

---

## LA ILEGALIDAD, LOS META-ORDENAMIENTOS Y LAS META-PREFERENCIAS

---

*Jorge Iván González\**

Las categorías meta-preferencia y meta-ordenamiento facilitan la comprensión de la forma como las personas y las sociedades van rediseñando la frontera entre lo legal y lo ilegal. La razón de ser de algunas prácticas ilegales como la corrupción, el lavado de activos, la falsificación y la adulteración, podría entenderse mejor desde un enfoque analítico que examine la forma como se traslapan las preferencias y los ordenamientos. Las meta-preferencias y los meta-ordenamientos se aplican tanto a la racionalidad individual, como a la colectiva. Estas nociones de racionalidad corresponden a la distinción entre elección individual y colectiva (Arrow 1951, 1963; Sen 1970). Elster (1988) introduce dos categorías más: la racionalidad estrecha y la racionalidad amplia. La primera se define en términos de consistencia. La consistencia significa maximización, que se expresa como transitividad. La segunda abarca los aspectos sustantivos de las creencias y los deseos. En lenguaje de Elster (1988) las creencias y los deseos son las razones. A las creencias está asociada la noción del juicio y a los deseos la de autonomía-heteronomía. Las dimensiones individual y colectiva se aplican tanto a la racionalidad estrecha, como a la racionalidad amplia. La discusión clásica sobre la consistencia entre la elección individual y la elección colectiva (Arrow 1951, 1963; Buchanan y Tullock 1962; Sen 1970) se enmarca en la racionalidad estrecha, porque el punto neurálgico del debate es la consistencia formal. Las reflexiones sobre la naturaleza de las razones (creencias y deseos) que motivan la elección se inscriben en el contexto de la racionalidad en sentido amplio. Mientras que el meta-ordenamiento se acerca a la racionalidad estrecha, la meta-preferencia tiene una relación más directa con la racionalidad en sentido amplio.

\* Profesor de las universidades Externado de Colombia y Nacional.

La discusión sobre los meta-ordenamientos y las meta-preferencias es relevante porque evita caer en dos posiciones extremas. La primera es aquella que busca explicar las razones (deseos y creencias) que motivan la acción a través de un discurso moralizante que imposibilita la pregunta por la naturaleza de los deseos y de las creencias. La explicación moralista pretende indagar por los orígenes de la acción, cuando realmente lo único que logra es imponer una coraza que impide analizar las motivaciones subyacentes a la elección y a la acción correspondiente. Aunque el juicio moralista es explícito en temas como la corrupción, el contrabando, la prostitución, la droga, etc., también sirve de criterio valorativo frente a decisiones cotidianas más sencillas: vestido, automóvil, sitio de vivienda, etc.

La segunda posición extrema es la de la teoría microeconómica convencional. Este enfoque sólo tiene en cuenta la preferencia revelada, dejando de lado la reflexión sobre las razones que subyacen a dicha preferencia. Mientras que la visión moralista trata de preguntarse por las razones de la elección, la microeconomía de texto no ve más allá de las consecuencias de la elección en términos de bienes y de precios.

Los meta-ordenamiento y las meta-preferencias son individuales y sociales. Y de la una no se deriva por agregación la otra. La tensión entre los intereses del individuo y los del grupo, que describe magistralmente Olson (1965), también existen en el campo de los meta-ordenamientos y las meta-preferencias. El meta-ordenamiento es el ordenamiento de los ordenamientos de preferencias<sup>1</sup>.

La relación transitiva

$$1. \forall x, y, z \in S: (x R y \ \& \ y R z) \rightarrow x R z$$

refleja un ordenamiento de las preferencias.  $xRy$  es una relación binaria entre  $x, y$ . La relación binaria puede especificarse sobre el conjunto  $S$ .  $R$  es un subconjunto de  $S \times S$ , que incluye todos los pares  $(x, y)$ , así que  $x \& y \in S$ . Afirmar que la relación  $xRy$  existe, es equivalente a decir que  $(x, y) \in R$ .  $x, y$  son opciones alternativas.  $R$  incluye las relaciones de preferencia (P) e indiferencia (I). Así que  $xPy$  significa que  $x$  es Preferido a  $y$ .  $xIy$  significa que  $x$  es Indiferente a  $y$ .

Esta formulación general puede aplicarse tanto a los individuos como al grupo, o la sociedad, pero aceptando de antemano que el paso de meta-ordenamientos individuales a meta-ordenamientos

1. El meta-ordenamiento es una categoría que utiliza frecuentemente Sen (1974, 1976, 1977, 1979).

sociales no es ajeno al problema de imposibilidad planteado por Arrow (1951).

Para representar el meta-ordenamiento recurrimos, a título de ejemplo, a dos ordenamientos. Uno (L) que respeta la ley. Otro (H) que responde a la lógica de los precios. En este último caso la persona elige el bien que maximice el beneficio, aun si esta escogencia le implica ir en contra de la ley. Supongamos que el artículo de marca (m) es más caro que el falsificado (f). En el momento de hacer la elección el comprador sabe que el bien f es falsificado. Para m,  $f \in S$ , el ordenamiento L es de la forma

2. L:  $m P_i f$

El individuo i prefiere el bien m al bien f, porque respeta la ley y se niega a comprar artículos falsificados. Dentro del abanico de institucionalistas, los autores que consideran que las instituciones son las reglas, le dan una importancia central a los ordenamientos tipo L<sup>2</sup>. Si L se constituye en el meta-ordenamiento de los agentes que participan en el mercado, habrá transparencia y mayor garantía de que los mercados operen eficientemente. El argumento no cambia si L incluye no sólo las reglas formales sino las informales. Desde la óptica del institucionalismo neoclásico, para que el mercado opere con fluidez es necesario que los contratos realizados por los agentes sean aceptados y, entonces, el respeto a los derechos de propiedad adquiere un estatuto privilegiado. Las instituciones regulan las interacciones sociales que sostienen la competencia y la cooperación, disminuyen la incertidumbre y moldean las decisiones de los agentes.

De alguna manera la regla es la expresión de una decisión colectiva. En sentido estricto no todas las reglas son el resultado de un proceso de elección colectiva. Hay convenciones que con el paso del tiempo se van convirtiendo en reglas. Para Buchanan (1989) el orden constitucional no es espontáneo sino que nace de una elección racional. Pero desde su perspectiva procedimentalista debe buscarse que las reglas sean lo más sencillas posibles, con el fin de facilitar el consenso o el cuasi-consenso<sup>3</sup>. Y una vez que las dinámicas institucionales están marchando, los individuos saben a qué atenerse y ello incide positivamente en el bienestar de la sociedad<sup>4</sup>. Es más fácil llegar a

2. Por fuera del campo neoclásico, y aun dentro de éste, hay institucionalistas que consideran que las instituciones son mucho más que las reglas.

3. El cuasi-consenso es equivalente a la "regla del 20% de protesta", Buchanan y Tullock (1962) p. 74.

4. "El economista no evalúa los resultados del intercambio de manera teleológica teniendo como patrón alguna medida escalar previamente definida y conocida.

acuerdos sobre reglas y procedimientos que sobre consecuencias. Mientras más estrecho sea el núcleo de contratación de la caja de Edgeworth, serán más eficientes las transacciones.

Piensa Buchanan que las funciones de bienestar social de Arrow (1951, 1963), o las de decisión social de Sen (1970), tienen la desventaja de que proponen un resultado, una consecuencia, que difícilmente genera consensos o cuasi-consensos. Por tanto, continúa Buchanan, en lugar de evaluar la situación presente con respecto a un postulado ético, más o menos arbitrario, es necesario analizar la imparcialidad de los procedimientos. Esta segunda alternativa, que es más sencilla y segura que la primera, redundaría en un “beneficio mutuo”.

El planteamiento de Buchanan y de los otros autores procedimentalistas es válido siempre y cuando el Estado y la sociedad respeten las reglas. El grado de acatamiento de la ley está muy marcado por una dinámica que tiene dos momentos: el que conduce a la formulación de la norma y el que lleva a su aplicación<sup>5</sup>. Antes de definir las reglas, los individuos participan y opinan, pero una vez que éstas han sido aceptadas, las personas deben acatarlas. Estos comentarios son suficientes para mostrar la riqueza analítica que encierra un ordenamiento del tipo L.

En el caso del ordenamiento H,

3. H: f P<sub>j</sub> m

la persona j prefiere el artículo falsificado porque es más barato que el de marca. Para no complicar la presentación, supongamos que las diferencias de calidad entre los artículos falsificados y de marca no son relevantes. Entre los ordenamientos L, H, podrían establecerse dos meta-ordenamientos.

4. L P H  $\vee$  H P L

$\vee$  significa disyunción. L es preferido a H, o H es preferido a L<sup>6</sup>. Tanto en el espacio de los ordenamientos, como en el de los meta-

En lugar de ello, examina si el intercambio ha mejorado la utilidad de cada participante. Encontrará que hay un beneficio mutuo si el *proceso* ha sido imparcial y decoroso, si no ha habido imposición ni fraude, y si ambos participantes han realizado una transacción voluntaria”, Buchanan (1989), p. 89, subrayado en el original.

5. De manera general, Buchanan habla de los momentos pre y post constitucionales.

6. Las relaciones de preferencia de los meta-ordenamientos son un cuasi-orden. En la teoría de la elección una relación de preferencia es un orden si es reflexiva,

ordenamientos, las anteriores relaciones de preferencia son fuertes, en el sentido de que no hemos incluido la posibilidad de que el individuo sea indiferente.

El consumidor se encuentra frente a dos ordenamientos posibles: el que responde a la norma (L) y el que se guía por los precios (H)<sup>7</sup>. En una sociedad anglosajona, respetuosa de la norma, entre los dos ordenamientos es muy probable que el consumidor escoja el ordenamiento L: prefiere el artículo de marca (m) al falsificado (f). El meta-ordenamiento, o el ordenamiento de los ordenamientos colocará en primer lugar al ordenamiento L y después al ordenamiento H. En una sociedad como la colombiana, en la que la norma no tiene tanto peso, el meta-ordenamiento puede inclinarse a favor de H. Y, por tanto, el consumidor termina decidiéndose por el artículo f, que es más barato que m.

El meta-ordenamiento tiene la virtud de que al priorizar los ordenamientos facilita la comprensión de las disyuntivas que enfrentan continuamente las personas. El paso de los ordenamientos a los meta-ordenamientos obliga a introducir criterios de elección adicionales a los del ordenamiento. Aun si el ordenamiento es monista, el examen de meta-ordenamientos alternativos hace que los juicios sean más plurales. Desde el ángulo del meta-ordenamiento la elección utilitarista adquiere nuevas dimensiones. La escogencia entre las mercancías m, f, que inicialmente es de corte utilitarista, adquiere un carácter cualitativamente diferente cuando se involucran los meta-ordenamientos L y H, ya que las personas no sólo explicitan sus preferencias sino que también definen su posición frente a la norma.

Pero en los términos en que lo hemos definido, el meta-ordenamiento tiene una debilidad: supone que los criterios que rigen cada ordenamiento son diáfanos. En el ejemplo anterior las lógicas que determinan los ordenamientos L y H son claras. Allí no hay duda sobre el significado y la legitimidad de la norma, ni sobre la transparencia del sistema de precios. El seguimiento lineal de un meta-ordenamiento puede llevar a posiciones intransigentes y simplistas. En la realidad los procesos de elección son más complejos. El meta-ordenamiento es insuficiente para explicar las razones (deseos y

completa y transitiva. Es un cuasi-orden si es reflexiva y transitiva (Sen, 1970). Ver también, González (1998).

7. Desde la perspectiva de autores como Davis y North (1971), Coase (1988), Buchanan y Tullock (1962), Buchanan (1989), la sociedad debe organizarse de tal manera que los meta-ordenamientos basados en la norma claramente primen sobre los otros.

creencias) de la elección, porque los espacios de las preferencias son borrosos y difusos<sup>8</sup>.

La falta de claridad en cada uno de los espacios de preferencia lleva a la conformación de meta-preferencias que mezclan espacios. La meta-preferencia indaga por la naturaleza de las preferencias. Se pregunta por los aspectos sustantivos del sistema de creencias y deseos. La meta-preferencia examina la forma como las creencias y los deseos conforman la preferencia en el proceso de elección racional. No todas las creencias y deseos se manifiestan en elecciones. Puedo desear sin tomar ninguna decisión para que mi deseo se cumpla. La preferencia que no se traduce en elección no es “preferencia revelada”, como afirma la teoría de la elección racional.

La racionalidad no implica que todos los procesos de elección sean deliberativos, o conscientes. En un sinnúmero de circunstancias de la vida cotidiana escogemos sin que medie una deliberación consciente. La racionalidad es compatible con la no consciencia. Si afirmamos que una acción es racional porque a través de ella se busca la consecución de una meta, la elección que lleva a la acción no siempre es consciente. La distinción entre los dos tipos de elección (consciente y no consciente), que es explícita en el trabajo clásico de Simons (1945, p. 3), le abre margen a la no consciencia en la formación de las meta-preferencias.

El análisis de la meta-preferencia es relevante porque normalmente se confunden espacios y los ordenamientos no siguen una lógica clara. La meta-preferencia explica por qué razón las preferencias no responden a una sola dimensión. La preferencia mezcla lógicas cuando, por ejemplo, la persona que le compra un equipo de sonido a un contrabandista le pide garantía. En este caso, la preferencia del consumidor no sigue un ordenamiento claro, ya que si actúa de acuerdo con las normas legales, no le compra el equipo al contrabandista. Y si acepta el ordenamiento ilegal, no le pide al vendedor una garantía. La preferencia por el equipo de sonido ofrecido por el contrabandista mezcla ordenamientos que corresponden a espacios diferentes. La convivencia ambigua con los sanandresitos, la pasividad frente a la falsificación y la adulteración, son actitudes que reflejan la presencia de espacios heterogéneos en la conformación de las preferencias<sup>9</sup>.

Examinemos las tres preferencias siguientes

8. El panorama se complica si incorporamos en el análisis la ilusión y las distorsiones en las percepciones, Piattelli-Palmarini (1994).

9. González (1996); González y Jiménez (1998, 1999); U. Externado de Colombia (1998).

5.  $P^U = P(U)$   
 $P^A = P(U, NS)$   
 $P^S = P(BM, RE, VG)$

Cada tipo de preferencia es función de un sistema de meta-preferencias.  $P^U$  es la preferencia utilitarista. La meta-preferencia representa la utilidad como deseo (U). Los comentarios de Sen (1985, pp. 61 y ss.) sobre el utilitarismo, como fundamento informacional del bienestarismo (FIB) se inscriben en el campo de lo que hemos llamado la meta-preferencia. Una meta-preferencia monista, fundada en la utilidad como deseo, lleva a que la persona escoja lo que le gusta. Pero la forma como elige depende del meta-ordenamiento. Si al individuo le gustan los equipos de sonido y es respetuoso de la ley no lo comprará en un sanandresito. En este caso la preferencia no entra en conflicto con los meta-ordenamientos alternativos, y el comportamiento del individuo puede ser racional en tanto mantiene la transitividad.

La preferencia  $P^A$  está determinada por el deseo y por la convicción de no-sanción (NS). Es el caso de la persona que no sólo compra un equipo de sonido sabiendo que es de contrabando sino que, además, le pide garantía al vendedor. La preferencia resulta de la combinación del gusto por el equipo con la certeza de que no será sancionado. Los meta-ordenamientos del tipo L o H ya no tienen sentido porque la frontera entre lo legal y lo ilegal es difusa. Cuando se avanza por estos terrenos es muy fácil violar la consistencia propia de la racionalidad en sentido estrecho. Las combinaciones de U y NS no siguen un patrón claro. El comportamiento del individuo fácilmente puede romper la transitividad. Los ordenamientos que responden a las lógicas L o H cumplen con la transitividad, que es una condición de racionalidad. En cambio, los ordenamientos de las preferencias que responden a una meta-preferencia del tipo (U, NS) no necesariamente son transitivos.

En el caso de L, la transitividad implica que

6. Ordenamiento tipo L  
 $\forall f, m, k \in S: (m P k \ \& \ k P f) \rightarrow m P f$

El conjunto S reúne las alternativas posibles, k es un bien de dudosa procedencia, el comprador cree que es de marca, aunque ha sido importado sin los requisitos legales. El consumidor no tiene la certeza de que es falsificado (f), pero tampoco está seguro de que se trata de un bien de marca (m). Por esta razón, m es preferido a k, pero k es

preferido a f. En el caso de un ordenamiento tipo H también se cumple la transitividad. Si la persona opta por el ordenamiento tipo L tiene el derecho de exigirle al vendedor que le entregue todos los documentos relacionados con la garantía del equipo de sonido. Si escoge el ordenamiento tipo H no pide garantía porque acepta la regla básica de juego: si el equipo ha sido adquirido de manera ilegal no es posible que la garantía pueda ser validada. Pero cuando hay una preferencia como  $P^A$  no necesariamente se cumple con la transitividad.

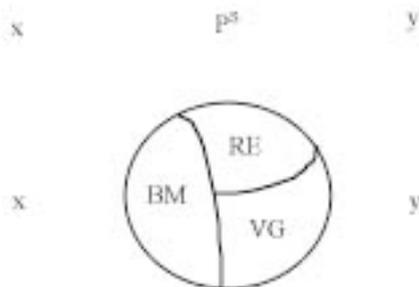
$$7. \forall f, m, k \in S: (k P^A m \ \& \ k P^A f) \rightarrow m ? f$$

Si  $k$  es  $P^A$  a  $m$  y  $k$  es  $P^A$  a  $f$ , no es posible precisar si  $m$  es preferido a  $f$ .

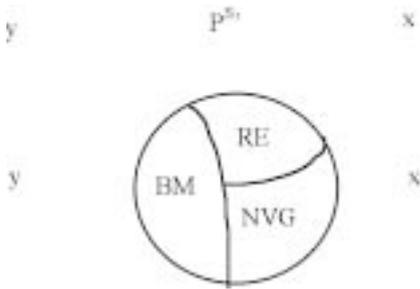
Un ordenamiento de preferencias como  $P^A$  o  $P^S$  tiene tres características: i) no es completo, ii) es multiespacio, y iii) no es consistente a lo largo del tiempo. El ordenamiento es *incompleto* porque no cubija todas las alternativas de elección posibles. Hay opciones que no están incluidas. Las características ii) y iii) llevan a la intransitividad.

La preferencia  $P^A$  es *multiespacio* porque los ordenamientos responden a lógicas que corresponden a espacios diferentes. Es inevitable que los espacios se traslapen. La actitud del sicario que reza antes de disparar refleja muy bien el carácter multiespacial de la preferencia. Llamemos  $P^S$  a la preferencia del sicario. La meta-preferencia está conformada por una convicción religiosa (RE) que se mezcla con la necesidad de conseguir dinero para pagar la operación de la madre (BM) y con la sed de venganza (VG). Y gracias a la combinación de los ordenamientos correspondientes a cada espacio, el sicario termina justificando el crimen. RE, BM y VG mezclan creencias y deseos. Este sistema de meta-preferencias claramente es más complejo que el que subyace a la preferencia  $P^U$ .

FIGURA 1  
RESULTADO DE LA PREFERENCIA  $P^S$  EN FUNCIÓN DE LA META-PREFERENCIA



La parte superior de la figura representa la preferencia  $P^S$ .  $x$  es matar, y es no matar. La meta-preferencia subyacente a  $P^S$  tiene tres componentes BM, que es el bienestar de la madre; VG, que es la sed de venganza; RE, que representa la voluntad de buscar apoyo de la divinidad para la realización del asesinato.



La parte inferior de la figura representa otro sistema de meta-preferencias, que en lugar del componente VG incluye NVG, que es la ausencia de sed de venganza.

La figura 1 muestra la forma como se componen las meta-preferencias que determinan las preferencias  $P^S$  y  $P^{S^*}$ . Los resultados de ambos sistemas son radicalmente distintos. Mientras que  $P^S$  conduce al asesinato ( $xP^S y$ ),  $P^{S^*}$  no ( $yP^{S^*} x$ ).

Si en el lenguaje de Elster (1988) las creencias y los deseos son las razones que motivan la elección, la meta-preferencia es la explicitación de la forma como las diversas creencias y los deseos se van mezclando en el proceso de elección. En el enfoque neoclásico convencional, las preferencias que el individuo revela corresponden a un sistema de meta-preferencias que puede ser relativamente sencillo como el que subyace a  $P^U$ , o sumamente complejo como el que determina  $P^S$ . La naturaleza multi-espacio de las meta-preferencias lleva a que las fronteras entre sus componentes (BM, RE, VG en el caso de  $P^S$ ) sean difusas.

Finalmente, los ordenamientos de preferencias del tipo  $P^A$  y  $P^S$  *no son consistentes* a lo largo del tiempo porque la percepción de las prioridades va cambiando. Si los espacios se traslapan las motivaciones se confunden. Y algo que era claro ayer, hoy es confuso. La dimensión temporal incrementa las incertidumbres que hacen más evidente la “debilidad de la voluntad” (Elster 1988), y que se traducen en inconsistencias intertemporales. La “regla de oro modificada” de los modelos de crecimiento contemporáneos es una manifestación de esta debilidad de la voluntad. Hay debilidad de la voluntad porque la tasa de preferencia intertemporal es superior a la que sería compatible con el óptimo. Pero, a diferencia de Elster, los modelos de crecimiento suponen que una vez se ha expresado la debilidad de la voluntad, ésta ya no se modifica.

El panorama anterior es más complejo cuando las preferencias  $P^A$  y  $P^S$  están sometidas a meta-ordenamientos. Las creencias y los deseos que marcan la meta-preferencia también pueden condicionar la elección entre ordenamientos. Tanto el meta-ordenamiento como la meta-preferencia cubren los ámbitos privados y colectivos. En ambos

casos los determinantes sociales y culturales juegan un papel central. Las lógicas transitivas de los meta-ordenamientos son más claras cuando el sistema de meta-preferencias subyacente es sencillo, como sucede con la preferencia del tipo P<sup>U</sup>. Al interpretar el espíritu de la Constitución del 91, las sentencias de la Corte Constitucional corresponden a una elección colectiva. El juez constitucional decide entre meta-ordenamientos. Los textos de las sentencias constitucionales expresan muy bien el conflicto entre ordenamientos alternativos. Y a partir de la lógica jurídica se derivan con relativa claridad las relaciones de transitividad. La secuencia de los ordenamientos no puede seguirse con facilidad cuando la preferencia de los jueces constitucionales está determinada por meta-preferencias en las que intervienen además de los aspectos jurídicos, consideraciones sobre la viabilidad financiera de la elección, o la estabilidad política, etc.

Por razones de orden cultural, histórico, antropológico, sociológico, etc., los colombianos elegimos con criterios diferentes a los de los ingleses. Nuestra manera de asimilar la ley favorece la extensión de las meta-preferencias. Los ejemplos abundan. Los individuos que viven en condiciones de informalidad no logran percibir la frontera entre lo legal y lo ilegal. Es frecuente encontrar personas que participan activamente en una cadena de falsificación sin ser conscientes de que están infringiendo la ley. Un caso típico es el de los recicladores que buscan envases en buen estado, sin saber que posteriormente serán reutilizados con productos adulterados.

El análisis de las características multiespaciales de las preferencias ayuda a entender por qué entre nosotros la ley no tiene tanta fuerza como en las culturas anglosajonas. Los colombianos nos diferenciamos de los anglosajones no sólo porque el meta-ordenamiento es diferente, sino porque involucramos un sistema de meta-preferencias en el que lo legal queda subsumido por otras consideraciones. El meta-ordenamiento y la meta-preferencia introducen fisuras y borrosidades que dificultan la comprensión de las motivaciones que guían la acción de los diferentes agentes<sup>10</sup>.

10. En las entrevistas del trabajo de campo realizado por la Universidad Externado de Colombia (1999) sobre falsificación y adulteración se observa que, en mayor o menor medida, todos los agentes alimentan estas borrosidades. Las fisuras y zonas grises son de muy diverso tipo. Por ejemplo, en algunas empresas el departamento de seguridad persigue a los falsificadores/adulteradores y ubica el taller clandestino. Posteriormente se avisa a la policía y a las instancias correspondientes para que realicen el allanamiento y la aprehensión del delincuente. En vista de que las dependencias gubernamentales encargadas del control y de la vigilancia son incapaces de cumplir plenamente sus funciones, la empresa no tiene más alternativa que asumir por cuenta propia tareas de naturaleza policiva. El comportamiento de las autoridades es funcional al de las empresas. En lugar

En los estudios económicos sobre corrupción, criminalidad y violencia se busca mostrar que el meta-ordenamiento predominante es la relación costo-beneficio. Desde el estudio de Buchanan y Tullock (1962), hasta los trabajos contemporáneos<sup>11</sup>, los economistas se han esforzado por mostrar la racionalidad inherente a los comportamientos ilegales. Esta aproximación termina mostrando la predominancia de lo que hemos llamado el meta-ordenamiento H, que corresponde en líneas generales al meta-ordenamiento costo-beneficio. Este enfoque se inscribe en el contexto de la racionalidad estrecha porque su propósito principal es la búsqueda de la consistencia formal. Ya hemos dicho que como el meta-ordenamiento respeta la transitividad puede ser consistente. Los estudiosos del tema reconocen que la consistencia no siempre se logra y que aun en el marco de la racionalidad estrecha puede haber problemas de consistencia<sup>12</sup>. La preocupación de la teoría económica por la definición del meta-ordenamiento predominante ha llevado a dejar de lado el examen de las meta-preferencias. El análisis costo-beneficio que puede aplicarse al estudio de los meta-ordenamientos es incapaz de dar cuenta de las meta-preferencias. El estudio de las meta-preferencias obliga a pensar la racionalidad en sentido amplio y, desde esta perspectiva, la consistencia formal y la transitividad dejan de ser propiedades relevantes.

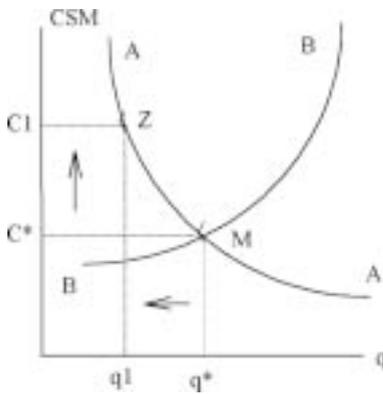
Cuando el meta-ordenamiento básico se expresa en términos de costo-beneficio, la valoración moral del acto es funcional a dicha percepción. Klitgaard (1988, p. 24) ha realizado numerosos ejercicios mostrando que el nivel óptimo de las prácticas ilegales no es cero. Los comportamientos ilegales, como la corrupción, están presentes en todas las sociedades.

de tomar la iniciativa, las autoridades esperan pasivamente a que el encargado de seguridad de la empresa les avise y les indique la ubicación exacta del taller donde se hace la producción ilegal. Los procedimientos, tanto de la empresa, como de las autoridades, alimentan las borrosidades y las zonas grises, de tal manera que en los hechos no es clara la frontera que marca la responsabilidad de las empresas y de las autoridades. Los organismos de seguridad terminan delegando en las mismas empresas su responsabilidad, mientras los falsificadores empiezan a reconocer que se enfrentan más a una justicia privada que pública.

11. Klitgaard (1983, 1988, 1993, 1994), Rubio (1995, 1996, 1998, 1999), Davis y North (1971), Cárdenas y Steiner (1998), Bayley (1966).

12. Es el camino analítico abierto por Arrow (1951).

FIGURA 2  
RELACIÓN ENTRE EL COSTO DE LA PRÁCTICA ILEGAL  
Y EL COSTO DE REMOVERLA



El eje horizontal representa el monto de la actividad ilegal ( $q$ ). El eje vertical es el costo social marginal (CSM). La curva  $AA'$  es el costo de remover la práctica ilegal y la curva  $BB'$  corresponde al costo de lo ilegal (Klitgaard 1988, p. 26).

La disminución de la ilegalidad de  $q^*$  a  $q_1$  implica un aumento de los costos de  $C^*$  a  $C_1$ .

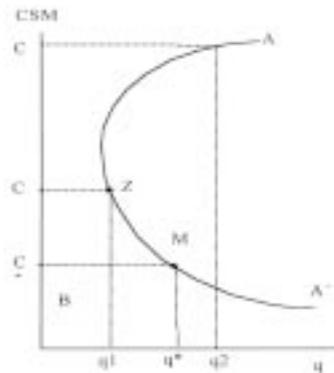
Fuente: Reelaboración de González y Jiménez (1998) a partir de Klitgaard (1988).

La figura 2 ayuda a entender por qué razón el nivel óptimo de la actividad ilegal no es cero.  $M$  es el punto de corte de las curvas.  $AA'$  refleja el costo de remover la práctica ilegal, y la curva  $BB'$  representa el costo que tiene el comportamiento ilegal. Estos costos no son exclusivamente monetarios. El nivel de ilegalidad correspondiente a  $M$  es  $q^*$ . Como la ilegalidad no es cero, la sociedad debe soportarla a un costo  $C^*$ . El punto  $M$  es de equilibrio porque el costo de remover lo ilegal es igual a su costo social. El punto  $M$  significa que la sociedad termina conviviendo con algún grado de ilegalidad. La diaphanía del análisis de Klitgaard es compatible con una meta-preferencia unívoca. Pero el asunto se complica cuando se introducen meta-preferencias más complejas.

La figura 3 muestra las distorsiones causadas por las meta-preferencias que conforman preferencias del tipo  $P^A$  y  $P^S$ : los mayores gastos destinados a remover las prácticas ilegales no necesariamente se manifiestan en una disminución de tales comportamientos. Lo que sucede con el sistema judicial colombiano ilustra bien esta situación: el incremento del gasto público destinado a la justicia no se ha reflejado en una disminución de la impunidad. El espacio borroso que existe entre lo legal, lo ilegal, lo legítimo y lo ilegítimo, impide que haya una relación directa entre el mejoramiento del sistema de justicia y la disminución del delito. Nuestra sociedad convive fácilmente con la ilegalidad. Los altos niveles de violencia, la impunidad, el narcotráfico, el contrabando, etc., son expresiones de la poca disposición que existe para respetar las leyes. Dados los altos

costos que significa acudir al sistema judicial colombiano, es usual que los individuos prefieran recurrir a mecanismos de justicia privada para resolver sus conflictos. Pero el análisis costo-beneficio es insuficiente para explicar por qué razón los individuos optan por la justicia privada.

FIGURA 3  
EL COSTO DE REMOVER LA FALSIFICACIÓN/ADULTERACIÓN EN PRESENCIA DE UNA META-PREFERENCIA COMPLEJA



El eje horizontal representa el monto de la actividad ilegal ( $q$ ). El eje vertical es el costo social marginal (CSM). La curva  $AA'$  es el costo de remover lo ilegal.

A pesar de que en  $C2$  los recursos destinados a acabar con la ilegalidad son mayores que en  $C1$ , la práctica ilegal aumenta: pasa de  $q1$  a  $q2$ .

La inconsistencia reflejada en la figura 3 tiene dos implicaciones. Primero, pone en evidencia la intransitividad del meta-ordenamiento basado en la lógica costo-beneficio. Segundo, explicita las limitaciones explicativas de los meta-ordenamientos y la necesidad de considerar en el análisis las meta-preferencias. La introducción de las meta-preferencias permite dejar atrás la racionalidad estrecha y entrar en los espacios de la racionalidad amplia.

Elster (1988, p. 15) dice: "... entre la teoría de la racionalidad estrecha y la teoría completa de la verdad y el bien, hay espacio y necesidad para una teoría de la racionalidad amplia". En el análisis de las prácticas ilegales, la teoría económica se ha quedado en el espacio de la racionalidad estrecha. Ha definido meta-ordenamientos con la pretensión de que sean consistentes. El examen de la razón de ser de las creencias y de los deseos, que corresponde a la racionalidad amplia, se ha dejado de lado. Y, peor aún, no se ha avanzado en la investigación sobre la naturaleza de lo bueno, que es la raíz última de la distinción entre lo legal y lo ilegal. Cuando se está en el mundo de la racionalidad estrecha fácilmente se postulan como ideales meta-ordenamientos que corresponden a nociones impuestas de lo bueno y lo verdadero.

Traducido a nuestro lenguaje, la forma como Garay (1999) presenta la "cultura mafiosa" se acerca más a un meta-ordenamiento que a una

meta-preferencia. Pero su meta-ordenamiento no es cuasi-orden sino un orden. Puesto que en la visión de Garay el meta-ordenamiento de la cultura mafiosa es reflexivo, completo y transitivo, el enfoque es determinista. Parecería como si la sociedad hubiera caído en una trampa insalvable: ha aceptado el meta-ordenamiento “mafioso”. Al poner el énfasis en los aspectos constitutivos de la racionalidad estrecha se ha ignorado la pregunta sustantiva por el origen de las creencias y de los deseos. La expresión “cultura mafiosa” (Garay 1999) que es compatible con el meta-ordenamiento legal tiene el grave inconveniente de que no se pregunta por la naturaleza de lo bueno que es, finalmente, el punto de referencia para distinguir lo mafioso y lo no mafioso.

Además de la violencia, el enriquecimiento rápido, la falta de perspectiva empresarial, en los aspectos relativos al narcotráfico el calificativo de “cultura mafiosa” acepta, sin cuestionarla, la noción de lo bueno de la sociedad norteamericana. Antes de autocensurarnos porque somos “mafiosos” y seguimos un meta-ordenamiento que no es “bueno”, la pregunta relevante es por qué la sociedad colombiana debe aceptar una noción de lo bueno que ha sido definida por la clase media norteamericana. Y en medio de este conflicto valorativo se van formando las meta-preferencias. Sociedades que siempre han masticado hoja de coca no pueden construir un meta-ordenamiento en donde lo legal sea el no consumo de coca. La represión y la satanización no han logrado imponer un meta-ordenamiento del tipo L, sino que han configurado meta-preferencias que generan violencia, corrupción y desestabilización institucional.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arrow, Kenneth. 1951. *Social Choice and Individual Values*, New York, John Wiley & Sons, Inc., hasta la p. 91.
- Arrow, Kenneth. 1963. “Notes on the Theory of Social Choice”, *Social Choice and Individual Values*, New York, John Wiley & Sons, Inc., pp. 92-120.
- Bayley, David. 1966. “The Effects of Corruption in a Developing Nation”, *Western Political Quarterly*, vol. XIX, N° 4, december, pp. 719-732.
- Buchanan, James. 1989. “The State of Economic Science”, Sichel, Werner, editor, *The State of Economic Science. Views of Six Nobel Laureates*, W. E. Upjohn Institute for Employment Research, Michigan, Kalamazoo, pp. 79-95.
- Buchanan, James; Tullock, Gordon. 1962. *The Calculus of Consent. Logical Foundations of Constitutional Democracy*, Ann Arbor, The University of Michigan Press.
- Cárdenas, Mauricio; Steiner, Roberto, compiladores. 1998. *Corrupción, crimen y justicia. Una perspectiva económica*, Tercer Mundo, Fedesarrollo, Lacea, Colciencias.

- Davis, Lance; North, Douglas. 1971. *Institutional Change and American Economic Growth*, Cambridge University Press.
- Elster, Jon. 1988. *Uvas amargas. Sobre la subversión de la racionalidad*, Barcelona, Ediciones Península.
- Garay, Luis. 1999. *Construcción de una nueva sociedad*, Tercer Mundo, Cambio.
- González, Jorge. 1996. "Elefantes y sanandresitos. Reflexiones sobre ética y economía", *Apuntes del CENES*, Separata N° 4, pp. 269-288.
- González, Jorge. 1998. "Amartya Sen y la elección social", *Cuadernos de Economía*, vol. XVII, N° 29, segundo semestre, pp. 163-184.
- González, Jorge; Jiménez, Manuel. 1999. "Le Blanchiment de Dollars en Colombie par le Biais des Sanandresitos", *Revue Tiers Monde*, tome XL, N° 158, avril-juin, pp. 347-354.
- González, Jorge; Jiménez, Manuel, coordinadores. 1998. *Lavado de dólares a través de los sanandresitos*, CID, Universidad Nacional, policopiado.
- Klitgaard, Robert. 1983. *Corruption in Mexico*, Cambridge, Mass, Harvard University.
- Klitgaard, Robert. 1988. *Controlling Corruption*, University of California Press.
- Klitgaard, Robert. 1993. *Ajustándonos a las realidades. Después del ajuste... ¿Qué?*, La Paz, Centro Internacional para el Crecimiento Económico, Fundación Hanns-Seidel.
- Klitgaard, Robert. 1994. "Cómo Reprimir la corrupción en el gobierno", Cárdenas, Jorge; Zambrano, William, editores. *Gobernabilidad y reforma del Estado*, Consejería Presidencial para la Modernización del Estado, Asociación Colombiana para la Modernización del Estado, pp. 283-312.
- Piatelli-Palmarini, Massimo. 1994. *Inevitable Illusions. How Mistakes of Reason Rule Our Minds*, John Wiley & Sons, Inc.
- Rubio, Mauricio. 1995. "Crimen y crecimiento en Colombia", *Coyuntura Económica*, vol. XXV, N° 1, marzo, pp. 101-125.
- Rubio, Mauricio. 1996. *Crimen sin sumario. Análisis económico de la justicia penal colombiana*, CEDE, policopiado.
- Rubio, Mauricio, director. 1998. *Economía política del mercado del chance*, CEDE, Uniandes, policopiado.
- Rubio, Mauricio. 1999. *Crimen e impunidad. Precisiones sobre la violencia*, Tercer Mundo, CEDE.
- Sen, Amartya. 1970. *Collective Choice and Social Welfare*, Amsterdam, Elsevier.
- Sen, Amartya. 1974. "Choice, Ordering and Morality", Korner, S. editor, *Practical Reason*, Blackwell, Oxford. Reproducido en *Choice, Welfare and Measurement*, 1982, Harvard University Press, 1997, pp. 74-83.
- Sen, Amartya. 1976. "Liberty, Unanimity and Rights", *Economica*, aug., 43 (171), pp. 217-245. Reproducido en *Choice, Welfare and Measurement*, 1982, Harvard University Press, 1997, pp. 291-326.
- Sen, Amartya. 1977. "Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory", *Philosophy and Public Affairs*, summer, 6 (4), pp. 317-344. Reproducido en *Choice, Welfare and Measurement*, 1982, Harvard University Press, 1997, pp. 84-108.
- Sen, Amartya. 1979. "Interpersonal Comparisons of Welfare", Boskin, M., editor, *Economics and Human Welfare: Essays in Honor of Tibor*

- Scitovsky*, New York, Academic Press. Reproducido en *Choice, Welfare and Measurement*, 1982, Harvard University Press, 1997, pp. 264-281.
- Sen, Amartya. 1992. *Inequality Reexamined*, New York, Russell Sage Foundation, Cambridge, Harvard University Press.
- Sen, Amartya. 1997. "Individual Preference as the Basis of Social Choice", Arrow, Kenneth; Sen, Amartya; Suzumura, Korato, editores, *Social Choice Re-examined*, International Economic Association, IEA, vol. I, pp. 15-38.
- Universidad Externado de Colombia. 1999. *Análisis y Cuantificación de la Falsificación y Adulteración*, policopiado.