

Teoría del valor con riesgo implícito capitalista y su crítica usando la truncada ética social hispana

Patricio Venegas-Aravena*

*Departamento de Ingeniería, Universidad Loyola Andalucía,
Avda. de las Universidades s/n, Dos Hermanas, 41704, Sevilla, España.*

(Dated: January 20, 2026)

Resumen

Pensadores de los siglos XVI y XVII, como Domingo de Soto y Juan Caramuel, desarrollaron una concepción ética del valor basada en el bien común, según la cual toda interacción entre dos personas solo es justa si existe igualdad de riesgos. Dado que esta visión no tuvo un desarrollo posterior, el presente trabajo formaliza la Justicia Social Hispana (JSH) para aplicarla al contexto contemporáneo. Se analizan diversas dinámicas del libre mercado anglosajón (como el marketing, los intereses bancarios, las redes sociales, los roles de género, los sistemas de pensiones, las narrativas históricas americanas, la crianza, la explotación laboral o las guerras) mostrando que en todas ellas se maximiza la ganancia de una parte mediante la capitalización encubierta de los riesgos y vulnerabilidades de la otra. De ello se derivan tres conclusiones principales: 1.- La asimetría de riesgos inherente a estas dinámicas convierte la estructura económica moderna en un sistema fundamentalmente injusto desde la perspectiva del JSH. 2.- La ocultación deliberada de dichos riesgos permite reinterpretar la ética económica dominante como una Teoría del Valor basada en el Riesgo Implícito. 3.- Al no existir mecanismos internos que promuevan un equilibrio equitativo de riesgos, se propone una reformulación del valor en la que la máxima ganancia se alinea con la equidad en el riesgo.

Palabras clave: Riesgo implícito, Justicia Social Hispana, Bien común, Juan Caramuel

Abstract

Thinkers of the 16th and 17th centuries, such as Domingo de Soto and Juan Caramuel, developed an ethical conception of value rooted in the common good, positing that any interaction between two parties is only just if there is an equality of risks. Given that this perspective lacked subsequent development, the present work formalizes Hispanic Social Justice (HSJ) to apply it to a contemporary context. Various dynamics of the Anglo-Saxon free market—including marketing, banking interests, social media, gender roles, pension systems, American historical narratives, child-rearing, labor exploitation, and warfare—are analyzed to demonstrate that in each case, the gain of one party is maximized through the covert capitalization of the risks and vulnerabilities of the other. From this analysis, three primary conclusions are derived: 1.- The risk asymmetry inherent in these dynamics renders the modern economic structure a fundamentally unjust system from the perspective of HSJ. 2.- The deliberate concealment of such risks allows for the reinterpretation of the dominant economic ethics as a Theory of Value Based on Implied Risk. 3.- In the absence of internal mechanisms that promote an equitable balance of risks, a reformulation of value is proposed in which maximum profit is aligned with risk equity.

Keywords: Implied risk, Hispanic Social Justice, Common good, Juan Caramuel

I. INTRODUCCIÓN

La lógica comercial dominante hunde sus raíces en la teología protestante de Calvino y Lutero, donde la prosperidad material era interpretada como signo del favor divino [1–3]. En contraposición, la Escuela de Salamanca (repre-

sentada por pensadores como Domingo de Soto, Francisco Suárez, Juan de Mariana y Francisco de Vitoria) desarrolló una concepción radicalmente distinta del orden social y económico [4]. Su filosofía se estructuraba en torno al bien común como manifestación del amor al prójimo y expresión concreta de la gracia divina [5, 6]. Es decir, el poder de dios residía en el pueblo, y era este el que lo delegaba al monarca [7, 8]. Mariana (1599) [9], en una postura sorprendentemente moderna, llegó incluso a justificar la rev-

* pavenegas@uloyola.es,
<https://orcid.org/0000-0003-3777-0941>

olución cuando el gobernante actuaba contra el bien común, pues ello suponía una violación del mandato divino [10].

Esta filosofía de justicia social hispana (JSH), columna vertebral del pensamiento en la España Americana, generó conceptos pioneros: derechos humanos (*ius gentium*) [11–14], la prohibición de la esclavitud [15, 16], la implementación de medidas de pre y postnatal [17], vivienda digna [18], jornada laboral de 8 horas [19], prohibición del trabajo infantil ([20], p.50), derecho a descanso durante 3 meses al año ([21], p.229), educación femenina [22], la redistribución territorial de la riqueza (ejemplificado en los envíos de recursos desde Lima a la Capitanía de Chile llamados “situados”) y control de la inflación mediante la administración de excedentes ([23], p.138; [21], pp.297-306). Este entendimiento integral de la economía se cristalizó en autores como Martín de Azpilcueta, quien ya en 1556 describía cómo un aumento en la cantidad de bienes provocaba una disminución de su valor [24, 25]. Central fue el concepto de “precio justo” de Domingo de Soto (1556) [26], dependiente de la oferta y la demanda, pero inseparable de su dimensión social orientada al bien común [27]. Soto concebía el préstamo como un acto de ayuda desinteresada, no como una oportunidad de lucro. Consideraba inmoral el cobro de interés, pues implicaba obtener ganancia sin trabajo. En la tradición tomista, el dinero era estéril, un mero cuantificador del valor de los bienes y servicios [28]. Así, el interés constituía una forma de engaño a la comunidad y, por tanto, una transgresión al mandato divino. Posteriormente, Juan Caramuel (1667) [29] amplió este razonamiento, postulando que la justicia en las interacciones económicas exigía condiciones de riesgo simétricas [30].

Estos principios sociales y económicos hispanos (que entre los siglos XVI y XIX fueron un modelo alternativo al capitalismo anglosajón) fueron abruptamente interrumpidos por los procesos de independencia americana. Por ejemplo, las cartas del “libertador” Bernardo O’Higgins, influido por su maestro pro-anglosajón Francisco de Miranda, reclamaban la instauración del libre mercado ([31], p.189) evidenciando el

giro ideológico promovido por las élites criollas. Como señaló Magnus Mörner, estas élites “habrían logrado una ventaja [en tiempos del Imperio Español] y quieren más” ([32], pp.24, 33). Fueron las ideas del libre mercados la que logró saciar esa ambición para estos criollos.

La adopción del modelo protestante desplazó la tradición social hispana [33], transformando a las nuevas repúblicas en meros almacenes de materias primas ([34], pp.265-290) y propiciando un auge del extractivismo anglosajón, evidenciado en la creación de 25 compañías mineras en América Latina solo en 1825 ([35], pp.21-45), con la consecuente pérdida de derechos laborales y cohesión social. Al reconocer la persistente búsqueda de derechos sociales en Hispanoamérica e intentos de integración supraestatales [36], pudiendo ser un eco de esta influencia conductual ancestral ([37], pp.161-176), se llega a la pregunta fundamental: ¿Es posible rescatar y aplicar los conceptos sociales Hispanos en el contexto moderno, estableciendo una teoría del valor basada en ellos?

Para profundizar en esta problemática, la Sección II propone una teoría del valor capitalista que nace de la lógica de riesgos y apuestas presente en toda interacción social. El objetivo es cuestionar la legitimidad moral del interés (piedra angular del libre mercado anglosajón) desde la ética de la Escuela de Salamanca, especialmente en las figuras de Soto y Caramuel, cuya visión prioriza el bien común. Cabe subrayar que el análisis se aleja de lecturas historiográficas populistas [38], rescatando, en cambio, la raíz intelectual y “proto-socialista” de la economía hispana como un modelo alternativo vigente.

Con el fin de demostrar la transversalidad de esta propuesta, la Sección IV somete a examen crítico fenómenos contemporáneos como el marketing, las redes sociales y las narrativas de género, entre otros pilares del mercado moderno. Posteriormente, en la Sección V, se abordará el choque social derivado de la actual teoría del valor y su conflicto con la cosmovisión hispana, explorando posibles vías hacia una justicia social efectiva. Finalmente, la Sección VI sintetiza las conclusiones principales del estudio

II. ANÁLISIS DE GANANCIAS E INTERÉS BANCARIO BAJO DIFERENCIALES DE RIESGO

Consideremos una situación en la que G_{B0} y G_{P0} representan los capitales iniciales de un banco (y que está dispuesto a prestar) y una persona respectivamente (asociado a ingresos o ganancias previas). El capital inicial total (o ganancia previa) del sistema completo G_0 por tanto es:

$$G_0 = G_{B0} + G_{P0} \quad (1)$$

Posteriormente, la persona accede a un préstamo P otorgado por el banco que debe ser devuelto con un interés I . Aquí asumiremos que el préstamo es igual a la diferencia entre los capitales iniciales para esta transacción ($P = G_{B0} - G_{P0}$). Si la persona no tiene capital inicial ($G_{P0} = 0$), el préstamo se reduce únicamente al capital del banco: $P = G_{B0} = G_0$.

Para el momento de la devolución del préstamo, el capital total combinado del sistema banco G_B + persona G_P es:

$$G_B + G_P = P + I \quad (2)$$

Antes de la devolución del préstamo, el banco no ha recibido dinero por lo que tenemos que $G_B = 0$. Así, el interés I representa el excedente que el banco espera obtener (Ver Figura 1) y puede formalizarse como: $I = G_P - P$.

Siguiendo la idea subyacente del “Criterio de Kelly”, la cantidad óptima a apostar en un juego es directamente proporcional a la “ventaja” (la ganancia esperada) e inversamente relacionada con el “riesgo” (o “magnitud de la pérdida potencial”) [39]. De esto, se asume que la ganancia G , la apuesta o inversión A , y el riesgo asociado R se relacionan de manera simplificada mediante: $A = G/R$. Esto indica que la inversión deseada es directamente proporcional a la ganancia esperada (se apuesta más si se puede ganar más) e inversamente proporcional al nivel de riesgo percibido (apuesto menos si es muy riesgoso). Es decir, una mayor ganancia potencial junto a un menor riesgo percibido justifica una mayor inversión, mientras que un mayor riesgo

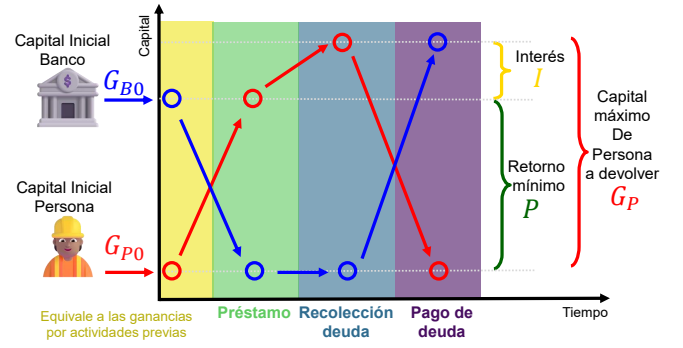


FIG. 1. Ilustración conceptual del proceso de préstamo entre un banco (círculos y flechas azules) y una persona (círculos y flechas rojas). Se divide en tres fases: la consumación del préstamo (área verde), la recolección de deuda donde la persona genera ingresos (área azul claro), y el pago del préstamo que incluye capital e intereses (área morada). El interés I (amarillo) es la ganancia adicional del banco, sumado a su retorno del préstamo P (verde oscuro). Finalmente, G_P (derecha en rojo) representa el capital máximo recaudado por la persona con el capital prestado.

requiere una mayor ganancia para mantener el mismo nivel de inversión.

Aplicando esta relación para el caso de la persona (prestataria), podemos reescribir el interés como:

$$I = G_P + P = A_P R_P - P \quad (3)$$

donde A_P y R_P corresponden a la apuesta y riesgo totales de la persona, respectivamente. Ahora bien, como el préstamo P es el mecanismo para la generación de ganancia, P se puede expresar en términos de su propia apuesta y riesgo dispuesto a asumir por el banco. Esto es: $P = A_B R_B$. Como tanto el banco como la persona participan en la misma operación (el préstamo), y por tanto comparten una misma apuesta o cantidad invertida ($A_P = A_B$), entonces el interés se puede reescribir como:

$$I = A_P R_P - P = A_P R_P - A_P R_B \quad (4)$$

Sustituyendo esta expresión de I en la ecuación 2, obtenemos:

$$G_B + G_P = P + I = G_0 + A_P R_P - A_P R_B \quad (5)$$

Volviendo a usar la relación $A_P R_P = G_P$, se deduce que $A_P = G_P / R_P$, con lo cual la ecuación anterior se transforma en: $G_B + G_P = G_0 + A_P R_P - A_P R_B = G_0 + G_P - G_P R_B / R_P$. Finalmente, aislando G_B obtenemos:

$$\boxed{G_B = G_0 - G_P \frac{R_B}{R_P}} \quad (6)$$

Esta ecuación revela la propiedad central del sistema:

La ganancia del banco crece a medida que el riesgo asumido por la persona R_P aumenta.

Esto es, en el límite $R_P \rightarrow \infty$, la contribución negativa del término $G_P R_B / R_P$ tiende a cero, y por lo tanto $G_B \rightarrow G_0$. Es decir, el banco maximiza su ganancia cuando transfiere completamente el riesgo al prestatario. Cabe destacar que esta dependencia del interés respecto de la diferencia de riesgos está contenida explícitamente en la ecuación 4, que muestra que el interés existe únicamente si $R_P > R_B$. Es decir, si el prestatario asume un mayor riesgo que el banco. Esta dependencia se aprecia en la curva negra de la Figura 2a, donde el punto verde sobre la curva representa el caso particular en que los riesgos son iguales ($R_B = R_P$), lo que implica que $G_B + G_P = G_0$. Esto indica que las ganancias del banco y de la persona son iguales dando una situación de equidad financiera. Este punto marca el equilibrio justo dentro del marco propuesto, en el cual ninguna de las partes está expuesta a un riesgo desproporcionado respecto de su contraparte. Sin embargo, cualquier desviación de esta igualdad en la dirección $R_P > R_B$ genera una transferencia de ganancia desde la persona hacia el banco, manifestada como un interés positivo $I > 0$ como ya se dedujo en la Ecuación 4. Lo significativo del comportamiento de la curva es que el incremento de ganancia para el banco se reduce progresivamente a medida que el riesgo de

la persona crece. Es decir, la tasa de ganancia marginal disminuye. Esto revela que para el banco obtener beneficios adicionales, debe inducirse un aumento cada vez mayor del riesgo del prestatario. Por lo tanto, el término $G_P R_B / R_P$ puede interpretarse como una función de penalización (o daño) para la Persona o para aquellas partes que subsisten en una posición de mayor riesgo.

Aquí es vital comprender que el mayor riesgo asumido por una persona a menudo se debe a su vulnerabilidad o a la escasez de opciones de financiación [40], una realidad que no siempre es evidente ni conscientemente considerada en la transacción por parte de la Persona o el trabajador. De ahí que esta teoría del valor se denomine implícita, pues la Persona puede asumir un riesgo significativamente mayor ($R_P > R_B$) sin tener plena conciencia de ello.

Esta característica hiperbólica, que subraya la asimetría de riesgos, introduce una limitación práctica: aunque el banco podría seguir aumentando su ganancia teórica al transferir más riesgo, lo hace a un costo creciente para el prestatario, y con un retorno decreciente para sí mismo. En consecuencia, el modelo refleja una tensión estructural entre las partes. Esto plantea una interrogante fundamental sobre la naturaleza del préstamo. Si el interés se justifica por el riesgo de impago del prestamista debido a la precariedad del prestatario [41], la lógica más directa sería simplemente no prestar. En una lógica centrada en el temor a la pérdida, prestar más dinero incrementaría la exposición al riesgo. No obstante, la existencia del préstamo con interés sugiere una racionalidad diferente que capitaliza el riesgo implícito de terceros. Las personas que acceden a préstamos suelen poseer recursos y oportunidades limitadas [42], lo que podría vincularse a empleos de mayor riesgo [43], y por tanto necesitan más tiempo para reunir el dinero del interés, aumentando el riesgo propio [44]. Los grupos desfavorecidos, con un riesgo inicial elevado, se ven forzados a buscar un "rescate" o "ayuda" (como préstamos o subordinación), lo que paradójicamente aumenta su vulnerabilidad. Esta dinámica cíclica es casi inevitable.

Para capitalizar esta situación, el Banco busca proyectar credibilidad, asumiendo un riesgo aparente (la posible no recuperación del capital). Sin embargo, esta equivalencia de riesgo es falaz. Primero, los bancos poseen mecanismos legales y estatales para recuperar su capital mediante el uso de la fuerza [45]. Segundo, la naturaleza del riesgo es fundamentalmente dispar: que una de las partes ponga en riesgo su integridad física mientras que la otra no, habla de una naturaleza completamente dispar del riesgo, lo cual las hace totalmente no equivalentes.

Por otro lado, Caramuel sostenía que una transacción es justa solo si el riesgo y la apuesta son idénticos para ambos participantes. Aplicado a los préstamos, esto significaría que prestamista y prestatario deberían enfrentar el mismo nivel de riesgo al apostar el mismo capital. Sin embargo, en la realidad, las condiciones de riesgo nunca son iguales debido a la multitud de variables incontrolables, lo que genera una asimetría inherente. Por lo tanto, desde la óptica de Caramuel, la lógica del interés es injusta, ya que la apuesta y el riesgo no son los mismos para todas las partes involucradas.

Para ilustrar la injusticia inherente a la lógica de la Ecuación 6 bajo la filosofía de Juan Caramuel, consideremos la alegoría del cruce del río.

- En un primer escenario, dos individuos con idénticas capacidades físicas deciden nadar hacia la orilla opuesta atraídos por una recompensa. Esta interacción es intrínsecamente justa, pues ambos invierten el mismo esfuerzo para obtener un beneficio equivalente.
- En un segundo escenario, las condiciones cambian y el río se llena de cocodrilos. Aunque el riesgo aumenta, la interacción sigue siendo justa, ya que dicho riesgo se incrementa de forma simétrica para ambas personas.
- En un tercer escenario, una de las personas cruza el río por un tramo seguro (río arriba) donde no hay cocodrilos, mientras que la otra debe hacerlo en la zona peligrosa. En este punto, la probabilidad de éxito de

quien permanece a salvo no es independiente de la vulnerabilidad del otro. A medida que aumenta el número de cocodrilos (y por tanto el riesgo) disminuyen las probabilidades de éxito de quien cruza por la zona peligrosa, mientras que aumentan las probabilidades de éxito de quien cruza sin riesgo alguno (puede obtener toda la ganancia si la otra persona no logra cruzar).

En el último caso la interacción deja de ser justa ya que la ganancia no está asociada a una apuesta equivalente, sino a una asimetría estructural de riesgos. Es decir, la capitalización del beneficio de una parte no deriva del esfuerzo propio, sino de la desgracia ajena, quebrando así el equilibrio de justicia social de Caramuel. Como los intereses tienen la misma lógica de la alegoría, una sociedad que integre los intereses a sus dinámicas no puede alcanzar la justicia.

Podemos llevar esta lógica al contexto geopolítico actual. Cuando un presidente como Donal Trump indica que busca “proteger los intereses de Estados Unidos”, lo que está sucediendo es proteger esta estructura de injusticia que le beneficia.

Aquí también es importante notar que las Ecuaciones 4 y 6 refuerzan la crítica de Domingo de Soto sobre “ganar dinero sin trabajar”. Para un prestamista, tener menos riesgo es análogo a esta idea, ya que su riesgo es predominantemente financiero (impago), pero significativamente menor que el riesgo físico o vital que asume el prestatario. Así, quienes piden préstamos son empujados a aumentar su propio riesgo en favor del prestamista. Si un banco se convierte en el prestamista de una comunidad, el bienestar de sus miembros se reduce al aumentar su riesgo, deteriorando el bien común y atentando contra un mandato divino [26]. En este marco, el interés se carga de una fuerte dimensión ética y social, perpetuando la inequidad en situaciones de marcada disparidad de riesgos y recursos. Esto implica que la Ecuación 6, base de la economía moderna surgida del desvío de la ética católica hacia la protestante, contiene una teoría del valor implícita que capitaliza el riesgo ajeno.

III. VALOR DE RIESGO IMPLÍCITO Y COMPARACIÓN CON OTRAS TEORÍAS DEL VALOR

La teoría del valor con riesgo implícito, resumida en la Ecuación 6, difiere fundamentalmente de las teorías clásicas al postular que el valor de bienes y servicios no reside primariamente en el trabajo incorporado (valor-trabajo, Smith/Marx [46]) ni en la utilidad marginal (valor-utilidad, escuela neoclásica [47]). En cambio, el valor se define por la capacidad de una parte para transferir o minimizar su propio riesgo, capitalizando el riesgo ajeno.

Contrario a la teoría del valor-trabajo, un bien se vuelve "valioso" si permite a una parte evitar riesgos a expensas de otra. En este sentido, el salario es una buena herramienta en la determinación del valor del trabajo. La disparidad salarial entre trabajos manuales y administrativos ejemplifica cómo un mayor riesgo y esfuerzo por parte del trabajador (Persona) no conllevan a la igualdad salarial, sino que reducen su ganancia exacerbando la desigualdad al transferir el exceso de riesgo y esfuerzo al Beneficiario [48]. El término de penalización en la Ecuación 6 indica que trabajar más no aumenta la valoración del trabajador, ni equipara al trabajador con el empleador; lo contrario ocurre. Aquí se entra en un bucle donde el trabajador se esfuerza más pero al mismo tiempo entrega cada vez más valor a su empleador aumentando la diferencia salarial en el largo plazo.

Con la teoría del valor subjetivo/marginal, la Ecuación 6 se alinea parcialmente en que el riesgo influye en la percepción de valor, pero la ganancia se explica como la satisfacción estratégica de reducir el propio riesgo mediante su transferencia, no por utilidad directa. Así, la utilidad se convierte en un subproducto de esta transferencia de riesgo, o de la parte de la transacción que no es conscientemente percibida en términos de riesgo.

Finalmente, al contrastar con la teoría de la oferta y demanda [49], la Ecuación 6 revela que la necesidad apremiante de la Persona no solo eleva el precio, sino que la predispone a asumir mayores riesgos para obtener el producto. Este

incremento en el riesgo penaliza a la Persona, otorgando mayor poder y ganancia al Beneficiario. Si bien se pueden establecer relaciones y diferencias con ciertas teorías del valor, es fundamental determinar cómo los efectos psicológicos de la propaganda o "marketing" influyen en la apreciación del valor, un pilar que la teoría del riesgo implícito busca desentrañar.

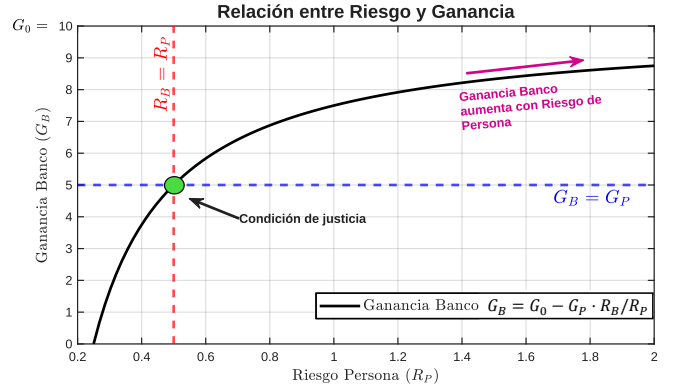


FIG. 2. Relación entre la ganancia del banco G_B y el riesgo asumido por la persona R_P (curva negra), según la Ecuación 6, donde $G_0 = 10$, $G_P = 5$ y $R_B = 0.5$. Se observa que G_B aumenta a medida que R_P se incrementa. El punto verde representa la equidad de riesgos ($R_B = R_P$) donde las ganancias se igualan para ambas partes. Sin embargo, cuando $R_P > R_B$, el banco obtiene un excedente, generando un interés positivo. La naturaleza hiperbólica del término $1/R_P$ implica que para que el banco aumente su ganancia, la persona debe asumir incrementos de riesgo progresivamente mayores. Por lo tanto, una transacción en la parte derecha del gráfico indica una tensión elevada debido a la desproporcionada carga de riesgo sobre la persona.

IV. DESCRIPCIÓN DE SISTEMAS BAJO LA TEORÍA DEL VALOR CON RIESGO IMPLÍCITO

A. Marketing, insuficiencia y deuda: una lógica bancaria

El marketing moderno, piedra angular del consumismo en el capitalismo, opera magistralmente al generar un sentimiento de insuficiencia en el individuo, creando necesidades que,

en muchos casos, no son intrínsecamente reales [50]. Constantemente somos bombardeados con imágenes de perfección, éxito, felicidad y estatus que, según la narrativa publicitaria, solo pueden alcanzarse a través del consumo de ciertos productos o servicios [51]. Uno de los fundamentos del marketing es su capacidad para convencernos de que valemos menos para la sociedad si no poseemos aquello que nos vende [52]. Esta estrategia se ancla en un mecanismo evolutivo profundo: nuestra necesidad innata de pertenecer a un grupo social que nos asegure recursos y, por ende, aumente nuestras opciones de supervivencia [53]. Cuando percibimos que no formamos parte de un grupo que garantice nuestra subsistencia, instintivamente interpretamos que nuestra propia supervivencia está en riesgo, situándonos en un estado de vulnerabilidad. Por lo tanto, el marketing busca deliberadamente aumentar el temor implícito a la exclusión social, promoviendo una percepción magnificada de nuestro riesgo personal R_P . Para mitigar este sentimiento negativo y el riesgo autopercebido (a menudo de forma inconsciente), las personas se ven impulsadas a aceptar préstamos o comprar a plazos para adquirir los productos promocionados [54]. Al hacerlo, asumen una carga financiera que los constriñe a "trabajar más" para pagar los productos adquiridos y, en consecuencia, a "ponerse más en riesgo" pues R_P aumenta (ya sea por estrés, exceso de trabajo o asunción de mayores responsabilidades para cubrir la deuda). A medida que el riesgo de la persona por el endeudamiento y el trabajo adicional R_P se incrementa, y si el riesgo del banco/empresa R_B (cuyos principales riesgos son de crédito, mitigados por tasas de interés y garantías) se mantiene relativamente constante, el término $G_P R_B / R_P$ disminuye. Esto, a su vez, aumenta la ganancia del beneficiario G_B . En este sentido, marketing trasciende la venta de bienes para comerciar con la percepción de riesgo y su supuesta mitigación. Según la Ecuación 6, la ansiedad del consumidor se monetiza: las empresas capitalizan la sensación de insuficiencia, transformando la vulnerabilidad ajena en beneficios propios. Así, el interés de la deuda por consumo no es sino la ganancia que el beneficiario extrae del riesgo

asumido por el individuo para "solucionar" su carencia. Bajo esta lógica, el abuso bancario se camufla en una dinámica donde el aumento del riesgo del consumidor alimenta directamente el lucro corporativo.

B. Redes sociales: Capitalizando el riesgo psicológico

Las redes sociales (RRSS) constituyen otro ejemplo contemporáneo y, en muchos sentidos, perturbador de cómo la ganancia se obtiene a través de la manipulación del riesgo implícito de los usuarios. Como bien señaló Sean Parker, primer presidente de Facebook, el objetivo de las RRSS es captar y monopolizar nuestra atención, trasladando gran parte de nuestra vida a estas plataformas [55]. Este proceso se orchestra mediante "disparos de dopamina" que se activan con cada "like", comentario o notificación que recibimos [56].

¿Cómo se relaciona esta dinámica al valor con riesgo implícito? El mecanismo del riesgo implícito en las RRSS se gesta al alterar nuestra percepción de importancia y estatus (riesgo). Cada interacción en estas plataformas (un "like", un comentario) actúa como una señal de validación social. Estas señales nos imbuyen de un sentimiento de importancia para nuestra "mandada" digital, o nos hacen creer que hemos ascendido en el estatus social [57].

En los términos de nuestra teoría, esto se traduce en una reducción percibida del riesgo (disminuye la sensación de ser excluido). Sin embargo, las RRSS nos exponen constantemente a un minúsculo porcentaje de usuarios (nodos populares en lenguaje de redes) que, a menudo, acumulan miles o millones de "likes" y seguidores, presentándolos como el estándar de éxito y atención [58]. La cruda realidad es que la inmensa mayoría de los usuarios nunca alcanzará estos niveles de visibilidad [59]. Esto genera una discrepancia abismal entre la expectativa y la realidad [60], lo que hace que la mayoría de los usuarios se perciban como menos valiosos (G_P disminuye) y, por lo tanto, en mayor riesgo (R_P aumenta) de exclusión o irrelevancia social. Es decir, las RRSS estable-

cen un estándar irreal que incrementa el riesgo percibido. Para mitigar este sentimiento de insuficiencia y riesgo, los usuarios se sienten impelidos a realizar acciones que les generen más likes y atención. Esto puede abarcar desde pasar más tiempo en la plataforma, hasta publicar contenido más personal o controvertido, o involucrarse en dinámicas que, aunque potencialmente perjudiciales, prometen una mayor validación externa. Al hacerlo, los usuarios están, de hecho, aceptando un mayor riesgo psicológico en un intento de reducir su riesgo social percibido.

Como detalla el psicólogo social Jonathan Haidt en su revelador libro "La generación ansiosa", la verdadera ganancia de las RRSS proviene de los anunciantes, quienes pagan por los patrones de conducta y la atención de los usuarios [61]. Cuanto más tiempo los usuarios permanecen en la plataforma, mayor es la cantidad de datos que se generan y más oportunidades surgen para la publicidad dirigida. Haidt también establece una correlación causal entre un mayor número de horas frente a las redes sociales y un incremento en la tasa de enfermedades mentales (ansiedad, depresión, baja autoestima, etc.). Esto significa que una mayor ganancia para la RRSS (G_B) se basa intrínsecamente en aumentar el riesgo psicológico de sus usuarios (R_P). Desde la perspectiva de las empresas de RRSS, los usuarios no son considerados personas, sino un producto a manipular y vender (sus datos, su atención, sus patrones de comportamiento), por lo que no hay un foco en su seguridad psicológica. Así, las ganancias de las RRSS G_B se logran al reducir su propio riesgo operativo y financiero (R_B) mientras capitalizan el aumento del riesgo psicológico y emocional de sus usuarios (R_P aumenta). Por lo tanto, la reducción relativa del riesgo para las plataformas se convierte en la métrica fundamental de su éxito, a costa de un aumento significativo en el riesgo individual sin que estos sean conscientes de los males intrínsecos de las RRSS. Con todo esto, el modelo de negocios de las RRSS es cabalmente descrito por la teoría del valor con riesgo implícito.

C. El marketing del poder y sumisión: la propaganda independentista y la "fascinación extranjera"

Una vez comprendidas las dinámicas de injusticia inherentes al capitalismo actual, se hace imperativo analizar las situaciones históricas que obstaculizaron una crítica temprana al valor con riesgo implícito. Nos referimos, específicamente, a la supresión de la visión de igualdad social hispana por los procesos independentistas en Hispanoamérica. Ciertos historiadores argumentan que la narrativa dominante post-independencia en Hispanoamérica se cimentó en la denigración del antiguo régimen social hispano y su enfoque en el bien común [62], en favor de una naciente identidad nacional. Esta campaña no solo facilitó la instauración del libre mercado, sino que legitimó transacciones previamente consideradas injustas. Las narrativas dominantes, al minimizar la obra social hispana, buscaban estratégicamente categorizar lo "no español" (anglosajón o francés) como avanzado y lo español como atrasado [63] o como un "yugo" opresor. En este contexto, dos aspectos fundamentales de este proceso histórico son cruciales:

1. El desmantelamiento social hispano por factores como el gasto en defensas contra incursiones anglosajonas (desde el Siglo XVIII), el contrabando inglés en el Río de la Plata, el endeudamiento de las nuevas repúblicas con bancos ingleses (transformándolas en semi-colonias, [34], pp.135, 265-290), la eliminación de impuestos mineros y la destrucción de la protoindustria manufacturera en favor de la minería para Inglaterra impulsadas por las nuevas élites criollas ([64], pp.16-44). Lo importante de esta última operación se ve reflejado en que las inversiones británicas en la minería americana sumaban el 50% de su capital total para 1825 (Marichal, 1989, p.13).
2. El supuesto "yugo español" era una narrativa para pequeños grupos criollos que se beneficiaron de la administración pública (acumulando riquezas de bienes jesuitas

luego de su expulsión) y buscaban legitimar un enriquecimiento personal inmoral (promovido por la ética anglosajona) en detrimento del bien común ([34], p.124). Con esto, la narrativa independentista fue, en gran medida, propaganda para blanquear los intereses criollos, operando bajo la lógica de inequidad librecambista (Ecuación 6), similar al marketing. Primero, al denigrar lo hispanoamericano, se implantó un sentimiento de inferioridad ("eres español mestizo, no vales") ([21], pp.72-76), creando una autopercepción de "riesgo" (sentirse "atrasado"). Segundo, la "solución" fue abrazar lo "no español" (lo extranjero, anglosajón), presentándolo como progreso, implicando una "deuda" cultural y económica.

Luego, los puntos 1 y 2 muestran cómo los nuevos "beneficiarios" (gobiernos/bancos extranjeros, élites locales) ofrecieron "soluciones" (préstamos, modelos políticos) que precarizaron a los trabajadores criollos, aumentando su riesgo R_P , mientras sus propias ganancias G_B se incrementaban al capitalizar este riesgo y la percepción de inferioridad. La "fascinación por lo extranjero" es un síntoma de esta dinámica: la percibida deficiencia propia impulsa la búsqueda de soluciones externas, a menudo aumentando el riesgo personal. Así, el "estado social hispano" fue destruido mediante la creación artificial de un riesgo en la población (insuficiencia y aumento de R_P), cuya "solución" fue capitalizada por los nuevos poderes G_B .

D. La conquista hispana, la colonia y el riesgo implícito

El hecho de que al aplicar la Teoría del Valor basada en el Riesgo Implícito a la construcción de la identidad nacional se desvelan aspectos sociales minimizados o distorsionados del mundo hispano, lo que permite alejarse lo más posible de ese régimen social contrario al libre mercado anglosajón: Alejarse de estas ideas sociales generando el repudio colectivo que permite mantener el régimen libre mercadista actual. Esto

nos permite reexaminar la narrativa de la Conquista, a menudo simplificada por la historiografía anglosajona como un mero acto de genocidio y robo [65, 66]. Para esto, nos centramos en Hernán Cortés, quien al llegar a Mesoamérica priorizó forjar alianzas con tribus oprimidas por los mexicas, como los Tlaxcaltecas [67] y se sumergió en la cultura mesoamericana con cierta admiración [68]. Esta estrategia de consideración cultural y búsqueda de alianzas es fundamentalmente opuesta a la de un exterminador indolente. Con esto, Cortés (implícitamente) buscaba reducir su propio riesgo en un territorio desconocido mediante la cooperación. Sus acciones indicaban un deseo de establecerse y coexistir [69], lo que se corrobora con la construcción de hospitales que incluían a los indígenas [70] y la creación de colegios y universidades posteriores. Invertir en salud y bienestar de la población contradice directamente una intención de exterminio, reflejando un deseo de permanencia y una ética del "bien común" que buscaba reducir el riesgo de enfermedad para todos [71].

Para las tribus indígenas, la formación de estas profundas alianzas se lograba a menudo a través de lazos familiares [72]. Por lo tanto, el matrimonio de Cortés (y otros peninsulares) con mujeres nativas inició un mestizaje biológico y cultural, integrando a Cortés y sus hombres en las comunidades sometidas por los mexicas. Al emparentarse, compartían destino y riesgo, por lo que tenían un interés directo en su bienestar. De esta forma, Cortés absorbió el riesgo de los pueblos sometidos. Su convivencia de siete meses con Moctezuma en Tenochtitlán [73] le permitió observar la profunda asimetría de riesgo entre mexicas y pueblos sometidos (cuyo riesgo compartía). La práctica mexicana del canibalismo [74], donde los pueblos sometidos eran una fuente de "ganancia" (carne humana) para los mexicas, es el ejemplo más crudo y explícito de cómo la ganancia de una parte se lograba aumentando el riesgo existencial de la otra. Los mexicas, al consumir a otros, reducían su propio riesgo de escasez de alimentos y afirmaban su dominio, a costa de un riesgo de vida absoluto ($R_P \rightarrow \infty$) para los pueblos tributarios. Así, la Ecuación 6 se manifiesta en su forma más brutal: la "ganan-

cia” (o placer) mexicana (G_B) aumentaba al externalizar un riesgo inhumano a los pueblos sometidos (de los cuales Cortés era aliado).

Según Juan Caramuel, un juego es válido solo cuando el riesgo y la apuesta son iguales para ambos jugadores [29]. Por lo tanto, la relación mexicana-tributario era fundamentalmente inválida e injusta, atentando directamente contra el bien común. En el contexto hispano, la ética del jesuita Juan de Mariana postulaba el derecho a la revolución si los gobernantes actuaban contra el bien común [9]; el canibalismo es una alteración radical que promueve la aplicación de este principio. Cortés, como intelectual formado en Salamanca ([75], pp.10-39), pudo haber intuido esta lógica. Su integración en familias nativas y su percepción de estos pueblos como humanos con derechos, junto con la construcción de hospitales en favor del bien común, concuerda con las ideas posteriores de Francisco de Vitoria sobre los derechos humanos intrínsecos (*ius gentium*) [11] y el reconocimiento de la humanidad indígena. Otro hecho a favor de que Cortés compartía estos principios es que el mismo se auto empleó de peón en la construcción, lo cual está en concordancia con la legislación indiana posterior de 1563 que decía “que se hagan y reparen puentes y caminos a costa de los que reciben beneficio” ([23], pp.56, 127). Es decir, que los beneficiarios no son actores pasivos que ganan a costa del riesgo de quienes construyen (como suele ser en las estructuras capitalistas donde la gerencia no tiene un rol presencial en la construcción), sino que deben aumentar su riesgo para obtener el beneficio (por medio del trabajo).

La situación en la Mesoamérica canibalista era de una tensión insostenible, equivalente al sector derecho de la Figura 2 (Ecuación 6), donde el aumento de “ganancia” mexicana requería una escalada desproporcionada del riesgo de los pueblos sometidos. Cualquiera que prometiera la reducción de este riesgo extremo sería visto como un catalizador de liberación. Al unirse a los pueblos sometidos, Cortés fusionó su riesgo con el de ellos, buscando un equilibrio más justo para la sociedad a la que se integraba. Esto, en la visión de Suárez, Mariana, Soto y Caramuel,

sugiere que los actos revolucionarios, como el de Cortés, surgen cuando una parte capitaliza al máximo los riesgos de la otra.

Los años posteriores a la Conquista fueron complejos, pero la Corona Española, en general, aceptó a los nobles indígenas, conservando sus títulos y tierras [76, 77]. A pesar de abusos como la encomienda, la lealtad indígena a la Corona durante las guerras de independencia [78–80] sugiere que percibían un beneficio (luego de que España integrara élites locales) y un riesgo menor que en el contexto prehispánico. Sin embargo, tras las independencias, los nuevos gobiernos liberales, a menudo con sesgos antimestizos [81], prohibieron los títulos nobiliarios indígenas. Las tierras asociadas pasaron a ser “tierras de nadie”, despojando a los indígenas y generando su aislamiento social y económico [82]. Esta lógica, que consideraba a los indígenas incapaces de “administrar tierras” de forma “moderna”, terminó por aumentar su riesgo R_P y justificar su marginación actual.

La nueva cultura estatal, al eliminar la enseñanza de principios humanistas hispanos en los colegios por medio de la omisión de la historia virreinal [83], buscó desdibujar (o incluso eliminar) la herencia de pensadores como Vitoria y Suárez para facilitar la dominación mediante el libre comercio y la lógica de mercado, donde el valor se mide por el beneficio económico y la acumulación de capital, sin considerar la equidad del riesgo o el bien común. Esta fue la esencia de cómo la nueva élite ganaba al aumentar el riesgo de las poblaciones indígenas.

E. Rol de géneros y la ecuación del riesgo en encuentros sexuales

La aplicación de esta teoría del valor trasciende los procesos históricos y económicos para adentrarse en otras dinámicas como en las relaciones interpersonales. Específicamente, las relaciones sociales de las parejas pueden analizarse a través de la lente de la naturaleza del riesgo implícito que cada parte asume. En este caso partiremos analizando la relación biológica para luego adentrarnos en la relación de pareja de una forma más amplia. Por ejemplo, en un encuentro sex-

ual heterosexual, aunque la "apuesta" (el acto en sí) pueda parecer la misma para ambos participantes, la realidad es que el riesgo es de naturaleza fundamentalmente diferente. Para la mujer biológica, este riesgo es significativamente mayor. Incluye no solo el riesgo de embarazo (con sus posibles problemas de salud, cambios vitales drásticos, costos económicos, sociales y emocionales, e incluso riesgo de muerte en partos complicados), sino también el de enfermedades de transmisión sexual (ETS) y, lamentablemente, el de violencia o coerción [84]. Todos estos elementos conforman el riesgo implícito para la mujer R_M . Su "ganancia" G_M puede ser el placer, la conexión emocional o la procreación, pero viene intrínsecamente ligada a un riesgo mucho más alto (y potencialmente mortal) que el del hombre. Aunque el hombre también enfrenta el riesgo de ETS, la posibilidad de un embarazo no deseado no conlleva implicaciones directas para su cuerpo o vida diaria (al menos no de la misma manera), por lo que sus riesgos R_H son generalmente menores y de una naturaleza distinta a la inmediatez y la carga biológica del embarazo. Si el placer se considera la ganancia en este contexto, y el hombre es quien consistentemente experimenta la eyaculación (placer) al asumir un riesgo menor mientras la mujer asume un riesgo desproporcionadamente mayor, la Ecuación 6 reflejaría una condición asimétrica e injusta en las relaciones sexuales. En este contexto, la "ganancia" del hombre G_H es alta porque su riesgo es menor ($R_H < R_M$), mientras el riesgo de la mujer R_M se capitaliza para el "placer" masculino. Esto significa que el placer del hombre, en esta dinámica, nace de externalizar el riesgo a la mujer, cuya propia percepción del placer/ganancia disminuye aún más al ser consciente de ese riesgo (deja de ser implícito) [85]. Además, la variable del riesgo de reproducción para las mujeres se ve directamente influenciada por la narrativa social impuesta o la opresión femenina: si la sociedad castiga el embarazo fuera de la norma, lo ve como una desventaja frente al hombre o limita el acceso a recursos para madres solteras, esto aumenta el riesgo para la mujer, disminuyendo aún más su "ganancia" efectiva en el encuentro sexual [86].

Sin embargo, si una mujer busca activamente el embarazo, su percepción del riesgo puede disminuir, lo cual podría aumentar su ganancia o satisfacción general [87].

Como la Ecuación 6 establece una relación de transacciones injustas que aplica a este contexto (independientemente de si una mujer quiera o no un embarazo, la asimetría de riesgo persiste), puede adaptarse de la siguiente forma:

$$G_H = G_0 - G_M \frac{R_H}{R_M} \quad (7)$$

Aquí es donde el riesgo implícito se muestra más adecuado que la oferta-demanda para explicar sistemas complejos como el de las parejas, relaciones sexuales, la crianza o la supervivencia. La teoría de oferta-demanda tiende a reducir las interacciones a transacciones de bienes o servicios con un valor monetario o de intercambio directo. Esto lleva a concepciones simplistas como el del "hombre proveedor" (donde el valor del hombre se mide por su mera capacidad de ofrecer recursos) o el de la "mujer en edad fértil" (medida por su capacidad de ofrecer descendencia) [88]. Dicho de otra forma, el hombre demanda descendencia que la mujer ofrece, mientras demanda recursos que el hombre ofrece. Si esto fuera el caso, la mayoría de las mujeres jóvenes estarían comprometidas, mientras las de mayor edad rara vez lo estarían; y la mayoría de los hombres mayores (con mayor capacidad monetaria) tendrían pareja, mientras los jóvenes no. Ninguna de estas predicciones se verifica en la realidad, ya que la elección de pareja es mucho más compleja que la mera relación oferta-demanda. Esto indica que la lógica de oferta y demanda no es adecuada para describir las relaciones de pareja. El uso del valor de riesgo implícito cambia la forma de describir esta interacción. En la dinámica de supervivencia, lo crucial no es solo el "proveer" recursos (que es una forma de mitigar riesgos económicos), sino la capacidad de disminuir el riesgo general para la progenie o la comunidad a la que se pertenece [89]. Traspasar el riesgo a otros es una forma de aumentar las opciones de supervivencia de la propia línea (o grupo), a costa de la vulnerabilidad ajena. No

obstante, cuando un hombre/mujer integra a su pareja en un grupo o entorno seguro, el riesgo de este sistema es la suma de los riesgos individuales ($R_{pareja} = R_H + R_M$). Por lo tanto, la pareja busca tener una ganancia global G_{pareja} por medio de la reducción de su propio riesgo combinado. Como se busca que ambos tengan riesgos bajos, aumenta la probabilidad de encontrar valores similares de riesgo $R_H \approx R_M$ (bajos), haciendo la relación más igualitaria. De esta forma, cuando un hombre o una mujer busca que el riesgo propio y el de su pareja sean menores, ambos perciben que sus opciones de supervivencia aumentan, lo que directamente reduce su percepción de riesgo, haciéndolos sentir seguros. Si la seguridad (reducción de riesgo) es una forma de "ganancia" implícita, entonces esta disminución del riesgo podría, potencialmente, aumentar su ganancia de placer, la satisfacción general en la relación o seguridad emocional (mayor G_{pareja}). Esta dinámica explica por qué las mujeres tienen una tendencia evolutiva a entablar relaciones de corto plazo con hombres que parecen seguros de sí mismos o "varoniles", así como la preferencia por relaciones más largas con aquellos hombres que comparten esa seguridad con ellas [90]. Básicamente, un hombre que irradia seguridad (es decir, que minimiza el riesgo para sí mismo y para quienes lo rodean) es percibido como un buen "inversor" en la reducción del riesgo para su pareja y descendencia, lo que aumenta sus posibilidades de supervivencia. Así la relación se vuelve de corto plazo cuando la mujer se da cuenta que no está incluida en la visión del hombre (no traspasa su riesgo bajo) y es de largo cuando el hombre busca que el riesgo de la pareja baje.

Al mismo tiempo, esto también podría explicar por qué ciertos hombres buscan establecer relaciones pasajeras con mujeres que perciben como vulnerables o frágiles (de mayor riesgo) [91] cuando aún no las consideran parte de su grupo (aumentar su propio placer sexual G_H), pero sus preferencias son opuestas cuando buscan relaciones serias a largo plazo, prefiriendo mujeres con la capacidad de preocuparse por los demás (menor riesgo compartido y mayor G_{pareja}) [92]. Todo esto hace notar que esta

dinámica no se basa meramente en una cuestión de "dominancia", sino de la capacidad implícita de esos hombres y mujeres para compartir seguridad y mitigar riesgos en conjunto como una estrategia de supervivencia. Esto lleva a replantearse dinámicas secundarias en las relaciones de pareja. Por ejemplo, en este contexto la vanidad también adquiere una nueva lectura. De esta forma, las mujeres no intentan mostrarse como "más fértiles" en un sentido primario, sino como menos riesgosas (físicamente, socialmente, mentalmente,...). Piel más limpias y características físicas asociadas con buena salud (y, por lo tanto, menor riesgo de enfermedades o complicaciones) pueden ser señales inconscientes de que son menos "riesgosas" ante los demás, lo cual sería atractivo para un compañero que busca reducir el riesgo conjunto al formar una pareja. De la misma forma, hombres bien cuidados físicamente o que se aprecian interesantes (al realizar actividades intelectualmente demandantes como las musicales) demuestran características percibidas como menos riesgosas para las mujeres ya que indican mayores herramientas para la adaptación a ambientes cambiantes [93, 94].

Con esta interpretación, esta nueva dinámica transforma los términos de la Ecuación 7 a:

$$G_{pareja} = G_M + G_H = G_0 - G_E \frac{R_{pareja}}{R_E} \quad (8)$$

donde R_E y G_E representan el riesgo y la ganancia del entorno, respectivamente. Como esta dinámica de buscar una alianza entre personas que tienen un riesgo menor parece ser parte de lo que vuelve complejas las relaciones de pareja, se puede decir que el valor de riesgo implícito es una visión que podría explicar estos procesos sociales. No obstante, el hecho de que esto pueda ser descrito por una ecuación equivalente a la Ecuación 6 implica que esta dinámica sigue siendo desigual e injusta la mayor parte del tiempo, a no ser que haya algún mecanismo de retroalimentación al interior de la pareja que ayude a equiparar los riesgos. Esta dinámica se altera cuando la cooperación y coordinación entre ciertos individuos genera una estructura de

riesgo diferenciada respecto al resto del grupo. Al actuar de forma concertada, estos sujetos logran mitigar su exposición al riesgo de una manera que los miembros no coordinados no pueden replicar, rompiendo así la homogeneidad del colectivo. Luego, la única forma en que la ecuación 8 pueda ser considerada como justa, en relación a los miembros externos a la pareja, es por medio de la cooperación entre la pareja y el grupo de personas que componen el entorno. Esto haría que la dinámica de la pareja comparta también el riesgo del grupo, haciendo que R_{pareja} se aproxime a R_E .

F. Riesgo implícito en la crianza y la lógica mercantil

La teoría del valor de riesgo implícito también se aplica sorprendentemente bien a la crianza de los niños. En este contexto, los padres asumen voluntariamente un enorme riesgo (R_{padres}) al buscar alimento, proteger a los niños de peligros y dedicar sus vidas a su bienestar [95]. Los niños, por su parte, tienen un riesgo vital mucho menor en la medida en que son cuidados por adultos [96], implicando que la naturaleza de los riesgos es diferente entre padres e hijos. En particular, los padres aumentan activamente su riesgo para disminuir el de sus hijos. En este caso, la "ganancia" no es financiera, sino la supervivencia y florecimiento de la descendencia.

Esta lógica de interacción con los infantes revela mucho sobre la relación de poder que se da al comienzo de la vida. Aquí, el más fuerte (los padres) se expone al riesgo en beneficio del más débil (los hijos). Aplicando esta noción de disparidad de poder evidente entre niños y adultos, y al ser de carácter evolutivo, se podría extender este proceso de poder a otros sistemas. Esto sugiere que los mayores beneficiarios de un grupo en realidad no son los más "fuertes" físicamente dentro de una comunidad, como sugieren algunos investigadores [97]. Esta dinámica sugiere que, en una sociedad primitiva, aquellos con mayor poder físico (los "fuertes") tendrían la inercia de realizar trabajos más riesgosos (caza, defensa) a favor de la comunidad, convirtiéndose así en los de "mayor riesgo" (R_P alto). En contraste,

aquellos beneficiados (los menos fuertes, o los que no pueden exponerse al mismo riesgo) desarrollarían habilidades menos riesgosas físicamente pero que capitalizarían la reducción de riesgo, como la administración o la planificación (como indica [98] en el estudio de huesos y tendones en la antigüedad). Esto explica por qué los reyes, gobernantes o personas comúnmente catalogadas con "poder", en términos históricos, rara vez luchaban sus propias batallas, sino que utilizaban a otros con mayor capacidad física o mercenarios [99]. Así, el poder físico inicial de una sociedad residía en las clases bajas formada por miembros que realizaban (con cierta disposición) los trabajos menos cómodos. Si los "fuertes" asumen más riesgos para proteger a los "débiles", y los "débiles" son los que acumulan la "riqueza" (en forma de seguridad, recursos, etc.) gracias a la reducción de su propio riesgo, esto valida la idea del jesuita Francisco Suárez: el poder (físico) de Dios va al pueblo, no al monarca o gobernante (que capitaliza dicho poder físico para su beneficio). Esto complementa la lógica de Domingo de Soto, quien sostenía que los prestamistas (o los poderosos que transfieren su riesgo) ganan dinero sin realizar el trabajo físico que los formaría o exponería, lo cual es injusto de por sí. Esta perspectiva se opone directamente a la filosofía de Nietzsche sobre la sumisión de los débiles [100]. Aquí, los más fuertes se someten (en el sentido de asumir más riesgo) para proteger a los más débiles deteriorando su integridad. Además, son estos últimos los que, paradójicamente, acumulan la riqueza o los beneficios de esta relación asimétrica de riesgo. En este sentido, el concepto de poder moderno, como la capacidad de obligar, se desvía fundamentalmente del poder físico inicial.

G. El ejemplo más extremo: la guerra

Dentro de todas las dinámicas humanas donde podría operar la teoría del valor con riesgo implícito, la guerra no es simplemente un conflicto de voluntades políticas, ideologías, o un enfrentamiento entre Estados. Es, más bien, el

caso límite donde el mecanismo de transferencia asimétrica de riesgos se vuelve las más violenta, extrema y lucrativa de la historia humana.

En términos de la ecuación 7, la guerra es un proceso donde el Beneficiario G_B dentro de un país o estado (llámense élites políticas, complejos industriales, entidades financieras o capitalistas varios) maximiza su ganancia reduciendo su propio riesgo R_B al mínimo absoluto, mientras que el riesgo existencial de las Personas R_P (sean soldados, civiles, competidores o la misma soberanía nacional) se eleva al infinito. Este desequilibrio resuena incluso dentro de las naciones que no enfrentan la guerra dentro de sus fronteras [101].

Para entender esto, consideremos la lógica de la alegoría del cruce del río. Si un competidor posee recursos estratégicos valiosos, inducir o intensificar un conflicto en su territorio eleva su riesgo existencial R_P hasta niveles que deterioran su capacidad productiva, su gobernabilidad y su atractivo de inversión (análogo a aumentar el número de cocodrilos). Así, el capital huye de las zonas de alto riesgo, provocando una caída artificial en el precio de los activos, el colapso de las infraestructuras, los mercados se retraigan, el costo de las operaciones aumenta y la moneda se devalúa. Luego, el Beneficiario, que gana la guerra y mantiene su propio riesgo (R_B) bajo control desde la seguridad de sus fronteras o despachos, adquiere estos recursos a precios irrisorios o mediante la incautación directa (robo).

Para ejecutar ese aumento del riesgo en el otro, se requiere un tercer agente: los soldados, cuya función es absorber el riesgo físico que el Beneficiario (capitalista) desea evitar. Para hacerlo, se activa una maquinaria de narrativas diseñada para manipular el riesgo psicológico del individuo. Aquí, el marketing bélico aplica la misma lógica de "insuficiencia" descrita en la sección IV A. Mientras el marketing comercial (herramienta del capitalista) convence al individuo de que es ontológicamente incompleto sin un producto, el marketing bélico convence al ciudadano de que su valor social es nulo si no demuestra "patriotismo" en el frente [102].

Se construyen narrativas de exclusión social contra quienes no quieran levantarse en armas (el

"cobarde" o el "traidor") que elevan el riesgo de supervivencia social e identitaria de la Persona. Ante la ansiedad de ser expulsado del grupo, el Estado ofrece un producto paliativo: el uniforme, la medalla y la promesa de inclusión por medio del reconocimiento (inclusión). Sin embargo, el precio de este producto es una deuda de sangre. El soldado incurre en una paradoja trágica: intenta mitigar su riesgo de exclusión social (percibido como alto) aceptando un riesgo físico absoluto. De esta forma, el Beneficiario (Estado y capitalistas que lo controlan) convence a la Persona de que su ganancia es de carácter moral o espiritual (honor), mientras retiene para sí la ganancia material ($G_B \rightarrow G_0$), consolidando el control sobre rutas comerciales y ventajas geopolíticas. La medalla es el residuo simbólico de una transacción donde el Beneficiario se ha quedado con el capital real.

Cuando el conflicto inicia, la necesidad de liquidez del Estado se vuelve total. Ningún país financia guerras únicamente con impuestos presentes; todas las guerras modernas se financian mediante el crédito externo y la creación de deuda soberana [103]. En este caso, el prestamista financiero actúa como el Beneficiario supremo bajo el esquema de la sección II. El banco asegura la estabilidad de su retorno mediante garantías sobre recursos naturales, control de aduanas o hipotecas estatales sobre los nuevos territorios conquistados [104]. El riesgo se desplaza al ciudadano común, quien asume el riesgo de muerte en combate y, simultáneamente, el riesgo de insolvencia patrimonial por la carga impositiva necesaria para servir la deuda por generaciones.

Durante y posterior a la guerra aparece la inflación y el sobreprecio de los bienes básicos [105], los cuales son el indicador métrico de este riesgo implícito. Si el costo de vida aumenta, la Persona debe incrementar su tiempo de trabajo para obtener la misma cantidad de recursos. Este "exceso de trabajo" es, en realidad, el pago del riesgo capitalizado por el prestamista. El trabajador no está produciendo valor para sí mismo, sino que está amortizando con su tiempo de vida el riesgo que el Beneficiario le transfirió durante el conflicto. El ciclo bélico no termina

con la victoria o el cese del fuego. Al contrario, se abre la fase más lucrativa para el Beneficiario: la reconstrucción. Este es uno de los aspectos más cínicos del riesgo implícito pues el Beneficiario (capitalistas o estados extranjeros) se beneficia dos veces: por la destrucción y reconstrucción. En la fase de destrucción, las empresas de defensa venden el armamento (municiones, vehículos, misiles, logística,...) que destruye la infraestructura ajena (capitalizando el riesgo de muerte del enemigo). Una vez finalizado el conflicto, comienza la fase de reconstrucción, donde las mismas corporaciones (o sus filiales) obtienen contratos multimillonarios para reconstruir lo destruido (cemento, acero, maquinaria u otros servicios de reconstrucción) [106, 107].

V. DISCUSIONES

Esta investigación introduce una Teoría del Valor basada en el Riesgo Implícito presente en múltiples sistemas en el libre mercado anglosajón, releyéndola a través de las ideas de la Escuela de Salamanca y el modelo social hispano. Este modelo, truncado por los procesos independentistas, enfatizaba la igualdad de riesgos mientras condena los sistemas asimétricos como injustos, revelando así las disparidades de poder y valor en el capitalismo contemporáneo. La filosofía social hispana, con su foco en el bien común y la simetría de riesgos (Juan Caramuel), y su condena al interés sin trabajo (Domingo de Soto), sentó las bases para una justicia económica opuesta a la maximización de la riqueza a costa del riesgo ajeno. Esta noción de "juego justo" no requiere justificación teológica, sino que surge de una evolución ética hacia la equidad y sostenibilidad social. Al aplicar esta visión a fenómenos como el marketing, redes sociales, dinámicas de género y narrativas históricas, se demuestra que sus problemáticas no son fallas accidentales del capitalismo, sino manifestaciones intrínsecas de cómo la ganancia se maximiza explotando la vulnerabilidad ajena.

A. Ejemplos de desigualdad y capitalización del riesgo

Los ejemplos analizados en las secciones previas (marketing, roles de género en encuentros sexuales y relaciones de pareja, intereses bancarios, o redes sociales) son, de hecho, dinámicas que operan bajo un contexto de injusticia estructural inherente, dado que exponen a las partes a riesgos fundamentalmente asimétricos. Esta asimetría ha sido explotada de manera contundente por el libre mercado, que, paradójicamente, tiende a esconder o minimizar estos riesgos para seguir aumentando sus ingresos a costa del bienestar de las personas. Un ejemplo histórico y paradigmático de esta ocultación de riesgo es el uso del plomo en el combustible durante el siglo XX [108]. Las compañías petroleras y automotrices obtuvieron vastas ganancias al utilizar el tetraetilo de plomo como aditivo para mejorar el octanaje, lo que implicaba una reducción de sus costos de producción y un aumento de la eficiencia del motor (su ganancia). Sin embargo, esta práctica conllevaba un riesgo implícito masivo y devastador para la salud pública R_P , que se manifestó en envenenamiento por plomo, daño cerebral en niños, y un sinnúmero de enfermedades cardiovasculares y renales en la población general [109, 110]. Las empresas eran conscientes, o al menos tenían indicios, de los peligros, pero la narrativa del "progreso" y la "eficiencia" oscureció el riesgo, priorizando la ganancia del beneficiario G_B (dueños de estas empresas) a expensas del riesgo de la Persona R_P , un claro reflejo de la Ecuación 6 en acción. Es decir que R_P fue sistemáticamente ocultado o minimizado durante décadas, haciendo que el riesgo fuera completamente implícito en el sistema. De esta forma, la "competencia" del libre mercado no llevó a la mitigación del riesgo para el consumidor, sino a una carrera por mantener la "ganancia" a toda costa, incluso si eso significaba un aumento del riesgo colectivo.

Dentro de los ejemplos dados, tanto en las redes sociales como en el marketing se expone una injusticia al capitalizar el riesgo psicológico de sus usuarios. En el caso de las redes sociales

se busca generar una autopercepción de menor valor, al no poder tener el nivel de atención que, si tiene un puñado de usuarios, generando la sensación de un aumento del riesgo de exclusión social (ser olvidados por nuestra manada). Los usuarios, en su afán por mitigar este riesgo, pasan más tiempo en las plataformas, exponiéndose a mayores tasas de enfermedades mentales. La ganancia de las redes sociales se fundamenta en la manipulación de la salud mental de sus usuarios, quienes son vistos como un producto (sus datos, su atención) a ser explotado. En el caso del marketing, también se basa en la autopercepción de menor valor. No obstante, la forma en la que opera es diferente. Se expone a las personas a imágenes y propaganda que muestran que no son personas completas si no poseen algún producto. Nuevamente, las personas perciben que, al no tener las herramientas necesarias para la supervivencia (el producto en cuestión) inconscientemente concluyen que están en riesgo, por lo que buscan la forma de hacerse con dicho producto. Por lo tanto, la lógica detrás es perversamente similar a la idea de que alguien te golpee y luego te ofrezca consuelo: primero crea un problema (la sensación de insuficiencia o el aumento del riesgo percibido) y luego ofrece su producto o servicio como la única solución. Similar a la noción del esquema de guerra donde se financia la destrucción y luego la reconstrucción. Esta idea de obtener ganancia a costa de minimizar al resto también se puede encontrar hasta en los ámbitos más inesperados como en la teoría del humor, donde aspectos causantes de gracia se pueden hallar en denigrar a una persona o grupo [111].

La narrativa también juega un papel crucial en perpetuar estas dinámicas asimétricas. Al igual que el marketing, que "vende" una percepción de riesgo y la promesa de su mitigación a través del consumo, la narrativa se puede extender incluso a las construcciones históricas. Resulta notablemente curioso el auge contemporáneo de movimientos pro-indigenistas y anti-hispanos en este contexto. Si aplicamos nuestra teoría del valor, las conductas prehispánicas, como el canibalismo mexicana y la brutal tributación de vidas humanas, que imponían un

riesgo existencial absoluto a los pueblos sometidos, parecen ser más injustas en la distribución del riesgo que las políticas generales de los virreinos españoles, a pesar de sus innegables defectos. Aunque la Encomienda y otros abusos existieron (principalmente de los conquistadores que eran empresas privadas ya que firmaban contratos con la corona conocidos como "capitulaciones" y que muchos fueron juzgados por sus actos como indican [34], p.57 y [21], p.224), la ética de la Escuela de Salamanca, con su reconocimiento de derechos humanos y su énfasis en el bien común, buscaba una relación menos asimétrica que las dinámicas de poder precolombinas. Paradójicamente, las repúblicas post-independencia resultaron ser aún más desiguales e injustas con los pueblos indígenas, al despojarlos de sus títulos nobiliarios y tierras comunales, incrementando drásticamente su riesgo. Sin embargo, la narrativa indigenista, como señalan algunos historiadores, a menudo parece ser instrumentalizada por intereses anglosajones para balcanizar y fragmentar aún más la unidad de las repúblicas latinoamericanas, como la organización Mapuche International con sede en Bristol, Inglaterra ([112], pp.125-129). Al enfocarse en una supuesta "opresión" exclusivamente hispana, se desvía la atención de las injusticias perpetradas por las propias repúblicas y se evita que las nuevas generaciones recuperen el pensamiento social hispano, que podría desafiar la construcción ética del libre mercado. Este marketing histórico se basa en asignar elementos negativos a los ancestros hispanos para invalidar un pensamiento social que, al buscar la justicia y el equilibrio de riesgos, podría socavar la lógica de explotación. Esta descripción tiene grandes paralelismos con acciones posteriores, como los golpes de estado en la segunda mitad del siglo XX. Por ejemplo, tanto el proceso independentista como el golpe de estado a Allende involucran injerencias anglosajonas (británica en las independencias a través del Plan Maitland, y estadounidense en golpes posteriores), la participación de familias criollas que buscan beneficiarse de la extracción injusta de recursos (como los Larraín, Carrera, Edwards, entre otros, en ambos procesos), la presencia de "próceres" mil-

itares (O'Higgins, Carrera, Rodríguez, Pinochet) que ejecutan dichos planes, y la creación de narrativas (marketing histórico) que demonizan la época previa como una de opresión, escasez y falta de libertades [21, 31]. En ambos casos, se construye un "problema" para ofrecer una "solución" que en realidad beneficia a una minoría, a costa del riesgo de la mayoría.

En la esfera de las relaciones de género y encuentros sexuales, la asimetría de riesgos es biológicamente innegable. Para la mujer, el riesgo de embarazo, ETS y violencia es sustancialmente mayor que para el hombre. Si bien el "placer" puede ser la "ganancia" compartida, la Ecuación 6 muestra que el placer del hombre puede aumentar al externalizar un riesgo desproporcionado a la mujer. En un caso más extremo, se explica por qué algunos violadores sienten placer al hacer sufrir a sus víctimas [113].

Esta dinámica de riesgo desigual no se limita a la esfera sexual; se extiende a la crianza, donde los padres asumen riesgos enormes para la supervivencia de sus hijos, quienes, siendo los más vulnerables, son los beneficiarios últimos de esta reducción de riesgos. Este modelo de los "fuertes" asumiendo riesgo por los "débiles" contrasta fuertemente con la narrativa que el libre mercado intenta exponer.

Un caso particularmente relevante en la actualidad es el sistema de las Administradoras de Fondos de Pensiones de Chile (AFP). En muchos de estos sistemas, el ingreso de las AFP (el Beneficiario) proviene principalmente de comisiones fijas sobre el ahorro administrado [114]. En contraste, el ingreso del contribuyente (la Persona) es totalmente variable, dependiente de los rendimientos del mercado y expuesto a sus fluctuaciones [115]. Esto implica que los riesgos no son iguales: las AFP aseguran un flujo de ingresos constante, mientras que el contribuyente asume el riesgo total de las pérdidas del mercado. Esto produce una asimetría en el reparto del riesgo. Esta estructura, por tanto, es inherentemente injusta desde la perspectiva del sistema de Justicia Social Hispano.

Otra de las dinámicas más evidentes donde se obtiene ganancia de una de las partes aumentando el riesgo es en la dinámica de la ex-

plotación laboral. Aquí, un pequeño aumento en la cantidad de tareas asignadas a un trabajador (por ejemplo, un plazo más apretado, una carga de trabajo ligeramente mayor, pequeñas tareas extras por realizar) que parecen injustas puede implicar un aumento desproporcionado del riesgo para el empleado (estrés, burnout, errores, afectación a la salud), lo cual se convierte en una relación de poder abusiva [116]. Esto ocurre porque la relación entre el empleador (abusador) y el trabajador se encuentra en el sector derecho de la Figura 2 (hacia donde indica la flecha magenta). Esto significa que, para que un beneficiario (empleador) obtenga un aumento equivalente de ganancia debe aumentar el riesgo del trabajador de manera explosiva. En este estado de tensión, cualquier petición que busque aumentar la ganancia del empleador, por más mínima que sea, podría generar un aumento desproporcionado en el riesgo de la persona (físico, psicológico).

Finalmente, esta lógica se extiende incluso al ámbito de la academia. Las grandes editoriales científicas se benefician monetariamente de las presiones constantes ejercidas sobre los académicos para publicar o perecer ("publish or perish") [117, 118]. El investigador asume un riesgo desproporcionado (tiempo, esfuerzo, recursos limitados, impacto en la carrera) al dedicar años a la investigación, escritura y revisión de pares, a menudo sin compensación monetaria directa por su trabajo [119]. La editorial, en cambio, con un riesgo considerablemente menor ($R_{editorial} \ll R_{academico}$), capitaliza la producción intelectual del académico a través de suscripciones institucionales exorbitantes y modelos de acceso abierto que trasladan los costos al autor, asegurando sus ingresos independientemente del riesgo individual de cada publicación. Este es un claro ejemplo de cómo la ganancia se maximiza al explotar una vulnerabilidad sistémica.

Dentro de estructuras completas de riesgo implícito, podemos encontrar a la guerra. Esta no es una anomalía del sistema económico, sino la expresión más pura y depurada de capitalización de riesgo ajeno. Es el mecanismo mediante el cual se fuerza a una población en-

tera a aceptar un riesgo infinito para asegurar una ganancia absoluta a un Beneficiario que, operando desde la asimetría, ha logrado divorciar el beneficio de su propio riesgo mediante la propaganda. En este sentido, la guerra es (matemática, económica y moralmente) la expresión extrema de la injusticia según la Justicia Social Hispana. Es por esto que la guerra por intereses contrasta fuertemente con la visión de la “guerra justa” dada por Francisco de Vittoria en el marco de la Justicia Social Hispana. Para Vittoria la guerra solo puede existir como última opción para la reparación de una injusticia (daño recibido). Nunca para enriquecerse. Además, argumenta que si el daño que se va a causar para “recuperar el derecho” es mayor que el beneficio social (el bien común), la guerra debe evitarse incluso si la causa es justa.

B. La dificultad del equilibrio de riesgos y la necesidad de una nueva función de valor

La dificultad inherente para encontrar una posición de equilibrio justo en el libre mercado del modelo capitalista anglosajón, según la Ecuación 6, radica en su propia estructura. La máxima ganancia del beneficiario G_B se alcanza cuando la relación R_B/R_P es mínima, es decir, cuando la parte beneficiaria tiene un riesgo significativamente menor R_B en comparación con la parte que genera la ganancia R_P . Este escenario, aunque óptimo para la maximización del beneficio individual en el marco actual, representa un equilibrio inestable desde la perspectiva de la justicia social y económica. Cualquier fuerza que tienda a igualar los riesgos ($R_B \approx R_P$) automáticamente reduce la ganancia del beneficiario, incentivando, por tanto, una desviación activa de la igualdad de riesgos. En otras palabras, la propia mecánica del sistema empuja hacia la asimetría. Para que una teoría del valor promueva activamente la justicia, la máxima ganancia debería lograrse cuando los riesgos para todas las partes son iguales. Esto implicaría una modificación fundamental en la Ecuación 6. Para esto necesitaríamos que el factor de penalización R_B/R_P sea reemplazado por una función f que asegure que la máxima ganancia se logre cuando

el riesgo sea el mismo para las partes ($R_B = R_P$). Es decir, la Ecuación 6 pasaría a ser:

$$G_B = G_0 - G_P \cdot f(R_B, R_P) \quad (9)$$

donde f es una función de riesgos que depende de R_B y R_P . Con esta reformulación, el interés I , o la porción de ganancia retenida por el beneficiario sobre la ganancia total del sistema, tomaría la forma $I = G_P(1 - f)$ (donde se ha tomado la ecuación 4 en la forma $I = A_P(R_P - R_B) = G_P(1 - R_B/R_P)$ y se ha reemplazado R_B/R_P por la función f).

Para asegurar que los riesgos siempre tiendan a la igualdad, la función f debería actuar como una fuerza restitutiva hacia una condición de equilibrio con respecto al punto donde $R_B = R_P$. En física, una fuerza restitutiva que haga tender el sistema a una condición de equilibrio en un punto x_0 se logra con funciones del tipo $g \sim -k(x - x_0)^2$, donde k es una constante [120]. De esta forma, una función f que penalice la desviación de la igualdad de riesgos podría tener una forma similar. Adaptando esta lógica, una opción para la función f podría ser:

$$f = a_0 + e^{-(R_B - R_P)^2} \quad (10)$$

donde a_0 es una constante positiva. Aquí es importante notar que el rol de a_0 es fundamental, ya que determina el valor de f cuando los riesgos son iguales ($R_B = R_P$) y por tanto la ganancia G_B . Un ejemplo de esta función se muestra en la Figura 3

Si a_0 es igual a 2 y $R_B = R_P$ se tiene que f sería igual a 1. Esto significaría que, en una situación de igualdad de riesgos, el interés sería nulo, en consonancia con la crítica de Domingo de Soto sobre el dinero como estéril (punto verde en Figura 3). Si al mantener el valor de a_0 mientras la relación de los riesgos se desvía de la igualdad (es decir, $R_B \neq R_P$), entonces I se volvería negativo. Un interés negativo significaría que el beneficiario debería pagar a la Persona por asumir un riesgo desproporcionadamente mayor. Es decir, se revierte la situación inicial.

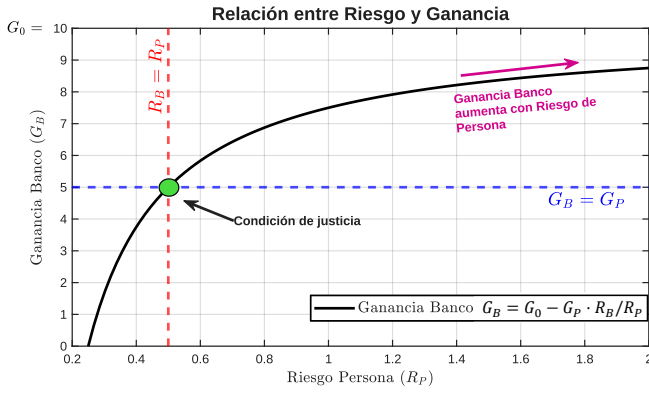


FIG. 3. Ganancia del banco G_B con el riesgo asumido por la persona R_P , según la Ecuación 9 y 10 con los mismos valores de G_0 y R_B mientras que a_0 es 2. Se observa que el valor máximo de ganancia de un banco se obtiene cuando los riesgos son justos.

C. Interacciones locales, globalización y clases sociales

Para establecer una función f en pro del bien común en la realidad, sería necesario un marco regulatorio y ético que redefina las reglas del juego económico. Esto implicaría la implementación de políticas que penalicen la asimetría de riesgos y recompensen la colaboración y la distribución equitativa del riesgo. No obstante, habría que reconocer que significa f en primer lugar. Desde la perspectiva de la física, una distribución gaussiana, como la descrita por la Ecuación 10, se relaciona con la distribución de Maxwell-Boltzmann, útil para describir partículas que interactúan localmente [121]. En contraste con el libre mercado, donde un productor puede interactuar con múltiples personas al ofrecer sus productos globalmente, la interacción local parece ser una descripción inherentemente justa para las dinámicas sociales. Esto se debe a que la propia naturaleza de la función f propuesta actuaría como una fuerza restitutiva hacia el equilibrio de riesgos, comportándose como un imán para el comportamiento equitativo. Las interacciones locales aseguran que las personas se influyan mutuamente para mantenerse dentro de ciertos límites de riesgo aceptables. Esto se puede ver en

famoso dilema del tranvía el cual se dirige hacia 4 personas amarradas a las vías [122]. El dilema nace cuando un observador puede elegir desviar el tranvía a otra línea (por medio de una palanca) pero en esta nueva vía hay una sola persona. La mayoría de las personas prefiere salvar al mayor número de individuos por lo que eligen sacrificar a una en desmedro de la mayoría [123]. No obstante, cuando este dilema deja de ser abstracto, es decir que ahora no se desvía el tren, sino que para detenerlo se debe empujar a un inocente a las vías y así salvar a las otras 4 personas, se activan mecanismos diferentes en el cerebro que hacen dudar de si hacerle daño al inocente vale la pena [124, 125]. Por lo tanto, la interacción directa entre personas genera un cambio moral, dando un sentido de comunidad y de objetivos compartidos, donde la vulnerabilidad de uno se convierte en el riesgo compartido de todos (el peso moral de sacrificar a alguien se vuelve explícito). Esto nos lleva a reflexionar sobre la posibilidad de una sociedad sin clases sociales. Si la búsqueda de ganancia por medio de la explotación del riesgo ajeno es el motor de la desigualdad, y si una función f como la propuesta logra equiparar los riesgos, entonces la propia base de la diferenciación de clases se vería erosionada. Si todos asumen un riesgo equitativo y la ganancia se distribuye en función de la colaboración y no de la explotación, la acumulación desproporcionada de riqueza y poder se volvería insostenible.

No obstante, el parámetro a_0 juega un rol importante en este escenario. Es un parámetro global que puede ajustarse para permitir un cierto nivel de "interés" o "ganancia" incluso en un sistema justo. Si a_0 es mayor que 1, el interés no desaparecería por completo, dejando un espacio para el enriquecimiento de G_B , pero no a costa de aumentar el riesgo R_P . El desafío se encuentra en identificar la "fuerza restitutiva" real en la sociedad. Esta fuerza no puede ser solo regulatoria (como el ejemplo del plomo en el combustible); debe ser una transformación cultural y ética profunda. La clave del asunto está en fomentar un cambio en la mentalidad que lleve a las propias personas a buscar y fomentar no aprovecharse de las demás, sino a esforzarse por

equiparar el riesgo ajeno con el propio en función del bien común. Es decir, de hacer notar lo implícito.

Para esto hay que hacer notar que, a lo largo de la historia, nuestra especie evolucionó en un entorno donde las interacciones eran predominantemente locales [126]. La globalización, en su forma librecambista, nos ha alejado de estas interacciones locales, conectando a individuos con "figuras" (modelos, influencers, etc.) con características deseables que son publicitadas a toda la humanidad a través de plataformas que no están diseñadas para la interacción local. Los centros comerciales o malls actuales, por ejemplo, son espacios que inhiben la posibilidad de sentarse a conversar y establecer lazos comunitarios [127]. Esta restricción de las interacciones locales contribuye a la desigualdad, ya que dificulta la formación de lazos sociales que, naturalmente, tienden a equiparar los riesgos. La división del trabajo, si bien es eficiente, también segmenta el conocimiento y las experiencias, impidiendo que el conocimiento sea difundido entre todos los miembros de un grupo social y creando personalidades diferenciadas que pueden dificultar la identificación de intereses comunes y la acción colectiva para equiparar riesgos [128]. Muchos urbanistas consideran que las ciudades necesitan espacios verdes y/o de recreación. Ellos, implícitamente, buscan que exista la interacción local que permite la reducción de riesgos como muestra la Ecuación 10. Con esto, lo que muchos defienden como "competencia" y el "motor del progreso" es, en esencia, una búsqueda constante de disminuir el riesgo personal de cada ser humano, lo cual no es más que una activación del instinto de supervivencia. Por lo tanto, el "libre mercado" es, en principio, un sistema primitivo en su concepción más básica. La cooperación, en contraste, se sitúa en una etapa evolutiva posterior. Al fomentar un cuidado a gran escala y la mitigación de riesgos compartidos, requiere de mayores capacidades cognitivas, como la teoría de la mente (la habilidad de darse cuenta de que otros humanos también sienten y tienen necesidades) o la capacidad de entender las ecuaciones y sus consecuencias dentro de este trabajo. Esto implica

que la cooperación demanda un mayor esfuerzo para poder implantarse y sostenerse. En esta línea, un aumento en las regulaciones laborales, al reducir el riesgo asumido por los trabajadores, puede ser percibido como un "estancamiento" de la economía. Sin embargo, esta percepción surge porque se reduce la ganancia obtenida por medio del riesgo implícito, revelando que lo que se valora como "progreso" bajo el libre mercado es, en muchos casos, la capitalización de la vulnerabilidad.

D. Reflexión final: el poder dual de la teoría del riesgo implícito

Este análisis, al desmantelar la mecánica del riesgo implícito, funciona como un arma de doble filo. Por un lado, es una herramienta de resistencia: nos da el marco conceptual para señalar las trampas del libre mercado y proponer modelos donde el valor nazca de la cooperación y no del abuso. Nos permite exigir sistemas donde la igualdad ante el riesgo sea el pilar de cualquier sociedad que pretenda llamarse justa.

Pero no nos engañemos; entender cómo se manipula el riesgo también abre la puerta a usos perversos. El concepto de nudge o "empujoncito" es el ejemplo perfecto de esta deriva. Lo que nació como una técnica psicológica para facilitar conductas positivas ha acabado en manos de corporaciones que diseñan interfaces para atraparnos por defecto [129], es un ejemplo claro. Las redes sociales son expertas en esto: juegan con nuestra búsqueda de dopamina y nuestra percepción de riesgo social para convertir nuestra atención en beneficios netos, triturando nuestro bienestar psicológico en el proceso.

Al final, la Teoría del Valor basada en el Riesgo Implícito nos pone frente al espejo de nuestras estructuras de poder. Nos obliga a mirar debajo de la mesa de las transacciones económicas y a rechazar cualquier sistema donde la ganancia de uno dependa de haber acorralado la vulnerabilidad del otro. El reto no es solo económico, es ético: dejar de construir riqueza sobre el miedo ajeno para empezar a distribuirla sobre la base de la equidad y el riesgo compartido. Solo desde ahí el progreso dejará de ser una cifra para ser

algo humano.

VI. CONCLUSIONES

Mediante la formalización matemática de la distribución del riesgo, se ha demostrado que las dinámicas operativas del libre mercado, tal como se manifiestan en diversos fenómenos económicos y sociales, intrínsecamente maximizan la ganancia a expensas de la vulnerabilidad asimétrica de una de las partes. Es decir, que el libre mercado no promueve la reducción de riesgos de la población, sino que los incrementa. Un hallazgo central es que la Ecuación 6, representativa de la lógica del libre mercado actual, carece de un punto de equilibrio estable donde los riesgos para todas las partes sean equivalentes. Por el contrario, la maximización de la ganancia se correlaciona directamente con la exacerbación de la asimetría de riesgos, incentivando la capitalización de la vulnerabilidad ajena. Ejemplos como el uso de plomo en combustibles, las estrategias de marketing, las dinámicas de las redes sociales, los sistemas de pensiones (ej. AFP), y la explotación laboral (incluyendo la presión para publicar en la academia), ilustran consistentemente cómo el "progreso" en este sistema a menudo se traduce en la transferencia de riesgos hacia el eslabón más débil, resultando en injusticias estructurales y sistemáticas. El hecho de que todos estos ejemplos mostrados en este trabajo puedan ser desarrollados bajo la misma lógica valida la idea de un valor con riesgo implícito y las suposiciones que llevan a la Ecuación 6, junto a la idea de que es un intercambio fundamentalmente injusto. De igual forma, se ha evidenciado que las ideas jesuíticas y cristianas, inherentes al modelo social hispano y articuladas por la Escuela de Salamanca, desempeñaron un papel crucial como motor de justicia social. Estos principios, que preconizaban el bien común y la igualdad de riesgos, sirvieron de base para una concepción ética de la economía diferente al modelo de libre mercado anglosajón que capitaliza el riesgo ajeno. Paradójicamente, esta misma fundamentación teórica que subyace al modelo hispano (la cual puede desprenderse de un en-

foque secular de la justicia) también proporciona las herramientas conceptuales para criticar y desnudar la injusticia intrínseca del libre mercado desde perspectivas éticas, independientemente de su origen religioso. La noción de justicia, en este sentido, trasciende su dependencia de constructos divinos, evolucionando hacia un ideal de equidad en la distribución del riesgo.

La narrativa histórica, particularmente la deslegitimación del legado hispano, ha sido identificada como un instrumento clave para perpetuar estas asimetrías. Se ha argumentado que movimientos pro-indigenistas y anti-hispanos, a pesar de sus aparentes y nobles motivaciones, han servido intereses externos al desviar la atención de las injusticias republicanas y del propio modelo librecambista, impidiendo la recuperación de un pensamiento social hispano que abogaba por un equilibrio más justo de los riesgos. En respuesta a estas deficiencias, la investigación propone un modelo alternativo de valor (Ecuación 9) que integra una función $f(R_B, R_P)$ diseñada para actuar como una fuerza restitutiva hacia la igualdad de riesgos. Esta función, matemáticamente análoga a un potencial que atrae hacia un punto de equilibrio, penaliza severamente las desviaciones de la equidad en la distribución del riesgo, llegando incluso a generar "interés negativo" para el beneficiario en casos de asimetría extrema. Este modelo teórico busca establecer la máxima ganancia cuando los riesgos son equitativos, promoviendo un equilibrio estable y justo. Se necesitan más estudios para conocer las acciones necesarias para establecer esta fuerza social restitutiva en la realidad.

Finalmente, se concluye que la implementación de un sistema basado en esta reformulación del valor implica una redefinición fundamental de las reglas económicas y sociales, fomentando interacciones locales y la cooperación. Al equiparar los riesgos, este modelo podría sentar las bases para una sociedad con menor desigualdad de clases, superando la lógica "primitiva" de la competencia basada en la supervivencia y avanzando hacia un sistema que demanda y recompensa mayores capacidades cognitivas y un genuino sentido de interconexión humana. La Teoría del Valor basada en el Riesgo Implícito

no solo desvela las injusticias, sino que sus-
tenta un marco para la construcción de sistemas
económicos y sociales intrínsecamente más equi-
tativos y humanos, reconociendo el rol dual de
esta comprensión para el avance social.

AGRADECIMIENTOS

P.V.-A. agradece el apoyo académico de la
Pontificia Universidad Católica de Chile y la
Universidad Loyola Andalucía.

FONDOS

Esta investigación no ha recibido fondos exter-
nos

DECLARACIÓN DE DISPONIBILIDAD DE DATOS

No aplicable

CONTRIBUCIONES

P.V.-A. contribuyó con la primera idea, dis-
cusión científica, modelo, escritura, y proceso de
edición.

CONFLICTO DE INTERÉS

El autor declara no tener conflictos de intereses

-
- [1] M. Weber, *The protestant ethic and the spirit of capitalism*, George Allen & Unwin Ltd, United Kingdom (1930).
- [2] G. Marshall, *In search of the spirit of capitalism: An essay on max weber's protestant ethic thesis*, Columbia University Press, NY, USA (1983).
- [3] J. J. Chriss, La tesis de la ética protes-
tante de weber en cinco pasos, *Revista de
Economía Institucional* **23(45)**, 23–41 (2021),
<https://doi.org/10.18601/01245996.v23n45.03>.
- [4] J. B. Plans, ¿qué es la escuela de salamanca?
nuevas perspectivas, *Araucaria* **25(54)**, 391–416 (2023),
<https://doi.org/10.12795/i54.20>.
- [5] J. Schneewind, *Francisco suarez. in: Moral philosophy
from montaigne to kant*, Cambridge University Press,
Cambridge, UK , 67–87 (2002).
- [6] T. Duve, 11 - the school of salamanca: A common law?
in: Dedek h, ed. *a cosmopolitan jurisprudence: Essays
in memory of h. patrick glenn. ascl studies in compar-
ative law*, Cambridge University Press, Cambridge, UK
(2021).
- [7] F. Suárez, *Defensio catholicae fidei contra anglicanae
sectae errores: cum responsione ad apologiam pro jura-
mento fidelitatis, et epistolam ad principes christianos
serenissimi jacobi angliae regis*, Coimbra, Reino de Por-
tugal (1613).
- [8] S. M. Villa, The spanish school of the
new law of nations, *International Review
of the Red Cross* **32(290)**, 416–433 (1992),
<https://doi.org/10.1017/S0020860400070959>.
- [9] J. de Mariana, *De rege et regis institutione. toleti: apud
petrum rodericum*, Toledo, España (1599).
- [10] F. C. Sánchez-Seco, *El tiranicidio en los escritos de juan
de mariana: un estudio sobre uno de los referentes más
extremos de la cuestión*, Tesis Doctoral Universidad de
Alcalá, España. (2006).
- [11] F. de Vitoria, *Relectio de indis. reedición: Corpus his-
panorum de pace*, Consejo Superior de Investigaciones
Científicas, Madrid, España (1539).
- [12] C. B. Mora Hernández, Los derechos humanos en fran-
cisco de vitoria, *EN-CLAVES del pensamiento* **1(14)**,
35–62 (2012).
- [13] C. A. San Juan, G. P. Espíndola, and M. C. G. Petit, ¿es
la relectio de indis solo un discurso de análisis político?,
Alpha **1(44)**, 153–173 (2017).
- [14] H. Marquant, El impacto histórico de las traducciones
en la recepción de la relectio de indis (1539) de francisco
de vitoria, o. p. (1483-1546)., *El escrito(r) misionero,
testigo e instrumento de la comunicación intercultural*,
OMMPRESS , 67–94 (2019).
- [15] J. B. O. Labayen, Una reina contra el sis-
tema. isabel la católica y la esclavitud de
los indios, *Arbor* **160(629)**, 133–170 (1998),
<https://doi.org/10.3989/arbor.1998.1629.1755>.
- [16] E. García, El legado español en américa. la pro-
hibición de la esclavitud, *Comunicaciones académicas
- Academia de las Ciencias y las Artes Militares* **1(1)**,
1–7 (2022).
- [17] C. Sarango, Las leyes de burgos y valladolid un an-
tecedente temprano de una igualdad humana, *Revista
Científica e Interculturalidad* **26(1)**, 99–107 (2020),
<https://camjol.info/index.php/RCI/article/view/9887>.
- [18] M. Serna, *La conquista del nuevo mundo: Textos y doc-
umentos de la conquista americana*, Edhasa (Castalia),
Barcelona, España (2012).
- [19] C. R. Castillo, La materia laboral en las leyes de indias,
Revista Alegatos **1(61)**, 605–622 (2005).
- [20] L. R. Mulet, *Trabajo infantil: La participación de los
movimientos y actores sociales en el establecimiento de
un estatuto jurídico que regule el trabajo infantil*, Tesis
Universidad de Chile, Santiago, Chile (2008).
- [21] A. G. Ibañez, *El sacro imperio hispánico romano: Una
mirada a nuestro pasado común para una nueva his-*

- panidad, Editorial Sekotia, Córdoba, España (2023).
- [22] M. M. G. Cid, Las damas de isabel i de castilla en los debates del humanismo sobre la autoridad y el poder de las mujeres, *Carthaginensia* **31(59–60)**, 137–171 (2015).
- [23] F. Fernández-Armesto and M. Lucena Giraldo, Un imperio de ingenieros: Una historia del imperio español a través de sus infraestructuras, Taurus, Barcelona, España (2022).
- [24] M. de Azpilcueta, Comentario resolutorio de cambios, Imprenta de Andrea de Portonariis, Universidad de Salamanca, Reino de Castilla (1556).
- [25] G. D. L. A. Caram, Martín de azpilcueta: aportes ético-económicos y su influencia en las teorías económicas posteriores, *Cauriensia: revista anual de Ciencias Eclesiásticas* **15(2020)**, 201–220 (2020), <https://doi.org/10.17398/2340-4256.15.201>.
- [26] D. de Soto, De justitia et jure, Salamanca, Reino de Castilla (1556).
- [27] J. V. I. Mallent and L. R. V. Guerrero, El pensamiento económico de la escuela de salamanca y la esclavitud negra, *Humanidades: revista de la Universidad de Montevideo* **1(8)**, 87–117 (2020), <https://doi.org/10.25185/8.4>.
- [28] J. A. Widow, La ciencia económica de la escolástica, *Anales de la Fundación Francisco Elías de Tejada* **1(25)**, 15–30 (2019).
- [29] J. Caramuel, *Mathesis biceps*, Laurent Anisson, Lyon, Reino de Francia (1667).
- [30] M. A. Gómez Villegas, Juan caramuel (1606-1682): Un matemático del siglo xvii, con proyección internacional, *Historia de la probabilidad y la estadística (VIII)*, 123–130 (2017).
- [31] A. C. Montory, Concepción contra chile: Consensos y tensiones regionales en la patria vieja, Centro de Estudios Bicentenario, Santiago, Chile (2016).
- [32] M. Mörner, La reorganización imperial en hispanoamérica, 1760-1810, Biblioteca e Instituto de Estudios Iberoamericanos de la Escuela de Ciencias Económicas, Estocolmo, Suecia. (1969).
- [33] E. A. Rivas, “la incultura en que españa mantenía a sus colonias”, dos tópicos del mito fundacional republicano en chile, *Revista de estudios histórico-jurídicos* **1(40)**, 283–308 (2018), <http://dx.doi.org/10.4067/S0716-54552018000100283>.
- [34] P. Baños, Geohispanidad: La potencia hispana en el nuevo orden geopolítico, Edotial Ariel, Barcelona, España (2025).
- [35] C. Marichal, Historia mínima de la deuda externa de latinoamérica, 1820-2010, Colegio de México, Ciudad de México (2014).
- [36] S. A. Armesilla Conde, La integración regional latinoamericana en materia laboral: políticas del mercosur, unasur, aladi y celac, Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Sociales. Instituto de Estudios de América Latina y el Caribe; Observatorio Latinoamericano **4(1)**, 179–198 (2020), <http://hdl.handle.net/11336/151440>.
- [37] M. Gladwell, *Outliers: The story of success*, Back Bay Books. NY, USA (2008).
- [38] E. Straehle-Porras, Reflexiones sobre el populismo historiográfico en españa. un ejercicio de historiografía del presente, *Revista Stultifera* **8(1)**, 29–58 (2025), <https://doi.org/10.4206/rev.stultifera.2025.v8n1-02>.
- [39] J. L. Kelly, A new interpretation of information rate, *Bell System Technical Journal* **35(4)**, 917–926 (1956), <https://doi.org/10.1002/j.1538-7305.1956.tb03809.x>.
- [40] S. Liang, D. Ye, and Y. Liu, The effect of perceived scarcity: Experiencing scarcity increases risk taking, *The Journal of Psychology* **155(1)**, 59–89 (2020), <https://doi.org/10.1080/00223980.2020.1822770>.
- [41] W. Edelberg, Risk-based pricing of interest rates for consumer loans, *Journal of Monetary Economics* **53(8)**, 2283–2298 (2006), <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2005.09.001>.
- [42] Y.-T. Chiang and M. Dueholm, Which u.s. households have credit card debt?, *St. Louis Fed On the Economy, USA* (2024).
- [43] H. Wang, G. Chen, Z. Wang, and X. Zheng, Socioeconomic inequalities and occupational injury disability in china: A population-based survey, *International Journal of Environmental Research and Public Health* **12(6)**, 6006–6015 (2015), <https://doi.org/10.3390/ijerph120606006>.
- [44] A. A. Burgard and K. Y. Lin, Bad jobs, bad health? how work and working conditions contribute to health disparities, *American Behavioral Scientist* **57(8)**, 1105–1127 (2013), <https://doi.org/10.1177/0002764213487347>.
- [45] K.-H. Bae and V. K. Goyal, Creditor rights, enforcement, and bank loans, *The Journal of Finance* **64(2)**, 823–860 (2009), <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2009.01450.x>.
- [46] M. T. Huber, Value, nature, and labor: A defense of marx, *Capitalism Nature Socialism* **28(1)**, 39–52 (2017), <https://doi.org/10.1080/10455752.2016.1271817>.
- [47] T. Todorova, Diminishing marginal utility and the teaching of economics: A note, *Journal of Research in Educational Sciences* **12(14)**, 25–31 (2021), <https://doi.org/10.14505/jres.v12.14.02>.
- [48] C. Grund, Do firms pay for perceived risks at work?, *Schmalenbach Business Review* **53(1)**, 229–239 (2001), <https://doi.org/10.1007/BF03396636>.
- [49] T. M. M. Verhallen, Scarcity and consumer choice behavior, *Journal of Economic Psychology* **2(4)**, 299–322 (1982), [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(82\)90034-4](https://doi.org/10.1016/0167-4870(82)90034-4).
- [50] B. Gibbs, Predisposing the decision maker versus framing the decision: A consumer-manipulation approach to dynamic preference, *Marketing Letters* **8(1)**, 71–83 (1997), <https://doi.org/10.1023/A:1007989311789>.
- [51] M. L. Richins, Social comparison, advertising, and consumer discontent, *American Behavioral Scientist* **38(4)**, 593–607 (1995), <https://doi.org/10.1177/00027642950380040>.
- [52] E. J. Arnould and C. J. Thompson, Consumer culture theory (cct): Twenty years of research, *Journal of Consumer Research* **31(4)**, 868–882 (2005), <https://doi.org/10.1086/426626>.
- [53] R. F. Baumeister and M. R. Leary, The need to belong: desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation, *Psychological Bulletin* **117(3)**, 497–529 (1995), <https://doi.org/10.1037/0033-2909.117.3.497>.
- [54] G. Sun, X. Han, H. Wang, J. Li, and W. Wang, The influence of face loss on impulse buying: An experimental study, *Frontiers in Psychology* **12(1)**, 1–8 (2021), <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.700664>.

- [55] O. Solon, Ex-facebook president sean parker: site made to exploit human 'vulnerability', *The Guardian*, 11-09-17 (2017), [theguardian.com/technology/2017/nov/09/facebook-sean-parker-vulnerability-brain-psychology](https://www.theguardian.com/technology/2017/nov/09/facebook-sean-parker-vulnerability-brain-psychology).
- [56] F. Stjernfelt and A. M. Lauritzen, Attention and dopamine hits. in: *Your post has been removed*, Springer, Cham (2019), <https://doi.org/10.4206/rev.stultifera.2025.v8n1-02>.
- [57] J. Nesi and M. J. Prinstein, In search of likes: Longitudinal associations between adolescents' digital status seeking and health-risk behaviors, *Journal of Clinical Child & Adolescent Psychology* **48(5)**, 740–748 (2019), <https://doi.org/10.1080/15374416.2018.1437733>.
- [58] S. Somin, Y. Altshuler, A. S. Pentland, and E. Shmueli, Remaining popular: power-law regularities in network dynamics, *EPJ Data Science* **11(61)**, 1–14 (2022), <https://doi.org/10.1140/epjds/s13688-022-00373-3>.
- [59] L. Zhu and K. Lerman, Attention inequality in social media, *ArXiv: Social and Information Networks* **1(1)**, 1–10 (2016), <https://doi.org/10.48550/arXiv.1601.07200>.
- [60] R. A. Hayes, E. D. Wesselmann, and C. T. Carr, When nobody "likes" you: Perceived ostracism through paralinguistic digital affordances within social media, *Social Media + Society* **4(3)**, 1–12 (2018), <https://doi.org/10.1177/2056305118800309>.
- [61] J. Haidt, La generación ansiosa: Por qué las redes sociales están causando una epidemia de enfermedades mentales entre nuestros jóvenes, *Deusto*, Barcelona, España (2024).
- [62] F. A. Ortega, The conceptual history of independence and the colonial question in spanish america, *Journal of the History of Ideas* **79(1)**, 89–103 (2018), <https://doi.org/10.1353/jhi.2018.0005>.
- [63] J. Luengo and P. Dalmau, Writing spanish history in the global age: connections and entanglements in the nineteenth century, *Journal of Global History* **13(3)**, 425–445 (2018), <https://doi.org/10.1017/S1740022818000220>.
- [64] C. Marichal, A century of debt crises in latin america : from independence to the great depression, 1820-1930, Princeton University Press, NJ. USA (1989).
- [65] K. V. Graubart and M. C. Ulrickson, Colonial peru. in: *Oxford bibliographies*, Oxford University Press, Oxford, UK (2017), <https://doi.org/10.1093/obo/9780199766581-0189>.
- [66] S. Doebler and M. Restall, Conquest of mexico and peru. in: *Oxford bibliographies*, Oxford University Press, Oxford, UK (2020), <https://doi.org/10.1093/obo/9780199791279-0193>.
- [67] A. Díaz Serrano, Alteridad y alianza: consolidación y representación del grupo de poder en la república de tlaxcala durante el siglo xvi, *Nuevo Mundo Mundos Nuevos* **1(1)**, 29–44 (2007), <https://doi.org/10.4000/nuevomundo.31083>.
- [68] B. Díaz del Castillo, *Historia verdadera de la conquista de la nueva españa*. (c. Sáenz de Santa María, ed.), México: Alianza Editorial. (Original publicado en 1632) (1991).
- [69] J. H. Elliott, The mental world of hernán cortés, *Transactions of the Royal Historical Society* **17(1)**, 41–48 (1967), <https://doi.org/10.2307/3678719>.
- [70] C. A. Jáuregui and D. M. Solodkow, El hospital de jesús de hernando cortés y la fundación mítica del olvido, In V. Añón (Ed.), *500 años de la conquista de México: resistencias y apropiaciones*. CLACSO **1(1)**, 55–114 (2022), <https://doi.org/10.2307/j.ctv2v88fmw.6>.
- [71] A. A. Azevedo Alves and J. M. Moreira, Business ethics in the school of salamanca. in: Luetge, c. (eds) *handbook of the philosophical foundations of business ethics*, Springer, Dordrecht **1(1)**, 207–225 (2024), https://doi.org/10.1007/978-94-007-1494-6_85.
- [72] S. J. Macfarlan, P. I. Erickson, J. Yost, J. Regalado, L. Jaramillo, and S. Beckerman, Bands of brothers and in-laws: Waorani warfare, marriage and alliance formation, *Proceedings of the Royal Society B Biological Sciences* **285(1)**, 1–6 (2018), <https://doi.org/10.1098/rspb.2018.1859>.
- [73] J. Molina Villeta, Rendición, convivencia y muerte en tenochtitlán. historiografía y revisión de fuentes sobre el encuentro de cortés y moctezuma, *Revista Complutense de Historia de América* **50(2)**, 457–479 (2024), <https://doi.org/10.5209/rcha.95350>.
- [74] M. Erndes, R. Cedrini, and M. Giammanco, Aztec cannibalism and maize consumption: The serotonin deficiency link, *Mankind Quarterly* **43(1)**, 3–40 (2002), <https://doi.org/10.46469/mq.2002.43.1.1>.
- [75] B. Grunberg, M. C. M. Martínez, and E. M. Caballos, Hernán cortés: Una vida entre dos mundos, Universidad Nacional Autónoma de México, CDMX, México. (2021).
- [76] W. S. Osborn, Indian land retention in colonial metztitlán, *Hispanic American Historical Review* **53(2)**, 217–238 (1973), <https://doi.org/10.1215/00182168-53.2.217>.
- [77] R. Aguirre, Los caciques en las instituciones españolas durante el periodo colonial tardío. una primera aproximación, Universidad Nacional Autónoma de México. CDMX, México. (2006).
- [78] D. Quichua, Leales y vasallos. españoles, mestizos e indígenas realistas de huamanga durante la independencia, *Argumentos* **1(2)**, 35–64 (2020), <https://doi.org/10.46476/ra.v1i2.47>.
- [79] J. Chauca García, La frontera chilena y la participación de los indígenas realistas en las guerras civiles de la independencia hispanoamericana, *Guerra Colonial* **1(9)**, 45–73 (2021), <http://guerracoloniaal.oa.urjc.es/index.php/gc/article/view/51>.
- [80] J. Diéguez Suárez, Esta es la desconocida historia de los indígenas que lucharon 'por el rey y por españa' durante la independencia de américa latina, *Muy Interesante* (2025).
- [81] J. Diéguez Suárez, Race and religion in the united states, *Oxford Research Encyclopedia of Religion* (2017), <https://doi.org/10.1093/acrefore/9780199340378.013.495>.
- [82] C. Barría Cárdenas and H. Romero-Toledo, La microfísica del despojo de tierras indígenas durante el siglo xix: el caso de manuel jesús jiménez y los misioneros capuchinos de pelchuquín en el sur de chile, *INDIANA* **41(2)**, 247–268 (2024), <https://doi.org/10.18441/ind.v41i2.247-268>.
- [83] J. E. Cruz Beltrán, Enseñanza de la historia en los libros de texto gratuitos del ciclo 2023-2024: sobreestimación del México prehispánico, ausencias del periodo virreinal, *Debates por la Historia* **12(1)**,

- 17–51 (2024), <https://doi.org/10.54167/debates-por-la-historia.v12i1.1375>.
- [84] K. A. Jones, M. D. Cornelius, J. G. Silverman, D. J. Tancredi, M. R. Decker, C. L. Haggerty, N. M. De Genna, and E. Miller, Abusive experiences and young women’s sexual health outcomes: Is condom negotiation self-efficacy a mediator?, *Perspectives on Sexual and Reproductive Health* **48(2)**, 57–64 (2016), <https://doi.org/10.1363/48e8616>.
- [85] J. A. Higgins, A. E. Tanner, and E. Janssen, Arousal loss related to safer sex and risk of pregnancy: Implications for women’s and men’s sexual health, *Perspectives on Sexual and Reproductive Health* **41(3)**, 150–157 (2009), <https://doi.org/10.1363/4115009>.
- [86] C. Graziani and M. L. Chivers, Sexual shame and women’s sexual functioning, *Sexes* **5(4)**, 739–757 (2024), <https://doi.org/10.3390/sexes5040047>.
- [87] K. M. Shreffler, L. Gibbs, S. Tiemeyer, J. McQuillan, and A. L. Greil, Is reproductive orientation associated with sexual satisfaction among partnered u.s. women?, *Archives of Sexual Behavior* **50(1)**, 2459–2469 (2021), <https://doi.org/10.1007/s10508-021-01984-z>.
- [88] L. Gustavsson, J. I. Johnsson, and T. Uller, Mixed support for sexual selection theories of mate preferences in the swedish population, *Evolutionary Psychology* **6(4)**, 575–585 (2008), <https://doi.org/10.1177/147470490800600404>.
- [89] D. C. Queller, A general model for kin selection, *Evolution* **46(2)**, 376–380 (1992), <https://doi.org/10.1111/j.1558-5646.1992.tb02045.x>.
- [90] V. X. Luevano and L. A. Zebrowitz, Do impressions of health, dominance, and warmth explain why masculine faces are preferred more in a short-term mate?, *Evolutionary Psychology* **5(1)**, 15–27 (2007), <https://doi.org/10.1177/147470490700500102>.
- [91] C. D. Goetz, J. A. Easton, D. M. G. Lewis, and D. M. Buss, Sexual exploitability: observable cues and their link to sexual attraction, *Evolution and Human Behavior* **33(4)**, 417–426 (2012), <https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2011.12.004>.
- [92] G. S. Lopes, N. Barbaro, Y. Sela, A. J. Jeffery, M. N. Pham, T. K. Shackelford, and V. Zeigler-Hill, Endorsement of social and personal values predicts the desirability of men and women as long-term partners, *Evolutionary Psychology* **15(4)**, 1–8 (2017), <https://doi.org/10.1177/1474704917742384>.
- [93] B. Pawlowski and G. Jasienska, Women’s body morphology and preferences for sexual partners’ characteristics, *Evolution and Human Behavior* **29(1)**, 19–25 (2008), <https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2007.07.003>.
- [94] M. D. Prokosch, R. G. Coss, J. E. Scheib, and S. A. Blozis, Intelligence and mate choice: intelligent men are always appealing, *Evolution and Human Behavior* **30(1)**, 11–20 (2009), <https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2008.07.004>.
- [95] C. W. Clark and R. C. Ydenberg, The risks of parenthood. i. general theory and applications, *Evolutionary Ecology* **4(1)**, 21–34 (1990), <https://doi.org/10.1007/BF02270712>.
- [96] A. D. Johnson, D. R. Thomson, S. Atwood, I. Alley, J. I. Beckerman, I. Koné, D. Diakité, H. Diallo, B. Traoré, K. Traoré, P. E. Farmer, M. Murray, and J. Mukherjee, Assessing early access to care and child survival during a health system strengthening intervention in mali: A repeated cross sectional survey, *PLoS ONE* **8(12)**, 1–9 (2013), <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0081304>.
- [97] T. C. Zeng, J. T. Cheng, and J. Henrich, Dominance in humans, *Philosophical Transactions B: Biological Sciences* **377(1)**, 1–12 (2022), <http://doi.org/10.1098/rstb.2020.0451>.
- [98] O. Refai, Enteseal changes in ancient egyptians from the pyramid builders of giza—old kingdom, *International Journal of Osteoarchaeology* **29(4)**, 513–524 (2019), <https://doi.org/10.1002/oa.2748>.
- [99] B. de Carvalho, Private force and the making of states, c. 1100–1500. in: *Routledge handbook of private security studies*, Routledge, Oxfordshire, UK (2015).
- [100] F. Nietzsche, *Zur genealogie der moral*, Leipzig: Verlag C.G. Naumann (1887).
- [101] H. Peltier, The relationship between military spending & inequality: A review, *Daedalus* **154(4)**, 192–213 (2025), <https://doi.org/10.1162/DAED.a.955>.
- [102] Y. Mensah, Role of propaganda in shaping public opinion during world war i, *European Journal of Historical Research* **3(4)**, 14–25 (2024), <https://doi.org/10.47672/ejhr.2466>.
- [103] M. DiGiuseppe, Guns, butter, and debt: Sovereign creditworthiness and military expenditure, *Journal of Peace Research* **52(5)**, 680–693 (2015), <https://doi.org/10.1177/0022343315587970>.
- [104] A. Leonello, Government guarantees and the two-way feedback between banking and sovereign debt crises, *Journal of Financial Economics* **130(3)**, 592–619 (2018), <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2018.04.003>.
- [105] U. Eydand and F. Leupold, What is it good for? on the inflationary effects of military conflicts, *International Economics* **179(1)**, 100535 (2024), <https://doi.org/10.1016/j.inteco.2024.100535>.
- [106] P. Lujala, S. A. Rustad, and S. Kettenmann, Engines for peace? extractive industries, host countries, and the international community in post-conflict peacebuilding, *Natural Resources* **7(5)**, 239–250 (2016), <http://dx.doi.org/10.4236/nr.2016.75021>.
- [107] T. C. Lehmann, Honourable spoils? the iraq war and the american hegemonic system’s eternal and perpetual interest in oil, *The Extractive Industries and Society* **6(2)**, 428–442 (2019), <https://doi.org/10.1016/j.exis.2018.05.009>.
- [108] H. L. Needleman, The removal of lead from gasoline: Historical and personal reflections, *Environmental Research* **84(1)**, 20–25 (2000), <https://doi.org/10.1006/enrs.2000.4069>.
- [109] N. D. Vaziri, Mechanisms of lead-induced hypertension and cardiovascular disease, *American Journal of Physiology-Heart and Circulatory Physiology* **295(2)**, H454–H465 (2008), <https://doi.org/10.1152/ajpheart.00158.2008>.
- [110] T. Sanders, Y. Liu, V. Buchner, and P. B. Tchounwou, Neurotoxic effects and biomarkers of lead exposure: A review, *Reviews on Environmental Health* **24(1)**, 15–46 (2009), <https://doi.org/10.1515/REVEH.2009.24.1.15>.
- [111] M. A. Ferguson and T. E. Ford, Disparagement humor: A theoretical and empirical review of psychoanalytic, superiority, and social identity theories, *Humor* **21(3)**, 283–312 (2008), <https://doi.org/10.1515/HUMOR.2008.014>.

- [112] M. Gullo, *Madre patria: Desmontando la leyenda negra desde bartolomé de las casas hasta el separatismo catalán*, Planeta, Barcelona, España (2021).
- [113] F. Toates, W. Smid, and J. W. van den Berg, A framework for understanding sexual violence: Incentive-motivation and hierarchical control, *Aggression and Violent Behavior* **34(1)**, 238–253 (2017), <https://doi.org/10.1016/j.avb.2017.01.00>.
- [114] M. González Araya and C. Clavero Díaz, Estructura de comisiones de las afp: alternativas de cobro y sus efectos, *Estudios de Administración* **20(2)**, 1–43 (2013), <https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/146943>.
- [115] C. Bonilla and C. Maquieira, ¿cuánto rentan realmente las afp en Chile?, *Estudios Públicos* **164(2)**, 7–33 (2021), <https://doi.org/10.38178/07183089/1833200219>.
- [116] C. Ouyang, Y. Zhu, Z. Ma, and X. Qian, Why employees experience burnout: An explanation of illegitimate tasks, *International Journal of Environmental Research and Public Health* **19(15)**, 1–18 (2023), <https://doi.org/10.3390/ijerph19158923>.
- [117] V. Houlder, How academic publishers profit from the publish-or-perish culture, *Financial Times* (2024), www.ft.com/content/575f72a8-4eb2-4538-87a8-7652d67d499e.
- [118] J. S. Trueblood, D. B. Allison, S. M. Field, A. Fishbach, S. D. M. Gaillard, G. Gigerenzer, W. R. Holmes, S. Lewandowsky, D. Matzke, M. C. Murphy, S. Musslick, V. Popov, A. L. Roskies, J. ter Schure, and A. R. Teodorescu, The misalignment of incentives in academic publishing and implications for journal reform, *Proceedings of the National Academy of Sciences* **122(5)**, 1–10 (2025), <https://doi.org/10.1073/pnas.2401231121>.
- [119] J. S. Trueblood, D. B. Allison, S. M. Field, A. Fishbach, S. D. M. Gaillard, G. Gigerenzer, W. R. Holmes, S. Lewandowsky, D. Matzke, M. C. Murphy, S. Musslick, V. Popov, A. L. Roskies, J. ter Schure, and A. R. Teodorescu, Psychological suffering in academia: The pressure to publish more and improve indicators, *ScienceArena* (2025), <https://www.sciencearena.org/en/careers/psychological-suffering-publish-or-perish-metrics/>.
- [120] N. Rouche, P. Habets, and M. Laloy, Stability of a mechanical equilibrium. in: *Stability theory by liapunov’s direct method*, Applied Mathematical Sciences, Springer, New York, NY **22(1)** (1977), https://doi.org/10.1007/978-1-4684-9362-7_3.
- [121] S. J. Blundell and K. M. Blundell, 5 the maxwell-boltzmann distribution. in: *Concepts in thermal physics 2nd edn*, Oxford Academic **22(1)**, 48–55 (2009), <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199562091.003.0005>.
- [122] J. J. Thomson, Killing, letting die, and the trolley problem, *The Monist* **59(2)**, 204–217 (1976), <https://doi.org/10.5840/monist197659224>.
- [123] D. Bourget and D. J. Chalmers, What do philosophers believe?, *Philosophical Studies* **170(1)**, 465–500 (2014), <https://doi.org/10.1007/s11098-013-0259-7>.
- [124] J. D. Greene, R. B. Sommerville, L. E. Nystrom, J. M. Darley, and J. D. Cohen, An fmri investigation of emotional engagement in moral judgment, *Science* **293(5537)**, 2105–2108 (2001), <https://doi.org/10.1126/science.1062872>.
- [125] F. Cushman, L. Young, and H. Hauser, The role of conscious reasoning and intuition in moral judgment: Testing three principles of harm, *Psychological Science* **17(12)**, 1082–1089 (2006), <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2006.01834.x>.
- [126] C. T. Palmer, K. Coe, and L. B. Steadman, Reconceptualizing the human social niche: How it came to exist and how it is changing, *Current Anthropology* **57(S13)**, S181–S191 (2016), <https://doi.org/10.1086/685703>.
- [127] J. Bonham, Are shopping malls private or public space?: The effects of hanging out at the mall, *Revue YOUR Review (York Online Undergraduate Research)* **2(108)**, 1–1 (2017).
- [128] S. Brusoni, The limits to specialization: Problem solving and coordination in ‘modular networks’, *Organization Studies* **26(12)**, 1885–1907 (2005), <https://doi.org/10.1177/0170840605059161>.
- [129] J. F. Gajewski, M. Heimann, and L. Meunier, Nudges in sri: The power of the default option, *Journal of Business Ethics* **177(1)**, 547–566 (2022), <https://doi.org/10.1007/s10551-020-04731-x>.