

ENSAYO

TRANSACCIONES SOCIALES*

Thomas Sowell**

Este trabajo constituye un análisis de la toma de decisiones por parte de la sociedad en función de los costos y beneficios que cada decisión plantea. En la medida en que el hecho de decidir comporta elegir opciones según una escala de preferencias, que excluye algunas de ellas pero que también puede complementarlas, generalmente hay en toda decisión una transacción marginal, la cual funciona de manera análoga a los precios en las transacciones económicas.

Decidir siempre tiene un costo, fundamentalmente en materia de conocimiento. En el caso de las decisiones sociales este costo no siempre es fácil de determinar. El hecho hasta ahora ha sido poco analizado, pero eso no obsta para que la sociedad continúe decidiendo muchas veces no lo que es mejor para ella sino sólo lo que es posible, atendidos los costos involucrados en información de mejor calidad.

El artículo analiza las transacciones sociales desde las perspectivas de la clasificación de las personas, actividades y cosas y desde la perspectiva del tiempo y la seguridad

Las transacciones podrán ser más fáciles de visualizar en términos económicos, pero no son menos vastas ni menos importantes en los procesos sociales. Instituciones políticas y judiciales, la familia y asociaciones voluntarias de diverso

* Este trabajo corresponde al capítulo 4 del libro *Knowledge and Decisions*, publicado por el autor en 1930. La traducción se basa en la edición de Basic Books, Inc. Publishers (Nueva York, 1980) y, tal como la publicación, ha sido debidamente autorizada. *Estudios Públicos* ofrecerá próximamente el capítulo 5 —"Transacciones Políticas"— de esta obra.

** Thomas Sowell es profesor investigador de Hoover Institution, Universidad de Stanford, y autor de numerosas obras, entre las cuales se cuentan *Classical Economics Reconsidered* (1974), *Markets and Minorities* (1981) y *Ethnic America* (1981).

tipo también deben equilibrar efectos contrapuestos bajo restricciones inherentes; deben buscar un grado óptimo más que uno máximo. La restricción inherente más fundamental es que ni el tiempo ni el conocimiento son mercancías exentas, disponibles en cantidad ilimitada. Ello significa que en los procesos sociales, tal como en los procesos económicos, no es sólo imposible lograr la perfección sino también irracional buscarla, e incluso buscar el "mejor resultado posible" en cada instancia individual.

Aquellos tribunales que dedican el tiempo y el esfuerzo requeridos para alcanzar el estándar más alto posible en sus decisiones judiciales para casos menores, pueden desarrollar tal acumulación de casos que signifique que peligrosos criminales se hallen libres por las calles a la espera de su juicio. Estándares intelectuales muy elevados, a los que adhiera de modo rígido, pueden significar el rechazo de pruebas y métodos de análisis que nos entregarían claves valiosas para complejos fenómenos sociales, dejándonos ante el imperativo de adoptar decisiones políticas en estado de ignorancia, por intuición o emocionalmente. Estándares morales inflexibles pueden dividir a la especie humana de modo que prácticamente todo el mundo quede en calidad de pecador, perdiéndose, así, toda distinción moral entre personas imperfectas pero honorables y quienes, con absoluta falta de principios, perpetran horrores morales. En los días iniciales de la guerra civil estadounidense, algunos prominentes abolicionistas acusaron a Abraham Lincoln de no ser mejor que cualquier esclavista y de no ser mejor adalid de la Unión que Jefferson Davis.¹ Sus contrapartes del siglo XX han sumado arbitrariamente los problemas existentes en los países democráticos al asesinato y al terror propios del totalitarismo.

El rechazo de un óptimo social no puede significar *que* podrá alcanzarse algo *mejor* que ese óptimo. Puede significar que el fracaso en reconocer las limitaciones inherentes de la situación puede traducirse en algo mucho peor: limitaciones de conocimiento, recursos y seres humanos. Si toda la sociedad hubiese adoptado la posición de unos pocos abolicionistas perfeccionistas, rehusando apoyar a Lincoln y al esfuerzo bélico contra la Confederación, la abolición de la esclavitud no se habría adelantado, sino postergado demasiado, para el caso de haber llegado a ser realidad. Un perfeccionismo similar por parte de personas de diversas convicciones políticas condujo a esfuerzos concentrados para derribar la República de Weimar. Con todo lo moralmente satisfactorio que pudo haber sido creer que "nada podría ser peor" que la

1 James M. Mc Pherson, *The Struggle for Equality* (Princeton-University Press, 1961), pp. 103, 109. Véanse también pp. 27 y 95.

República de Weimar, muchos de aquellos que contribuyeron a su término aprendieron demasiado tarde en los campos de concentración nazis cuánto peor podían ser las cosas.

Las transacciones sociales no implican simplemente la sustitución marginal de una consideración por otra en decisiones específicas. Esas transacciones se aplican a los mismos mecanismos de la toma-de-decisiones. Procedimientos legales que *no* alcanzan los más elevados estándares disponibles pueden ser deliberadamente establecidos para regular problemas de cruce imprudente de calles por peatones o de violación a las normas sobre estacionamiento en la vía pública, con miras a que el sistema pueda dedicar más tiempo y talento a reducir la probabilidad de error en el juicio por un caso de asesinato.

En toda gran organización puede tolerarse —y *debe* tolerarse— una cierta cantidad de decisiones disparatadas y de ineficiencia irreflexiva, dado que sólo está disponible un número limitado de personas sabias, experimentadas y concienzudas, y ellas deben ser colocadas en algunos puestos claves para que sus esfuerzos sean concentrados en decisiones de veras cruciales. Cualquiera que se halle en la base de una organización puede percibir determinados errores de sus superiores jerárquicos, tanto como puede percibirlos un extraño. Sin embargo, para la organización como un todo, la verdadera opción es entre quienes toman las decisiones actualmente y los potenciales reemplazantes que puedan tener para *toda la gama* de decisiones que cada uno de ellos debe tomar. En instancias específicas pueden alcanzarse algunas mejoras haciendo que los subordinados corrijan los errores de sus superiores, pero ello no carece de costos en términos de disciplina organizacional, o en términos del tiempo gastado por subordinados y superiores discutiendo qué es y qué no es un error. En algunos casos --siendo un ejemplo extremo el de una unidad de combate bajo fuego enemigo— el tiempo gastado en discutir alternativas puede ser más costoso que cualquiera de las alternativas discutidas. Mientras más cerca se hallen las decisiones de ese extremo del espectro, tanto más racional será tener una obediencia incuestionable, aun si el jefe no toma mejores decisiones que el subordinado.

Al otro extremo del espectro —una corte de apelaciones revisando una condena por asesinato— la discusión plena y libre puede parecer apropiada, sin consideración de cuáles miembros de la instancia revisora son jerárquicamente más antiguos. Cualesquiera sean las prerrogativas honoríficas o administrativas del presidente de la Corte Suprema de los Estados Unidos, el suyo es tan sólo un voto entre nueve en la determinación del contenido sustancial de una ley. No es que un proceso sea necesariamente más importante que otro. La vida humana se halla en juego en ambos casos. La diferen-

cia reside en que el paso de una pequeña cantidad de tiempo aumenta radicalmente la amenaza contra la vida en una situación de toma-de-decisiones, mientras que las ejecuciones son automáticamente propuestas por todo el tiempo que se demora una corte de apelaciones en adoptar una determinación.

Las transacciones involucradas en los procesos de toma-de-decisiones sociales se asemejan a las que tienen lugar en el campo económico. Los costos y beneficios actuales deben ser transados en relación con costos y beneficios futuros en las relaciones interpersonales, desde la crianza de un niño hasta un asunto amoroso. Cada vez que personas que viven cerca las unas de las otras tienen valores diferentes en relación con ruidos o el aspecto del vecindario, se hallan en juego costos externos. En breve, el principio de los retornos decrecientes se aplica al menos tanto a las emociones como a los procesos económicos. Una madre que podría verse destruida por la pérdida de su bebé puede, sin embargo, dar ocasionalmente la bienvenida a un par de horas de alejamiento de la criatura a fin de renovar su espíritu. En efecto, en virtualmente todas las relaciones personales—incluso entre los más ardientes enamorados—hay momentos (no importa cuán breves sean) en que cada parte siente la necesidad de estar a solas o, al menos, de estar con terceras personas.

No es mera coincidencia que las transacciones de los procesos económicos se asemejen a las de otros procesos sociales. El proceso económico es meramente un caso especial de toma-de-decisión humana en general, de modo que difícilmente sorprenderá que haya principios similares en juego, incluso en relación con contenidos muy variados. Sin embargo, la gran diferencia en la materia no sólo oscurece los principios subyacentes, sino igualmente modifica su aplicación.

Algunas de las transacciones sociales que merecen especial atención incluyen: 1) clasificar y calificar a las personas, actividades y cosas, 2) el papel jugado por el tiempo, y 3) las transacciones que implican la seguridad, de un tipo o de otro.

Clasificación y Calificación

Uno de los procesos sociales más fundamentales y vastos es el de la clasificación y calificación de cosas, actividades y personas. Esto incluye todo, desde la separación por géneros de los baños hasta las ordenanzas municipales, el control del tráfico aéreo y la segregación racial. Incluso los cambiantes estados de ánimo y las circunstancias de un individuo determinado son calificados y clasificados por aquellos que interactúan con él a fin de no hablarle o solicitar su atención de un modo particular "en el momento errado". Los pro-

cesos de clasificación y calificación involucran una transacción de costos y beneficios. En términos generales, mientras más fina es la clasificación, tanto mayores serán los beneficios y los costos. Pero más allá de cierto punto ya no valdría la pena el costo adicional emanado de un refinamiento todavía mayor de las categorías de clasificación en relación con un propósito de toma-de-decisión en particular. Por ejemplo, si encontramos cajas con explosivos almacenadas en un área en que proyectábamos realizar una merienda campestre, el hallazgo podría ser razón suficiente para trasladar nuestro picnic a otra parte, sin inquirir mayormente si los explosivos del caso son dinamita o nitroglicerina, aunque tal distinción podría resultar importante para otros propósitos en otros momentos.

Los beneficios generales del acto de clasificar y calificar deben ser distinguidos de los beneficios especiales de la selectividad cualitativa. Un entrenador de baloncesto puede escoger una muestra de muchachos lo más altos posibles de entre una población dada, pero la altura media de la población total no se ve afectada por si son o no son clasificados y calificados. Desde un punto de vista social, lo que más importa son los beneficios de clasificar y calificar cosas, actividades y personas *dadas* en una sociedad como todo.

Puede haber sustancial diferencia valórica entre una colección clasificada y otra no clasificada que contengan la misma cantidad de cosas idénticas. Si una avalancha arrasa un supermercado, lavando todas las etiquetas de los bienes en conserva, esas conservas tendrán que ser vendidas a una fracción de sus precios originales, aunque no por inservibles del todo. Ningún cliente estará dispuesto en parte alguna a pagar el precio total por una lata que no esté etiquetada y que puede resultar conteniendo pescado, verduras o café. El supermercado tendrá que proceder enseguida a comprar más conservas etiquetadas del mayorista a fin de reabastecer sus estantes, pagando grandes sumas de dinero para reemplazar los bienes en conserva sin etiqueta por otros con etiqueta con el mismo contenido, idéntico a las descartadas, pero más valiosa por el único hecho de estar clasificadas y etiquetadas. En forma similar, puede haber una ganancia social neta cuando aquellas personas que gustan de una vida silenciosa y contemplativa se autclasifican al margen de aquellas que disfrutan de las fiestas alegres y ruidosas y/o de las motocicletas aun cuando después de esa clasificación todavía estén presentes el mismo número de cada tipo de personas que había antes. La demanda actual de comunidades para los jubilados, de desarrollos urbanos que apunten a los jóvenes solteros y a otras comunidades especializadas, es indicio de las ganancias posibles de lograr a partir del mero hecho de clasificar y etiquetar una población dada.

Entre los costos de clasificar y calificar se cuenta una pérdida de las diversidades. Ese costo difiere de persona en persona, de acuerdo con gustos y preferencias. También varía crecientemente en relación con cuánta diversidad ya tiene un individuo. Una persona mayor que trabaja entre personas menores que él, y que recibe frecuentes visitas de sus hijos y nietos, puede preferir la tranquilidad cotidiana de vivir entre personas de su edad, sin temor a llegar a estar totalmente aislado en un entorno desnaturalizadamente homogéneo. En términos más generales, la necesidad de diversidad no es en sí homogénea pero varía de persona en persona y varía marginalmente con las circunstancias de la misma persona. Hay una clasificación y calificación de las personas en la medida que esas personas deseen ser clasificadas y calificadas. La coexistencia tanto de comunidades generales como especializadas es un indicio en tal sentido.

Clasificar y calificar, ya sea personas o cosas, es una clasificación y calificación de probabilidades más que de hechos ciertos. Nosotros *creemos*, con diversos grados de certeza, que determinada persona gustaría de cierto regalo de Navidad, o que se deleitaría con determinada afirmación o que se vería agradaada con cierta acción. Nunca lo *sabemos* realmente, y la existencia en el lenguaje de palabras como desilusión, remordimiento, etc., da testimonio del arraigo y persistencia de este rasgo de la condición humana.

Organizaciones

A pesar del carácter esquivo de la certidumbre, el notable éxito de cosas tales como las operaciones de patente a prueba del valor de sólo *reducir* el rango de la incertidumbre. Un hotel de la cadena Holiday Inn no es necesariamente mejor o peor que cualquier otro. Indudablemente hay muchos hoteles independientes que son mejores o peores (medidos con la vara que se desee) que cualquier Holiday Inn. Más aun, los hoteles de dicha cadena varían entre sí. Sin embargo, que miles de dueños de hoteles estén dispuestos a pagar por el privilegio de emplear designaciones o nombres que pagan patente, significa que el valor económico de una estructura física dada es mayor con un símbolo de la cadena Holiday Inn sobre su frontis que sin él, y ello a su vez significa que millones de viajeros pararán allí *por alguna razón*. Esos viajeros también saben que hay hoteles mejores y peores; todo lo que el signo hace es reducir el rango de incertidumbre en cuanto a calidad y precio. El valor de las patentes y su difusión internacional prueba que no se trata de una consideración insignificante. El crecimiento y la prosperidad de muchas otras organizaciones de marcas, franquicias y patentes insertas en diversos campos sugieren que esta forma de cla-

sificar y calificar es de gran valor para los clientes, especialmente en el contexto de sociedades altamente móviles, en las cuales el conocimiento individual de establecimientos individuales es escaso o más costoso.

Muchas personas se sienten incómodas con la idea de tomar decisiones sobre la base de indicaciones sólo probabilísticas, como los nombres-franquicia, y especialmente con la idea de clasificar y calificar *personas* merced a una o unas pocas características. La única razón de hacerlo en cualquiera de los dos casos es el costo de los procedimientos alternativos, con categorías más afinadas, que pueden producir marginalmente, por agregaciones, pronósticos más exactos. Sin embargo, el gran número de personas asesinadas cada año por sus cónyuges sugiere que incluso el más íntimo conocimiento de otras personas no producirá una certidumbre en relación con su comportamiento futuro. La única pregunta aquí es: ¿Cuánto más conocimientos (reducción de riesgos) vale tanto más costo? Obviamente esto varía con la decisión. Nadie desea seleccionar un cónyuge sobre la base de imperfectas reglas empíricas, pero tampoco nadie querrá invertir la misma cantidad de pensamiento en la selección de un programa de televisión que en escoger a un cónyuge. Aquí no se argumenta en favor de procesos de toma-de-decisión bastos. Nuestro argumento simplemente apunta a que la finura del proceso de clasificación y calificación es crecientemente variable en relación tanto con los costos como con los beneficios, de modo que debe cesar en algún momento, cuando el proceso está próximo a la calidad de la toma-de-decisión que es *posible* debiendo así hacer "evitables" los errores.

Mirados de otro modo, los errores "evitables" no son necesariamente una condena del proceso de toma-de-decisión, toda vez que procesos alternativos que los hubieran evitado en particular en algunas instancias también hubieran costado tanto en tantas otras instancias (ya sea en dinero o en otros errores) como para importar más que los errores "evitables". Los procesos de toma-de-decisión son a menudo juzgados por estándares que ignoran este simple hecho. En ello incurren no solamente personas ingenuas sino también los expertos. Por ejemplo un viajero experimentado que ha recorrido ya varias veces un área determinada puede ser capaz de seleccionar hoteles, restaurantes y agencias de arriendo de automóviles locales en forma mucho más ventajosa que descansando en rótulos de marca y franquicia, y podrá ser capaz de demostrar con hechos la superioridad de sus opciones por sobre las que desdeña. Sin embargo, si su desdén se extiende sobre el *método* de selección (nombres-marca en este caso), está muy errado. Los expertos que altaneramente desprecian el método de selección del público en muchas áreas,

a menudo fallan en reconocer el costo que conlleva el conocimiento. El experto, por definición, ya ha pagado estos costos en el pasado y el costo creciente que le significa hacer opciones individuales después de esa experiencia es virtualmente igual a cero. Nada es más fácil para un experto que mostrar instancias en que cosas, actividades y personas fueron erróneamente juzgadas. Lo que es inconducente es implicar *que* por tal motivo se emplearon métodos de clasificación y calificación erróneos.

Personas

Hay un fatal encanto en la idea de "juzgar a cada persona como un individuo". Nuestras simpatías inmediatamente se proyectan sobre la persona a la que "erróneamente" ha sido denegado un crédito, un puesto de trabajo, una admisión en la universidad o una oportunidad para participar en determinada actividad debido a que esa persona no puede cumplir con ciertos requerimientos "arbitrarios" cuando debiera haber sido aceptada debido a otras consideraciones. Un observador puede hallar estúpido a un dependiente de tienda de departamentos que no acepta un cheque extendido por un Rockefeller, cuando a la par recibe la tarjeta de crédito de un oficinista desocupado. Pero la verdadera cuestión es aquí si las políticas crediticias han de ser diseñadas por especialistas de mayor rango en la organización, pasando hacia abajo en forma de reglas que restringen la discreción de los empleados de nivel inferior, o si el futuro financiero de la empresa ha de ser colocado en manos de dependientes de tienda para descansar en la evaluación personal que éstos hagan de la credibilidad de sus clientes.

La variación de la finura de las categorías de clasificación desde una empresa a otra dentro de un mismo campo es en ocasiones mencionada como prueba de la irracionalidad o arbitrariedad de las reglas de la organización con el procedimiento de clasificación más basto. Pero la aceptación del cheque personal de un Rockefeller por un propietario de una pequeña tienda no es razón para que lo acepte un dependiente de tienda de departamentos, dado que hay costos, de conocimiento muy diferentes cuando el vendedor inmediato y el funcionario financieramente responsable son una misma persona en comparación con la situación en que ambas funciones son desempeñadas por diferentes individuos, bastante separados en el marco de una gran organización. De modo similar, un estudiante con un modesto puntaje SAT puede ser rechazado por una gran y mediocre universidad estatal norteamericana a la vez que ser aceptado por un centro de estudios superiores más pequeño y de mejor calidad, que pondera antecedentes distintos de sus capacidades intelectuales.

Ninguno de los procedimientos de aceptación mencionados necesita ser defectuoso. Un comité de admisión de una universidad estatal con más de 100 mil postulaciones que revisar en unas pocas semanas tendrá que rechazar de inmediato todas aquellas situadas por debajo de un determinado resultado crítico a fin de poder conceder cierta atención personalizada a la selección de aquellos que permanecen por sobre el mínimo exigido. Sin embargo, un centro de información superior de 500 estudiantes es capaz de otorgar consideración individual a todos los postulantes de la A a la Z y a un costo relativamente bajo. Ninguno de los dos procesos es inherentemente más eficiente. Lo que sería más eficiente sería que los Rockefeller sin tarjeta de crédito realizaran sus compras en tiendas donde el funcionario facultado para aprobar un cheque se halle más cerca, así como que los jóvenes talentosos con malos resultados de postulación universitaria postularan a universidades en que las solicitudes de tales personas puedan ser debidamente evaluadas de modo menos oneroso.

La mayoría de las objeciones a la clasificación y calificación en general —y particularmente a la clasificación y calificación de personas— están basadas en el hecho de *ignorar los costos del conocimiento*, o en el de ignorar las *diferencias* de costo de conocimiento entre un proceso de toma-decisiones y otro. Incluso aquellas objeciones basadas en motivos puramente morales contra la "discriminación" de diversos grupos a menudo implican una ignorancia de los costos del conocimiento. Cuando un individuo perteneciente a un grupo con determinado modelo conductual exhibe él mismo una conducta muy diferente, el acto de juzgarlo según el modelo del grupo, tomando las correspondientes decisiones, puede imponer severos costos a ese individuo. También impone costos (oportunidades perdidas) a la otra persona, que realizó la evaluación incorrecta, y que por tanto ofrece un incentivo para buscar métodos de evaluación alternativos si ellos están disponibles a un costo que no exceda el beneficio. Sin embargo, en tanto la fase factual de la evaluación del grupo sea correcta, el único costo pagado por el grupo *como un todo* son costos generados por su propia conducta.

Aquellos miembros del grupo que efectivamente no generan tales costos pueden pagar un elevado precio por hallarse en la misma categoría con otros que sí lo hacen, lo que conduce a que los generadores de costo a su vez paguen menos que los costos generados por su propia conducta. Desde un punto de vista moral o político puede resultar deseable que la política pública distribuya esos costos sobre la población en general en vez de dejarlos concentrados sobre individuos sin

culpa de la misma categoría. Esta es una cuestión de política que depende de mayor número de variables a las aquí consideradas. Para el presente análisis el punto es que la discriminación de *grupos* —costos impuestos por el grupo A como un todo al grupo B como un todo— no se prueba mostrando (en retrospectiva) que individuos de características igualmente relevantes son tratados de modo diferente (en perspectiva) cuando provienen del grupo A más que del B. Ambos individuos pueden tener idénticas probabilidades de cancelar su crédito, de abstenerse de la violencia, de ser vecinos considerados y de aportar ideas inteligentes. Pero sólo Dios puede saber tal cosa con anticipación y sin costo alguno. El costo del conocimiento de las características de esos individuos puede ser muy diferente cuando el individuo procede del grupo A y no del B, en cuanto estos grupos difieran en alguna de estas características.

Las "realidades" psicológicas y políticas a menudo conducen a una retórica que camufla, o que incluso expresa con descarada falsedad tanto las causas de tales costos como la naturaleza de los remedios propuestos. Por más de un siglo aquellos individuos que huyen de los ghettos étnicos se han quejado amargamente de la resistencia a su desplazamiento hacia otros vecindarios como una imposición de costos a todo el grupo del cual huyen por parte de aquellos grupos hacia los cuales huyen. Este modelo se ha reiterado una y otra vez, desde los tiempos de la inmigración de los irlandeses a los Estados Unidos a mediados del siglo pasado, hasta nuestros días, en que principalmente los negros y los latinos lo sufren bajo su peso.

Pero cantidad alguna de impersonal fraseología acerca de querer escapar de las "barriadas" o de las "condiciones" allí imperantes puede cambiar el hecho fundamental: lo básico es el intento de alejarse de *personas* cuyo *comportamiento* es considerado reprobable. Por exactamente la misma razón se produce la resistencia o la fuga de los habitantes de los barrios inmediatos. Con todo lo dolorosa que resulta esta situación para los involucrados en ella, es todavía más difícil de resolver cuando la falsa exposición retórica de la misma se convierte en una base para insistir en que no sólo las víctimas que pagan los costos en el grupo excluido, sino también los miembros que generan costos en el mismo grupo, deben ser reubicados. Algunas veces el problema va más allá del enfoque tipo "vivienda justa", que crea un derecho legal a reubicarse en cualquier parte por propia iniciativa, para convertirse en una política gubernativa de incentivos financieros para disolver la clasificación y calificación mediante la deliberada ubicación de las viviendas subsidiadas en vecindarios diferentes a los normalmente habitados por los moradores de esas viviendas, o incluso, más directamente, obligan-

do a los grupos excluidos a reubicarse a través de la demolición de sus viviendas en aras de la "remodelación urbana".

En algún punto de este desenvolvimiento político, aquellos que creen a pie juntillas en la retórica pueden verse muy sorprendidos al descubrir que aquellas personas excluidas, que inicialmente fueron sus aliadas, ahora se les oponen. Los miembros que cargan los costos de un grupo excluido a menudo tienen mucho más claridad en relación con qué están haciendo al intentar distanciarse de aquellos miembros del grupo que generan los costos. La última cosa que ellos quisieran hacer es llevar a su nuevo entorno aquellas mismas personas generadoras de costos de las cuales han huido. Cuando la construcción de proyectos de viviendas para personas de bajos ingresos en vecindarios de la clase media ha encontrado la amarga resistencia de los negros que ya residen en tales vecindarios, muchos blancos liberales se han visto sorprendidos por la aparente inconsecuencia de tal comportamiento, en relación con la retórica que ellos y los negros de clase media han compartido en anteriores luchas en favor de leyes de "viviendas justas". Sin embargo, los negros de clase media son *conductualmente* consecuentes al continuar clasificando y calificando por características sociales (y no de raza), incluso si ello implica oponerse a los ex aliados blancos, para los cuales la consecuencia retórica es más importante.

En breve, las principales víctimas de ese tipo de clasificación y calificación social conocida como segregación racial no objetan la clasificación y calificación en cuanto tal, sino la segregación racial, para evitar ésta que *ellos* clasifiquen y califiquen sobre otras bases que las raciales. Los estudiosos de la historia social de la gente de color estadounidense han reparado hace tiempo en las dificultades de la pequeña clase media negra en sus intentos de preservar y perpetuar sus modelos de conducta mientras están rodeados por personas de valores y modelos conductuales muy diferentes, con las cuales se veían obligados a convivir porque las categorías más generales de clasificación y calificación de la sociedad eran lo suficientemente burdas como para no trascender el aspecto racial. La objeción a la clasificación y calificación como tal constituye un fenómeno completamente diferente y es apoyada por un grupo completamente distinto de personas adquiriendo diversas formas: objeciones a las calificaciones en la escuela, a las jerarquías ocupacionales, a la autoridad institucional, a los tests de CI y todas las formas de diferenciación de status o función dependiente de un título, del vestuario y el lugar de residencia o de trabajo. Incluso entre aquellos individuos, organizaciones y sociedades enteras que han desechado formas particulares de clasificar y calificar reaparecen formas sustitutivas, incluso en medio del más os-

tentoso de los igualitarismos. Todo el mundo tiene el derecho a ser tratado de "compañero", lo que no obsta que algunos de esos compañeros tengan en sus manos la decisión sobre la vida y la muerte de otros compañeros.

Las ventajas de clasificar y calificar pueden en ocasiones ser erróneamente adscritas a otros factores. Por ejemplo, una de las cosas importantes que realiza un sistema educacional es clasificar y calificar a las personas, y éstas pueden ser más valiosas para un empleador porque, por ejemplo, han sido clasificadas y calificadas, que simplemente por el hecho de haber sido educadas. La diferencia entre un estudiante que ha desertado de su carrera y un graduado universitario no reside meramente en que uno posee más información que el otro a resultas de haber permanecido por más tiempo en una institución de formación profesional. *Los* desertores en cuanto grupo tienden a diferenciarse de los graduados en cuanto grupo por la perseverancia, regularidad y disciplina de estos últimos, cualidades de valor incluso en aquellos puestos laborales en que la diferencia de información entre ambos grupos es de escasa o ninguna importancia. Las estadísticas relativas a diferencias en el ingreso entre los que han abandonado sus carreras y los graduados, a menudo atribuyen arbitrariamente el mayor ingreso del graduado al valor de la educación, especialmente cuando las estadísticas son mencionadas por instituciones educacionales que buscan mayores aportes y subsidios fiscales y mejores donaciones privadas.

Una de las funciones de la política de "publica o perece" de muchas universidades es que obliga a los miembros de una facultad a calificarse y clasificarse a sí mismo mediante la exhibición de sus capacidades profesionales ante sus pares. No es necesariamente la publicación en cuanto tal la que es recompensada, sino el hecho de la clasificación y calificación académica facilitado por la publicación. Una secuela de publicaciones mediocres puede efectivamente perjudicar a un individuo, pero es sumamente útil para determinada profesión en relación con clasificar y calificar a sus miembros. Aquellos que no son capaces de alcanzar siquiera los estándares mínimos como para ser publicados en cualquier revista académica, obviamente quedan a la zaga en las listas de clasificación. A ello se suma que existe una jerarquía de estándares entre las diversas publicaciones ¿te un campo académico dado, y algunos artículos y libros son calificados como más impactantes por su público académico.

Los académicos dotados de gran capacidad pero con escaso deseo de publicar pueden ser "desestimados" por este sistema, pero ello refleja en parte el elevado costo que su reticencia impone a las instituciones que deben clasificar y calificar a los miembros de las facultades mediante algún siste-

ma para la asignación de recompensas. Si aquellos tan reticentes a publicar están dispuestos a perder la recompensa a fin de evitarse la molestia, este resultado puede considerarse perfectamente racional, tanto para la institución como para el individuo. La cuestión del peso relativo de las publicaciones y de otros factores —docencia, responsabilidades administrativas, etc.— es de otro calibre. La política de "publica o perece" implica sólo que la capacidad académica constituye una característica esencial que debe ser clasificada y calificada.

Los beneficios sociales generales de clasificar y calificar deben ser claramente distinguidos de las *ganancias diferenciales* de aquellos juzgados favorablemente o de aquellos que interactúan con individuos favorablemente juzgados. La clasificación y calificación no cambian en sí las características de las personas, actividades o cosas que son clasificadas y calificadas. Las ganancias diferenciales de los "ganadores" son compensadas por las correspondientes desventajas de los "perdedores". Las ganancias sociales generales provienen de la mayor facilidad de adaptar individuos y circunstancias a fin de maximizar los beneficios y minimizar los costos. Tal como hay una mayor demanda de bienes enlatados *como un todo* cuando están individualmente etiquetados que cuando las etiquetas han sido desprendidas, así también hay una mayor demanda de una fuerza laboral cuyas características individuales son conocidas en algún grado que cuando cada decisión relativa a empleo está rodeada de una gran penumbra de incertidumbre. Incluso los "perdedores" de un proceso de clasificación pueden terminar mejor de lo que hubieran estado sin mediar su clasificación. No se trata de un proceso de suma-cero. Aquellas clases sociales o grupos étnicos cuya conducta resulta ofensiva para otros, pueden hallar una recepción más simpática de parte de vecinos que comparten sus valores y prioridades. Para el propósito de entender el valor de clasificar y calificar no es necesario estar de acuerdo con cualquier conjunto particular de valores en relación con qué constituye un estándar "mejor" o "más elevado". Basta con que haya valores *diferentes*, a fin de que la clasificación de personas pueda mejorar la posición de todos y cada uno a través de sus respectivos valores propios.

Categorías de clasificación más finas no siempre son preferibles, incluso en aquellos casos en que están disponibles libres de costo adicional. Contrastemos la situación del "castigo de grupo" por un descarrío conductual individual, como ocurre en unidades militares pequeñas, con el castigo de grupo en países donde el honor familiar constituye un valor clave. Cuando un miembro anónimo de un escuadrón determinado comete un delito, las autoridades militares pueden optar por castigar todo el escuadrón, sólo como resultado

del elevado costo de adquirir conocimiento relativo al individuo culpable, especialmente en aquellos casos en que los restantes miembros del escuadrón saben quién es el culpable, y lo castigarán o controlarán socialmente o de otra forma, aun cuando no estén dispuestos a denunciarlo a las autoridades. Sin embargo, en países en que el honor familiar es algo sagrado, toda la familia puede ser castigada por la vergüenza, aunque todo el mundo conozca la identidad del individuo particular, que fue culpable del delito. En el último caso, se emplean categorías de clasificación más vastas (la familia) aun estando disponibles categorías más finas (el individuo) sin mayor costo. El propósito social no es tanto una justicia retroactiva como un control por adelantado. La conducta de los individuos puede ser controlada más efectivamente por quienes están más íntimamente ligados por lazos familiares que por las instituciones públicas. El costo del conocimiento es considerablemente menor para los miembros de sus familias que para los policías o el tribunal, que debe filtrar alegatos con pruebas por medio de reglas de evidencia, perdiéndose bastante conocimiento en el transcurso del proceso. Más aun, el rango de las sanciones está graduado mucho más finamente al interior de las familias y puede ser invocado *por adelantado* a cualquier descarrío mediante la educación del niño, al que se le enseñará a sentir orgullo o culpa por una conducta que acarree honor o vergüenza para la familia.

A todas luces hay una pérdida de justicia retroactiva cuando el individuo B es avergonzado (castigado) por una conducta del individuo A, especialmente si B es más bien un coetáneo que un progenitor, y mucho más todavía si B es miembro de una generación subsecuente, careciendo por tanto absolutamente de control sobre los actos del pasado por el cual comparte el castigo. Esta solución compensa la ganancia a nivel de control social, que obviamente es ostensible. Un indicio de la efectividad de clasificar y calificar por familia más que por individuo es la vasta diferencia que se observa a nivel de delincuencia juvenil entre los adolescentes norteamericanos en general y aquellos de origen oriental, que viven en la misma sociedad y están sujetos a las mismas tentaciones y presiones públicas. La virtual inexistencia de criminalidad entre la juventud sino-americana y nipo-americana ha sido destacada hace tiempo por los estudiosos de la materia, a pesar de las elevadas y siempre crecientes tasas de delincuencia entre los jóvenes norteamericanos que los rodean.

Los recientes estallidos de delincuencia y violencia entre las pandillas juveniles de Chinatown sólo destacan el factor del honor familiar como elemento de control. Esas bandas juveniles han surgido tras el arribo a los Estados Uni-

dos de gran cantidad de refugiados chinos procedentes de Hong Kong, ciudad en que fueron "occidentalizados" (es decir, atomizados) antes de viajar al país del norte. Ni los genes chinos ni la cultura del pueblo amarillo en general parecen relacionarse con el control de la delincuencia, que parece depender de toda una trama social basada en el honor familiar, trama destruida en la medida en que los refugiados se fueron desprendiendo de su entorno chino para converger hacia Hong-Kong, donde arribaron como individuos o familias pequeñas aisladas, pasando a vivir en medio de una cultura occidentalizada que minó todavía más lo que quedaba de sus valores sociales originales. Los delincuentes sino-americanos y criminales juveniles son sorprendentemente de reciente arribo desde Hong-Kong. De modo similar, los estudios realizados con los elementos nipo-norteamericanos revelan que los escasos delincuentes juveniles surgidos de entre sus filas tienden a proceder de fuera de la comunidad nipo-americana. La virtual inexistencia de delincuencia juvenil entre los criados en los Estados Unidos es una apabullante prueba de la efectividad social del hecho de clasificar y calificar por unidades mayores, capaces de ejercer un control interno sobre los individuos de un modo más efectivo que las instituciones públicas.

Principios similares han estado actuando en la americanización de los inmigrantes judíos del siglo XIX. Cuando comenzó la inmigración masiva de judíos procedentes de Europa oriental en los años 80 del siglo pasado, en los Estados Unidos ya residía un pequeño grupo de judíos alemanes, los cuales se alarmaron ante el hecho de ser incluidos en la misma categoría que sus hermanos de fe procedentes de un entorno cultural y socioeconómico totalmente diferente. Sin embargo, a pesar de sus esfuerzos iniciales para disociarse de los judíos de Europa oriental, el público en general tendió a echar a todos los judíos en un mismo saco, volviéndose más antisemita a consecuencia de los recién llegados y todavía no asimilados. Una vez más, a pesar de la injusticia retroactiva de tales categorías de clasificación y calificación burdas, esa percepción proveyó un incentivo para que los judíos alemanes, ya más americanizados, cultivados y económicamente prósperos, asumieran cierta responsabilidad en ayudar a los judíos europeo-orientales a encaminarse hacia un éxito similar y una aceptación semejante en el marco de su nueva cultura. Cosas similares han sucedido a otros grupos étnicos: la "Urban League" jugó un papel de aculturación entre los negros y la Iglesia Católica entre los irlandeses, por ejemplo. En parte se debió a razones filantrópicas, aunque en parte también era un inteligente egoísmo proveniente de los miembros más afortunados del grupo, que se percataron de que inevitablemente eran clasificados junto al

resto de su etnia, inaceptable para la sociedad en general. Juzgar a cada persona "como individuo" habría removido este incentivo. No pretendemos aquí que las categorías de clasificación y calificación debieran ser mayores que el individuo. Se trata simplemente de sacar a la superficie la transacción social que está en juego entre la justicia individual retroactiva y el control social preventivo.

Principios similares se aplican en el muy diferente mundo del crimen organizado norteamericano. Desde el punto de vista de los criminales de carrera, hay determinada cantidad óptima de violencia asociada a los crímenes económicos, tales como el robo. Con cero violencia y cero amenaza de violencia, nadie entregaría sus bienes económicos a un criminal. Pero más allá de un cierto punto, la violencia causa reclamos del público que llama a mayor cantidad de poder policial a determinado sector, reduciendo la oportunidad para otros criminales, así como para quien cometió cierta violencia "insensata" contra la víctima de un crimen económico. Allí donde cada criminal constituye una unidad de toma-de-decisiones por separado, esos costos externos de su crimen carecen de un efecto persuasivo sobre su conducta. Pero cuando el crimen está organizado en unidades mayores, ellas tienen un incentivo para minimizar la protesta pública por unidad de crimen, lo cual usualmente significa reducción de la cantidad de violencia "insensata" contra las víctimas. En breve, tanto para el crimen organizado como para las familias orientales, la internalización de los costos externos generados por los individuos significa un mayor control social y una mayor sensibilidad frente a las respuestas del público, que bien pueden ser ignoradas por un malhechor individual cuya identidad era desconocida para las autoridades o cuya culpa sería difícil de establecer a través de procesos legales formales. En ambos casos, la fuente de ese mayor control está en el menor costo del conocimiento para aquellos con que se halla estrechamente asociado. La relativa soltura con que figuras del crimen organizado se matan unas a otras sólo refuerza este punto: hay escaso o ningún reclamo público frente a la muerte de un gángster.

El Tiempo

El tiempo tal vez constituya el apremio o restricción fundamental. Pocas cosas pueden realizarse instantáneamente; con una reserva ilimitada de miles de millones de años, virtualmente cualquier cosa es posible. Incluso complejos seres humanos pueden evolucionar a partir de un planeta originalmente inerte. En un nivel más mundano, el costo de construir una casa virtualmente de la noche a la mañana sería varias veces el costo de construirla en el lapso normal de

tiempo o de construirla durante cualquier "tiempo libre" del que se dispusiera esporádicamente a lo largo de la próxima década.

El tiempo, por supuesto, nunca es gratuito. Su valor equivale a cualquier oportunidad alternativa que debe ser desechada con el fin de emplearlo para un propósito particular. El valor o costo del tiempo es muchas veces pasado por alto, como acontece en el caso de los cazadores de gangas que ignoran el tiempo gastado en buscar esas "gangas" (no simplemente el tiempo gastado en hallar las cosas realmente compradas, sino el gastado en mirar todo el conjunto de posibilidades a partir del cual ciertas cosas fueron escogidas), o esperando ser atendido en tiendas de bajos precios, o solicitando frecuentes reparaciones de artefactos de bajo precio pero escasa durabilidad. La "misma" mercadería generalmente se vende a un precio mayor en tiendas que disponen de un "stock" más variado (sea de marcas o de modelos), más (o mejores) vendedores y mayor número de cajas, con las filas correspondientemente más cortas ante ellas, todo lo cual ahorra tiempo. En realidad no se trata de la misma mercadería, puesto que lo que se adquiere no es simplemente el ítem físico, sino también los servicios asociados, necesarios para su descubrimiento y uso.

Otro modo de mirar el tema es que cada ítem tiene tanto un precio en moneda como un precio en tiempo, y es la combinación de ambos lo que hace su costo total. Dado que el valor tiempo varía de persona en persona, en términos de oportunidades perdidas (sean de ganancias u otras actividades), este precio combinado invisible puede ser igualado por la competencia mientras los componentes del precio visible en dinero permanecen dispersos. Los mercados persas, por ejemplo, no incurren virtualmente en costos de almacenaje de una selección estándar de mercaderías, o de una amplia gama donde escoger, y tampoco tienen costos de servicios postventa; el consumidor paga bajos precios en dinero pero elevados precios en tiempo para conseguir lo que busca, o paga otros costos intangibles al no conseguir exactamente lo que desea en las condiciones que desea. Al otro extremo del espectro está la tienda de departamentos más elaborada, con personal entrenado para explicar y demostrar los detalles y matices de los tipos específicos de mercaderías de sus respectivos departamentos, una amplia gama de marcas, calidades y tamaño de cada mercadería ofrecida, entresacando las mercaderías defectuosas para su devolución al fabricante si han sido descubiertas antes de la venta, o reembolsando su costo al cliente que las descubrió una vez adquiridas. Dónde irá un comprador particular que elige entre dos tipos de vendedores en este espectro dependerá de su propia transacción marginal entre el tiempo y el dinero, determinada en gran

medida por sus ingresos e impaciencia. En este contexto, persistentes diferencias de precio en dinero para la "misma" mercadería vendida en diferentes tipos de tiendas no prueban que el consumidor es "irracional", ni que los comerciantes son deshonestos ni que la economía no es competitiva.

En los procesos sociales, al igual que en los económicos, el valor de cualquier cosa varía con el tiempo en que se torna disponible. Esto se aplica tanto a los beneficios como a los costos. El castigo rápido de los criminales es reconocido desde hace mucho tiempo como una disuasión más efectiva que el mismo castigo aplicado tras larga demora. De ello puede extrapolarse que un castigo menor aplicado de inmediato—como la anticuada "justicia de la calle", alguna vez empleada por el policía en el lugar de la infracción— puede ser tan efectiva como un castigo más duro aplicado después de años de "debido proceso". El debido proceso podrá ser preferido por su mayor exactitud, objetividad o dignidad, pero la cuestión es aquí que hay una transacción, basada en el costo variable del castigo para el castigado de acuerdo con su ubicación en el tiempo.

En la economía, un incremento o una caída acompaña las transferencias de unidades físicas o monetarias dadas atrás y adelante en el tiempo. La ausencia de pagos de interés explícitos en las transacciones sociales no significa que no se halle operando el mismo principio. Dado que el encarcelamiento es costoso tanto para el contribuyente como para el criminal, una sentencia corta cumplida prontamente es tan efectiva como una sentencia mayor cumplida más tarde, y significa ahorros de dinero para determinada disuasión. Alternativamente, la ley podría mantener la misma extensión de la sentencia y alcanzar mayor disuasión por una cantidad dada de dinero, si se optase por ello. En otras palabras, el "interés" implícito recogido por el público al adelantar el encarcelamiento en el tiempo puede ser tanto en dinero como en especies. Inversamente, las pérdidas provocadas por aplazar el encarcelamiento a lo largo del curso del "debido proceso" pueden también resultar costosas, tanto en dinero como en especies, incluyendo crímenes cometidos por criminales libre bajo fianza, a la espera del juicio o la apelación.

Horizontes de Tiempo

En las transacciones sociales en general, el valor decreciente de los beneficios o costos diferidos es a menudo mencionado en términos del tiempo requerido para que tales beneficios o costos alcancen el punto de fuga en cuanto influencias sobre la toma-de-decisiones actual. Este período es el llamado "horizonte de tiempo" del individuo. Los horizontes de tiempo son subjetivos. Varían no sólo de individuo en indivi-

duo, sino también de una clase socioeconómica en otra, entre los grupos étnicos o entre los grupos-edad. Irónicamente, los individuos más viejos pueden tener horizontes de tiempo más largos que los individuos más jóvenes e impetuosos, aun cuando, objetivamente, las personas jóvenes generalmente tienen mayor cantidad de años de vida por delante. Pero los planes de las personas más ancianas a menudo se extienden mucho más allá de sus probabilidades de vida, como en el caso de las decisiones adoptadas para el bienestar de sus hijos —la preservación de un bien raíz o, en casos extremos, el suicidio de aquellos padres que se consideran a sí mismos como una "carga" para sus hijos (alguna vez generalizado entre los esquimales)— o cuando su horizonte de tiempo incluye preocupaciones por su propio renombre tras la muerte, lo que sirve de motivación para decisiones que implican la filantropía, la conversión religiosa o un sitio en la historia. Para las personas más jóvenes el fin de sus vidas suele estar muchas veces más allá de su horizonte temporal, y mucho más todavía cuando se trata de consideraciones post-mortem. Bien puede suceder que el horizonte de tiempo se alargue con el nacimiento de los hijos y la adopción de una perspectiva paterna, no sólo en relación con los propios hijos en particular sino en relación con la posteridad en general. Cualquiera sea la causa, un horizonte de tiempo que se extienda más allá de la vida del individuo se convierte en un contra moral espontáneo para la acción individual, análogo a las presiones morales que se extienden en el espacio en un momento dado.

Las diferencias de horizonte temporal entre grupos sociales cambian la efectividad de las políticas sociales que implican beneficios o castigos, especialmente cuando un grupo social —dotado de un horizonte temporal diferente— predomina sobre aquellos a los cuales se aplica la política. Por ejemplo, programas de "perfeccionamiento laboral" que requieren esfuerzos al instante con miras a mejorar las perspectivas laborales o de ingreso en algún tiempo futuro pueden probar ser relativamente inefectivos en el caso de grupos generacionales, étnicos o socioeconómicos dotados de horizontes temporales breves. La participación en tales programas puede basarse en oportunidades actuales como las que presentan esos programas, y maximizar los beneficios al menor costo puede significar maximizar en el corto plazo la sensación de estar haciendo lo menos posible por recibir los beneficios financieros inmediatos o de otra índole del programa, lo que equivale a decir, prepararse lo menos posible para el futuro empleo. El intento de usar dichos programas orientados al futuro para alejar a los jóvenes de la criminalidad, choca contra el hecho de que "la mayoría de los crímenes son cometidos coyunturalmente por jóvenes que desean pe-

quenas sumas de dinero de inmediato".² Un programa de formación laboral bien puede incrementar las posibilidades de ganar dinero de un joven en varias veces lo que él podría robar con éxito, siempre y cuando ambos cálculos se hagan sobre un espacio de tiempo suficientemente largo, pero si su horizonte temporal es más breve que el programa, ninguno de los futuros beneficios del mismo puede tener cabida en sus cálculos, hecho que, sin embargo, puede ser tan racional en el marco de su horizonte temporal como lo es el resultado opuesto para quienes tienen un horizonte de tiempo más dilatado. Nadie tiene un horizonte temporal ilimitado y no hay una razón objetiva que de modo lógico obligue a preferir un horizonte temporal por sobre otro.

Los puestos de trabajo constituyen una importante alternativa para el crimen cuando los trabajos tienen dimensiones temporales similarmente breves. La disponibilidad de trabajos casuales informales al parecer se correlaciona inversamente con las tasas de crímenes insignificantes. Allí donde se ve reducida la oportunidad de tales trabajos ocasionales —como sucede cuando las condiciones climáticas son adversas— tienden a aumentar los crímenes menores, dado que las personas que viven al día "tienen que comer" cuando cesan las ofertas laborales y casi nunca tienen suficiente dinero ahorrado.³

Una de las razones por las cuales precauciones relativamente simples reducen la incidencia del crimen es el corto horizonte temporal de muchos criminales. Casi ninguna precaución factible puede tornar imposible robar, entrar por la fuerza a un lugar o victimizar en forma violenta. Pero el mero hecho de aumentar los costos inmediatos —en tiempo, esfuerzo o riesgo— desalienta a muchos cuya aversión a la perseverancia y los beneficios pospuestos constituye parte de la razón del hecho de ser criminales. Pocos hogares son a prueba de ladrones y pocas personas están a salvo de la posibilidad de ser cogoteadas, pero la incidencia del robo es mucho más baja en Nueva York que en Los Angeles, mientras que la incidencia del cogoteo es exactamente opuesta, debido a que el acceso a los departamentos neoyorquinos es un riesgo algo más difícil en Los Angeles (debido a diferencias de estilo arquitectónico) y el acceso de los criminales al cogoteo algo más difícil también en Los Angeles (a raíz del menor número de peatones en los barrios residenciales). Al parecer, los criminales son racionales a su manera. Uno de los motivos de la ausencia de precauciones simples es el subsi-

2 Edward C. Banfield, *The Unheavenly City Revisited* (Little, Brown and Co., 1971, p. 204).

3 *Ibid.* p. 198.

dio a las pérdidas: las pólizas de seguros son cada vez más populares y por tanto minimizan el impacto del costo del robo; los costos de recuperación de la propiedad policial, pagados por los contribuyentes, igualmente reducen la relación entre la negligencia y sus consecuencias; las políticas de gobierno de "compensación para las víctimas" lleva una externalización de los costos todavía más allá. En cuanto a las precauciones individuales, lo cierto es que sólo llevan al criminal a volver sobre otra persona como una víctima más fácil, con lo cual los beneficios privados exceden los beneficios sociales. Podría argumentarse en favor de una obligatoriedad legal de reducir la vulnerabilidad en general —dispositivos antirrobo en los automóviles, códigos de la construcción que exijan cerraduras de mejor calidad, calles mejor iluminadas, etc.—, pero dado que tales requerimientos serían más bien categóricos que marginales, fácilmente podrían pasar del punto en que los beneficios compensan los costos.

La Falacia Animista

Desde el punto de vista de la utilización social del conocimiento, el tiempo permite métodos de producción y distribución del conocimiento enteramente diferentes a los usuales y eso no depende de la articulación, racionalidad, cognición o cualquier otro proceso formal enseñado en las instituciones académicas. Con tiempo ilimitado, tanto los procesos de la naturaleza como la competencia entre los hombres pueden conducir a una intrincada configuración de resultados, jamás planificada por nadie. La idoneidad o exactitud de estas adaptaciones sistémicas puede revelarse principalmente —o incluso exclusivamente— en resultado más que en una racionalidad articulada. Pero debido a que el hombre insiste en *alguna* explicación articulada de los hechos, la explicación que pase por alto el papel crucial del tiempo puede manifestarse como una descripción totalmente diferente —y totalmente falaz— de lo que aconteció.

Tal vez la explicación más simple y psicológicamente satisfactoria de cualquier fenómeno observado es que ocurrió de ese modo porque alguien quiso que ocurriese así. Esto es aplicable no sólo a los fenómenos sociales sino igualmente a los de la naturaleza. Los pueblos primitivos explicaban el movimiento de las hojas de un árbol con algún espíritu o dios que deseaba que las hojas se moviesen y que, teniendo el poder de hacerlas mover, lo lograban. La analogía de tal explicación con una actividad humana deliberada y llena de propósito es obvia. Es sólo en un nivel mucho más desarrollado del razonamiento que el movimiento de las hojas es explicado por las corrientes de aire, a raíz de diferencias de presión, de una naturaleza carente de propósito (aunque tam-

co azarosa). El tipo más primitivo de explicación sigue siendo una explicación más espontánea o "natural", una explicación que surge en una amplia variedad de áreas y que más tarde es abandonada, cuando es forzosamente desplazada por una alternativa demostrable. Algunos hechos son en efecto resultado de una actividad cargada de propósito en dirección a la meta alcanzada, pero el supuesto general de que así *debe ser* en todo puede clasificarse como la "falacia animista".

La falacia animista ha tenido muchas formas grandes e históricas, en la religión, en la biología y en la economía, por ejemplo. El tiempo es un ingrediente crucial de las explicaciones alternativas —sistémicas o evolucionistas— del mismo fenómeno. El "argumento del diseño" para la existencia de Dios afirmaba que el apareamiento no azaroso observado en medioambientes y creaturas, en los sexos masculino y femenino, en los órganos cooperadores del cuerpo, etc., probaba que una inteligencia deliberada había diseñado el universo de modo tal que todo calzase a la perfección. Incluso filósofos tan escépticos como David Hume o John Stuart Mill hallaron peso en estos argumentos. Después que la teoría de la evolución de Darwin entregó una explicación alternativa del mismo fenómeno natural, incluso los creyentes religiosos dejaron de basar sus creencias en la "prueba" animista de la existencia de Dios. Darwin fue un hito, no sólo en la historia de la biología, sino en la historia del desarrollo intelectual en general. Mostró cómo —*con tiempo suficiente*— una actividad carente de propósito podía conducir a resultados no azarosos: Darwin divorció el *orden* del "diseño". Sin embargo, la falacia animista diría que la ausencia de un "plan" tendría que conducir al caos, y las consecuencias económicas y políticas de esa creencia todavía son poderosas en la actualidad.

Las explicaciones animistas requieren de escaso o de ningún *tiempo* para que se realicen los eventos que postulan; sólo seis días para la creación del mundo, en una versión religiosa, cuando en principio la omnipotencia podría haberlo hecho en un instante. Las explicaciones evolucionistas, por otra parte, necesariamente implican tiempo suficiente para que eventos, conductas o individuos inicialmente azarosos sean clasificados por las fuerzas medioambientales de modo tal como para dejar una población sobreviviente con características no-azarosas adaptadas al medioambiente. Las mutaciones iniciales pueden oscilar entre lo beneficioso y lo fatal, aunque las mutaciones *sobrevivientes* tienden a representar adaptaciones mejoradas al medioambiente. Después de millones de años de selección natural, lo que se podrá observar serán primordialmente mutaciones sobrevivientes. Puede uno elegir contemplar el proceso global como providencial

sin caer en la falacia andinista de afirmar que el orden observado sólo podría ser el resultado de un diseño deliberado.

Análisis Sistémico

Los fenómenos sociales también pueden explicarse en perspectivas animistas, es decir, a partir de las intenciones de los individuos implicados, o en términos de los complejos de relaciones mutuamente constrictivos cuyo resultado forma un modelo no necesariamente similar a las intenciones de cualquiera de los individuos involucrados. La falacia animista constituye propiedad exclusiva ya sea de la derecha, ya sea de la izquierda políticas. Los economistas conservadores de tendencia animista explican la conducta racional en un contexto atemporal, llegando en ocasiones a la conclusión moralista de que los sabios son recompensados por su previsión y los demás castigados por su falta de previsión, el que cerebros "supranormales" explican grandes utilidades, por ejemplo.

En la izquierda, por otra parte, encontramos planificadores sociales ansiosos de salvar al mundo del "caos" y, por lo tanto, comprometidos con otra forma de falacia animista. Ambos enfoques ignoran el tiempo, pues no conceden espacio a un proceso de adaptación selectiva. Sin embargo, la falacia animista es rechazada rotundamente por figuras ideológicamente tan dispares como Adam Smith y Carlos Marx, y ambos analizaron la sociedad en términos sistémicos.

Smith no tenía fe alguna en las intenciones de los hombres de negocios, a los que caracterizó como ruines y rapaces,⁴ aunque argumentó que las características de un sistema económico de mercado conducirían a resultados beneficiosos que no formaban parte de las intenciones de quienes actuaban en el marco de dicho sistema.⁵ Carlos Marx, por supuesto, tenía una visión mucho menos benigna de los resultados de un sistema capitalista, pero él —al igual que Smith— analizó los resultados en términos de las características presumidas del sistema y no de las intenciones manifiestas de los capitalistas individuales. En el Prefacio al Tomo I de *El Capital*, Marx desechó toda idea de explicar el sistema capitalista con las intenciones de los capitalistas.⁶

Engels rechazó rotundamente ese enfoque en relación con los fenómenos sociales en general, "pues lo que cada indivi-

4 Adam Smith, *The Wealth of Nations*, p. 460.

5 Ibid., p. 423.

6 Karl Marx, *El Capital*, Vol. I.

duo quiere es obstruido por todos los demás, y lo que resulta es algo que nadie quiso".⁷

Los intentos de explicar sorprendentes diferencias entre grupos sociales (de clase, étnicos, regionales) en un momento dado en el tiempo a menudo conducen a la falacia animista. El éxito o fracaso relativo de estos grupos —ya sea que se midan en dinero o en términos de variables sociales tales como la estabilidad familiar o las tasas de criminalidad— a menudo se atribuye a un mérito o falta de mérito de parte de ese grupo o de otros grupos (incluyendo a la "sociedad") que tratan con él. La "capacidad" o la "discriminación" figuran así entre las primeras explicaciones a que se echa mano, a semejanza del hombre primitivo que explicaba el murmullo de las hojas con la idea de alguien moviéndolas deliberadamente. Pero una vez que queda en claro que los resultados observables en un momento dado podrían ser parte de un proceso que se extiende bastante hacia atrás en el tiempo, ya no será automáticamente necesario que sus actuales situaciones sean resultado de acciones ya sea meritorias, ya sea indignas de parte de sus contemporáneos, tanto miembros del grupo como terceros. Las diferencias en valores culturales, por ejemplo, tienen raíces profundamente arraigadas en los siglos pasados y surten un profundo impacto sobre el comportamiento presente.

Los grupos procedentes de un trasfondo agrario exhiben modelos clásicos de problemas cuando son transplantados a un entorno urbano, industrial y comercial. La historia social de los campesinos irlandeses que inmigraron a las ciudades norteamericanas en el siglo pasado guarda notable semejanza con una sinopsis de la historia de los negros del sur agrario estadounidense, que emigraron hacia esas mismas ciudades en el siglo XX.⁸ Las numerosas diferencias históricas, genéticas y de otra índole entre ambos grupos sólo tornan más notables sus semejanzas. Por el contrario, es virtualmente imposible explicar las profundas diferencias entre inmigrantes italianos y judíos contemporáneos en relación con sus reacciones frente a la escuela, las bibliotecas y los albergues⁹ en términos de cualquier otra diferencia con-

7 Karl Marx y Friedrich Engels, *Basic Writings on Politics and Philosophy*, 1959, p. 399.

8 Véase, por ejemplo, Oscar Handlin, *Boston's Immigrants* (Antheneum 1970), Capítulo IV, Carl Wittke, *The Irish in America* (Russell & Russell, 1956), Cap. III; Diane Ravitch, *The Great School Wars* (Harpers and Row, 1974), pp. 27-29.

9 Diane Ravitch, op. cit. pp. 178, 311; E. C. Banfield, op. cit., pp. 65-66, 68; Herbert J. Gans, *The Urban Villagers* (The Free Press, 1962) p. 241.

temporánea de sus condiciones socioeconómicas en los vecindarios de inmigrantes del siglo XIX, donde vivían lado a lado. Pero incluso un conocimiento apenas superficial de la historia de los judíos y de los campesinos del sur de Italia en siglos anteriores muestra cuánto pueden retrotraerse esos modelos culturales en el tiempo.¹⁰

Muchas de las actitudes, creencias y acentos de los pueblos agrarios son bastante razonables en cuanto adaptaciones a un entorno agrario, con todo lo contraproducentes que esos enfoques pueden resultar en un medioambiente comercial urbano. Una visión fatalista del futuro, por ejemplo, es plenamente comprensible en una cultura en la cual toda la vida de las personas gira en torno de la azarosa variación del clima. Es un verdadero desafío intentar descubrir algún grupo que emergiera de siglos de vida agraria para convertirse en un éxito en un entorno urbano en sólo una o dos generaciones. Inversamente, los judíos desde largo tiempo urbanizados, que se convirtieron en el más exitoso de todos los grupos étnicos norteamericanos concentrados en las ciudades, exhiben un historial casi ininterrumpido de fracasos cada vez que optaban por la empresa agrícola en diversas partes de los Estados Unidos.¹¹ Una "capacidad" o una "discriminación" generalizada parece ofrecer escasa explicación para tales fenómenos sociales en comparación con la explicación de la adaptación evolucionista. Los resultados pueden desde luego ser diferentes para otros fenómenos sociales.

La cuestión es aquí no negar ningún efecto de las acciones intencionales, o incluso no pretender que éstos son necesariamente menores que los efectos de los procesos sociales evolutivos. La cuestión es poner en entredicho la supuesta prioridad de las explicaciones atemporales e intencionales, es decir, la falacia animista. Es *plausible pero falso* afirmar que "decisiones tomadas al azar o sin ninguna relación entre sí no calzan dentro de ningún modelo".¹² Darwin demostró esa falsedad en el contexto de la biología, y pensadores tan dispares como Adam Smith y Carlos Marx han rechazado la misma falacia en su análisis de los procesos sociales.

10 Compárese Richard Gambino, *Blood of My Blood* (Garden City; Doubleday Anchor Books, 1974), pp. 245-273; Louis Wirth, *The Ghetto* (Chicago: University of Chicago Press, 1956), pp. 76-77, 82, 148; Nathan Glazer y Daniel Patrick Moynihan, *Beyond the Melting Pot* (MIT Press, 1963), pp. 155-159, 199.

11 Maldwyn Allen Jones, *American Immigration* (University Chicago Press), pp. 212-213.

12 Anthony Downs, *An Economic Theory of Democracy* (Harper and Row, 1957), p. 4.

Cultura e Individualismo

Los "modelos" de comportamiento humano altamente racionales e intelectuales adolecen de un aire de irrealidad cada vez que esos ajustes marginales hipotéticos, semejantes a resultados computacionales de individuos fríamente calculadores a cargo de la toma-de-decisiones, se comparan con la realidad de carne-y-hueso de las decisiones tomadas por inercia, capricho, pánico o mera regla empírica. En realidad, los propios principios racionales sugieren un límite en relación con cuánto cálculo racional podrán asumir. La toma-de-decisiones deliberada no es un bien gratuito; tal es el motivo por el cual existen los termostatos y los descuentos por planilla. La toma-de-decisiones tiene costos incluyendo tiempo, "stress", fatiga, insomnio y ataques cardíacos. A todas luces se trata de algo que debe ser economizado.

La cultura es uno de los modos de economizar la toma-de-decisiones deliberada, así como la explícita clasificación de datos y principios que conlleva. La cultura entrega una amplia gama de creencias, actitudes, preferencias y costumbres cuya autenticación ha sido antes histórica (Darwin) y consensual que científica. La cultura ofrece inversiones de bajo costo en el proceso de toma-de-decisiones y —cuando hay libertad— deja al individuo la elección de si crecientes mejoramientos futuros en la calidad de una decisión en particular valen sus costos adicionales en términos de mayor cantidad de cálculo racional. Muchas personas estiman óptimo descansar ampliamente sobre los valores culturales para tomar una vasta gama de decisiones y por tanto terminar vistiéndose, hablando, comiendo o viviendo en el marco de un modelo general que puede ser reconocido como característico de la cultura en particular. Thorstein Veblen señaló que si la toma-de-decisiones fuera en efecto tan racionalmente individualista como algunas veces se la representa, "el tejido institucional no aguantaría hasta la mañana",¹³ puesto que no habría ese conjunto de valores compartidos que llamamos cultura. Edmund Burke observó al respecto: "Tememos poner a los hombres a vivir y a comerciar cada uno sobre la base de su propia reserva de razonamiento; ello se debe a que sospechamos que dicha reserva individual es pequeña y que los nombres harían mejor en valerse a sí mismos del banco y capital general de las naciones y de las épocas".¹⁴ Las venta-

13 Thorstein Veblen, *The Place of Science in Modern Civilization* (Russell & Russell, 1961), p. 251.

14 Edmund Burke, *Reflections on the Revolution in France* (Everyman's Library, 1967), p. 84.

jas en términos de costos de las normas culturales son particularmente grandes cuando el tiempo es escaso. La norma cultural "es de pronta aplicación en una emergencia"¹⁵ cuando el costo de una decisión "mejor" probablemente exceda lejos cualquier ganancia lograda a partir de recalcular individualmente la experiencia de siglos en hacer frente a la condición humana. Una madre que ve cómo su hijo está a punto de caer entra inmediatamente en acción sin mediar ninguna deliberación al estilo de Hamlet, tal como los soldados en batalla obedecen las órdenes de un individuo previamente designado de entre ellos en vez de pagar el elevado costo de detenerse a seleccionar deliberadamente ya sea un líder meritorio, ya sea un curso de acción nacional. Inversamente, las propias normas culturales reconocen las ventajas relativas de la deliberación cuando hay suficiente tiempo, lo que se refleja, por ejemplo, en dichos tales como "quien apurado vive, apurado muere".

Las ventajas relativas de inversiones culturales y nacionales en la toma-de-decisiones varían no sólo con el tipo particular de decisión a ser tomada y el tiempo disponible para ello, sino también con la evaluación subjetiva que hace cada individuo de su propia capacidad de destilar más a partir de su propia experiencia particular de lo que la cultura ha destilado a partir de la experiencia general o "media" de las generaciones. Lo cual, en parte, es cuestión de cuán estrechamente la situación general o media calza con la propia situación. Después de todo, hay pocas personas "promedio", ya que éstas son construcciones estadísticas realizadas con niños fraccionales y otros atributos dudosos. Sin embargo, incluso aparte de cuestiones de relevancia o propiedad para el caso individual, las normas culturales pueden ser rechazadas simplemente debido a la confianza de algunos individuos en la superioridad de su propio pensamiento, como lo demuestra la aprobación consensual de parte del mismo parecer.

"Repudiamos completamente una responsabilidad personal respecto de obedecer reglas generales. Reclamamos el derecho de juzgar cada caso individual de acuerdo con sus méritos, y la sabiduría, experiencia y autocontrol para así hacerlo... no reconocimos obligaciones morales ni sanciones internas a ser obedecidas o respetadas. Reclamamos ante el cielo ser nuestros propios jueces de nuestras propias causas".¹⁶

15 Loc. cit.

16 Citado por F. A. Hayek en *Law, Legislation and Liberty* (University of Chicago Press, 1973) Vol. I, p. 26.

Este es el economista John Maynard Keynes describiéndose a sí mismo y el grupúsculo al que perteneció. Pero este punto es tanto más antiguo como más Fundido. Se decía de los racionalistas dieciochescos de Francia que, "ellos no sienten respeto por el conocimiento de otros, sino que... una buena medida de confianza en el propio".¹⁷ Una versión algo más modesta apoya su fe en la opinión contemporánea de los "iluminados" (es decir, de las personas que comparten el mismo pensamiento).

La transacción entre decisiones culturalmente determinadas y decisiones individualmente determinadas implica una clasificación y calificación anterior de acuerdo con su grado de importancia y exclusividad. Dentro de cierto rango no se aplicarán ni normas culturales ni cálculos racionales, pero se permitirá que el antojo y el capricho escojan entre, por ejemplo, un cobertor verde u otro azul, o entre colores para un automóvil, a pesar de buena nota de pensamiento racional que puede haberse invertido en la selección de un amoblado o de un modelo de automóvil.

En ocasiones, la opción entre la toma-de-decisiones cultural o individual es una opción entre "sentimientos" y una racionalidad articulada. Dadas las imperfecciones del lenguaje y las limitaciones de las pruebas específicas, no es en absoluto una conclusión errada que la mera articulación formalmente lógica sea en efecto más racional, pero mucho menos correcta empíricamente. Cuando la selección entre un proceso y otro no es cosa de un solo individuo, sino una selección a realizarse entre dos individuos (o entre dos grupos), es todavía menos probable que la posición más articulada sea la posición más válida. Esto no es un argumento en favor del misticismo y contra la lógica. Simplemente constituye reconocimiento de que el peso de una experiencia generalizada aunque no registrada —del individuo o de la cultura— puede ser mayor que el peso de otra experiencia que pudo haber sido anotada o registrada. Si bien la especificidad y la articulación son importantes, no son categóricamente prioritarias: no es posible que cada estudio de pequeña-muestra trastorne el sentido común de la humanidad o la experiencia de las épocas.

Con todo lo obvio que esto puede parecer, contradice la filosofía del racionalismo, que acepta únicamente lo que puede "justificarse" a sí mismo ante la "razón" estando aquí la razón concebida estrechamente a fin de significar específicos articulados. Si el racionalismo se hubiera mantenido dentro de los límites de la filosofía, donde se originó, podría constituir simplemente una curiosidad. Pero ha pasado a

ser un poderoso constituyente de actitudes contemporáneas y afecta —o incluso determina— en buena parte de la política y de la sociopolítica. En su caso más extremo, exalta el más trivial o tendencioso "estudio" realizado por "expertos",¹⁸ convirtiéndolo en política, pasando forzosamente a llevar las preferencias y convicciones de millones de personas. Mientras el racionalismo a nivel individual es una excusa para una mayor autonomía personal de las normas culturales, a nivel social a menudo es una pretensión —o usurpación— de poder a fin de asfixiar la autonomía de terceros, siempre sobre la base de un virtuosismo superior en las palabras.

El racionalismo se halla en un extremo del espectro que tiene su otro polo en el evolucionismo. El proceso evolucionista contempla la racionalidad determinante en un *proceso* —no articulado como todo (animales) o como parte (seres humanos)— y no en los individuos involucrados en el proceso. Desde este punto de vista, el proceso evolucionista no es menos poderoso en sus efectos por operar inadvertidamente o por no ser planificado. Esto no se aplica únicamente a la evolución biológica, sino también a los procesos sociales. Las personas tienen intenciones articuladas, pero la historia no es un registro de la realización de esas intenciones, sino más bien un registro de cosas totalmente diferentes que acontecen como consecuencia neta de innumerables carreras en dirección a metas mutuamente incompatibles. Hegel y Marx llamaron a esto la "ironía de la historia" y Adam Smith lo llamó "una mano invisible" que determina el resultado social de la acción de un individuo, "un resultado que no formó parte de sus intenciones".¹⁹ La generalización biológica que hizo Darwin del mismo principio tornó el punto todavía más vivido, dado que su teoría de la evolución se aplicaba a animales cuyas intenciones (o "instintos") difícilmente podían incluir la evolución de su especie, e incluso a vida inanimada, tal como la de los árboles y los pastos, carentes de toda intencionalidad, no obstante lo cual desarrollan complejos sistemas ecológicos. Para decirlo en breve, las intenciones deben a lo menos competir contra poderosas fuerzas no-intencionales.

Cuando la cultura es concebida en términos de un producto evolucionista —una virtual ecología de las relaciones humanas— no queda en absoluto claro que algunas y todas

18 Tal vez el caso clásico es la cita del "estudio" de la segregación de Kenneth B. Clarke en *Brown v. Board of Education*, en 1954. Las críticas subsecuentes han arrasado con los "hallazgos" de Clark; véase, p. ej., E. van den Haag, "Social Science Testimony in the Desegregation Cases", *Vilanova Law Review*, Otoño 1960, pp. 69-79.

19 Adam Smith, op. cit., p. 423

las razones debidamente articuladas para cambiar segmentos particulares de esta ecología social deben ser válidas. Aun siendo plausible en el caso específico, las consecuencias no-intencionales de una política a lo ancho de un sistema complejo conforman una consideración poderosa. La racionalidad articulada escasamente puede realizar pronósticos de largo aliento o específicos, y mucho depende de la rapidez y exactitud de los mecanismos sociales de retroalimentación, y de si acaso esa retroalimentación incluye incentivos para ajustar o desechar políticas contraproducentes.

Dada la complejidad virtualmente ilimitada de los procesos evolutivos o ecológicos —biológicos tanto como sociales— y el alcance limitado de incluso la mente más racional y bien informada, no es en absoluto seguro o inevitable que los individuos más sabios, más trabajadores o "mejores" en cualquier sentido sean los mejor recompensados en cualquier momento dado. Los procesos evolutivos pueden seleccionar los mejores *resultados* sin seleccionar a los *individuos* más meritorios. Incluso en la naturaleza los "mejores" peces (de acuerdo con cualquier estándar) morirán en un lago que se seca durante una sequía, mientras peces más débiles, menos inteligentes y de menor capacidad natatoria medrarán sin problemas en un depósito de agua provisto de abundantes nutrientes y carente de amenazas. En una economía coordinada por los precios, aquellos individuos que poseen recursos que repentinamente adquieren gran valor para terceros (terrenos con yacimientos de crudo cuando se descubrieron los usos del petróleo) se enriquecen a pesar de ellos mismos. La pregunta relevante no es acaso los "mejores" individuos son seleccionados en este tipo de proceso, sino acaso se obtienen los mejores resultados sociales en tales procesos, o acaso esquemas alternativos conseguirían lo que se persigue allí donde se lo persigue de un modo más rápido o mejor en otro sentido. La escasez, las colas y los cuellos de botellas productivos que acompañan métodos aparentemente más "racionales" de asignación de recursos, sugiere que los costos del conocimiento son un handicap que es superado más prestamente cuando cada poseedor de un recurso valioso tiene un incentivo para difundir el conocimiento de su disponibilidad tan rápida y ampliamente como sea posible, a fin de obtener las recompensas máximas, aunque individualmente no las merezca. Un principio similar se halla en juego cuando un informante recibe una recompensa por revelar el paradero de un criminal buscado. La cuestión no es tanto si la persona merece la recompensa como que para el resto de las personas vale tener al criminal fuera de circulación. En breve, el principio de "selección natural" darwinista puede significar una selección natural del proceso o situación más "adecuado" y no de individuos. El grado de racionalidad del

proceso no está en modo alguno limitado al grado de racionalidad de los individuos, como a menudo se pretende erróneamente.²⁰ Más bien, "el hombre ha logrado cosas que no han sido diseñadas o comprendidas por individuo alguno",²¹ aun cuando su valor ha sido retrospectivamente autenticado por millones que pudieron juzgar los resultados sin ser capaces de juzgar —mucho menos de diseñar— el proceso.

Las culturas recompensan tanto en dinero como en honores. A menudo los honores imputan moralidad y/o sabiduría a quien los recibe, aunque los títulos honoríficos y las formas respetuosas de interpelación pueden ser conferidos de inmediato tras la asunción de ciertos cargos (jueces, legisladores, etc.), esto es antes de que tales cualidades puedan manifestarse en el titular del cargo. Pero esto es consecuente con el uso social generalizado de las recompensas como incentivos futuros para una conducta deseada, hagan o no justicia retrospectivamente.

Las culturas no sólo confieren forma a la conducta humana a través de las opciones de "inputs" predigeridos para el proceso de toma-de-decisiones que ofrecen, sino también mediante los castigos para conductas indeseadas. Si bien menos cuantificables que los castigos económicos o los legales, las sanciones sociales no son necesariamente menos severas o menos efectivas. Una de sus mayores ventajas por sobre las sanciones formales es el grado en que economizan necesidad de conocimiento. En casos extremos, sin importar cuán bien disimulada se halle la transgresión, el propio transgresor se autoinflige castigos de conciencia, reflejando los valores culturales que le fueron implantados. Tales castigos autoinfligidos incluso han llevado al suicidio una pena de muerte escogida como preferible al hecho de seguir sufriendo los castigos internos por crímenes exitosamente disimulados ante el resto del mundo. Para la ley, por contraste, un crimen no debe solamente ser descubierto, sino también probado "más allá de toda duda razonable" y bajo estrictos tecnicismos legales; los costos del conocimiento *efectivo* (suficiente para la aplicación de sanciones legales) son mucho más elevados que los de las sanciones sociales informales. Más aun, los controles informales imponen restricciones previas que no puede imponer el derecho criminal. Muchos estudiosos del crimen y del castigo consideran las sanciones legales for-

20 Por ejemplo, por Dahl y Lindblom, *Politics, Economics and Welfare*, (University of Chicago Press, 1976), p. 392, y Richard A. Lester, "Snortcomings of Marginal Analysis for Wage Employment Problems", *American Economic Review*, marzo 1946, pp. 62-82.

21 F. A. Hayek, *Individualism and Economic Order* (University of Chicago Press, 1948), p. 32.

males sólo como un apoyo ocasional para los controles informales que bastan para mantener a la mayoría de las personas en el marco de la observancia de la ley.

Una medida de las sanciones puramente sociales o morales la entrega el hecho de operar incluso en circunstancias en que no hay en absoluto un poder formal. Entre los esclavos, por ejemplo, las tradiciones del grupo afectaban el comportamiento individual. En los Estados del sur norteamericano anterior a la Guerra de Secesión, cuando un esclavo varón y una esclava eran sorprendidos violando el toque de queda, las tradiciones de la comunidad esclava lo impulsaban a recibir voluntariamente los azotes de ella, además de los propios.²² En términos más generales, había una solidaridad de grupo que prohibía la traición a los dueños de esclavos²³ y alentaban las acciones destinadas a socorrer y protegerse mutuamente,²⁴ manteniendo vivos, además, los lazos familiares,²⁵ a pesar de la total ausencia de sanciones para la familia esclava y de cara a la hostilidad de la comunidad blanca hacia los lazos familiares de los esclavos.

Los controles puramente sociales son efectivos sólo en la medida que lazos emocionales personales conceden valor a la buena voluntad de otros, así como crédito a sus normas. Si las posibilidades sociales, así como las posibilidades económicas, están *inherentemente* limitadas, entonces la cuestión es sólo cuáles mecanismos o procesos institucionales en particular transmiten mejor dichas limitaciones a los individuos. Incluso si se permitiera institucionalmente la posibilidad de una libertad individual total bajo anarquía, ésta no podría *realizarse* sustantivamente, dado que los actos libres de uno limitarían los actos libres de un tercero, conduciendo hacia *menos* libertad en general, del mismo modo como una turba descontrolada que empuja en dirección a una puerta de escape durante un siniestro tiene menos posibilidades de alcanzar su meta a que si fuera evacuada de algún modo ordenado.

Dado que algunos procesos sociales deben transmitir limitaciones inherentes, la opción está entre diversas mezclas de persuasión, fuerza e inducción cultural. Menos de una implica más de otras. El grado de libertad que es posible está por tanto ligado al grado en el que las personas responden a la persuasión o la inducción. La "conformidad" tan lamentada entre británicos y norteamericanos puede estar relaciona-

22 Eugene Genovese, op. cit., p. 471.

23 Ibid., p. 622.

24 Ibid., pp. 379, 380-381, 382, 619.

25 Ibid., pp. 450-458; véase también Herbert G. Gutman, *The Black Family in Slavery and Freedom, 1750-1925* (Pantheon, 1976), passim.

da con la libertad que ha sobrevivido por siglos en ambas sociedades, mientras buena parte del mundo ha pasado de una forma de despotismo en otra. En todo caso, mientras más difícil resulte persuadir o inducir, tanto más es necesario forzar, dado que la gente debe acomodarse mutuamente de alguna forma si la vida ha de seguir en una sociedad interdependiente. La celebración del individualismo exacerbado significa, más allá de cierto punto, la aceptación de la fuerza —ya sea privada (crimen, levantamiento, vigilancia continua) o pública (autoritarismo)—. Los terroristas o amotinados que afirman que desean forzar a un gobierno democrático a "revelar" su "verdadera" naturaleza autoritaria o "fascista" están en los hechos simplemente revelando una de las transacciones fundamentales en todas las formas de sociedad, por democráticas o humanas que sean. Incluso puede haber sido la tolerancia o idealización de un individualismo desbocado lo que creó la mentalidad terrorista y el medioambiente en que podía florecer, hasta cierto límite, de tolerancia inherente. El fascismo, en efecto, surgió en Italia como respuesta a desórdenes públicos incontrolados.

Las culturas contienen muchas señales e inducciones para disuadir al individuo de alcanzar límites ulteriores, de un modo bastante similar a como una franja de advertencia especial en torno a los márgenes de una cancha de baloncesto nace saber a un jugador que está a punto de chocar contra una pared de hormigón cuando sólo está preocupado de hacerse de la pelota. Mientras más amplia sea esa franja y más sensible el jugador a la cambiante composición de la superficie bajo sus pies mientras persigue el balón, tanto más efectiva será la advertencia. Idealizar o celebrar como "individualistas" a aquellas personas que pasan por alto las señales e inducciones sociales, aumenta el riesgo de choques frontales con límites sociales inherentes. El menor precio de varias formas de desaprobación social en los hechos achica la franja de advertencia.

Las señales culturales son más efectivas, ya sea como advertencias o como guías hacia relaciones más positivas, cuando los individuos involucrados forman parte de la misma cultura. Mientras el racionalismo tiende a investigar las características culturales en términos de sus nimiedades específicas —que pueden ser pintorescas o "irracionales"— la verdadera función de esas señales culturales es transmitir información mediante un código prontamente comprendido por aquellos que lo emplean, de modo que la consistencia y condicionalidad son más importantes que los dispositivos particulares en sí. Alguien que se dirige a una mujer de modo deferente o interpela a un hombre diciendo, "perdóneme, señor ...", está estableciendo una estructura particular de intenciones en calidad de contrato implícito respecto de la re-

lación buscada, un contrato que entonces puede ser monitoreado por la otra parte para determinar cuánto de lo que sigue calza en efecto dentro de la estructura de la declaración de intenciones implícita. Un jovial "hola, palomita" o un "hey, Marcos", implica un conjunto de intenciones diferente, y está también sujeto al subsecuente monitoreo dentro de una estructura diferente, o a un rechazo frontal. No están en juego los significados específicos o los méritos de las palabras explícitas en sí. Es el contexto cultural dado el que transmite una constelación particular de intenciones, sin considerar los significados explícitos y gramaticales de las palabras. Allí donde coexisten lado a lado diferentes culturas o subculturas, o allí donde éstas se superponen, las mismas palabras u otras señales culturales transmiten diferentes significados a personas diferentes. Esto significa tanto mayores malentendidos como niveles más elevados de conducta defensiva o "seguros" existan para minimizar los peligros de los malentendidos. Más aun, los miembros menos cuidadosos o más intolerantes de las diferentes culturas adquieren una capacidad desproporcionada para crear conflictos intragrupal, dado que uno de los problemas de interpretación cultural, está determinando hasta qué punto un individuo o conjunto de individuos dado representan los sentimientos generales (especialmente de hostilidad) de otro grupo.

Los valores del individualismo son reconocidos no solamente en ciertas leyes y en los derechos constitucionales norteamericanos relativos a la privacidad, la libertad de conciencia, etc., sino también en doctrinas sociales de tolerancia, pluralismo y una generalizada actitud de vive-y-deja-vivir. Los límites del individualismo no pueden ser definidos estrictamente y fundidos en concreto para la posteridad. Es necesario reconocer, sin embargo, la naturaleza y las implicaciones de la transacción. Es particularmente necesario sopesar las exigencias de un desenfrenado individualismo a la luz de las limitaciones sociales inherentes, que sólo pueden cambiar su forma pero que no pueden ser eliminadas sin eliminar la civilización. Más aun, la pretensión de tolerancia individual no puede extenderse al punto de cancelar el derecho de terceras personas a juzgar como deseen lo que hace un individuo dado. Buena parte de la exigencia moderna de individualismo —incluyendo el *On Liberty* de John Stuart Mill— es un argumento en favor de la exención de retroalimentación social de parte de aquellos que juzgan negativamente el comportamiento individual. Tal exención es especialmente inconsistente cuando emana de quienes critican activamente al resto de la sociedad. Con todo lo democrático que puede ser el lenguaje en que se halla fraseada, no se trata de una demanda en favor de una igualdad de derechos

o de una libertad general, sino en favor de un privilegio especial no-recíproco.

La moralidad como insumo del proceso social está sujeta a retornos decrecientes y, ulteriormente, a retornos negativos. Sin moralidad alguna prevalecería la fuerza, una pérdida tanto para aquellos que son sometidos a ella como para la eficiencia del proceso social. Una pizca de honestidad y decencia reduce considerablemente los incesantes y desesperados esfuerzos *que*, en caso contrario, serían necesarios para proteger la vida y las pertenencias de todo otro ser humano. Más allá de cierto punto, la moralidad se torna fastidiosa para la autonomía individual. Finalmente, si cada individuo llegara a estar comprometido con la conducta moral tal cual él la ve, ninguna sociedad sería posible entre individuos o grupos diversos. Tanto Carlos Marx como Adam Smith concedieron que hay niveles de moralidad cuyas incompatibilidades destruirían una sociedad. Marx, en efecto, buscó esas incompatibilidades de moralidad —las ideologías— para destruir el capitalismo. Para Marx, esas ideologías estaban en última instancia basadas en el egoísmo de clase, pero el egoísmo directo podría avenirse y acomodarse para evitar la destrucción mutua, mientras los egoísmos ideológicamente consagrados se convierten en imperativos morales que ambas partes siguen hasta el punto de una confrontación fatal. Esa confrontación, por supuesto, es lo que Marx deseaba para el capitalismo, suponiendo que conduciría a una victoria del socialismo y al término de las condiciones que dieron vida a ideologías rivales basadas en clases. Obviamente, si hubiera pensado que confrontaciones ideológicas similares sobrevivirían bajo el socialismo, conduciendo a la misma autodestrucción de ese y todos los sistemas subsecuentes, entonces la vida se convertiría en una sola interminable confrontación y los méritos relativos de cualquier sistema dado poco significarían. Para Marx, una moralidad destructiva se justificaba únicamente en vistas del establecimiento de un orden racional y duradero al final de todo. Fue implacable en sus críticas contra aquellos que simplemente alentaban principios morales, sin consideración de sus destructivos costos sociales.²⁶

Smith reconoció el mismo principio de niveles de moralidad destructivos, pero se opuso a aquellos que "insisten en establecer, y en establecer de una vez, y a pesar de toda oposición"²⁷ lo que sea que requiere su posición moral. Contrastó

26 Véase, por ejemplo, Hans Mühlestein, "Marx and the Utopian Wilhelm Weitling", *Science & Society*, Invierno 1948, pp. 128-129.

27 Adam Smith, *The Theory of Moral Sentiments* (Liberty Classics, 1976), p. 381.

principios morales o ideológicos en abstracto —lo que él llamó "un cierto espíritu de sistema"— con "el amor por la humanidad" y un verdadero sentimiento de hermandad", que debía moderar el "fanatismo", bajo el cual los individuos se convierten en "víctimas de sus propios sofismas".²⁸ En contraste con "el hombre de sistema", el hombre de "espíritu público" "acomodará" las aversiones y aun los prejuicios de otros.

"Cuando no puede establecer lo correcto, él no desdeñará corregir lo erróneo; pero, al igual que Solón, cuando no pueda establecer el mejor de los sistemas de leyes, se esforzará por establecer el mejor que el pueblo pueda admitir".²⁹

Si bien de modos muy diversos, tanto Smith como Marx reconocieron que la moralidad, al igual que otros insumos del proceso social, se atiene a la ley de los retornos decrecientes, lo cual significa, en última instancia, retornos negativos. Las personas pueden ser excesivamente morales.

La moralidad puede ser crecientemente contraproductiva incluso allí donde todavía no ha alcanzado niveles que son categóricamente destructivos para toda la sociedad. Las políticas de "justicia social" a menudo son retrospectivas, mientras que sus efectos generan costos actuales y futuros. Más allá de cierto punto, esos costos pueden exceder los costos de la desigualdad inicial que se busca corregir. Si determinado grupo sufre una pérdida dada de X —ya sea que se mida en términos financieros u otros— a resultas de acontecimientos sociales más allá de su control o previsión, se lo puede considerar víctima de una injusticia social, que debería corregirse. Pero si el costo de corregir esa injusticia (nuevamente, ya sea en términos financieros u otros) consiste en un procedimiento que cuesta $2X$ a los contribuyentes o a terceras partes, entonces aquellos que tendrían que cargar con esos costos son igualmente víctimas de acontecimientos más allá de su control o previsión, y en mayor grado aun. La injusticia ha sido meramente reubicada en el espacio y en el tiempo, además de haber sido aumentada. Por ejemplo, con el fin de haber prevenido una injusticia retrospectiva para las personas activas en la industria de los caballos y de los coches de tiro (que se enrolaron en una actividad muchas veces centenaria de buena fe y que no tenían posibilidad alguna de prever que Henry Ford asomaba en el horizonte), el

28 Ibid., p. 379.

29 Ibid., p. 380.

gobierno podría haber inhibido de alguna manera la introducción del automóvil, pero con ello millones de otras personas, residentes en lugares aislados, habrían perdido una oportunidad de expandir sus horizontes de diversos modos, hecho que podría, a la larga, haber provocado una pérdida mayor que el traslado de las ocupaciones de la industria del caballo y de los coches de tiro a otro sector de la economía.

Un pueblo sensibilizado para actuar contra virtualmente cualquier injusticia es un pueblo implicado en una creación infinita de costos, incluyendo niveles artificialmente crecientes de nuevas injusticias. Confiscar una fortuna familiar originada injustamente en tiempos pretéritos equivale a crear incertidumbre en el presente para millones de propietarios de viviendas que se sacrificaron durante muchos años para lograr un hogar para sus familias. El gobierno puede no tener intención alguna de confiscar el segundo tipo de propiedad privada, pero una vez que la garantía común de la propiedad privada ha sido violada, aumenta la incertidumbre respecto del derecho de propiedad en general, lo que equivale a un costo *inmediato*, posible de medir en términos de dinero tangible por la declinación de los valores de mercado, sin importar acaso la eventualidad temida alguna vez llega a materializarse. En breve, la confiscación inmediata —o, más bien, destrucción— de parte del valor de otras propiedades se suscitaría en forma automática como resultado de un acto retrospectivamente justo de confiscar una fortuna mal habida, que bien podría ser sólo una pequeña fracción del total de pérdidas sufridas por millones de otras personas como, por ejemplo, los propietarios de casas particulares. Más aun, además de los costos inmediatos arbitrariamente impuestos de este modo a terceros, la justicia retrospectiva causa cambios de conducta prospectivos, por ejemplo, en este caso, una conversión generalizada de los bienes, de formas visibles e inmuebles como casas e industrias, a formas más disimuladas y portátiles, como el oro. Se verían también afectados los incentivos para planificar o trabajar a largo plazo, puesto que los horizontes temporales se encogen con una creciente incertidumbre, reduciendo el nivel de inversiones generadoras de trabajo del país. Los trabajadores desempleados, carentes tanto de viviendas como de fortuna, podrían contabilizarse entre las principales víctimas presentes y futuras de esa acción de justicia retrospectiva.

No se trata aquí ciertamente de pretender, en cuanto principio categórico, que todo acto de justicia o toda consideración de moralidad debe ser contraproducente. Se trata más bien de reconocer, como principio marginal, que una moralidad irrestricta en última instancia se torna contraproducente, incluso en términos de los principios morales mismos que se persiguen. La ley de los retornos decrecientes

se aplica a la moralidad, tal como a otros insumos sociales valiosos.

Además de aquella situación en que la moralidad se torna contraproducente en relación con su propio conjunto de valores, también se puede volver contraproducente por sus efectos sobre otros valores. Por ejemplo, la preocupación por la moralidad del privilegio individual puede llevar a ignorar importantes variables sociales que también están en juego. Puede formularse la pregunta de qué ha hecho realmente un individuo en particular para merecer la riqueza, los privilegios y el poder de ser rey —respuesta que generalmente se contesta con "nada"— cuando la cuestión social de verdadero peso puede ser aquella de los costos y beneficios de la monarquía en comparación con cualquier alternativa política realista que puede existir en un tiempo y lugar dados. En casos menos extremos, en los cuales el individuo ha realizado algún aporte a su propia fortuna, todavía se podrá formular la pregunta acaso fue suficiente para justificar sus ventajas, cuando una vez más la pregunta más sustancial podría ser si existen alternativas institucionales que puedan producir resultados sociales igualmente buenos para otros. El individuo afortunado puede tender a responder dentro del mismo marco moral en que se halla el crítico, autorrepresentándose como merecedor y llegando tal vez a considerarse a sí mismo como un "self-made-man", para emplear este giro increíblemente ingenuo y arrogante. Pero la cuestión social puede ser sistémica más que individual y una preocupación por la moralidad puede ser una distracción que aleja ote considerar aquello más de fondo.

Resumen e Implicaciones

Los procesos de toma-de-decisión sociales, sean formales o informales, encaran el mismo problema básico de buscar la maximización del bienestar sujeto a cierta restricción inherente, ya sea de tiempo, conocimiento o recursos económicos. Tanto las restricciones como el proceso de maximización son más fáciles de visualizar o de cuantificar en los procesos económicos, pero los principios aplicados en los procesos económicos son principios sociales generales. Los valores sociales en general son marginalmente variables: ni la seguridad ni la diversidad ni la articulación racional ni la moralidad son categóricamente "cosas buenas", de las que habría que tener más, sin límite. Todas están sujetas a retornos decrecientes y, en última instancia, negativos.

Si bien la interrogante crucial en relación con los procesos de toma-de-decisión sociales es acerca del impacto de esos procesos sobre la sociedad como un todo, los intentos de responder esa interrogante no pueden verificarse como si la

sociedad en cuanto un todo constituye la unidad de toma-de-decisiones. Lo que más bien debe considerarse son los incentivos y las limitaciones que encaran los verdaderos encargados de la toma-de-decisiones, a fin de determinar acaso sus decisiones pueden llegar a producir resultados socialmente óptimos. Es en gran medida una cuestión de cuán efectivamente es transmitido el conocimiento, no simplemente de cuán bien informada estuvo la decisión inicial, sino cuán efectivamente la retroalimentación controla modificaciones subsecuentes, *sin considerar* si quienes toman las decisiones quieren o no quieren cambiar. El conocimiento social efectivo es el conocimiento del impacto social que *obliga* a quienes toman las decisiones a ajustarse correspondientemente, tanto inicial como subsecuentemente, al igual como un efectivo conocimiento económico obliga a una empresa a ajustarse, bajo amenaza de bancarrota, a las preferencias de los consumidores. En cuanto las instituciones están aisladas de este conocimiento efectivo por definición, es cosa puramente optativa para quienes toman las decisiones hasta qué punto adquirir información relativa a las consecuencias sociales y hasta qué punto actuar acorde con ella. Dado que tal información conlleva sus costos, y dado que el hecho de reprimir las propias preferencias e intereses, así como admitir sus errores, involucra tal vez costos todavía mayores, existe un poderoso incentivo institucional a resistir la transmisión de conocimiento socialmente efectivo. La pregunta por la efectividad de las instituciones en relación con sus propósitos sociales (a diferencia de los propósitos de quienes las administran) es en gran medida una pregunta por la conductividad de la estructura de incentivos respecto del conocimiento externo.

El dinero obviamente es un sensible conductor del conocimiento allí donde está en juego la solvencia individual o institucional. La intercambiabilidad del dinero facilita más bien decisiones marginales que categóricas y permite la evaluación marginal de efectos altamente dispares en un medio observado. Ésto no equivale a la creación de una equivalencia artificial sino es el reconocimiento de una transacción inherente. Las opciones sopesadas no están limitadas a alternativas simultáneas sino se extienden a lo ancho del tiempo y del espacio, dado que implican ahorros e inversiones de diversos grados de madurez, así como decisiones inmediatas sobre consumo y producción. A pesar del contraste común entre consideraciones financieras y emociones personales, ambas comparten estas características en cuanto son conductores de conocimiento social hacia individuos a cargo de la toma de decisiones a través del espacio y del tiempo. La decisión de una familia de mudarse a una nueva casa implica ponderar consideraciones emocionales tan dispares como la necesidad

futura de que un niño en crecimiento cuente con su propio cuarto, la interrupción de las amistades de los niños mayores en el barrio, el efecto de la nueva escuela sobre sus futuras perspectivas universitarias (y de carrera profesional, por tanto), las tensiones emocionales impuestas al padre de familia por el costo del nuevo hogar, y muchas semejantes, que deben ponderarse todas en términos de la divisa emocional del bienestar de esa familia. Incluso si un individuo sólo toma la decisión, los lazos emocionales entre ese individuo y los otros miembros de la familia conducen las necesidades de éstos hasta el primero en forma de incentivos y limitaciones, que, típicamente, obligan a una decisión bastante diferente de lo que sería óptimo desde tan sólo el punto de vista de ese individuo. Un padre puede decidir, por ejemplo, radicar a su familia en los suburbios más alejados de una metrópoli por el bien de la seguridad de los niños, obligándose a asumir la diaria necesidad de un costoso viaje hasta la ciudad, a pesar de haber departamentos disponibles a poca distancia de su oficina y más cercanos a los centros de entretenimiento que disfruta junto a su esposa. Todas estas variables son intercambiables y varían marginalmente allí donde una elevada conductividad emocional transmite las necesidades presentes y futuras a quien toma las decisiones como incentivos y limitaciones sentidas personalmente. De este modo se genera el equivalente social del agente económico, que es un demandante residual y que, por tanto, puede funcionar con efectividad como un "monitor-no-monitoreado". En contraste, las reglas de una organización a menudo son categóricas, como en el caso en que una ordenanza municipal dispone que todos los empleados de las dependencias edilicias deben vivir dentro de los límites comunales, o cuando las regulaciones postales disponen que todas las encomiendas deben ser envueltas de un modo determinado.

El concepto de un "monitor no-monitoreado" provisto de un mandato amplio puede parecer dudoso en cuanto modo para lograr que determinada labor sea ejecutada. Disposiciones articuladas (descripciones de trabajos, reglas organizacionales, etc.) hechas cumplir por huestes de monitores son mucho más realistas. Sin embargo, la cuestión ulterior no es la plausibilidad sino los resultados. Los monitores no-monitoreados se cuentan entre las personas que más duro trabajan y se entregan con mayor tesón a sus tareas en una sociedad. Las madres y los hombres de negocios son ejemplos clásicos. En sus modos tan dispares, estos dos tipos de monitoreo no-monitoreados se han destacado por la intensidad y la durabilidad de sus esfuerzos y son a menudo exhortados por aquellos que están más cerca de "tomar las cosas a la ligera", aun cuando justamente éstos son a menudo los beneficiarios de sus desvelos. Niveles similares de dedicación

son mucho más raros entre los empleados comunes y corrientes del comercio o la industria, o entre los funcionarios públicos de bajo nivel, a pesar de hallarse ambos grupos sometidos a varios estratos de supervisores y a numerosas reglas articuladas. Una advertencia formulada a un funcionario público de que se tome las cosas "a la ligera" suscitaría sospecha de sarcasmo. Tampoco es cosa de que grupos diferentes de personas rindan de modo diferente debido a valores o psicología dispares. Los mismos individuos que actúan de modo tan deslucido como empleados del comercio o de la administración pública pueden, en su calidad de padres, entregar todo lo que está de su parte en beneficio de sus hijos.

Nadie es un monitor *absolutamente* no-monitoreado. Hay restricciones legales para la administración de las empresas y leyes que castigan el abandono o maltrato de los niños. Sin embargo, esas leyes escasamente cubren el alcance o la intensidad de los esfuerzos desplegados en la actividad comercial o progenitora. El hombre de negocios que trabaja incluso de noche, o los fines de semana, usualmente va mucho más allá de lo que es necesario para evitar ser despedido o para evitar que su empresa sea demandada o entre en quiebra. De modo similar, la mayoría de los padres probablemente podrían reducir los esfuerzos y gastos que realizan en favor de sus hijos a la mitad, sin llegar al punto de ser legalmente demandables por abandono o maltrato. En efecto, los mayores gastos que suscitan los hijos suelen aparecer cuando les tocan los estudios superiores, es decir, a una edad cuando los padres ya no tienen una responsabilidad legal por ellos. En breve, incluso allí donde hay reglas formalizadas, la racionalidad articulada de esas reglas no comienza a explicar los esfuerzos y sacrificios de los monitores no-monitoreados. Es la elevada conductividad, tanto en dinero como en lazos emocionales, la que transmite el conocimiento de las necesidades de terceros con un efecto tan espectacular.

Una elevada conductividad equivale a economizar un conocimiento costoso de un modo muy similar a como la transmisión de electricidad a través de alambres de cobre economiza costos de generación, a pesar de ser físicamente factible transmitir electricidad a través de materiales menos conductores. La conductividad del sistema nervioso humano también economiza conocimiento. Un bebé retira de golpe su mano desde un objeto caliente sin necesidad de saber cómo el calor destruye sus tejidos. El raro fenómeno médico de personas cuyo sistema nervioso no transmite el dolor también demuestra cómo la conductividad es un economizador de conocimiento. Tales personas deben practicarse con mucha frecuencia exámenes médicos completos, pues no perciben ninguno de los dolorosos síntomas que alertan al resto de nosotros para que nos preocupemos intelectualmente o que nos

incapacitan de algún modo para continuar con una actividad perniciosa. En sustitución, esas personas deben buscar cantidades considerablemente mayores de costoso conocimiento médico. Algunas veces este tipo de personas han sido llevadas a la carrera desde una consulta médica de rutina a un pabellón quirúrgico para ser operadas de apendicitis aguda, la que no se había manifestado a través de la sensación de dolor. En la medida que las instituciones sociales se hallen aisladas del dolor de la retroalimentación, pueden soslayar situaciones o condiciones peligrosas, o, si no, pueden requerir enormes cantidades de conocimiento para preservarse a sí mismas o a la sociedad toda. En ocasiones las instituciones buscan deliberadamente aislarse o anestesiar-se de una retroalimentación dolorosa, aunque ello algunas veces ocurre como consecuencia involuntaria del modo cómo han sido establecidas las unidades de toma-de-decisión, por ejemplo, una autoridad especial de ferrocarril metropolitano que es indiferente a las lesiones y muertes que causan sus políticas de seguridad entre los pasajeros de autobuses o automóviles.

Una toma-de-decisiones social efectiva no necesita depender de la transmisión de una retroalimentación explícita a quienes toman las decisiones y tampoco de la racionalidad y comprensión de éstos en reacción a esa retroalimentación. Allí donde los individuos, las instituciones o los procesos compiten por la supervivencia, logran sobrevivir los mejores adaptados, ya sea que su adaptación se deba a la fuerza de su mente o a su buena estrella y los beneficios sociales son maximizados en ambos casos. El mérito individual no es necesario ni suficiente para una toma-de-decisiones social óptima.