera (Buchanan y Tullock, 1962/1999).

Cuando un grupo de personas tiene que ponerse de acuerdo para hacer algo —por ejemplo, elegir el menú para la cena de Navidad— también pueden existir costos externos y costos de decisión. Así, si la regla que elegimos para seleccionar el menú es la mayoría simple, es decir, el 51 % de los electores, la decisión de ese 51 % impondrá costos externos al 49 % restante (Buchanan y Tullock, 1962/1999). Por ejemplo, si el 49 % es

vegano y el 51 % es omnívoro con preferencia carnívora, la decisión de ese 51 % impondrá un costo altísimo —no poder comer en la cena de Navidad— a ese 49 %.

Para evitar este tipo de situaciones podría pensarse en imponer la regla de la unanimidad. Sin embargo, ello tampoco está libre de problemas, pues, en este caso, el ponerse de acuerdo entre todos los miembros del grupo puede volverse extremadamente costoso, hasta el punto de que cualquier desacuerdo generaría la parálisis absoluta de la acción colectiva, ya que cada participante tendría capacidad de veto (Buchanan y Tullock, 1962/1999). Esto podría suceder en sociedades donde cualquier decisión requiera necesariamente unanimidad; en tales casos, el bienestar colectivo podría quedar sometido al egoísmo o la obstinación de un solo participante.

Lo contrario a dicho escenario sería una dictadura, una sociedad donde un solo participante tome todas las decisiones sin necesidad de discutir las. En esos casos, los costos externos para el resto podrían ser altísimos e injustificados bajo un modelo de Estado que busca maximizar el poder objetivo de cada uno de sus habitantes (Buchanan y Tullock, 1962/1999).

Con todo lo argumentado hasta aquí, podemos comenzar a cuestionar presupuestos a priori que establezcan reglas fijas para las decisiones de acción colectiva, como la mayoría simple (Buchanan y Tullock, 1962/1999). Imaginemos el siguiente escenario: todos los vecinos de una comunidad quieren derribar la casa de un vecino que no les simpatiza y construir en su lugar un parque. La decisión sería mayoritaria, pero estaría

ponderando un beneficio probablemente irrelevante para la mayoría —un beneficio minúsculo— a costa de un perjuicio desproporcional para el afectado en algo que, sin duda, le importa enormemente.

Por ello, la toma de decisiones no debe tener una regla única, sino una fórmula que calcule la menor cantidad de costos considerando la sumatoria de costos externos y costos de decisión. Es decir, en decisiones que afecten cuestiones de gran importancia —como, por ejemplo, derechos fundamentales— deberá requerirse una aceptación cercana a la unanimidad; mientras que, en cuestiones más baladíes del día a día, puede bastar la aceptación parcial de una parte de la sociedad. Es así como, en el modelo de Buchanan y Tullock (1962/1999), dicho punto óptimo de costos y beneficios es denominado con la letra “K” y este es variable y casi nunca coincide con las típicas formas de votación, como son la mayoría simple y la unanimidad.

3.2.1. Técnicas estáticas de elección pública: el diseño imperfecto del voto por mayoría

Dentro de las sociedades modernas hemos seleccionado una serie de mecanismos de elección pública. Entre ellos, el más conocido y el más simple es la regla de la mayoría simple. Este método, tan típicamente utilizado, deriva en consecuencias que podrían considerarse indeseadas, como la explotación sistemática de las minorías o su utilización con fines meramente redistributivos (Buchanan y Tullock, 1962/1999). Para comprender en profundidad esta dinámica, es necesario observar con detenimiento el siguiente análisis.

Supongamos que debe tomarse una decisión colectiva —por ejemplo, la construcción de una determinada cantidad de carreteras— y que dicha decisión debe ser adoptada por un grupo específico de decisores. En ese grupo pueden existir, al menos en términos analíticos, dos tipos distintos de electores: (1) aquellos que deciden principalmente en función de ideales de eficiencia, conveniencia general o de aquello que consideran más importante para el conjunto del grupo; y (2) aquellos que son más pragmáticos y cuya decisión se formula siempre a partir de una pregunta básica: ¿qué es lo que yo deseo que ocurra? (Buchanan y Tullock, 1962/1999).

Si ambas clases de electores coexisten dentro de una votación —y de hecho suelen coexistir— y se establece que la regla para la acción colectiva es la mayoría simple, entonces la lógica que naturalmente derivará será la formación de alianzas estratégicas. La mayoría no surge espontáneamente como expresión pura del bien común, sino como resultado de coaliciones que buscan alcanzar el umbral decisorio necesario para imponer una decisión (Buchanan y Tullock, 1962/1999).

Simplifiquemos el escenario para hacerlo más claro. Imaginemos que existen únicamente tres decisores y que deben repartirse 600 unidades de algún recurso. En términos teóricos, la solución más equitativa sería asignar 200 a cada uno. Sin embargo, si la regla decisoria es la mayoría simple, bastará con que dos de ellos formen una coalición para constituir mayoría. Esa mayoría podrá decidir repartirse 300 cada uno, dejando al tercero con cero. La regla no impide esta redistribución; al contrario, la permite estructuralmente (Buchanan y Tullock, 1962/1999).

Esta lógica no desaparece cuando aumenta el número de votantes. Si en lugar de tres hay cinco, o cien, el principio es el mismo: quien logre formar la mayoría mínima necesaria podrá orientar la decisión en su propio beneficio. Lo único que varía cuando aumenta la cantidad de participantes es la complejidad estratégica: se incrementa la posibilidad de traiciones, de cambios en las coaliciones y de reconfiguraciones constantes de mayorías (Riker, 1982).

Ilustrémoslo con un ejemplo más desarrollado. Supongamos que deben distribuirse 1000 unidades entre cinco personas. Podría formarse una primera coalición de tres miembros que decida repartirse todo el monto entre ellos, asignándose aproximadamente 333 unidades cada uno y dejando a los otros dos sin nada. Desde el punto de vista estrictamente estratégico, esta es una solución viable bajo mayoría simple (Buchanan y Tullock, 1999).

Sin embargo, los dos excluidos no permanecerán necesariamente pasivos. Pueden ofrecer a uno de los miembros de la coalición mayoritaria una propuesta alternativa: por ejemplo, garantizarle 400 unidades si rompe la coalición inicial y se une a ellos, permitiendo que los otros dos obtengan 300 cada uno. De este modo, el miembro “pivote” tendría incentivos para cambiar de alianza, y los excluidos reducirían su pérdida inicial. Lo que observamos aquí no es justicia distributiva, sino competencia por formar mayoría mediante ofertas estratégicas (Riker, 1962/1982).

Hasta aquí hemos descrito una dinámica puramente redistributiva. Pero surge un inconveniente adicional que no puede

ignorarse: la cuestión de la eficiencia. Imaginemos ahora que se trata de aprobar un proyecto con un costo total de 1000 unidades y que los beneficios esperados se distribuyen de la siguiente manera: para el elector A, el proyecto genera un rendimiento de 10 000; para el elector B, un rendimiento de 3000 y para el elector C, un rendimiento de 1000.

Supongamos que existen dos proyectos alternativos y que solo uno puede ser aprobado. El proyecto que beneficia más intensamente a “A” podría ser el más eficiente en términos agregados, pero la decisión depende de una mayoría. En ese contexto, el elector B podría intentar “comprar” el voto de C ofreciéndole, por ejemplo, 1100 unidades —una cantidad superior al beneficio que C obtendría del proyecto alternativo— para formar mayoría con él y aprobar una opción menos eficiente en términos globales. Desde la perspectiva de B y C, la decisión es racional; desde la perspectiva agregada, puede no ser óptima (Buchanan y Tullock, 1962/1999).

Ahora bien, esta situación podría ser contrarrestada por A. Si A obtiene 10 000 del proyecto más eficiente, podría ofrecer a C una cantidad mayor que la ofrecida por B, siempre que esa cantidad siga siendo inferior al beneficio total que A recibe. De ese modo, A podría asegurar que se apruebe la opción más eficiente en términos agregados. Sin embargo, incluso en este caso, nunca se eliminará completamente la existencia de una minoría perjudicada, especialmente si se le obliga a cooperar en una decisión que consume tiempo y recursos y cuyos beneficios principales recaen en otros (Buchanan y Tullock, 1962/1999).

La compra de votos, en este nivel analítico, introduce un elemento interesante: permite revelar la intensidad de las preferencias, algo que la regla “un elector, un voto” no capta (Buchanan y Tullock, 1962/1999). En una votación pura, cada voto vale lo mismo, independientemente de cuánto importe la decisión para cada individuo. En cambio, cuando existe la posibilidad de transferencias, el sistema comienza a reflejar, al menos parcialmente, el valor diferencial que cada participante asigna a la decisión.

No obstante, la compra directa de votos es generalmente imposible o está prohibida, y además resulta poco deseable. Podría generar mayorías permanentes basadas exclusivamente en la capacidad adquisitiva previa de ciertos grupos, consolidando un poder estructural que no deriva de la intensidad actual de las preferencias, sino de la riqueza acumulada con anterioridad (Buchanan y Tullock, 1962/1999). Por esa razón, los sistemas políticos suelen prohibir este tipo de comportamientos.

Sin embargo, hay una situación que en política no siempre se analiza con suficiente profundidad: las decisiones no se agotan en un único momento. La vida política es una secuencia de decisiones repetidas. Esto introduce una lógica de juegos repetidos y abre paso a lo que se conoce como *logrolling* (Buchanan y Tullock, 1962/1999).

El *logrolling* no implica un intercambio monetario de votos, sino un intercambio intertemporal de apoyos. Por ejemplo, hoy puedo apoyarte en la aprobación de una ley naval que a mí me resulta indiferente —porque no tengo puerto ni intereses en ese sector— pero que a ti te beneficia considerablemen-

te. A cambio, en el futuro tú me apoyarás en la aprobación de una subvención para mi región, que a ti te importa poco, pero que para mí es altamente relevante (Buchanan y Tullock, 1962/1999).

Esta dinámica es menos perfecta que la compraventa económica directa de votos, porque no revela con exactitud la intensidad cuantitativa de las preferencias; el intercambio es más bien aproximado y busca una equivalencia práctica. Sin embargo, tiene una ventaja: evita la desproporción inicial entre electores ricos y pobres, ya que todos poseen, ex ante, un poder de negociación similar —sus votos— y no depende exclusivamente de su capacidad económica (Buchanan y Tullock, 1962/1999).

Además, el *logrolling* puede evitar la consolidación de mayorías puramente basadas en riqueza. Sin embargo, nada impide que se formen coaliciones relativamente estables por otras razones: amistad, afinidad ideológica, historia compartida o identidad cultural. Y, aun bajo esta modalidad más sofisticada de negociación, persiste una constante estructural: siempre existirá una minoría que soportará costos mayores que los beneficios que recibe (Buchanan y Tullock, 1962/1999).

Esta tensión es reconocida por James M. Buchanan y Gordon Tullock, quienes, frente a estas dinámicas de explotación potencial bajo la mayoría simple, consideran la regla de la unanimidad como una alternativa viable. No porque presuponga virtud, sino porque elimina, en principio, la posibilidad de imponer costos externos a un participante sin su consentimiento (Buchanan y Tullock, 1962/1999).

3.2.2. La regla de la unanimidad, un sistema de perfección económica

Bajo el modelo planteado por James M. Buchanan y Gordon Tullock (1962), en donde se calculó la interdependencia de los costos sociales, como la sumatoria de los costos externos y los costos de decisión, el sistema que funcionase exclusivamente con la unanimidad *a priori* sería impracticable, ya que los costos de decisión incrementarían exponencialmente, principalmente a causa del poder de veto que poseyera cada elector, lo cual genera un incentivo estratégico al chantaje, es decir un sujeto podría comportarse como retenedor (*holdout*) y exigir una compensación superior a la que merecería.

Estos problemas podrían ser evitados si es que eliminamos la capacidad de negociación de los decisores y dejamos la distribución a la pura eficiencia, obviamente este sistema solo funcionaría en el supuesto de que la cooperación se generara para producir ganancias y estas ganancias se pretendieran dividir de forma adecuada, para mantener la cooperación estable (no obligar a nadie a cooperar sin recibir un beneficio por ello) y eficiente, la cooperación ha producido lo más que podía producir. Un sistema de estas características podría describirse de la siguiente manera (Buchanan y Tullock, 1962/1999):

Imaginemos que se debe elegir entre proyectos mutuamente excluyentes que generan réditos positivos, pero cuya realización exige cooperación conjunta. Supóngase que tres agentes —A, B y C— tienen proyectos distintos: el de A generaría 1000 unidades de beneficio; el de B, 200; el de C, 200. Ninguno puede ejecutarse sin el concurso de todos, y solo puede

realizarse uno. La racionalidad cooperativa indica que debe elegirse el proyecto que maximiza el excedente total, esto es, el de A. Sin embargo, la elección de A implica que B y C renuncian a proyectos que les habrían generado 200 cada uno. Ese sacrificio constituye su costo de oportunidad. Para que la cooperación sea voluntaria y unánime, deben ser compensados por aquello que abandonan. Si A transfiere 200 a cada uno, conserva 600; B y C reciben 200; y el excedente total de 1000 se distribuye sin que ninguno quede peor que en el escenario sin cooperación. Aquí la compensación no es una concesión graciosa, sino la condición que hace posible la realización del proyecto más eficiente (Buchanan y Tullock, 1962/1999).

El problema se complejiza cuando las productividades potenciales son más próximas. Si A genera 1000, y B y C generan 500 cada uno, elegir A y compensar íntegramente los costos de oportunidad de B y C implicaría que A termine con beneficio cero. El excedente agregado de las alternativas desplazadas equivale al del proyecto seleccionado. Desde una perspectiva estrictamente agregativa, el sistema es indiferente; desde una perspectiva distributiva, surge la pregunta sobre la justicia de que quien posee el proyecto más productivo quede completamente neutralizado por la compensación. Si, alternatively, se dividiera el resultado de manera igualitaria —333 para cada uno— se desconocería la diferencia en productividad potencial y se penalizaría desproporcionadamente al agente más eficiente.

Una solución más coherente con la lógica de los costos de oportunidad y con la preservación de incentivos consiste en distribuir el beneficio en proporción a la productividad poten-

cial de cada proyecto (Buchanan y Tullock, 1962/1999). En el ejemplo indicado, la relación 1000:500:500 equivale a 2:1:1; si el total realizado es 1000, ello implicaría asignar 500 a A y 250 a B y C, respectivamente. Cada uno soporta entonces una reducción proporcional equivalente respecto de su proyecto individual, y el sistema reconoce tanto la contribución diferencial como la necesidad de compensar sacrificios. Este esquema no solo preserva la eficiencia, sino que mantiene los incentivos a formular proyectos productivos, evitando que la superioridad económica se convierta en una desventaja distributiva. Aparte de eso, en un escenario de juegos repetidos como efectivamente sucede en la política, todos los electores tienen la posibilidad de que en futuros proyectos si el suyo es el más beneficioso entonces será el seleccionado (Buchanan y Tullock, 1962/1999).

La solución al problema de la cooperación parece ser elegante y mutuamente beneficiosa, sin embargo, no es funcional para todas las elecciones de la colaboración pública, así por ejemplo no se toman en consideración preferencias incompatibles cuya realización implica necesariamente la frustración de otras. Un 30 % de un barrio desea realizar fiestas hasta la madrugada; el 70 % restante desea tranquilidad nocturna. Permitir la fiesta impone un costo directo a la mayoría; prohibirla impone un costo a la minoría. No se genera un excedente económico transferible; no hay una “ganancia agregada” que pueda redistribuirse para dejar a todos en mejor situación. El conflicto es de suma cero en términos de bienestar directo: lo que uno gana en disfrute otro lo pierde en descanso. Aquí la noción clásica de compensación monetaria pierde eficacia, porque el daño no es estrictamente patrimonial ni fácilmente cuantifi-

cable; es un costo existencial o cualitativo, vinculado a formas de vida y expectativas de convivencia. En estas circunstancias el modelo ideal de la unanimidad pierde eficacia (Buchanan y Tullock, 1962/1999).

3.2.3. Técnicas dinámicas de la elección pública

Pongamos un ejemplo para graficar el problema. Imaginemos que, en un grupo de diez amigos, queremos organizar la cena de Navidad. Existen dos opciones sobre la mesa: 1) una parrillada; 2) una cena vegetariana. La elección se realizará mediante la técnica de la mayoría simple. Supongamos ahora que entre los participantes existen seis personas omnívoras —es decir, comen de todo, aunque prefieren la carne— y cuatro personas vegetarianas. En estas condiciones, la decisión colectiva terminará siendo la parrillada. Sin embargo, las consecuencias de esa elección, que para la mayoría no representaba una cuestión especialmente trascendental, implicarán para la minoría el peor resultado posible dentro de este contexto: quedarse sin comer.

La teoría de James M. Buchanan y Gordon Tullock, desarrollada en *The calculus of consent* (Buchanan y Tullock, 1962/1999), sostiene que, si ponderamos dos tipos de costos —los costos externos y los costos de decisión— con el objetivo de minimizar los costos de interdependencia social, una decisión como la descrita no debería producirse. En efecto, mientras mayores sean los costos externos que se derivan de elegir una u otra alternativa, mayores deberían ser también los filtros institucionales exigidos para adoptar la decisión. Así, para cuestiones de suma importancia —como derechos fundamentales— la regla debería aproximarse a la unanimidad; en cambio, si la decisión

es baladí, podría resolverse mediante técnicas más sencillas, como la mayoría simple (Buchanan y Tullock, 1962/1999).

Sin embargo, el modelo deja abierta una cuestión crucial: ¿cómo definimos qué tan cercana o lejana a la unanimidad debe estar la regla seleccionada? Aunque se ofrecen ejemplos ilustrativos, no se sistematiza el método para determinar la magnitud concreta del costo externo de una decisión. ¿Cómo evaluamos que un costo es leve, medio o grave? ¿Cómo traducimos esa evaluación en una regla de votación específica? Quizás la respuesta no se encuentre exclusivamente en el ámbito de la economía, sino en la utilización parcial y lógica de una técnica ampliamente desarrollada en la argumentación jurídica.

La teoría de la ponderación desarrollada por Robert Alexy parte de una distinción estructural entre reglas y principios (Alexy, 2002). Mientras las reglas operan bajo la lógica del todo o nada —se aplican o no se aplican—, los principios son mandatos de optimización: ordenan realizar algo en la mayor medida posible dentro de las posibilidades fácticas y jurídicas existentes. Cuando dos principios colisionan —por ejemplo, libertad de expresión y derecho al honor— ninguno invalida al otro; se produce una relación de precedencia condicionada, dependiente de las circunstancias del caso concreto (Alexy, 2002).

La ponderación no comienza con números, sino con un caso real de colisión. Supongamos que un periódico publica una acusación grave contra un funcionario público y este demanda por afectación a su honor. Aquí no existe una regla que anule a la otra; ambos son principios constitucionales. El primer paso metodológico consiste en identificar el grado de afectación que

sufriría uno de ellos si se permite la medida. Si la publicación es una crítica política dura, la afectación puede considerarse leve. Si se trata de una imputación falsa de delito, la afectación puede ser grave. Esta graduación no es arbitraria: se analiza cuánto del ámbito protegido del derecho queda restringido, si se destruye completamente la reputación, si el daño es reparable o si existe posibilidad de réplica (Alexy, 2002).

Luego se examina la importancia de satisfacer el principio contrario. Si la publicación contribuye a un debate de alto interés público, la protección de la libertad de expresión adquiere mayor peso. Si, en cambio, se trata de un rumor irrelevante sobre la vida privada, su importancia disminuye. De acuerdo con la ley de la ponderación formulada por Alexy, cuanto mayor sea la afectación de un principio, mayor deberá ser la importancia del otro para justificar esa afectación (Alexy, 2002).

Este razonamiento se formaliza en la conocida fórmula del peso. El peso concreto de un principio en un caso determinado resulta de multiplicar tres variables: su peso abstracto (W), la intensidad de la afectación (I) y el grado de certeza empírica de las premisas (R) (Alexy, 2002). En términos simplificados:

$$\text{Peso concreto} = W \times I \times R$$

Para determinar qué principio debe prevalecer, se comparan los productos obtenidos. Si el resultado del principio P_1 es mayor que el de P_2 , entonces P_1 tiene precedencia condicionada. Alexy propone una escala ordinal —por ejemplo 1, 2 y 4— para representar afectaciones leves, medias o graves. La elección de una escala no lineal responde a la idea de que una

afectación grave no es simplemente el doble de una leve, sino cualitativamente más intensa (Alexy, 2002).

Supongamos que, en un caso concreto, el peso concreto de un principio es 8 y el del otro es 2. La relación es de 4 a 1. Esto significa que, para que el principio más débil prevalezca, debería contar con una fuerza compensatoria equivalente a esa proporción.

Si trasladamos esta estructura metodológica a un sistema que no reconoce principios con valor intrínseco, el desplazamiento es directo: donde Alexy introduce “peso abstracto”, nosotros introducimos el costo externo estructural de una decisión; donde él mide la intensidad de la afectación de un derecho, nosotros medimos la magnitud del costo externo que cada grupo soportaría si pierde; y donde él incorpora el grado de certeza empírica (R), nosotros evaluamos la verosimilitud de las consecuencias previstas. El análisis deja de ser axiológico y se convierte en una arquitectura comparativa de daños sociales.

Imaginemos una votación sobre restringir el uso de motocicletas nocturnas. Un grupo pequeño depende de ellas para trabajar; el grupo mayoritario busca reducir ruido y accidentes. En lugar de contar simplemente votos, el sistema calcularía el costo externo de cada escenario: la magnitud del perjuicio económico para los conductores si se prohíbe, la magnitud del costo en salud y seguridad si no se prohíbe, y la evidencia empírica disponible. Cada elemento puede graduarse —leve, medio o alto— y convertirse en un valor comparable. Si el resultado arroja, por ejemplo, que el peso concreto de permitir la circulación es 8 y el de restringirla es 2, la proporción es 4 a 1.

En consecuencia, para que la opción más costosa socialmente pueda imponerse, debería contar con una mayoría equivalente a esa proporción: cuatro votos por cada uno del lado contrario. En otras palabras, la proporción entre los pesos concretos puede transformarse en la proporción de votos necesaria para la adopción válida de la decisión.

Así, la regla de votación deja de ser fija y se convierte en dinámica: cuanto mayor sea la asimetría de los costos externos, mayor será la exigencia de consenso. Si la diferencia es mínima, bastará la mayoría simple; si la afectación para el grupo perdedor es extremadamente alta y está sólidamente demostrada, la regla deberá aproximarse a la unanimidad. De este modo, la proporción entre costos externos se traduce directamente en la distancia institucional respecto de la unanimidad.

Este modelo no elimina la discusión inevitable sobre cómo graduar los costos —del mismo modo que la ponderación alexiana no elimina el debate sobre el peso de los principios— pero sí obliga a explicitar por qué un daño se considera leve, medio o grave y con qué fundamento empírico. La subjetividad no desaparece, pero queda estructurada. En lugar de una decisión puramente intuicionista o meramente aritmética, el sistema adopta una metodología racional que vincula intensidad del perjuicio, evidencia empírica y regla de votación, permitiendo ajustar dinámicamente la arquitectura decisional para minimizar conjuntamente los costos externos y los costos de decisión (Buchanan y Tullock, 1962/1999; Alexy, 2002).

3.2.4. A modo de conclusión

Lo expuesto a lo largo de este apartado permite reformular la democracia no como un sistema moralmente elevado que exige virtud cívica, ni como una simple técnica aritmética de conteo de voluntades, sino como un mecanismo institucional de ingeniería social orientado a maximizar el poder objetivo de los individuos reduciendo los costos de interdependencia. El objeto determinado o determinable del contrato no es la realización de un ideal abstracto de justicia, sino la ampliación efectiva de la capacidad de acción de cada participante dentro de un marco cooperativo estable.

La teoría tradicional del Estado separa artificialmente la lógica privada —basada en el interés propio— de la lógica pública —basada en el interés general—. El modelo aquí desarrollado rechaza esa escisión. Parte de una premisa realista: los individuos actúan movidos por sus propios fines, y las instituciones deben diseñarse para canalizar esa energía en lugar de negarla. La cooperación surge no por virtud, sino porque permite reducir costos y ampliar beneficios; el problema político, entonces, no consiste en moralizar a los decisores, sino en estructurar reglas que hagan que, aun persiguiendo intereses individuales, el resultado agregado sea eficiente y estable.

El análisis de Buchanan y Tullock mostró que toda decisión colectiva implica una tensión estructural entre costos externos y costos de decisión, y que ninguna regla fija —ni la mayoría simple ni la unanimidad— resuelve permanentemente esa tensión. La mayoría simple tiende a facilitar la explotación de

minorías; la unanimidad tiende a generar bloqueos estratégicos. Ambas son soluciones estáticas frente a un problema dinámico.

La incorporación metodológica de la ponderación de Robert Alexy permitió introducir un elemento decisivo: la graduación racional de la intensidad de los costos. Sustituyendo el peso abstracto de los principios por la magnitud de los costos externos, y manteniendo la variable de certeza empírica, el sistema adquiere una estructura comparativa capaz de transformar proporciones de daño en exigencias institucionales concretas. Así, la regla de decisión deja de ser un dogma y se convierte en una función variable. Si el peso concreto de una alternativa es cuatro veces mayor que el de otra, la legitimidad para imponerla deberá aproximarse a esa proporción en términos de apoyo colectivo. La distancia respecto de la unanimidad ya no es arbitraria: es el reflejo institucional de la asimetría de los costos.

De este modo, la democracia deja de concebirse como una mera agregación numérica de preferencias y pasa a entenderse como un sistema dinámico de ajuste proporcional entre intensidad de afectaciones y exigencia de consenso. No se trata de eliminar el conflicto, sino de estructurarlo racionalmente. No se trata de impedir que existan perdedores, sino de reducir al mínimo posible la magnitud injustificada de su pérdida.

La reformulación propuesta no descansa en derechos con valor intrínseco ni en apelaciones metafísicas al bien común, sino en dos variables operativas: intensidad de preferencias (expresadas como costos externos graduables) y eficiencia. La pri-

mera determina la regla; la segunda orienta el resultado. La arquitectura institucional resultante es flexible, proporcional y coherente con la naturaleza humana tal como es, no como debería ser.

En síntesis, el contrato aquí descrito no busca fundar una comunidad moral ideal, sino diseñar un mecanismo decisorio capaz de transformar el interés individual en cooperación eficiente mediante reglas dinámicas que minimicen conjuntamente los costos externos y los costos de decisión. Si la democracia tradicional fue un avance frente a la arbitrariedad del poder concentrado, la democracia reformulada que aquí se propone aspira a ser un avance frente a la arbitrariedad del número.

3.3. El objeto del contrato ¿posible y determinable?

Lo desarrollado en este apartado permite precisar que el objeto del contrato no puede entenderse como una promesa abierta de bienestar ilimitado, sino como la estructuración institucional de las condiciones bajo las cuales es posible maximizar el poder objetivo de acción de individuos plurales y materialmente limitados. La cooperación amplía la base productiva; la coordinación macroeconómica evita que esa base quede subutilizada; y la arquitectura decisonal determina cómo se distribuyen los costos inevitables derivados de la interdependencia. El objeto del contrato, por tanto, no es simplemente “producir más” ni “decidir juntos”, sino producir en condiciones de optimalidad estructural y decidir bajo reglas que minimicen la suma de los costos externos y los costos de decisión.

La pluralidad de deseos y la escasez material no son anomalías del sistema, sino sus condiciones constitutivas. De allí que el contrato solo sea jurídicamente posible si el objeto se vuelve determinable mediante criterios que ordenen el conflicto y hagan compatible la expansión del poder individual con la coexistencia de voluntades divergentes. La teoría del *public choice* aporta la lógica económica de esta coordinación; la incorporación metodológica de la ponderación introduce un mecanismo para graduar racionalmente la intensidad de los costos; y la planificación macroeconómica aparece como el instrumento que evita equilibrios subóptimos en el plano material. Todo ello converge en una misma idea: la democracia no es una moralización de la voluntad colectiva ni una aritmética neutra de preferencias, sino una tecnología institucional destinada a transformar interés individual, límites materiales y conflicto permanente en cooperación eficiente y estable.

En consecuencia, el objeto del contrato queda definido con mayor precisión: no consiste en la consagración de valores abstractos ni en la imposición de una voluntad mayoritaria, sino en la construcción de un sistema dinámico capaz de orientar la producción hacia su máximo posible y de ajustar las reglas decisorias según la magnitud real de los costos que cada decisión impone. Solo así la maximización del poder objetivo deja de ser una formulación retórica y se convierte en un objeto jurídicamente tratable, económicamente viable y políticamente estructurado.

4. La causa del contrato: los compromisos interdependientes

Si el objeto del contrato social fue determinado desde la perspectiva del oferente como la maximización del poder objetivo mediante una estructura institucional de cooperación organizada, corresponde ahora examinar su causa. En la teoría general del contrato, el objeto indica aquello respecto de lo cual se obliga; la causa, en cambio, expresa la razón jurídica que justifica que esa obligación sea exigible. No alude a un motivo psicológico contingente, sino a la justificación estructural del vínculo.

Trasladada esta categoría al contrato social, la cuestión se formula en términos precisos: ¿por qué puede el oferente exigir determinadas cargas al ciudadano como condición de integración al sistema? Si el objeto consiste en ampliar las capacidades coordinativas y productivas de los individuos, la causa debe explicar la legitimidad de las obligaciones que hacen posible ese resultado. La oferta de orden, estabilidad y expansión cooperativa no puede sostenerse sin la asunción correlativa de deberes. La causa del contrato reside, entonces, en la necesidad funcional de esas cargas para que el objeto prometido no se torne ilusorio.

Desde esta perspectiva, la causa no se identifica con el beneficio recibido, sino con la racionalidad que convierte en jurídicamente exigible el sometimiento a reglas generales. La obediencia normativa, la contribución al sostenimiento del sistema y

la aceptación de mecanismos institucionales de resolución de conflictos no constituyen añadidos morales, sino condiciones estructurales de operatividad. Sin ellas, la arquitectura cooperativa carecería de estabilidad y el objeto del contrato perdería viabilidad material.

El análisis de la causa exige, sin embargo, distinguir dos planos. Por un lado, una dimensión objetiva, referida a la necesidad funcional del sistema para subsistir y producir el resultado que constituye su objeto. Por otro, una dimensión subjetiva, vinculada a la racionalidad individual que lleva al ciudadano a aceptar esas cargas como parte de un intercambio estructuralmente ventajoso. La primera delimita lo que puede exigirse sin vaciar de sentido el contrato; la segunda marca el umbral a partir del cual la obligación deja de ser racionalmente sostenible.

Así, mientras el objeto define lo que el sistema ofrece, la causa determina lo que puede exigir y la razón por la cual puede hacerlo. Solo a partir de esta distinción es posible evitar tanto la imposición desnuda como la pretensión de beneficiarse de la cooperación sin asumir sus costos. En este punto se sitúa la ingeniería misma de la reciprocidad política.

4.1. La causa objetiva: los primeros deberes ciudadanos

La causa objetiva del contrato social debe entenderse como la justificación estructural de las obligaciones que el sistema puede exigir para hacer realizable el objeto que promete. Si el objeto fue definido como la maximización del poder objetivo

mediante una arquitectura institucional que coordina y amplía las capacidades individuales, la causa objetiva consiste en la razón funcional que convierte en jurídicamente exigibles aquellas conductas sin las cuales dicha arquitectura sería inviable. No se trata de un fundamento moral ni de un ideal sustantivo de justicia, sino de una condición de posibilidad del propio sistema cooperativo.

La lógica es estricta. La maximización del poder objetivo requiere cooperación organizada; la cooperación organizada exige reglas generales; las reglas generales solo producen efectos si son cumplidas de manera estable; el cumplimiento estable presupone obligaciones exigibles; y la exigibilidad de tales obligaciones requiere una causa que justifique su reconocimiento jurídico. La causa objetiva del contrato social reside, precisamente, en esa necesidad estructural: el sistema puede exigir aquello que resulta indispensable para que el objeto prometido no se torne ilusorio.

Desde esta perspectiva, el cumplimiento de reglas generales no constituye una virtud cívica, sino un requisito técnico de previsibilidad. Sin generalidad normativa, la coordinación se fragmenta y los costos de interacción aumentan. De igual modo, la contribución proporcional al sostenimiento del sistema no expresa solidaridad moral, sino la condición material para que exista la infraestructura institucional que hace posible la cooperación ampliada. La renuncia al uso privado de la violencia no es una concesión gratuita, sino la exigencia necesaria para concentrar la coerción y evitar la dispersión conflictiva que neutraliza el poder colectivo. La aceptación de mecanismos institucionales de resolución de controversias, finalmente, no

descansa en la confianza ética, sino en la necesidad de estabilizar expectativas y cerrar conflictos sin desgaste sistémico. Cada una de estas cargas encuentra su justificación en la función que cumple dentro de la estructura orientada a producir poder objetivo.

Sin embargo, la misma racionalidad que justifica la exigencia impone límites a su intensidad. Si las cargas superan el umbral a partir del cual el individuo pierde incentivo para cooperar, la base misma del sistema se erosiona. Si las reglas no admiten mecanismos de revisión interna, la estructura se rigidiza y pierde capacidad de adaptación frente a nuevas circunstancias. Si la intervención estatal absorbe completamente la agencia individual, desaparece la fuente originaria de la cooperación que el contrato pretende organizar. Y si el aparato institucional consume más poder del que produce, el sistema deja de cumplir su objeto y, con ello, pierde su razón estructural. Estos límites no operan como concesiones morales, sino como condiciones de sostenibilidad funcional.

La causa objetiva del contrato social, así entendida, no autoriza cualquier forma de imposición, sino únicamente aquellas exigencias estrictamente instrumentales para la producción y conservación del poder objetivo que constituye su objeto. Allí donde la carga no cumple una función estructural verificable, la exigencia deja de estar justificada por la lógica del contrato y se transforma en mera voluntad de poder. La causa objetiva opera, por tanto, como criterio de delimitación: distingue entre obligación necesaria y arbitrariedad, entre cooperación organizada e imposición desnuda.

4.2. La causa subjetiva: la legitimidad del sistema

La causa subjetiva del contrato político no se funda en virtud ni en deber moral alguno. Se trata, antes bien, del motivo racional que impulsa a cada individuo a incorporarse al sistema cooperativo. En un modelo amoral y funcional, dicho motivo no puede ser otro que la expectativa del incremento de poder relativo. El individuo consiente en limitar su acción inmediata porque anticipa que, dentro de la estructura organizada, su capacidad efectiva de acción será mayor que en un estado de aislamiento o conflicto permanente.

Esta expectativa se articula en varios planos. Primero, en la obtención de seguridad frente a agresiones privadas, sustituyendo el riesgo constante por protección institucionalizada. Segundo, en el acceso ampliado a recursos que la cooperación estructurada hace posibles, como lo evidenció la tradición clásica de la división del trabajo. Tercero, en la reducción de incertidumbre mediante reglas generales que permiten prever la conducta ajena y disminuir costos estratégicos. Finalmente, en la posibilidad de incidir, aunque sea marginalmente, en la modificación de las reglas internas, preservando así un mínimo de agencia.

La estabilidad del orden depende, en consecuencia, de que esta causa subjetiva se mantenga viva. Si el sistema deja de producir un diferencial de poder favorable respecto de sus costos de obediencia, la adhesión deja de ser racional. La legitimidad no descansa en un principio moral trascendente, sino en la persistencia de un rendimiento funcional suficiente para sostener la cooperación.

4.3. Las implicaciones: un sistema de derechos y obligaciones constitucionales amoral

En el sistema aquí propuesto no existen derechos constitucionales en el sentido clásico del iusnaturalismo. No derivan de la dignidad humana entendida como valor metafísico, no se fundan en la voluntad de un Dios, ni se sostienen en la tesis de su anterioridad histórica al Estado. Tampoco responden a una lógica estrictamente positivista según la cual los derechos existen únicamente porque han sido producidos conforme a un procedimiento válido establecido por el soberano. En este modelo, los derechos no nacen ni de la moral trascendente ni del acto formal de voluntad normativa, sino de la estructura misma del sistema cooperativo.

Su origen es funcional y lógico. Si el objeto del contrato es la maximización del poder objetivo mediante cooperación organizada, y si la causa subjetiva depende de que el individuo conserve incentivos racionales para integrarse al sistema, entonces deben existir márgenes de libertad que preserven su agencia. Estas libertades —ya mencionadas en el apartado relativo al consentimiento como condición de incorporación racional al orden— no son concesiones éticas, sino requisitos estructurales. Sin capacidad de decisión, de salida potencial, de crítica o de participación mínima en la configuración de reglas, el individuo dejaría de ser fuente de cooperación y el sistema perdería sostenibilidad.

Los derechos constitucionales son, por tanto, derivaciones necesarias de las condiciones de funcionamiento del modelo.

Operan como garantías de agencia: delimitan el ámbito dentro del cual el poder no puede expandirse sin destruir el incentivo que justifica su obediencia. De igual forma, las obligaciones no son imperativos morales, sino cargas instrumentales que aseguran la operatividad del objeto contractual. Ambos —derechos y deberes— emergen como piezas interdependientes de una arquitectura orientada a producir y conservar poder coordinado.

Así, el constitucionalismo amoral no afirma derechos porque el hombre “los posea” por naturaleza ni porque el soberano los “otorgue” mediante procedimiento. Los reconoce porque, sin ellos, el sistema se autodestruye. Su fundamento no es axiológico ni meramente formal, sino estructural. Allí radica su diferencia y, a la vez, su coherencia interna.

5. En síntesis: ¿cómo funciona la ingeniería del sistema?

El recorrido desarrollado a lo largo de este capítulo permite reconstruir el contrato político como una estructura conceptual unitaria compuesta por tres dimensiones inseparables: consentimiento, objeto y causa. Cada una cumple una función distinta, pero solo adquiere pleno sentido en relación con las demás. El consentimiento explica la incorporación racional del individuo al sistema; el objeto determina aquello que la estructura promete producir —la maximización del poder objetivo mediante cooperación organizada—; y la causa delimita tanto lo que puede exigirse como la razón por la cual esa exigencia resulta legítima dentro del propio diseño.

La innovación central del capítulo reside en haber trasladado categorías clásicas de la teoría general del contrato a la arquitectura del orden político, despojándolas de presupuestos morales trascendentes y reconfigurándolas como elementos funcionales. El contrato social deja de ser una ficción legitimadora o una metáfora pedagógica y se convierte en una herramienta analítica para describir la lógica interna de un sistema de interdependencia. El sistema se justifica en la medida en que produce más poder del que consume y en la medida en que distribuye los costos inevitables de la convivencia bajo reglas estructuralmente racionales.

El análisis de la elección pública permitió identificar el problema central de toda arquitectura colectiva: la tensión permanente entre costos externos y costos de decisión. Las reglas estáticas —mayoría simple o unanimidad— se revelaron insuficientes frente a la complejidad real de los conflictos. La mayoría facilita la explotación estructural de minorías; la unanimidad genera bloqueos estratégicos. Frente a esta dicotomía, el capítulo propuso una solución dinámica: ajustar la regla de decisión a la magnitud comparativa de los costos externos involucrados. La incorporación metodológica de la ponderación permitió traducir intensidad de afectación y certeza empírica en exigencias institucionales proporcionales. Así, la distancia respecto de la unanimidad deja de ser arbitraria y pasa a ser el reflejo técnico de la asimetría de los daños.

Desde esta perspectiva, la democracia ya no se concibe como moralización de la voluntad colectiva ni como simple conteo numérico de preferencias, sino como una tecnología institu-

cional orientada a minimizar los costos de interdependencia y maximizar la capacidad coordinada de acción. La decisión colectiva se transforma en un problema de arquitectura comparativa: medir daños, graduar intensidades y ajustar umbrales de consenso.

En coherencia con esta lógica, la causa del contrato se desdobra en dos planos complementarios. La causa objetiva identifica las cargas estrictamente necesarias para que el sistema produzca aquello que promete: obediencia a reglas generales, contribución al sostenimiento institucional, renuncia al uso privado de la violencia y aceptación de mecanismos de resolución de conflictos. Pero la misma racionalidad que legitima estas exigencias impone límites: ninguna carga puede vaciar de contenido la agencia individual ni consumir más poder del que la estructura genera. La causa subjetiva, por su parte, descansa en la expectativa racional de que la cooperación organizada incrementa el poder efectivo de cada participante. Si ese diferencial desaparece, la legitimidad funcional del sistema se erosiona.

De esta interacción emerge un constitucionalismo amoral: un sistema de derechos y obligaciones que no descansa en valores intrínsecos ni en procedimientos formales aislados, sino en las condiciones estructurales que hacen posible la cooperación estable. Los derechos aparecen como garantías de agencia necesarias para sostener el incentivo de integración; las obligaciones, como requisitos instrumentales para preservar la arquitectura que amplía el poder colectivo. Ambos no son opuestos, sino expresiones complementarias de un mismo diseño.

En definitiva, este capítulo no propone una abstracción filosófica más, sino una ingeniería institucional. Si el objeto del contrato es la maximización del poder objetivo en un contexto de escasez y pluralidad de fines, y si la causa delimita las condiciones bajo las cuales esa maximización puede exigirse sin autodestruir el incentivo cooperativo, entonces el contrato social deja de ser una abstracción filosófica y se convierte en una estructura técnicamente evaluable.

La política, bajo esta formulación, no es el reino de la virtud ni el simple dominio de la voluntad numérica, sino el problema permanente de diseñar reglas que transformen conflicto, interés individual y limitación material en cooperación eficiente y sostenible. Ese es el núcleo sistemático que articula todo el capítulo: un modelo en el que la legitimidad no se declara, sino que se calcula; no se invoca, sino que se estructura.

A modo de cierre: conclusiones

El presente texto se concibe como un esfuerzo por establecer la lógica fundamental de un Estado construido sobre principios de una ontología materialista pura. Su intención no es ofrecer soluciones inmediatas o completas, ni plantear un manual operativo de reorganización institucional, sino delinear los cimientos conceptuales de un sistema político donde los derechos, la moral y la legitimidad democrática no se dan por sentados, sino que emergen como derivaciones funcionales de la estructura y la dinámica de cooperación entre los individuos. A lo largo de la obra se ha mostrado cómo los conceptos tradicionales de Estado, nación, democracia y justicia pueden reinterpretarse desde criterios de plausibilidad, consistencia, eficiencia y racionalidad, liberándose de la dependencia de dogmas, intuiciones morales o construcciones idealistas.

El análisis de la cooperación, los incentivos y el castigo ha puesto de relieve que estas herramientas, lejos de ser expresiones normativas abstractas, constituyen mecanismos funcionales para asegurar la estabilidad y el rendimiento del sistema social. Se ha explicado cómo la acción colectiva enfrenta tensiones inevitables entre intereses individuales y colectivos, y cómo los incentivos selectivos, tanto positivos como negativos, permiten orientar el comportamiento de los individuos hacia resultados óptimos, maximizando el poder objetivo y la capacidad de acción conjunta. Asimismo, se ha resaltado que la democracia y la toma de decisiones colectivas deben entenderse como tecnologías institucionales dinámicas, cuya eficacia depende de la calibración de reglas proporcionales de consenso frente a los costos de decisión y los impactos sobre los actores involucrados.

Esta obra también ha sentado las bases para una reflexión profunda sobre la naturaleza de los derechos, la autoridad y las instituciones, mostrando que su valor no reside en la abstracción moral o en conceptos muy vagos como el de “dignidad humana”, sino en su capacidad de sostener la cooperación estable y optimizar la eficiencia de las interacciones sociales.

La reorganización del Estado, la definición de funciones, la asignación de cargas y beneficios y la estructura de incentivos no se presentan aquí de manera operativa; más bien, se señalan como áreas de desarrollo futuro, donde la cibernética organizacional y la ingeniería institucional podrán ofrecer instrumentos prácticos para materializar esta lógica, este proyecto en particular, lo realizaremos en nuestra próxima obra. El objeto de este libro simplemente se limita a establecer un marco conceptual general que permita comprender y evaluar las instituciones de manera objetiva, sentando las bases para

investigaciones posteriores que profundicen en su instrumentación y perfeccionamiento.

Es fundamental reconocer que esta obra no pretende ser definitiva ni perfecta. Constituye un primer paso hacia una teoría política y jurídica basada en la realidad material, una plataforma conceptual desde la cual pueden generarse modelos más completos y aplicables. La intención es ofrecer al lector herramientas analíticas y categorías claras que permitan evaluar, diseñar y perfeccionar sistemas políticos, dejando de lado intuiciones, romanticismos culturales y ficciones ideológicas. En este sentido, el libro se posiciona como una base para futuras obras que desarrollen la instrumentación práctica de estas ideas, incluyendo la reorganización de las funciones del Estado, la gestión institucional y la optimización de la cooperación social mediante técnicas de ingeniería política y cibernética organizacional.

En conclusión, esta obra establece la lógica general de un Estado materialista, proponiendo un marco coherente y evaluable que redefine la democracia, los derechos y las instituciones como instrumentos funcionales al servicio de la acción colectiva y del poder objetivo de los individuos. Su aporte principal radica en ofrecer un punto de partida capaz de guiar la reflexión, el análisis y el desarrollo de sistemas políticos más racionales y efectivos. Aunque incompleta, esta base teórica permite visualizar un camino de perfeccionamiento continuo y expansión, sentando las condiciones necesarias para un proyecto intelectual que trascienda la mera especulación y se enfoque en la construcción de un Estado funcional, eficiente y racional.

Referencias bibliográficas

- Alexy, R. (2002). *A theory of constitutional rights* (J. Rivers, trad.). Oxford University Press.
- Anscombe, G. E. M. (1958). Modern moral philosophy. *Philosophy*, 33(124), 1-19. <https://bit.ly/4rZR5Q6>
- Anselmo de Canterbury. (1998). *Proslogion* (J. Ribas y J. Corominas, eds. y trads.). Tecnos. (Obra original escrita ca. 1078). <https://bit.ly/4u2AT1I>
- Aristóteles. (2009). *Ética a Nicómaco* (J. Rodríguez Feo, trad.). Gredos. (Obra original escrita ca. 330 a. C.).
- Axelrod, R. (1984). *The evolution of cooperation*. Basic Books.
- Beccaria, C. (2015). *De los delitos y de las penas*. Biblioteca Nueva. (Obra original publicada en 1764). <https://bit.ly/3NklxoM>
- Becker, G. S. (1968). Crime and punishment: An economic approach. *Journal of Political Economy*, 76(2), 169-217. <https://doi.org/10.1086/259394>
- Beer, S. (1972). *Brain of the firm*. Wiley.

- Bentham, J. (1996). *An introduction to the principles of morals and legislation*. Oxford University Press. (Obra original publicada en 1789).
- Binmore, K. (1994). *Game theory and the social contract: Vol. 1. Playing fair*. MIT Press.
- Binmore, K. (1998). *Game theory and the social contract: Vol. 2. Just playing*. MIT Press.
- Birnbaum, S., Ferrarini, T., Nelson, K., y Palme, J. (2017). *The generational welfare contract: Justice, institutions and outcomes*. Edward Elgar Publishing.
- Blaug, M. (1997). *Economic theory in retrospect* (5.^a ed.). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511805639>
- Blinder, A. S. (2013). *After the music stopped: The financial crisis, the response, and the work ahead*. Penguin Press.
- Bloch, M. (1999). *La sociedad feudal*. Fondo de Cultura Económica. (Obra original publicada en 1949).
- Buchanan, J. M., y Tullock, G. (1999). *The calculus of consent: Logical foundations of constitutional democracy*. Liberty Fund. <https://bit.ly/4lkrHC4>
- Cartledge, P. (2003). *The Spartans: The world of the warrior-heroes of ancient Greece*. Pan Macmillan.
- Churchland, P. S. (1986). *Neurophilosophy: Toward a unified science of the mind/brain*. MIT Press.
- Coleman, S. (1977). The fate of the false vacuum: Semiclassical theory. *Physical Review D*, 15(10), 2929-2936. <https://doi.org/10.1103/PhysRevD.15.2929>
- Confucio. (2003). *Analectas*. Editorial Trotta.

- Cooper, R., y John, A. (1988). Coordinating coordination failures in Keynesian models. *The Quarterly Journal of Economics*, 103(3), 441-463. <https://doi.org/10.2307/1885539>
- Crick, F. (1994). *The astonishing hypothesis: The scientific search for the soul*. Scribner.
- Dawkins, R. (2006). *The God delusion*. Bantam Press.
- Durkheim, É. (2005). La determinación del hecho moral. En *Educación y sociología*. Akal. (Obra original publicada en 1906).
- Durkheim, É. (2014). *La división del trabajo social*. Fondo de Cultura Económica.
- Dworkin, R. (1977). *Taking rights seriously*. Harvard University Press.
- Dworkin, R. (1981). What is equality? Part 2: Equality of resources. *Philosophy & Public Affairs*, 10(4), 283-345. <https://bit.ly/4cplQca>
- Einstein, A. (1916). Die Grundlage der allgemeinen Relativitätstheorie. *Annalen der Physik*, 49, 769-822.
- Einstein, A., y Infeld, L. (1938). *The evolution of physics: From early concepts to relativity and quanta*. Simon & Schuster.
- Ellis, G. F. R., y Uzan, J.-P. (2005). Causal structures in cosmology: Cosmological models and their observational implications. *General Relativity and Gravitation*, 37(4), 663-680. <https://doi.org/10.1007/s10714-005-0044-1>
- Engels, F. (1972). *El origen de la familia, la propiedad privada y el Estado: En relación con las investigaciones de L. H. Morgan*. Editorial Progreso. <https://bit.ly/4sqQTcc>
- Engels, F. (2001). *El origen de la familia, la propiedad privada y el Estado*. Akal. (Obra original publicada en 1884).

- Feinberg, J. (1965). The expressive function of punishment. *The Monist*, 49(3), 397-423. <https://bit.ly/4rPbxTt>
- Feuerbach, A. (1833). *The principles of penal law*. Lea & Blanchard.
- Foucault, M. (1975). *Surveiller et punir: Naissance de la prison*. Gallimard.
- Frankfurt, H. (1987). Equality as a moral ideal. *Ethics*, 98(1), 21-43. <https://doi.org/10.1086/292913>
- Fraser, N. (1996). ¿De la redistribución al reconocimiento? Dilemas de justicia en la era “postsocialista”. *Nueva Sociedad*, (145), 68-77. <https://bit.ly/40i3EtI>
- Frazer, J. G. (2006). *The golden bough: A study in magic and religion*. Oxford University Press. (Obra original publicada en 1890).
- Freud, S. (2003). *El yo y el ello* (A. López-Ballesteros, trad.). Alianza Editorial. (Obra original publicada en 1923).
- Friedman, M. (1957). *A theory of the consumption function*. Princeton University Press.
- Friedman, M. (1968). The role of monetary policy. *American Economic Review*, 58(1), 1-17. <https://bit.ly/4cvhLTS>
- Friedmann, A. (1922). Über die Krümmung des Raumes. *Zeitschrift für Physik*, 10(1), 377-386. <https://doi.org/10.1007/BF01332580>
- García Fitz, F. (2009). *La Reconquista: El concepto político de una empresa militar (siglos XI-XIII)*. Universidad de Sevilla.
- García-Gallo, A. (1972). *El régimen jurídico de la propiedad en la Edad Media*.
- Gorton, G. (2010). *Slapped by the invisible hand: The panic of 2007*. Oxford University Press.

- Guth, A. (1997). *The inflationary universe: The quest for a new theory of cosmic origins*. Basic Books.
- Harsanyi, J. C. (1977). *Rational behavior and bargaining equilibrium in games and social situations*. Cambridge University Press.
- Hart, H. L. A. (1961). *The concept of law*. Oxford University Press.
- Hart, H. L. A. (1968). *Punishment and responsibility*. Oxford University Press.
- Hawking, S. (1988). *Una breve historia del tiempo*. Crítica.
- Hawking, S. W., y Ellis, G. F. R. (1973). *The large scale structure of space-time*. Cambridge University Press.
- Hawking, S. W., y Hartle, J. B. (1983). Wave function of the universe. *Physical Review D*, 28(12), 2960-2975. <https://doi.org/10.1103/PhysRevD.28.2960>
- Hitler, A. (1936). *Mein Kampf*. Zentralverlag der NSDAP, Franz Eher Nachfolger.
- Hobbes, T. (1985). *Leviathan, or the matter, form, and power of a commonwealth*. Penguin Books.
- Hobbes, T. (2004). *Leviatán* (M. A. Granada, trad.). Fondo de Cultura Económica. (Obra original publicada en 1651).
- Hobsbawm, E. (1997). *La era de la revolución: 1789-1848*. Crítica. (Obra original publicada en 1962).
- Hume, D. (2011). *Diálogos sobre la religión natural* (M. F. Vargas, trad.). Alianza Editorial. (Obra original publicada en 1779).
- Kahneman, D., y Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291. <https://doi.org/10.2307/1914185>

- Kamen, H. (2001). *España, 1469-1714: Una historia*. Ariel.
- Kant, I. (2003). *Crítica de la razón práctica* (E. P. Ramos, trad.). Cátedra. (Obra original publicada en 1788).
- Kant, I. (2003). *Fundamentación de la metafísica de las costumbres* (S. Vucetich, trad.). Sígueme. (Obra original publicada en 1785).
- Kant, I. (2009). *Crítica de la razón pura* (P. C. Suárez, trad.). Alguara. (Obra original publicada en 1781).
- Keynes, J. M. (2018). *The general theory of employment, interest and money*. Palgrave Macmillan. (Obra original publicada en 1936). <https://bit.ly/4ssNKZE>
- Kunkel, W. (1975). *An introduction to Roman legal and constitutional history*. Oxford University Press.
- Kurzweil, R. (2005). *The singularity is near: When humans transcend biology*. Viking Press.
- La Caixa - Observatorio Social. (2021, noviembre). *La revisión del contrato intergeneracional*. <https://bit.ly/4aTCFed>
- Lassalle, F. (2010). *¿Qué es una constitución?* (M. García, trad.). Ediciones La Cebra. (Obra original publicada en 1862).
- Locke, J. (2005). *Segundo tratado sobre el gobierno civil* (M. García, trad.). Alianza Editorial. (Obra original publicada en 1690).
- Lucas, R. E. (1972). Expectations and the neutrality of money. *Journal of Economic Theory*, 4(2), 103-124.
- MacIntyre, A. (1981). *After virtue*. University of Notre Dame Press.
- Maquiavelo, N. (2018). *El príncipe* (A. Truyol, trad.). Alianza Editorial. (Obra original publicada en 1532).
- Marshall, T. H. (1992). *Ciudadanía y clase social* (R. Cotarelo, trad.). Alianza Editorial. (Obra original publicada en 1950).

- Marx, K., y Engels, F. (2010). *Manifesto of the Communist Party*. (Obra original publicada en 1848). <https://bit.ly/4uck58D>
- Mearsheimer, J. J. (2019). *La gran ilusión: El sueño liberal y las realidades internacionales*. Ediciones B.
- Minkowski, H. (1908). Raum und Zeit. *Physikalische Zeitschrift*, 10, 104-111.
- Minsky, H. P. (1986). *Stabilizing an unstable economy*. Yale University Press.
- Mises, L. von. (2009). *La acción humana: Tratado de economía* (A. Martínez, trad.). Unión Editorial. (Obra original publicada en 1949).
- Moore, M. S. (1987). The moral worth of retribution. En F. Schoeman (ed.), *Responsibility, character, and the emotions* (pp. 179-219). Cambridge University Press.
- Morgan, L. H. (1877). *Ancient society, or, researches in the lines of human progress from savagery through barbarism to civilization*. <https://bit.ly/3OPeeGa>
- Naciones Unidas. (1948). *Declaración Universal de los Derechos Humanos*. <https://bit.ly/4sc78KN>
- Nash, J. F. (1950). The bargaining problem. *Econometrica*, 18(2), 155-162.
- Nozick, R. (1974). *Anarchy, state, and utopia*. Basic Books.
- Ockham, W. de. (1990). *Opera philosophica et theologica*. St. Bonaventure University Press. (Obra original escrita ca. 1323).
- Olson, M. (1965). *The logic of collective action: Public goods and the theory of groups*. Harvard University Press.
- Pareto, V. (1971). *Manual of political economy*. Augustus M. Kelley. (Obra original publicada en 1906).

- Platón. (2000). *La república* (P. de Azcárate, trad.). Gredos. (Obra original escrita ca. 380 a. C.).
- Platón. (2003). *La República* (C. Eggers Lan, trad.). Gredos. (Obra original escrita ca. 380 a. C.).
- Plutarco. (1914). *La vida de Licurgo* (J. Dryden, trad.). Loeb Classical Library. <https://bit.ly/4aRLnJN>
- Polo Santillán, M. (2021). *Confucio y el orden moral*. Fondo Editorial PUCP.
- Popper, K. R. (2002). *La lógica de la investigación científica* (V. Sánchez de Zavala, trad.). Tecnos. (Obra original publicada en 1934).
- Raiffa, H. (1982). *The art and science of negotiation*. Harvard University Press.
- Rawls, J. (1971). *A theory of justice*. Harvard University Press.
- Raz, J. (1979). *The authority of law: Essays on law and morality*. Oxford University Press.
- Read, L. E. (1958). *I, Pencil: My family tree as told to Leonard E. Read. The Freeman*. <https://bit.ly/3OPeoxg>
- Riker, W. H. (1982). *Liberalism against populism: A confrontation between the theory of democracy and the theory of social choice*. Waveland Press.
- Romer, C. D. (1986). Spurious volatility in historical unemployment data. *Journal of Political Economy*, 94(1), 1-37. <https://doi.org/10.1086/261361>
- Rousseau, J.-J. (2003). *El contrato social*. Biblioteca Virtual Universal. (Obra original publicada en 1762).
- Rousseau, J.-J. (2007). *El contrato social* (M. García, trad.). Akal. (Obra original publicada en 1762).

- Russell, B. (1953). *Why I am not a Christian and other essays on religion and related subjects*. Simon & Schuster.
- Samuelson, P. A. (1939). Interactions between the multiplier analysis and the principle of acceleration. *The Review of Economics and Statistics*, 21(2), 75-78.
- Samuelson, P. A., y Nordhaus, W. D. (2005). *Economía*. McGraw-Hill.
- Say, J.-B. (2001). *A treatise on political economy*. Batoche Books. (Obra original publicada en 1803). <https://bit.ly/4u9L6JI>
- Schmitt, C. (2009). El concepto de lo político (R. de Agapito Serrano, trad.). Alianza Editorial. (Obra original publicada en 1932).
- Simon, H. A. (1947). *Administrative behavior: A study of decision-making processes in administrative organizations*. Free Press.
- Smith, A. (2007). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations* (S. M. Soares, ed.). MetaLibri Digital Library. (Obra original publicada en 1776). <https://bit.ly/4lcmETT>
- Smolin, L. (2001). *Three roads to quantum gravity*. Basic Books.
- Taleb, N. N. (2012). *Antifragile: Things that gain from disorder*. Random House.
- Temkin, L. S. (1993). *Inequality*. Oxford University Press.
- Tomás de Aquino. (2007). *Suma teológica*. Biblioteca de Autores Cristianos. (Obra original escrita entre 1265 y 1274).
- UNESCO. (2017). *Constitutio Antoniniana*. <https://bit.ly/40xKb8F>
- Vincent, N. (2007). *Magna Carta: A very short introduction*. Oxford University Press.

- von Neumann, J., y Morgenstern, O. (1944). *Theory of games and economic behavior*. Princeton University Press.
- von Wright, G. H. (1963). *Norm and action: A logical enquiry*. Humanities Press.
- Weber, M. (2004). *El político y el científico*. Alianza Editorial.
- Weinberg, S. (1972). *Gravitation and cosmology: Principles and applications of the general theory of relativity*. Wiley.
- Weinberg, S. (1995). *The quantum theory of fields* (vol. 1). Cambridge University Press.
- Wick, G. C. (1954). Properties of Bethe-Salpeter wave functions. *Physical Review*, 96(4), 1124-1134. <https://doi.org/10.1103/PhysRev.96.1124>



La moral de un amoral
se imprimió en la ciudad de Cuenca, Ecuador, en
julio de 2026, en la Editorial Universitaria Católica
(EDUNICA), con un tiraje de 100 ejemplares.





ISBN: 978-9942-27-399-4

