

# EL CHANTAJE COMO COACCIÓN. UNA RECONSTRUCCIÓN LÓGICA DE LA DISTINCIÓN ENTRE AMENAZAS Y OFERTAS CONDICIONALES\*

Juan Pablo Mañalich R.

*Universidad de Chile  
jpmanalich@derecho.uchile.cl*

**RESUMEN.** El artículo presenta un argumento a favor de identificar el fundamento de ilicitud del chantaje con el hecho de que este debe ser entendido como una variante de coacción mediante amenaza. Para ello, y tras ofrecer una caracterización precisa del «rompecabezas» que ello plantea, el trabajo introduce una reinterpretación modal de la distinción entre amenazas y ofertas condicionales, entendidas como propuestas afectadoras-de-preferencias, construida a partir de la noción de un mundo deónticamente ideal. Tras hacer explícito cómo esa reconstrucción lógica de la distinción contribuye a hacer reconocible la naturaleza coercitiva del chantaje, el artículo se cierra con la demostración del rendimiento que tiene el marco teórico así presentado para resolver la «segunda paradoja» del chantaje.

**Palabras clave:** chantaje, amenazas y ofertas, propuestas afectadoras-de-preferencias, lógica modal.

## Blackmail as Coercion. A Logical Reconstruction of the Distinction Between Conditional Threats and Conditional Offers

**ABSTRACT.** The article presents an argument for identifying the basis of blackmail's unlawfulness with it's being a variant of coercion by means of threat. With that purpose, and after advancing a precise characterization of the «puzzle» thus posed, the paper introduces a modal reinterpretation of the distinction between conditional threats and conditional offers, understood as preference-affecting proposals, built upon the notion of a deontically ideal world. After making explicit how that logical reconstruction of the distinction contributes to making recognizable blackmail's coercive nature, the article ends with a demonstration of the productive output of that same framework for the solution of the «second paradox» of blackmail.

**Keywords:** blackmail, threats and offers, preference-affecting proposals, modal logic.

---

\* Fecha de recepción: 20 de junio de 2017. Fecha de aceptación: 18 de octubre de 2017.

Una versión preliminar del presente artículo fue presentada en el seminario del área de Filosofía del Derecho de la Universidad de Girona, con fecha 15 de marzo de 2017. Agradezco a J. FERRER y D. PAPAYANNIS, por la generosa oportunidad que me brindaran para discutir las tesis centrales del artículo en tan favorable marco, así como a E. PEREIRA por su muy atenta preocupación *ad portas* de la realización del seminario. Una versión posterior fue discutida en el Seminario de Investigación de la Facultad de Derecho de la Universidad de Chile, el día 11 de mayo de 2017; agradezco especialmente las muy pertinentes observaciones y sugerencias que formularan J. CONTESE y C. IHINEN, así como las recomendaciones editoriales y estilísticas que me hiciera llegar M. ORELLANA. También debo gratitud a F. BONZI por su generosa ayuda en la revisión del borrador, así como a los dos árbitros anónimos de *Doxa* por sus pertinentes y constructivas sugerencias encaminadas a mejorar el trabajo.

## 1. ¿UNA «PARADOJA» DEL CHANTAJE?

En la vasta colección de literatura filosófica y jurídica, preponderantemente de raigambre angloamericana, que se ocupa del estatus jurídico-penal de comportamientos agrupados bajo la etiqueta de «chantaje», la postulación de una «paradoja del chantaje» es un auténtico lugar común<sup>1</sup>. Qué haya que entender exactamente por tal, empero, resulta tan controversial como la propia definición del concepto de chantaje<sup>2</sup>. Por razones de conveniencia pragmática, aquí se adoptarán dos decisiones estipulativas en pos de la obtención de un concepto operativo de chantaje. Cada una de ellas concierne a uno de los componentes cuya conjunción es definitoria de la estructura de cualquier instancia de acto de habla estratégico consistente en la formulación de una exigencia de comportamiento apoyada en el anuncio del eventual acaecimiento o no-acacimiento de un evento de cierta clase, cuya ocurrencia o no-ocurrencia se presenta como sometida al control de quien formula la exigencia de comportamiento. Uno y otro componente serán respectivamente designados como «el componente-exigencia» y «el componente-anuncio».

En lo tocante al componente-anuncio, el análisis quedará circunscrito a aquello que usualmente se identifica con la variante «informativa» de chantaje<sup>3</sup>: aquello que el chantajista (en lo que sigue: «C») anuncia a su víctima (en lo que sigue: «V») consiste en la divulgación, por parte de C, de información (verdadera) que compromete intereses de V. Por otra parte, y en lo relativo al componente-exigencia, se asumirá que C exige de V la ejecución de una prestación de contenido patrimonial —sea a favor de C o de alguna tercera persona—, consistente, verbigracia, en el desembolso de una suma pecuniaria. Como resultado de esta doble maniobra estipulativa, el concepto operativo de chantaje que se obtiene se deja definir como sigue: por «chantaje» cabe entender la exigencia de una prestación patrimonial, formulada por C y dirigida a V, apoyada en el anuncio de la eventual divulgación, por parte de C, de información comprometedora para V<sup>4</sup>. Esto explica que, bajo ordenamientos jurídicos que conocen la tipificación específica de un delito de extorsión, sea este el título de punibilidad que *prima facie* habría de venir en consideración en los casos que aquí interesan<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> Fundamental LINDGREN, 1984: 670 y ss.; también FEINBERG, 1988: 238 y ss. *Vid.* asimismo WERTHEIMER, 1989: 90 y ss.; LAMOND, 1996: 215 y ss., 230 y s.; ALTMAN, 1993: 1639 y ss.; BROWN, 1993: 1935 y ss.; CLARK, 1994: 54 y ss.; GREEN, 2006: 216 y ss.; WESTEN, 2012: 592 y ss. En lengua castellana, *vid.* solo GÓMEZ POMAR y ORTIZ DE URBINA, 2005: 42 y ss., con referencias ulteriores.

<sup>2</sup> *Vid.* GREEN, 2006: 213 y ss., distinguiendo cuatro acepciones. En el marco del derecho alemán, *vid.* solo MORBACH, 2007: 9 y ss. En referencia al problema en el contexto del derecho español, *vid.* GÓMEZ POMAR y ORTIZ DE URBINA, 2005: 33 y ss.

<sup>3</sup> WESTEN, 2012: 586 y ss.; también GREEN, 2006: 213 y s.

<sup>4</sup> Para una propuesta de definición más amplia, prescindente de la caracterización de la prestación exigida como una de índole patrimonial, *vid.* GÓMEZ POMAR y ORTIZ DE URBINA, 2005: 33 y ss., 41 y s. Nótese, en todo caso, que con arreglo a cualquiera de las definiciones más usuales de «chantaje» no resulta posible dotar de sentido a la expresión «meta-chantaje», introducida por CHRISTOPHER para designar aquella forma de comportamiento que consistiría en el anuncio condicional de la perpetración de un chantaje; *vid.* CHRISTOPHER, 2006: 746 y ss., 769 y ss. Pues con total independencia de cuál haya de ser la conexión que quepa reconocer entre el estatus normativo predicable de semejante forma de comportamiento y el estatus normativo predicable del chantaje —que es lo que interesa sustantivamente a CHRISTOPHER—, es claro que el sentido de la expresión «chantaje» no tolera la recursividad que CHRISTOPHER pretende atribuirle.

<sup>5</sup> La noción de *extorsión*, aquí empleada, es connotativa de cualquier forma de coacción patrimonial, en el sentido de la decisión de criminalización plasmada, paradigmáticamente, en el § 253 del StGB, y no queda

Con ello quedamos en condiciones de examinar en qué pudiera consistir la así llamada «paradoja» del chantaje. Aun cuando el asunto ha sido y sigue siendo objeto de un intenso debate doctrinal<sup>6</sup>, una caracterización suficientemente representativa de la pretendida paradoja podría presentarse, en los términos favorecidos —aun cuando solo *arguendo*— por CLARK, de la siguiente manera. Según CLARK, la paradoja consistiría «en el hecho de que dos actos, una amenaza y una exigencia o demanda, que separadamente son lícitos, devengan ilícitos cuando se las combina»<sup>7</sup>. Para conferir mayor precisión a la formulación, cabe hacer explícito que la licitud de cada uno de los dos componentes en cuya combinación consiste el chantaje es el resultado de su caracterización deóntica como acciones respectivamente *permitidas* para C, siendo el caso que tal permisión puede consistir o bien en una permisión en sentido débil o bien en una permisión en sentido fuerte<sup>8</sup>.

Una acción (particular)  $\phi$  cuenta como permitida en sentido débil por el simple hecho de no encontrarse  $\phi$  sometida a norma prohibitiva alguna. Ello se contrapone a una situación en la cual  $\phi$  resulta cubierta por una norma permisiva, que es precisamente lo que distingue a una acción que cuenta como permitida en sentido fuerte. De ahí que entre una y otra variante de caracterización de una acción como permitida exista una diferencia *pragmática*. Pues la fundamentación del estatus de una acción como permitida, en sentido fuerte, depende de la *invocación* de una norma permisiva bajo la cual esa acción resulta subsumible<sup>9</sup>. Sin embargo, esa diferencia pragmática no compromete la univocidad semántica del término «permitido», en cuanto componente de las frases predicativas «permitido en sentido débil» y «permitido en sentido fuerte». Pues ambas frases predicativas *expresan* uno y el mismo estatus deóntico, en la medida en que los operadores deónticos de la prohibición y la permisión sean interdefinibles a través del operador de la negación: «permitido» significa «no prohibido», y «prohibido» significa «no permitido»<sup>10</sup>. Con ello, que en la formulación de la supuesta paradoja del chantaje se sostenga que los componentes que lo constituyen serían respectivamente lícitos, equivale a sostener que tanto la acción constitutiva del

---

restringida a aquellas formas de obtención de un bien mediante la amenaza de un ejercicio de violencia o so pretexto de autoridad oficial, que es lo definitorio del delito de *extortion* bajo el derecho federal estadounidense; *vid.* solo GREEN, 2006: 212 y s.

<sup>6</sup> Además de las referencias hechas en la nota 1, *vid.* asimismo GORR, 1992: 44 y ss.; LEVY, 2007: 1053 y ss., 1057 y s.

<sup>7</sup> CLARK, 1994: 54.

<sup>8</sup> *Vid.* VON WRIGHT, 1963: 85 y ss.; ALCHOURRÓN y BULYGIN, 1971: 119 y ss.; ALCHOURRÓN y BULYGIN, 1984: 349 y ss.; WEINBERGER, 1977: 176 y ss., 197 y ss.; ATIENZA y RUIZ MANERO, 2004: 124 y ss. Al respecto también MAÑALICH, 2014a: 474 y ss. *Vid.* asimismo NAVARRO y RODRÍGUEZ, 2014: 78 y ss., quienes hacen uso de una terminología divergente.

<sup>9</sup> En vocabulario lógico, esto quiere decir que el predicado «permitido en sentido fuerte» no se encuentra en relación de contradicción, pero tampoco de contrariedad, con el predicado «prohibido». No se trata de expresiones *contradictorias*, porque el hecho de que  $\phi$  no cuente como prohibida no implica que  $\phi$  cuente como permitida en sentido fuerte —precisamente porque ella puede contar como permitida («solo») en sentido débil—; ALCHOURRÓN y BULYGIN, 1984: 352 y s. Y tampoco se trata de expresiones *contrarias*, porque una y la misma acción precisamente podría contar como prohibida y como permitida en sentido fuerte, en la medida en que se acepte la posibilidad (lógica) de una colisión entre normas que imponen estatus deónticos incompatibles sobre una y la misma acción.

<sup>10</sup> *Vid.* ALCHOURRÓN y BULYGIN, 1971: 120, 123; ALCHOURRÓN y BULYGIN, 1984: 353 y s., quienes demostraron que esto último es independiente del carácter abierto o cerrado del respectivo sistema normativo. *Vid.* empero VON WRIGHT, 1972: 82 y ss., 85.

componente-exigencia como la acción constitutiva del componente-anuncio cuentan como jurídicamente permitidas<sup>11</sup>, sea en sentido débil o en sentido fuerte.

Despejado lo anterior, cabe ahora reparar en que, en los términos de esa misma formulación, la supuesta paradoja *no* radica en que el chantaje consista en la combinación de la formulación de una exigencia (de una prestación económicamente valorizable), en sí misma permitida para C, por un lado, con la ejecución de una acción (consistente en la divulgación de cierta información), en sí misma también permitida para C, por otro<sup>12</sup>. Pues para que la exigencia de la correspondiente prestación resulte constitutiva de chantaje, de acuerdo con la definición ofrecida más arriba, no es necesario que ella se vea acompañada de la *ejecución* de la acción consistente en la difusión de información comprometedora para V, sino solo de la realización del *anuncio* de la futura ejecución de esa acción, para el caso en que la exigencia no resulte satisfecha por V<sup>13</sup>. Ciertamente, lo anterior no vuelve irrelevante, para la configuración de la pretendida paradoja, que la acción cuya ejecución se anuncia por parte de C sea, efectivamente, una acción permitida. Pues es la caracterización deóntica de la acción respectiva —consistente en la divulgación de la información comprometedora para V— como permitida lo que sirve de premisa para sustentar, en la forma de un argumento *a maiore ad minus*, la caracterización deóntica del («mero») anuncio de su ejecución como una acción (lingüística) asimismo permitida para C<sup>14</sup>.

A esto se reduce, empero, la relevancia de la caracterización deóntica de la acción cuya ejecución es anunciada por C para la configuración de la supuesta paradoja. Pues la definición ya propuesta del concepto de chantaje se sustenta, entre otras consideraciones, en que el éxito (estratégico) de la «jugada» de C conlleva, justamente, que la acción cuya ejecución C anuncia, para el caso en que la exigencia por él formulada no sea satisfecha por V, no necesite llegar a ser ejecutada. Luego, en la medida en que la forma de comportamiento identificada con la etiqueta de «chantaje» consista en la combinación de una exigencia «en sí misma» lícita con el anuncio «en sí mismo» lícito de la ejecución de una acción (cuya eventual ejecución es asimismo lícita), la paradoja resultaría de la inviabilidad de identificar un fundamento de ilicitud suficientemente plausible para semejante combinación de dos componentes «en sí mismos» lícitos<sup>15</sup>. Como habrá de examinarse todavía, el *quid* del asunto pasa por clarificar la específica conexión en la que debe consistir tal *combinación*.

Pero antes de entrar en ello se impone la constatación de que, en contra de lo que se ha sugerido —por mor del argumento— hasta aquí, lo que se tematiza como la «paradoja» del chantaje no es tal<sup>16</sup>. Desde ya, la caracterización como prohibida de la

<sup>11</sup> *Vid.*, sin embargo, BERMAN, 2011: 40, 51 y ss., quien sostiene la necesidad de diferenciar las categorías de «chantaje jurídico» y «chantaje moral», según si el respectivo estándar de permisibilidad de los componentes y de falta de permisibilidad de su combinación es de índole jurídica o de índole moral. Desde el punto de vista de la teoría del derecho, es claro que el análisis puede quedar circunscrito a la primera categoría.

<sup>12</sup> *Vid.* empero GÓMEZ POMAR y ORTIZ DE URBINA, 2005: 42 y s.

<sup>13</sup> CLARK, 1994: 54 y s.

<sup>14</sup> *Vid.* DELONG, 1993: 1663, con n. 3, dando cuenta de la relevancia de la distinción entre los conceptos de amenaza condicional y amenaza incondicional en ese mismo contexto.

<sup>15</sup> *Vid.* CHRISTOPHER, 2006: 744 y s., según quien solo una «alquimia misteriosa» podría volver ilícita la combinación de los dos componentes «por sí mismos» lícitos.

<sup>16</sup> Así GORDON, 1993: 1742 y ss.; LAMOND, 1996: 216, n. 1.

combinación-en-una-acción de dos acciones diferentes, cada una (débil o fuertemente) permitida, no entraña paradoja alguna. Pues el carácter prohibido de una acción cualquiera es una propiedad *superveniente* de esa misma acción<sup>17</sup>. Esto quiere decir que, en relación con una acción  $\phi$ , el adjetivo «prohibida» expresa una propiedad secundaria de  $\phi$ , esto es, una propiedad que  $\phi$  exhibe a consecuencia de que  $\phi$  asimismo exhibe una o más propiedades que, respecto de aquella, cuentan como primarias<sup>18</sup>. Esto último descansa en que ninguna acción cuenta como prohibida —o requerida, o permitida, etc.— *per se*, sino solo bajo alguna descripción que, siendo verdadera de esa acción, especifica las propiedades primarias sobre las cuales superviene el estatus deóntico que de ella se predica<sup>19</sup>.

Ello equivale a decir que una acción (particular) cualquiera exhibirá un cierto estatus deóntico si y solo si ella ejemplifica un cierto *tipo* de acción que se encuentra correlacionado con el respectivo estatus deóntico, en tanto que el tipo de acción en cuestión se identifica con la conjunción de las propiedades primarias especificadas por la correspondiente descripción<sup>20</sup>. Luego, nada especialmente misterioso hay en la posibilidad de que, no encontrándose los tipos de acción  $\Phi$  y  $\Psi$  sometidos a prohibición, de manera tal que ni una acción que meramente ejemplifica  $\Phi$  ni una acción que meramente ejemplifica  $\Psi$  se encuentren prohibidas, sí pueda estar prohibida una acción que ejemplifica el tipo de acción  $\Phi \wedge \Psi$ , consistente en la *conjunción* de  $\Phi$  y  $\Psi$ <sup>21</sup>, en la medida en que este último tipo (complejo) de acción sí esté sometido al operador de la prohibición. Pues ello dependerá, única y exclusivamente, de que el operador «prohibido» se encuentre («recién») correlacionado con  $\Phi \wedge \Psi$ . Así por ejemplo, nada misterioso hay en que, no estando prohibida la acción consistente en prestar declaración como testigo ni la acción consistente en emitir una afirmación falsa acerca de circunstancias determinadas, su combinación sí pueda estarlo. Y desde luego, lo mismo vale tratándose de tipos de *actividad*<sup>22</sup>. En efecto, nada misterioso hay en la posibilidad de que, no estando prohibida ni la actividad de conducir un vehículo motorizado ni la actividad de hablar por teléfono móvil, su combinación sí pueda estarlo<sup>23</sup>.

Sobre tal base podemos concluir que, en sentido estricto —esto es, en sentido *lógico*—<sup>24</sup>, la ilicitud del chantaje no representa paradoja alguna. Esto explica que un conjunto crecientemente significativo de teóricos del chantaje se incline a reconocer en el chantaje, más bien, un «rompecabezas» (*puzzle*)<sup>25</sup>. Pero la perplejidad aparente-

<sup>17</sup> Para una muy sugerente explicación de la superveniencia —entendida como una relación de «dependencia unilateral»— de propiedades normativas respecto de algún conjunto de propiedades no-normativas, *vid.* SCANLON, 2014: 38 y ss.

<sup>18</sup> *Vid.*, en detalle, al respecto, MAÑALICH, 2009: 41 y ss.

<sup>19</sup> MAÑALICH, 2014a: 493 y ss., con referencias ulteriores.

<sup>20</sup> En detalle MAÑALICH, 2014b: 17 y ss.

<sup>21</sup> Acerca de la pertinencia de referir funciones-de-verdad como la conjunción, la disyunción, la negación, etc., a géneros (o tipos) de actos en cuanto «propiedades», *vid.* ya VON WRIGHT, 1951: 36.

<sup>22</sup> Acerca de esta distinción, *vid.* MAÑALICH, 2014b: 28 y ss., con referencias ulteriores.

<sup>23</sup> El ejemplo se corresponde con una variación de uno de los tres ejemplos —no todos igualmente felices— ofrecidos por CLARK, 1994: 55, en su intento por demostrar la falta de toda peculiaridad de la estructura del chantaje a este respecto.

<sup>24</sup> *Vid.* GORDON, 1993: 1742 y s.; WESTEN, 2012: 593, n. 27.

<sup>25</sup> Así CHRISTOPHER, 2006: 741 y ss.; también BERMAN, 2011: 37. PERALTA, 2015: 359, recurre a la noción de *acertijo*.

mente desencadenada por la postulación de la ilicitud del chantaje está alimentada por la hipótesis de que la estructura del chantaje podría ser adecuadamente caracterizada como la *mera combinación* del componente-exigencia y el componente-anuncio<sup>26</sup>. Esto último implica desconocer que, para la configuración de una interacción constitutiva de chantaje, esa combinación tiene que asumir la forma de una *conexión funcional* de un tipo específico. La consideración de este aspecto impone la carga de esclarecer el carácter bicondicional de la relación en que se encuentran el anuncio y la exigencia en cuanto componentes del tipo de acción cuya ejemplificación convierte a una acción en una instancia de chantaje.

## 2. LA BICONDICIONALIDAD DE LAS PROPUESTAS AFECTADORAS-DE-PREFERENCIAS

La específica relación en que se encuentran los dos componentes que definen la estructura del chantaje a veces es presentada como consistente en que el anuncio, por parte de C, de la difusión de la información comprometedora para V «respaldaría» la exigencia de la correspondiente prestación económica que C dirige a V<sup>27</sup>. Para desambiguar esa misma caracterización, FEINBERG ofrece la precisión de que semejante relación de «respaldo», reconocible en toda «propuesta afectadora-de-preferencias», tiene que ser entendida como una relación de *bicondicionalidad*<sup>28</sup>.

FEINBERG introduce la noción de *propuesta afectadora-de-preferencias* para designar el género cuyas especies se identificarían con los conceptos de amenaza y oferta, en términos tales que estas dos especies serían mutuamente excluyentes, a la vez que conjuntamente exhaustivas, del género en cuestión<sup>29</sup>. Esto presupone, tal como FEINBERG lo hace explícito, tomar partido por un análisis de estos dos últimos conceptos «en términos de deseos y preferencias, en vez de intereses»<sup>30</sup>. Así, y (solo) preliminarmente, una oferta puede ser entendida como «una propuesta a contribuir con algo que una persona quiere o tiene por bienvenido», en tanto que una amenaza constituiría «una propuesta de infligir a una persona algo que ella quiere no tener, cuya existencia tiene por no bienvenida, algo que preferiría no tener que tener»<sup>31</sup>. FEINBERG yerra al sostener, a renglón seguido, que amenazas y ofertas *siempre* serían algo más que simples propuestas, en la medida en que ellas siempre involucrarían una «condición de reciprocación». Pues esto desconoce que es perfectamente posible —y de ninguna manera infrecuente— que una amenaza o una oferta sean formuladas sin que las acompañe condición de reciprocación alguna; jurídico-penalmente, tal es el estatus de una

<sup>26</sup> CLARK, 1994: 55.

<sup>27</sup> *Ibid.*

<sup>28</sup> FEINBERG, 1986: 216 y ss.; *vid.* también FRANKFURT, 1988: 27 y s.

<sup>29</sup> FEINBERG, 1986: 217. Esto vale en la medida en que el análisis queda circunscrito, por de pronto, a las propuestas afectadoras-de-preferencias «simplemente bicondicionales», y no «múltiplemente» bicondicionales; *vid. infra*, nota 36. Una vez que estas son consideradas, empero, el punto hecho en el texto principal sigue siendo correcto, si se repara en que propuesta múltiplemente bicondicional no es sino la *conjunción* de una oferta y una amenaza condicionales.

<sup>30</sup> FEINBERG, 1986: 216.

<sup>31</sup> *Ibid.* Acerca de la correspondiente diferenciación de los conceptos de prometer y amenazar, *vid.* SEARLE y VANDERVEKEN, 1985: 18, 192 y s.

así llamada «amenaza simple», esto es, de una amenaza incondicional, siendo del todo concebible, *mutatis mutandis*, una oferta asimismo incondicional, como lo sería, verbigracia, el ofrecimiento de una persona de prestar ayuda a otra «a título gratuito»<sup>32</sup>. Pero esta deficiencia del análisis ofrecido por FEINBERG carece de importancia para lo que aquí interesa, justamente porque el chantaje exhibe la estructura bicondicional propia de toda propuesta afectadora-de-preferencias.

Es importante clarificar, sin embargo, qué justifica caracterizar tal estructura como una definida por una relación de bicondicionalidad, en contraposición a una relación de mera condicionalidad, si se repara en que la formulación de una amenaza o una oferta condicional suele ser, *literalmente* considerada, meramente condicional. Así, la formulación prototípica de una propuesta afectadora-de-preferencias podría ser la siguiente:

- (1) si haces X, entonces haré Y,

donde X representa aquello cuya ejecución el emisor de la propuesta (en adelante: «E») exige del destinatario de esta (en adelante: «D»)<sup>33</sup>, en tanto que Y representa aquello que E anuncia que hará, *a favor* o *en contra* de D, según si el anuncio deba ser interpretado, respectivamente, como una oferta o como una amenaza<sup>34</sup>. Desde luego, es posible que tanto el antecedente (que corresponde a la exigencia) como el consecuente (que corresponde al anuncio) se encuentren negativamente especificados, en cuyo caso la formulación de la propuesta rezaría como sigue:

- (2) si no haces X, entonces no haré Y,

siendo asimismo concebible, como es obvio, la combinación de un antecedente especificado positivamente y un consecuente especificado negativamente, así como de un antecedente especificado negativamente y un consecuente especificado positivamente<sup>35</sup>.

Pero que la forma explícitamente exhibida por una propuesta constitutiva de una amenaza o una oferta condicional sea la de una propuesta meramente condicional no obsta a que, *pragmáticamente* considerada, ella sí exhiba una estructura implícitamente

<sup>32</sup> Nótese que la noción de una oferta incondicional está siendo empleada en el sentido de una oferta no sometida a condición de reciprocación alguna. Esto es enteramente consistente con que, desde otro punto de vista, una oferta siempre exhiba la estructura de una *promesa* condicional, pues «[u]na oferta es una promesa sometida a la condición de la aceptación del oyente»; así SEARLE y VANDERVEKEN, 1985: 195 y s. Dicho de otro modo: *sub specie* promesa, el acto de habla consistente en una oferta es siempre condicional, sin que ello implique que también haya de serlo *sub specie* oferta. La caracterización intuitiva de una amenaza como la propuesta de dar lugar a un estado de cosas «no bienvenido» por el destinatario basta para advertir, como contrapartida, que no tendría sentido imaginar una amenaza, en cuanto «promesa», como susceptible de ser racionalmente sometida a la condición de su aceptación por parte de su destinatario. Agradezco a C. IHNEN haberme hecho ver la conveniencia de introducir esta precisión.

<sup>33</sup> Es preferible no asumir como necesariamente verdadera la caracterización del proponente como «hablante» y del destinatario como «oyente», a pesar de que esta tiende a ser la terminología más estandarizada en el contexto de la teoría de los actos de habla, pues de lo contrario quedaría excluida la posibilidad de que la propuesta sea respectivamente emitida o recibida a través de una tercera persona.

<sup>34</sup> Acertadamente, FEINBERG tematiza la posibilidad («teórica») de que una propuesta así estructurada no hubiera de ser categorizada como oferta ni como amenaza, lo cual supondría que el anuncio que respalda la exigencia resultara «perfectamente indiferente» para su destinatario; *vid.* FEINBERG, 1986: 216; también KUHLEN, 2014: 618. Como es obvio, semejante propuesta no podría ser caracterizada como una *afectadora-de-preferencias*, sino más bien, *stricto sensu*, como *no-afectadora-de-preferencias*.

<sup>35</sup> Respectivamente: (3) «si haces X, entonces no haré Y»; (4) «si no haces X, entonces haré Y».

bicondicional. Así, y en referencia a la propuesta (1), que se distingue por el hecho de que sus dos componentes se encuentran positivamente especificados, la explicitación de su carácter bicondicional habría de llevar a la siguiente formulación:

- (1') si haces X, entonces haré Y, y  
si no haces X, entonces no haré Y<sup>36</sup>.

Afirmar que (1) constituye una propuesta implícitamente bicondicional significa afirmar que, pragmáticamente considerada, (1) es equivalente a (1'). En contra de lo sugerido por PERALTA, hablar aquí de la «bicondicionalidad» de la respectiva propuesta afectadora-de-preferencias está lejos de ser equívoco «desde un punto de vista lógico»<sup>37</sup>, pues con ello se pierde de vista qué es lo que resulta caracterizado, en el presente contexto, como «bicondicional». PERALTA afirma que cabría predicar bicondicionalidad de una proposición «si sus dos componentes se implican recíprocamente»<sup>38</sup>, en términos tales que hay bicondicionalidad entre las proposiciones *p* y *q* si y solo si es el caso que *p* implica *q* y que *q* implica *p*<sup>39</sup>. El problema, empero, está justamente en el punto de vista privilegiado por PERALTA, que es el de la lógica proposicional. Con ello, PERALTA desconoce que la caracterización que interesa a FEINBERG se sitúa, más bien, en el análisis de la  *fuerza pragmática*  distintivamente exhibida por una propuesta que, en cuanto acto de habla, es susceptible de ser interpretada o bien como una amenaza condicional o bien como una oferta condicional. Más precisamente, lo relevante no es clarificar la estructura proposicional de los componentes de la respectiva propuesta, sino determinar cuál es el «punto ilocutivo» del acto de habla ejecutado por E y qué efecto perlocutivo pudiera ser perseguido a través de su ejecución<sup>40</sup>.

Tal como FEINBERG lo advierte, caracterizar (1) como una propuesta implícitamente bicondicional equivale a sostener que, al formular (1), E presenta el hecho de que D haga X como una condición a la vez *necesaria* y *suficiente* para que E haga Y<sup>41</sup>. Aquí es crucial reparar en que el modo de formulación de las propuestas precedentemente contrastadas, para efectos de ejemplificación, parecería atribuir primacía pragmática al componente-anuncio («entonces [no] haré Y») frente al componente-exigencia

<sup>36</sup> Tal como acertadamente lo advirtiera FEINBERG, 1986: 217, es perfectamente concebible la formulación de propuestas afectadoras-de-preferencias «doblemente bicondicionales», consistentes en la conjunción de dos propuestas bicondicionales; *vid. supra*, nota 29.

<sup>37</sup> PERALTA, 2012: 884, n. 7, quien propone hablar, en cambio, de «bidireccionalidad».

<sup>38</sup> PERALTA, 2012: 884, n. 7.

<sup>39</sup>  *Vid.*  NAVARRO y RODRÍGUEZ, 2014: 8 y ss.

<sup>40</sup> En general acerca de los correspondientes conceptos de acto ilocutivo y efecto perlocutivo, *vid.*  SEARLE, 1969: 22 y ss., 54 y ss.; SEARLE y VANDERVEKEN, 1985: 8 y ss., 20 y ss., 87 y ss.

<sup>41</sup> FEINBERG, 1986: 216 y s. Que tal sea la interpretación correcta de la propuesta en cuestión, explícitamente formulada como meramente condicional, depende de que ella sea tomada como inteligible sobre la base de una atribución de racionalidad estratégica a E. Por supuesto, esto no excluye que haya situaciones en las cuales algún indicio o indicador de un déficit de racionalidad estratégica en E vuelva controvertible tal interpretación de la propuesta así formulada. Este problema, que no afecta el argumento desarrollado en el texto principal, admite ser entendido como el reflejo de la ambigüedad que puede exhibir el uso del así llamado «argumento *a contrario*» en cuanto estándar de argumentación —y más precisamente: de interpretación— jurídica; *vid.*  a este último respecto CANALE y TUZET, 2008: 32 y ss., quienes contraponen un  *uso fuerte*  y un  *uso débil*  de ese argumento, en las formas de una «negación pragmática fuerte» y una «negación pragmática débil», respectivamente, de un modo que acertadamente destaca la naturaleza pragmática de las consideraciones susceptibles de ser esgrimidas a favor de una u otra interpretación del argumento *a contrario*. Agradezco a D. PAPAYANNIS haber llamado mi atención sobre esta conexión.



(«si [no] haces X»). Pues la dicotomía oferta/amenaza concierne exclusivamente al componente-anuncio de la propuesta, de modo tal que la presentación del cumplimiento del anuncio como sometido a la condición necesaria-y-suficiente consistente en el cumplimiento del antecedente sustenta la caracterización de la misma propuesta como (bi)condicional.

Que el modo de formulación hasta aquí favorecido apoya la aparente primacía del componente-anuncio se ve decisivamente corroborado por el hecho de que, en los términos de ese mismo modo de formulación, *no* es posible identificar sin más el cumplimiento del antecedente, por parte de D, con el cumplimiento de la *exigencia* respectivamente formulada por E. Pues —todavía en referencia a la propuesta (1)— que la exigencia formulada por E consista, en efecto, en que D haga X, depende críticamente de que el respectivo anuncio haya de ser interpretado como una oferta. Si el anuncio hubiera de ser interpretado, en cambio, como una amenaza, entonces —y en razón de la estructura de la propuesta (1)— la exigencia formulada por E tendría que ser identificada, por el contrario, con que D *no* haga X, esto es, con el incumplimiento del antecedente. Por vía de ejemplo: si en el contexto de la formulación de la propuesta (1) la expresión «haré Y» es reemplazada por «te mataré», entonces la exigencia que E dirige a D tendría que ser identificada, *ceteris paribus*<sup>42</sup>, con que D *no* haga X; en cambio, si en ese mismo contexto la expresión «haré Y» es reemplazada por «te obsequiaré aquel libro que llevas tanto tiempo buscando», entonces la exigencia en cuestión tendría que ser identificada, *ceteris paribus*, con que D haga X. Esto muestra que lo distintivo de una oferta condicional es que su componente-exigencia pueda ser identificado con el *cumplimiento* del antecedente que integra la formulación de la propuesta, mientras lo distintivo de una amenaza condicional es que su componente-exigencia tenga que ser identificado, más bien, con el *incumplimiento* del correspondiente antecedente<sup>43</sup>.

De ahí que haya razones para sustituir tal modo de formulación por uno que confiera primacía pragmática al componente-exigencia, de modo tal que la fuerza ilocutiva del acto de habla constitutivo de la propuesta en cuestión resulte *transparentemente* reconocible en su formulación<sup>44</sup>. Conferir primacía pragmática al componente-exigencia se justifica por el hecho de que ello es congruente con la caracterización de las propuestas afectadoras-de-preferencia como instancias de *acción estratégica*<sup>45</sup>. Esto determina que la fuerza ilocutiva del respectivo acto de habla quede (contingentemente) conectada con el objetivo que E pretende conseguir, que se identifica con la satisfacción de la exigencia dirigida a D, y que E *refuerza* mediante el anuncio constitutivo de una amenaza o una oferta, según corresponda.

<sup>42</sup> *Ceteris paribus*, puesto que son concebibles situaciones en las cuales que E mate a D puede ser algo bienvenido por D.

<sup>43</sup> Nótese que ello es enteramente independiente de que el antecedente y el consecuente que conforman la respectiva propuesta se encuentren especificados positiva o negativamente, según ya observara *supra* (nota 35). Así, si la propuesta en cuestión se correspondiera con la formulación «si no haces X, entonces haré Y», y en la medida en que el componente-anuncio determinase que la propuesta contara como una *amenaza* condicional, entonces lo exigido por E sería que D haga X.

<sup>44</sup> Esto equivale a decir que semejante reformulación tendría que hacer sin más reconocible el indicador (característicamente sintáctico) de la correspondiente fuerza ilocutiva; *vid.* SEARLE, 1969: 30; SEARLE y VAN-DERVEKEN, 1985: 2 y s.

<sup>45</sup> *Vid.* HABERMAS, 1984: 459 y ss.

Una propuesta afectadora-de-preferencias se deja caracterizar como un acto de habla complejo<sup>46</sup>, consistente en la combinación de dos actos ilocutivos de diferente clase, a saber: un acto *directivo*, consistente en la formulación (con independencia de cuál sea su intensidad) de la exigencia que E dirige a D, y un acto *compromisorio*, consistente en la amenaza o la oferta que «respalda» la exigencia<sup>47</sup>. Esto último, en el sentido de que la amenaza o la oferta ha de estar dirigida a «afectar», precisamente, las preferencias de D, de manera tal que, con arreglo a su propio sistema de preferencias, D *opte* o bien por satisfacer la exigencia formulada por E, o bien por experimentar la pérdida o dejar de obtener la ganancia cuyo condicionamiento E le anuncia, respectivamente, a modo de amenaza o a modo de oferta<sup>48</sup>.

Como ya se anticipara, la racionalidad estratégica de la propuesta emitida por E depende de que ella exhiba una estructura bicondicional<sup>49</sup>, de manera tal que D pueda asumir que, *si satisface* la exigencia que le ha formulado E, D se librará de experimentar la pérdida o obtendrá la ganancia cuyo condicionamiento E respectivamente le anuncia a modo de amenaza o de oferta, en tanto que, *si no satisface* la exigencia, D efectivamente experimentará la pérdida o no obtendrá la ganancia en cuestión. Pues solo entonces la evitación de la pérdida o la obtención de la ganancia podrá constituirse en una razón que motive a D a satisfacer la exigencia formulada por E.

Que el acto de habla (complejo) ejecutado por E deba ser caracterizado como dando lugar a una interacción estratégica, se sigue del hecho de que la afectación situacional de las preferencias de D, orientada a que este satisfaga la exigencia que E le formula, tiene que ser entendida como un *efecto perlocutivo* distintivamente perseguido por E. En tal medida, E persigue *obtener* un determinado comportamiento de D, lo cual provee la marca de éxito bajo la cual ha de ser evaluado, *sub specie* racionalidad estratégica, el acto de habla directivo que se identifica con el componente-exigencia, que en tal medida se constituye en el acto de habla estratégicamente *principal*<sup>50</sup>. Y que el recurso táctico del cual E se vale para obtener el respectivo comportamiento de D consista en la ejecución de un acto de habla *compromisorio*, significa que la afectación situacional de las preferencias de D ha de tener lugar a través del anuncio, por parte de E, del condicionamiento de un estado de cosas que E se compromete a materializar o a no materializar, según D satisfaga o no la exigencia que E le formula<sup>51</sup>.

Es fundamental reparar en que la fuerza (ilocutivamente) compromisoria del acto de habla estratégicamente *auxiliar*, correspondiente al componente-anuncio<sup>52</sup>,

<sup>46</sup> Acerca de las formas que pueden exhibir los «actos ilocutivos complejos», *vid.* SEARLE y VANDERVEKEN, 1985: 3 y ss.

<sup>47</sup> Para la taxonomía de las fuerzas ilocutivas aquí adoptada, *vid.* SEARLE, 1979: 12 y ss.; SEARLE y VANDERVEKEN, 1985: 36 y ss., 51 y ss. Específicamente en relación con los actos de habla directivos, *vid.* ROSS, 1968: 34 y ss.; OPALEK, 1986: 121 y ss., 132 y ss.

<sup>48</sup> En tal medida, se trata aquí, en la terminología de ROSS, 1968: 39 y ss., de «directivas sancionadas».

<sup>49</sup> Así ya FRANKFURT, 1988: 27 y s.; *vid.* también KUHLEN, 2014: 617 y ss.

<sup>50</sup> En la terminología introducida por ROSS, 1968: 38 y s., ello convierte al acto directo correspondiente al componente-exigencia en una «directiva personal relativa-al-interés-del-hablante».

<sup>51</sup> *Vid.* LAMOND, 1996: 228 y ss.

<sup>52</sup> Acerca de la distinción entre los conceptos de acción principal y acción auxiliar, *vid.* MAÑALICH, 2014b: 71 y ss., con referencias ulteriores.

es igualmente reconocible tratándose de un anuncio constitutivo de una oferta y de un anuncio constitutivo de una amenaza<sup>53</sup>. Pues una oferta no es sino una *promesa* sometida a una condición de aceptación<sup>54</sup>, en circunstancias de que la diferencia esencial entre una amenaza y una promesa consiste en que, por la vía de formular una amenaza, el hablante se compromete a hacer algo o a no hacer algo *en discrepancia* con las preferencias de su destinatario, en tanto que, por la vía de formular una promesa, el hablante se compromete a hacer o no hacer algo *en congruencia* con las preferencias de su destinatario<sup>55</sup>. Nótese que, en uno y otro caso, el dispositivo pragmático sobre el cual reposa la adquisición del correspondiente compromiso por parte del hablante consiste en el mecanismo de la comunicación de una *intención* de dar lugar a un estado de cosas que frustra o satisface las preferencias del destinatario del anuncio<sup>56</sup>, *en razón* de que ese estado de cosas frustra o satisface las preferencias del destinatario<sup>57</sup>, con independencia de que esa comunicación efectivamente satisfaga la pretensión de sinceridad que el hablante necesariamente entabla al recurrir a ese mecanismo (compromisorio)<sup>58</sup>. Justamente el hecho de que el emisor de una amenaza, por la vía de formular esta, comunique a su destinatario haberse formado la intención de hacer o no hacer algo en contravención de las preferencias del segundo justifica que, tradicionalmente, la diferencia entre una amenaza y una («mera») advertencia sea caracterizada como consistente en que solo en el primer caso el hablante presenta el «cumplimiento» —futuro— del respectivo anuncio como dependiente de su voluntad<sup>59</sup>.

### 3. AMENAZAS CONDICIONALES VERSUS OFERTAS CONDICIONALES

El carácter (a lo menos implícitamente) bicondicional de toda propuesta afectadora-de-preferencias explica que resulte altamente problemática la determinación de si el respectivo componente-anuncio debe ser categorizado como una amenaza o como una oferta<sup>60</sup>. Semejante *reversibilidad* de la caracterización del respectivo anuncio como una amenaza o como una oferta parecería descansar en la presunta imposibilidad de identificar un punto de vista bajo el cual la disyuntiva que E (implícitamente) plantea

<sup>53</sup> Así LAMOND, 1996: 228 y s. Al respecto, *vid.* SEARLE, 1969: 58.

<sup>54</sup> *Vid. supra*, nota 32.

<sup>55</sup> *Vid.* SEARLE y VANDERVEKEN, 1985: 192 y s., quienes en la comparación introducen la muy importante precisión ulterior de que, a diferencia de quien realiza una promesa, quien efectúa una amenaza no contrae *obligación* alguna de hacer lo anunciado.

<sup>56</sup> Para la concepción de las intenciones como compromisos prácticos, fundamental BRATMAN, 1999: 3 y ss., 15 y ss., 107 y ss.

<sup>57</sup> *Vid.* LAMOND, 1996: 227 y s., dando cuenta de que la distinción entre una amenaza y una oferta pasaría por el hecho de que el autor de una amenaza presente la contravención de las preferencias del amenazado como una de las razones que el primero tiene para cumplir su anuncio.

<sup>58</sup> *Vid.* SEARLE, 1969: 60, 62; SEARLE y VANDERVEKEN, 1985: 18 y s. La falta de satisfacción de tal «condición de sinceridad» determina que, *ceteris paribus*, el acto de habla consistente en la promesa se muestre *defectuoso*, pero no *fallido*.

<sup>59</sup> La precisión de que el concepto de amenaza exige que el emisor del anuncio presente el acacimiento de la respectiva modificación perjudicial como *todavía* controlable por él mismo, ha sido aportada por HOYER, 2014: 547 y ss., 550.

<sup>60</sup> Fundamental FEINBERG, 1986: 216 y ss. *Vid.* también NOZICK, 1997: 23 y ss.; FRANKFURT, 1988: 27 y s.; WERTHEIMER, 1989: 204 y ss.

a D se presente o bien como la disyuntiva entre experimentar o no experimentar una pérdida, o bien como la disyuntiva entre obtener o no obtener una ganancia<sup>61</sup>.

La viabilidad de la distinción entre disyuntivas de uno y otro tipo, y con ello la viabilidad de la distinción misma entre amenazas y ofertas condicionales, parecería depender, entonces, de que pueda fijarse alguna *línea de base* en referencia a la cual sea posible determinar si la propuesta condicional que E dirige a D es una que, de llegar a cumplirse el anuncio formulado por E, dejaría a D en una mejor o peor posición que aquella en la que D llegaría a estar en caso contrario<sup>62</sup>. De este modo, la distinción entre un anuncio (ilocutivamente compromisorio) constitutivo de una amenaza y uno constitutivo de una oferta se dejaría reformular como sigue: el anuncio formulado por E constituye una amenaza si su cumplimiento habrá de dejar a D en una *peor* situación que la fijada por la respectiva línea de base, en tanto que su incumplimiento lo habrá de dejar en una situación *ni mejor ni peor*<sup>63</sup>, bajo ese mismo parámetro de comparación; en cambio, el anuncio formulado por E constituye una oferta si su cumplimiento habrá de dejar a D en una *mejor* situación que la fijada por la respectiva línea de base, en tanto que su incumplimiento lo habrá de dejar en una situación *ni mejor ni peor*, bajo el mismo parámetro de comparación<sup>64</sup>.

Considerando que el cumplimiento del anuncio constitutivo de una amenaza condicional es presentado, por parte de E, como dependiente de que D *no* satisfaga la exigencia que E le formula, mientras el cumplimiento del anuncio constitutivo de una oferta, por el contrario, es presentado como dependiente de que D *sí* la satisfaga, cabe decir, siguiendo a WERTHEIMER, que «A hace una amenaza cuando, si B *no* acepta la propuesta de A, B terminará estando peor que en la posición de la línea de base relevante», en tanto que «A hace una oferta cuando, si B no acepta la propuesta de A, él *no* terminará estando peor que en la posición de la línea de base relevante»<sup>65</sup>.

Son dos, fundamentalmente, las propuestas teóricas que compiten por determinar la correspondiente línea de base, a saber: la favorable a su fijación con arreglo a un «*test* estadístico» y la favorable a su fijación con arreglo a un «*test* moral»<sup>66</sup>. Para ilustrar en qué consisten y cómo se diferencian una y otra, puede ser útil considerar dos casos célebremente introducidos por NOZICK. El primero se conoce como el «caso del esclavo»:

E<sub>1</sub>, el propietario de un esclavo, D<sub>1</sub>, golpea a este cada mañana, por ninguna razón conectada con el comportamiento de D<sub>1</sub>. Un día cualquiera, sin embargo, E<sub>1</sub> dice a D<sub>1</sub>: «mañana no te golpearé si y solo si ahora haces  $\phi$ »<sup>67</sup>.

<sup>61</sup> Detalladamente, al respecto, GUTMANN, 2001: 92 y ss., 149 y ss. *Vid.* también WERTHEIMER, 1989: 211 y ss. En la literatura jurídico-penal, especialmente claro KUHLEN, 2014: 614 y ss., asociando la tesis de la reversibilidad a una problemática «técnica de la inversión».

<sup>62</sup> Fundamental NOZICK, 1997: 24 y ss. Al respecto, FEINBERG, 1986: 219 y ss.; WERTHEIMER, 1989: 204 y ss.

<sup>63</sup> Lo cual se corresponde con lo que KUHLEN denomina una «amenaza fuerte», cuyo correlato implícito sería una «promesa débil»; *vid.* KUHLEN, 2014: 617.

<sup>64</sup> KUHLEN habla, a este respecto, de una «promesa fuerte», cuyo correlato implícito sería una «amenaza débil»; *vid.* KUHLEN, 2014: 617.

<sup>65</sup> WERTHEIMER, 1989: 204.

<sup>66</sup> Para una detallada presentación de ambas propuestas, así como de un par de propuestas adicionales, *vid.* FEINBERG, 1986: 219 y ss.

<sup>67</sup> NOZICK, 1997: 27.

El segundo, por su parte, se conoce como el «caso del drogadicto»:

$E_2$ , el *dealer* regular de  $D_2$ , se aproxima un día a este y le dice que no le venderá la dosis de droga que usualmente le vende, al precio habitual de 200 euros, sino que se la proveerá si y solo si  $D_2$  propina una golpiza a  $T$ <sup>68</sup>.

En el primer caso, el *test* estadístico lleva a que la propuesta formulada por  $E_1$  tenga que ser caracterizada como una oferta condicional, en la medida en que la correspondiente línea de base tendría que identificarse con el trato que, *esperablemente*, recibiría  $D_1$  de mantenerse el curso de acción generalizadamente adoptado por  $E_1$ . Pues sobre tal línea de base, el anuncio formulado por  $E_1$ , consistente en omitir propinar a  $D_1$  su golpiza diaria, es un anuncio cuyo cumplimiento habría de mejorar la posición relativa de  $D_1$ , sin que, como contrapartida, el cumplimiento del anuncio correlativo implícitamente formulado por  $E_1$  —en correspondencia con el carácter (implícitamente) bicondicional de su propuesta—, consistente en propinar la golpiza a  $D_1$ , hubiera de traer consigo un empeoramiento de la posición del propio  $D_1$ . En el segundo caso y bajo el mismo *test*, en cambio, la propuesta de  $E_2$  tendría que ser caracterizada como una amenaza condicional, precisamente porque el anuncio formulado por  $E_2$ , consistente en no proveerle la dosis de droga que regularmente le vende, es uno cuyo cumplimiento, sobre la línea de base configurada a partir de lo que regular o habitualmente  $D_2$  recibe de  $E_2$ , representaría un empeoramiento de la posición relativa de  $D_2$ , sin que, como contrapartida, el cumplimiento del anuncio correlativo, consistente en proveer la dosis a  $D_2$  en los términos habituales, hubiera de traer consigo un mejoramiento de la posición de este.

Para uno y otro caso, empero, la respectiva solución resulta ser la opuesta bajo la adopción de un *test* moral. Con arreglo a este, en el caso del esclavo la propuesta de  $E_1$  tiene que ser caracterizada como una amenaza condicional, pues el anuncio de la omisión de propinar la golpiza a  $D_1$  es el anuncio de la omisión de una acción que  $E_1$  está (moralmente) obligado a omitir. La línea de base que fija la posición de  $D_1$  es una bajo la cual lo esperable es que  $E_1$  se abstenga de golpear a  $D_1$ , con lo cual el cumplimiento del ya referido anuncio no habrá de traer consigo un mejoramiento de la posición relativa de  $D_1$ , en tanto que el anuncio correlativo, consistente en propinar la golpiza a  $D_1$ , es uno cuyo cumplimiento representa un empeoramiento de la posición de  $D_1$ . Tratándose del caso del drogadicto, por su parte, el *test* moral impone la caracterización de la propuesta de  $E_2$  como una oferta condicional, puesto que  $E_2$  no se encuentra moralmente obligado a proveer la dosis de droga a  $D_2$ , de modo tal que su anuncio de no proveerla no representa un empeoramiento de la posición de  $D_2$ , en tanto que el cumplimiento del anuncio correlativo, consistente en proveerle la dosis en cuestión, representa un mejoramiento de la posición de  $D_2$ .

Más allá de cuál sea la plausibilidad intuitiva de los resultados a los que pueda arribarse por cualquiera de estas vías, el método consistente en la adopción de semejante *test* para fijar la posición relativa del destinatario de una propuesta afectadora-de-preferencias exhibe un déficit que hace aconsejable su abandono. El problema está en el punto de partida que se asume cuando se favorece tal método, consistente en la premisa de que tanto las amenazas como las ofertas serían «desviaciones proyectadas

<sup>68</sup> *Ibid.*, 24.

de lo normal, en tanto que lo normal puede ser determinado mediante varios estándares alternativos»<sup>69</sup>. Siguiendo una recomendación de FRANKFURT, para determinar si la propuesta de E incorpora el anuncio de un mejoramiento o de un empeoramiento de la posición relativa de D es preferible, simplemente, comparar el estado de cosas que habría de resultar del cumplimiento del anuncio en cuestión «con lo que ocurriría *ahora*» de no ser por la intervención de E<sup>70</sup>. Y esto se traduce en que «la pregunta de qué ocurriría ahora de no ser por [la intervención de E] no puede ser respondida por vía de citar los términos de las propuestas anteriores» que E haya dirigido a D, «[p]ues esos términos resultan enteramente cancelados por los términos que los han reemplazado»<sup>71</sup>.

Con ello, FRANKFURT logra articular un método que él mismo sintetiza como sigue:

Medir el impacto de la propuesta solo requiere, en consecuencia, que comparemos el curso de los acontecimientos, cuando [E] interviene según los términos de su propuesta, con lo que ocurrirá si su intervención es sustraída de ese curso de eventos. Esta comparación deja fuera de consideración los términos de cualquier propuesta que sea cancelada por la actual propuesta de [E], y toma en cuenta los términos de cualquier propuesta que sea dejada todavía intacta<sup>72</sup>.

Si se adopta el método favorecido por FRANKFURT, las soluciones a las que se arriba en referencia a los dos casos antes considerados son coincidentes con las alcanzadas a partir de la adopción del *test* moral. En el caso del esclavo, la propuesta de E<sub>1</sub> constituye, con arreglo al método de FRANKFURT, una amenaza condicional, en la medida en que el anuncio de que E<sub>1</sub> golpeará a D<sub>1</sub>, si este no hace  $\phi$ , es el anuncio de un empeoramiento de la posición de D<sub>1</sub> si se lo compara con el anuncio correlativo de que E<sub>1</sub> no lo golpeará, si D<sub>1</sub> hace  $\phi$ , resultando enteramente irrelevante lo que E<sub>1</sub> le haya anunciado en una o más ocasiones anteriores. Y bajo el mismo método, en el caso del drogadicto la propuesta de E<sub>2</sub> tiene que ser calificada como una oferta condicional, toda vez que, como FRANKFURT mismo sugiere, «golpear a alguien y obtener drogas [de E<sub>2</sub>] es más deseable, desde el punto de vista de D<sub>2</sub>, que hacer la misma cosa sin obtener las drogas [de E<sub>2</sub>]»<sup>73</sup>, sin que ello pueda verse alterado por la circunstancia de que esa oferta sea menos atractiva, para D<sub>2</sub>, que aquella en cuyos términos este y E<sub>2</sub> solieran entenderse en el pasado.

FRANKFURT mismo, sin embargo, pretende reconocer una particularidad del caso del drogadicto, que a su juicio sustentaría la proposición de que, en ese mismo caso, la propuesta bicondicional que el narcotraficante E<sub>2</sub> dirige al adicto D<sub>2</sub> no solo entrañaría una oferta condicional, en el sentido recién esclarecido, sino también y al mismo tiempo una amenaza condicional, en la medida en que se satisfagan las siguientes tres condiciones: 1) que D<sub>2</sub> esté en una situación de dependencia, respecto de E<sub>2</sub>, para obtener la sustancia; 2) que D<sub>2</sub> necesite tener a su disposición la droga, ya sea para prevenir un deterioro significativo de su bienestar o para impedir la persistencia de una condición

<sup>69</sup> FEINBERG, 1986: 219.

<sup>70</sup> FRANKFURT, 1988: 30.

<sup>71</sup> *Ibid.*, 30 y s.

<sup>72</sup> *Ibid.*, 31. En tal medida, la propuesta favorecida por FRANKFURT se corresponde con lo que FEINBERG tematiza como el *test talis qualis*; *vid.* FEINBERG, 1989: 220.

<sup>73</sup> FRANKFURT, 1988: 32.

que él mismo considera indeseable, y 3) que  $E_2$  explote la situación de dependencia y necesidad en que se encuentra  $D_2$ <sup>74</sup>. El problema de esta sugerencia, empero, está en que a ella subyace una confusión entre coacción y explotación<sup>75</sup>. Y el hecho de que FRANKFURT explícitamente asuma una interpretación adscriptivista del concepto de coacción<sup>76</sup>, en el sentido de que la marca distintiva de que una persona ha sido coaccionada a hacer  $\phi$ , por parte de alguna otra persona, sería la falta de responsabilidad de la primera por haber hecho  $\phi$ <sup>77</sup>, vuelve comprensible que él pretenda reconocer el carácter eventualmente coercitivo de la explotación de una situación de necesidad en que se encuentra una persona, por la cual otra logra que la primera se comporte de una determinada manera.

Pero la pregunta por la fundamentación del estatus delictivo de la coacción es conceptualmente *independiente* de la pregunta por la eventual responsabilidad del coaccionado por la ejecución o la omisión de una acción que otro coercitivamente le impone. Con ello, que la explotación de una situación de necesidad pueda efectivamente fundamentar una exclusión de responsabilidad para quien padece la explotación no justifica la caracterización de la propuesta afectadora-de-preferencias que el agente explotador formula, en esa misma situación, como una que entrañe una amenaza condicional.

Con esto arribamos al núcleo del problema cuya solución interesa aquí: la clarificación del fundamento de ilicitud del chantaje pasa por establecer si la específica propuesta afectadora-de-preferencias reconocible en la estructura de un chantaje ha de ser caracterizada en el sentido de una oferta condicional o de una amenaza condicional. Pues de esta determinación depende, a su vez, que su fundamento de ilicitud pueda ser identificado con la prohibición (jurídica) de la coacción, precisamente porque solo una amenaza condicional, y no una oferta condicional, ejemplifica aquella modalidad de *coacción* delictiva que se corresponde con una interacción estratégica<sup>78</sup>.

#### 4. UNA REINTERPRETACIÓN MODAL DE LA DISTINCIÓN ENTRE AMENAZAS CONDICIONALES Y OFERTAS CONDICIONALES

El déficit de la argumentación precedentemente reseñada radica en el desconocimiento de que, en virtud de su carácter (a lo menos: implícitamente) bicondicional, la caracterización de una propuesta afectadora-de-preferencias como una amenaza condicional o una oferta condicional exige tomar en consideración *los dos* anuncios en cuya disyunción bicondicional consiste la respectiva propuesta. Ello vuelve irrele-

<sup>74</sup> *Ibid.*, 32 y ss.

<sup>75</sup> Nótese, de paso, que el esfuerzo por la demarcación de los conceptos de coacción y explotación constituye otro de los lugares comunes de la literatura referida al chantaje, lo cual vuelve explicable que quienes rechazan atribuir carácter coercitivo a comportamientos constitutivos de chantaje suelen caracterizarlos, como contrapartida, como instancias de explotación (de la situación de necesidad en la que se encontraría el chantajeado), sin que esto necesariamente prejuzgue su estatus normativo. *Vid.*, en este sentido, FEINBERG, 1988: 211 y ss., 238 y ss. *Vid.* también JAKOBS, 2015: 25 y ss.; PERALTA, 2012: 895 y ss. En general sobre la demarcación en cuestión, *vid.* WERTHEIMER, 1989: 222 y ss.

<sup>76</sup> En detalle MAÑALICH, 2009: 179 y ss., 198 y ss., con referencias ulteriores.

<sup>77</sup> FRANKFURT, 1988: 36.

<sup>78</sup> En detalle MAÑALICH, 2009: 216 y ss., 221 y ss.

vante que la propuesta pueda ser especificada como una que contiene el anuncio de la omisión de una acción. Pues el carácter bicondicional de la propuesta determina, *ex definitione*, que si uno de los dos anuncios correlativos consiste en el anuncio de la omisión de una acción, el otro consista en el anuncio de la ejecución de esa misma acción, y viceversa. Y ello se traduce en que, para zanjar si una propuesta bicondicional ha de ser caracterizada como una oferta o como una amenaza, *jamás* sea suficiente la consideración aislada de alguno de los dos anuncios condicionales que la componen<sup>79</sup>.

Según ya se sugiriera, el carácter bicondicional de una propuesta susceptible de ser categorizada o bien como una oferta condicional o bien como una amenaza condicional se expresa en que la misma pueda ser reconstruida en la forma de una *disyuntiva* que E presenta a D<sup>80</sup>. Según cuáles sean los términos de la propuesta bicondicional formulada por E, ella se corresponderá o bien con la presentación de una disyuntiva entre un mejoramiento y un no-mejoramiento de la posición de D, o bien con la de una disyuntiva entre un empeoramiento y un no-empeoramiento de la posición de D. Como habrá de mostrarse en lo que sigue, el carácter eventualmente coercitivo de la presentación de semejante disyuntiva solo resulta reconocible bajo una consideración comparativa del estatus deóntico, según parámetros de valoración jurídica, de los términos que la componen. Y como también habrá de mostrarse a continuación, el recurso a parámetros de evaluación jurídica trae consigo que el hecho de que la omisión, por parte de E, de una acción jurídicamente permitida y a la vez no requerida sea algo con lo cual D *no puede contar* no implica que, por reversión, la ejecución de esa misma acción sea algo con lo cual D *tiene que contar*. Es precisamente la circunstancia de que D no pueda contar con la omisión ni con la ejecución de una acción *meramente* permitida para E lo que vuelve *prima facie* incierto el estatus normativo del anuncio condicional de su ejecución<sup>81</sup>.

Bajo parámetros de valoración jurídica, aquello con lo cual D *puede contar* se deja identificar con ayuda de la noción de un mundo *deónticamente ideal*. Siguiendo a NAVARRO y RODRÍGUEZ, por tal podemos entender un mundo posible, alternativo al mundo actual, en el cual se satisfacen todas las exigencias normativas que valen en

<sup>79</sup> De ahí que la vía teórica aquí favorecida resulte incompatible con las propuestas que caracterizan cada uno de los anuncios condicionales que componen la correspondiente propuesta bicondicional como una amenaza condicional y una oferta condicional; así BERMAN, 2011: 38; WESTEN, 2012: 590. A partir de la distinción entre amenazas y promesas «fuertes», por un lado, y amenazas o promesas «débiles», por otro —*vid. supra*, notas 63 y 64—, KUHLEN argumenta en el sentido de que si uno de los términos de la respectiva propuesta (simplemente) bicondicional constituye una amenaza fuerte, entonces su otro término necesariamente constituirá una promesa débil, en tanto que si uno de sus términos constituye una promesa fuerte, el otro necesariamente constituirá una amenaza débil; *vid.* KUHLEN, 2014: 617 y s., 620 y ss. El aparato conceptual de KUHLEN hace posible llegar a los mismos resultados que se obtienen a través del enfoque desarrollado en el texto principal, pero tiene el inconveniente de renunciar a definir unívocamente los conceptos de «amenaza» y «oferta» (en su jerga: «promesa»).

<sup>80</sup> Nótese que ello no vale tratándose de actos de habla (simplemente) compromisorios, consistentes en la formulación de una oferta incondicional o una amenaza incondicional, los cuales no someten a sus respectivos destinatarios a interacción estratégica alguna.

<sup>81</sup> Una acción  $\phi$  cuenta como «meramente permitida», en estos términos, cuando  $\phi$  se encuentra (fuerte o débilmente) permitida, sin que  $\phi$  se encuentre al mismo tiempo sometida a una norma de requerimiento. La precisión es importante, en la medida en que se asuma que la caracterización deóntica de una acción como requerida implica su caracterización como permitida; al respecto VON WRIGHT, 1963: 158; también VON WRIGHT, 1983: 102. Con ello, se trata de un estatus deóntico cuyo análogo modal se corresponde con el estatus de lo «meramente posible»; *vid. infra*, nota 89.



este<sup>82</sup>. Por esta vía se obtiene que los tipos de acción que en el mundo actual quedan asociados a los operadores deónticos «permitido», «prohibido» y «requerido» queden respectivamente asociados, en el correspondiente mundo deónticamente ideal, a los operadores aléticos «posible», «imposible» y «necesario»<sup>83</sup>. Pues de acuerdo con la definición ya ofrecida, un mundo es deónticamente ideal, en relación con el mundo actual, si y solo si es el caso que en el primero es ejecutada *toda* acción que en el segundo se encuentra requerida, así como es el caso que en el primero *no* es ejecutada acción *alguna* que en el segundo se encuentra prohibida, siendo indiferente si en el primero se ejecuta alguna acción que en el segundo se encuentra meramente permitida<sup>84</sup>.

Así, en el respectivo mundo deónticamente ideal es necesaria la ejecución de toda acción requerida en el mundo actual, así como es imposible la ejecución de toda acción prohibida en el mundo actual, así como es meramente posible la ejecución de cualquier acción meramente permitida en el mundo actual. Desde este punto de vista, aquello con lo cual *puede contarse*, al interior del mundo actual —que es el mundo en relación con el cual vale y es aplicable el ordenamiento jurídico de referencia—, se reduce a que sea ejecutada toda acción requerida y sea omitida toda acción prohibida, justamente por tratarse de acciones cuya ejecución es necesaria y cuya ejecución es imposible, respectivamente, en el correspondiente mundo deónticamente ideal. Y esto significa, como contrapartida, que ni la ejecución ni la omisión de una acción meramente permitida es algo con lo que pueda contarse al interior del mundo actual.

Con ello podemos regresar al análisis del estatus deóntico de los términos que componen la disyuntiva en cuya presentación puede consistir la propuesta bicondicional que E dirige a D. Ya sabemos que el hecho de que la propuesta haya de ser entendida como afectadora de las preferencias de D se traduce en que la disyuntiva planteada por E lo sea o bien entre el empeoramiento y el no-empeoramiento de la posición relativa de D, o bien entre el mejoramiento y el no-mejoramiento de esa misma posición, y que lo que haya de ser reconocido como un empeoramiento o un mejoramiento de la posición de D es estrictamente dependiente de las preferencias susceptibles de ser (correctamente) atribuidas a D<sup>85</sup>. Ahora cabe explicitar las implicaciones de que la calificación de la respectiva disyuntiva, bajo la distinción entre los conceptos de amenaza y oferta, haya de tener lugar en atención a lo que es necesario, imposible y posible en un mundo deónticamente ideal en relación con el mundo actual.

En efecto, esto lleva a que, del total de 18 constelaciones concebibles, que se obtienen de la combinación de cada uno de los dos pares alternativos —empeoramiento/mantenimiento y mantenimiento/mejoramiento— con las correspondientes tres mo-

---

<sup>82</sup> NAVARRO y RODRÍGUEZ, 2014: 31 y ss. Esto significa que la noción de un mundo deónticamente ideal —a diferencia de la noción de un mundo deónticamente *perfecto*— es estrictamente *relativa* a un mundo determinado, que en este caso es el mundo actual. *Vid.* ya RODRÍGUEZ, 2013: 472 y ss.

<sup>83</sup> Acerca de las analogías y «disanalogías» entre la lógica modal y la lógica deóntica, *vid.* VON WRIGHT, 1983: 100 y ss.; NAVARRO y RODRÍGUEZ, 2014: 24 y ss. Al no disponerse de un adjetivo adecuado para ello, cabría reservar la expresión «no-necesario» para designar el operador alético correspondiente al operador deóntico «liberado».

<sup>84</sup> Para las analogías susceptibles de ser reconocidas, respectivamente, entre los cuantificadores «todo», «ninguno» y «alguno» y los operadores modales «necesario», «imposible» y «posible», *vid.* ya VON WRIGHT, 1951: 2; al respecto OPALEK, 1986: 43 y ss. *Vid.* también RODRÍGUEZ, 2013: 462 y s.; NAVARRO y RODRÍGUEZ, 2014: 18.

<sup>85</sup> *Supra*, 2.

dalidades aléticas —necesidad, imposibilidad, posibilidad—<sup>86</sup>, sean solo seis las correspondientes a disyuntivas *modalmente consistentes* al interior del respectivo mundo deónticamente ideal. Así, se asume que  $\Psi$  es un estado de cosas cualquiera que afecta las preferencias de D, que  $\neg\Psi$  es el estado de cosas contradictoriamente opuesto<sup>87</sup>, y que tanto  $\Psi$  como  $\neg\Psi$  podrían seguirse, alternativamente, de la ejecución o la omisión de alguna acción por parte de E. Puesto que los operadores aléticos, al igual que los correspondientes operadores deónticos, son inter-definibles por vía de negación<sup>88</sup>, que  $\Psi$  sea necesario significa que  $\neg\Psi$  es imposible, mientras que  $\Psi$  sea imposible significa que  $\neg\Psi$  es necesario, mientras que  $\Psi$  sea meramente posible significa que  $\neg\Psi$  también lo es<sup>89</sup>.

Lo anterior hace posible identificar las situaciones que, en lo concerniente a la disyuntiva —cuya forma es la de una oposición contradictoria— entre un empeoramiento y un no-empeoramiento o bien entre un mejoramiento y no-mejoramiento de la posición relativa de D, resultan ser modalmente consistentes al interior del respectivo mundo deónticamente ideal. En efecto, en cada caso resultan ser nueve las situaciones que se obtienen por simple combinatoria, de las cuales solo tres son modalmente consistentes.

Así, si nos preguntamos primero por la configuración que puede exhibir la disyuntiva entre un empeoramiento («e») y un no-empeoramiento («¬e») de la posición de D, según si cada uno de esos dos términos queda asociado, en el respectivo mundo deónticamente ideal, al operador alético de la posibilidad («P»), de la imposibilidad («I») o de la necesidad («N»), las situaciones concebibles resultan ser las siguientes:

1a	$Ie \wedge N\neg e$
2a	$Pe \wedge P\neg e$
3a	$Ne \wedge I\neg e$
4a	$Ie \wedge I\neg e$
5a	$Ie \wedge P\neg e$
6a	$Pe \wedge N\neg e$
7a	$Ne \wedge P\neg e$
8a	$Ne \wedge N\neg e$
9a	$Pe \wedge I\neg e$

<sup>86</sup> Toda vez que  $2 \cdot 3^2 = 18$ .

<sup>87</sup> Esto significa que la expresión « $\neg\Psi$ » necesita ser interpretada como representando el estado de cosas consistente en la inexistencia del estado de cosas representado por « $\Psi$ ».

<sup>88</sup> Si «N» significa «necesario», «I» significa «imposible» y «P» significa «posible», en tanto que «¬» funge como el símbolo de la negación, entonces  $Nx = I\neg x = \neg P\neg x$ , en tanto que  $Ix = N\neg x = \neg Px$ , en tanto que  $Px = \neg Ix = \neg N\neg x$ . *Vid.* solo NAVARRO y RODRÍGUEZ, 2014: 18.

<sup>89</sup> La conveniencia de cualificar, en el presente contexto, el operador «posible» como «meramente posible» resulta del hecho de que un estado de cosas que es necesario es un estado de cosas existente, siendo el caso que un estado de cosas existente es, por definición, posible. Con ello, la expresión «meramente posible» es aquí definida como equivalente a «posible, mas no necesario».

Según ya se sugiriera, de estas nueve situaciones combinatoriamente concebibles, solo las tres primeras son modalmente consistentes. Si en el respectivo mundo deónticamente ideal el empeoramiento de la posición de D es imposible, entonces su no-empeoramiento es necesario, lo cual determina la consistencia modal de la situación **1a**, y a su vez conlleva la inconsistencia modal de las situaciones **4a**, **5a**, **6a** y **8a**. Si en ese mismo mundo el empeoramiento de la posición de D es meramente posible, entonces también lo es su no-empeoramiento, lo cual determina la consistencia modal de la situación **2a**, y a su vez conlleva la inconsistencia modal de las situaciones **5a**, **6a**, **7a** y **9a**. Finalmente, si en ese mismo mundo es necesario el empeoramiento de la situación de D, entonces su no-empeoramiento es imposible, lo cual determina la consistencia modal de la situación **3a**, y a su vez conlleva la inconsistencia modal de las situaciones **4a**, **7a**, **8a** y **9a**.

Como es obvio, el resultado es idéntico cuando nos preguntamos, a su vez, por la configuración que puede exhibir la disyuntiva entre un mejoramiento («m») y un no-mejoramiento («¬m») de la posición de D. En efecto, las situaciones combinatoriamente concebibles resultan ser las siguientes:

1b	$I_m \wedge N_{\neg m}$
2b	$P_m \wedge P_{\neg m}$
3b	$N_m \wedge I_{\neg m}$
4b	$I_m \wedge I_{\neg m}$
5b	$I_m \wedge P_{\neg m}$
6b	$P_m \wedge N_{\neg m}$
7b	$N_m \wedge P_{\neg m}$
8b	$N_m \wedge N_{\neg m}$
9b	$P_m \wedge I_{\neg m}$

De estas nueve situaciones concebibles, las tres primeras son las únicas modalmente consistentes. Si en el respectivo mundo deónticamente ideal el mejoramiento de la posición de D es imposible, entonces su no-mejoramiento es necesario, lo cual determina la consistencia modal de la situación **1b**, y a su vez determina la inconsistencia modal de las situaciones **4b**, **5b**, **6b** y **8b**. Si en ese mismo mundo el mejoramiento de la posición de D es meramente posible, entonces también lo es su no-mejoramiento, lo cual determina la consistencia modal de la situación **2b**, y a su vez determina la inconsistencia modal de las situaciones **5b**, **6b**, **7b** y **9b**. Finalmente, si en ese mismo mundo es necesario el mejoramiento de la situación de D, entonces su no-mejoramiento es imposible, lo cual determina la consistencia modal de la situación **3b**, y a su vez determina la inconsistencia modal de las situaciones **4b**, **7b**, **8b** y **9b**.

Con ello, considerando el resultado del análisis de los dos conjuntos de nueve situaciones concebibles, las seis situaciones modalmente consistentes, bajo las dos posibles configuraciones que puede exhibir la disyuntiva que E presenta a D, resultan ser las siguientes:

1a	$Ie \wedge N\text{--}e$
2a	$Pe \wedge P\text{--}e$
3a	$Ne \wedge I\text{--}e$
1b	$Im \wedge N\text{--}m$
2b	$Pm \wedge P\text{--}m$
3b	$Nm \wedge I\text{--}m$

En referencia a este conjunto de seis situaciones modalmente consistentes, cabe indagar ahora en cómo tendría que ser calificada, bajo la distinción entre amenazas y ofertas condicionales, cada una de las propuestas correspondientes a las seis situaciones en cuestión. La ventaja del procedimiento seguido hasta aquí está en que, por tal vía, se vuelve posible aislar, al interior del conjunto de las seis situaciones ya identificadas, las dos cuyo estatus resulta problemático. Se trata, en efecto, de las situaciones **2a** y **2b**. Para advertir esto, es determinante dar cuenta de por qué las cuatro situaciones restantes no resultan difíciles de encuadrar bajo esa misma distinción.

Debería ser fácil concluir, por una parte, que las situaciones **1a** y **3b** son situaciones en las cuales la presentación de la disyuntiva entre un empeoramiento y no-empeoramiento (en adelante: « $e\oplus\text{--}e$ ») o bien entre un mejoramiento y no-mejoramiento (en adelante: « $m\oplus\text{--}m$ »)<sup>90</sup>, respectivamente, de la posición de D, constituye una amenaza condicional formulada por E. En la situación **1a**, que es aquella en la cual el empeoramiento de la posición de D es imposible y su no-empeoramiento, necesario en el respectivo mundo deónticamente ideal, la presentación de  $e\oplus\text{--}e$  por E a D, según si D respectivamente incumple o cumple la exigencia que E le dirige, ha de ser tenida por constitutiva de una amenaza condicional bajo parámetros de valoración jurídica. Pues esta es una situación bajo la cual, en el mundo actual, la acción resultante en el empeoramiento de la posición de D se encuentra prohibida para E. Tal sería el caso, por ejemplo, si E anunciara a D que lo matará si D no le hace entrega de una determinada suma de dinero, dándole a entender, implícitamente, que no lo matará si D sí le hace entrega de esa misma suma de dinero. A la misma conclusión hay que llegar en referencia a la situación **3b**, que es aquella en la cual el mejoramiento de la posición de D es necesario y su no-mejoramiento es imposible en el respectivo mundo deónticamente ideal. En tal situación, la presentación de  $m\oplus\text{--}m$  por E a D, según si D respectivamente cumple o incumple la exigencia que E le dirige, ha de ser tenida por constitutiva de una amenaza condicional, en atención a que, en tal situación, la acción resultante en el mejoramiento de la posición de D cuenta, en el mundo actual, como requerida para E. Tal sería el caso, a modo de ejemplo, si E, compañera de vida de D, anunciara a D, mientras este sufre un infarto, que se abstendrá de llamar al servicio de urgencia

<sup>90</sup> Donde « $\oplus$ » simboliza la *disyunción exclusiva* que se da entre el empeoramiento (« $e$ ») y el no-empeoramiento (« $\text{--}e$ »), o bien entre el mejoramiento (« $m$ ») y el no-mejoramiento (« $\text{--}m$ »), de la posición de D, consistente en que las respectivas alternativas resultan ser conjuntamente exhaustivas y mutuamente excluyentes. El uso del adjetivo «exclusiva» —en vez de «excluyente»— para caracterizar semejante relación de disyunción encuentra apoyo en exposiciones canónicas de lógica proposicional producidas tanto en lengua inglesa como en lengua castellana; *vid.*, respectivamente, QUINE, 1982: 11 y ss.; y STAHL, 1962: 32.

para conseguir su desplazamiento en ambulancia si D no le facilita su tarjeta bancaria y su clave secreta, implícitamente anunciándole, al mismo tiempo, que sí realizará la llamada si D le facilita la tarjeta y la clave.

Como contrapartida, debería resultar igualmente claro que la presentación de la correspondiente disyuntiva en las situaciones **3a** y **1b** se corresponde con la formulación de una oferta condicional. En la situación **3a**, en la cual el empeoramiento de la posición de D es necesario y su no-empeoramiento, imposible en el respectivo mundo deónticamente ideal, la presentación de  $e \oplus \neg e$  por E a D, según si D respectivamente incumple o cumple la exigencia que le formula E, ha de ser tenida por constitutiva de una oferta condicional. Pues se trata aquí de una situación en la cual la acción resultante en un empeoramiento de la posición de D se encuentra, en el mundo actual, requerida para E. Tal sería el caso, por ejemplo, si E, juez en lo penal que se encuentra *ad portas* de pronunciar una sentencia condenatoria contra D, correctamente fundada en la prueba inculpatoria rendida en el proceso, anunciara a D que le impondrá una sentencia menos severa que la ajustada a la ley aplicable, si D le hace llegar una suma de dinero determinada, anunciándole implícitamente que sí le impondrá la sentencia jurídicamente adecuada si D no le hace llegar el dinero. Y a la misma conclusión debe arribarse en referencia a la situación **1b**, en la cual el mejoramiento de la posición de D es imposible y su no-mejoramiento, necesario en el respectivo mundo deónticamente ideal. En tal situación, la presentación de  $m \oplus \neg m$  por E a D, según si D respectivamente cumple o incumple la exigencia que E le formula, es constitutiva de una oferta condicional. Pues se trata aquí de una situación en la cual la acción resultante en un mejoramiento de la posición de D se encuentra, en el mundo actual, prohibida para E. Tal sería el caso, por ejemplo, si E, funcionario de gendarmería responsable de la custodia carcelaria de D, anunciara a este que, en contra de la reglamentación vigente, se ocupará de que D reciba un beneficio de salida dominical, si D le hace llegar una suma de dinero determinada, implícitamente anunciándole, al mismo tiempo, que no efectuará la gestión tendiente al otorgamiento del beneficio si D no le hace llegar el dinero.

Antes de emprender el análisis de las dos situaciones restantes, que son las problemáticas bajo la distinción entre ofertas y amenazas condicionales, puede ser oportuno hacer explícito el criterio clasificatorio que aparentemente se dejaría extraer del análisis de las cuatro situaciones ya consideradas. Las situaciones **1a** y **3b**, en las cuales la presentación de la respectiva disyuntiva se corresponde con la formulación de una amenaza condicional, tienen en común que, de las dos alternativas de comportamiento disyuntivamente anunciadas por E, la alternativa más favorable a las preferencias de D resulta necesaria, para E, en el respectivo mundo deónticamente ideal, resultando imposible, también para E, la alternativa menos favorable. Por su parte, las situaciones **3a** y **1b** tienen en común que, de las dos alternativas de comportamiento disyuntivamente anunciadas por E, la alternativa menos favorable a las preferencias de D resulta necesaria, para E, en el respectivo mundo deónticamente ideal, resultando imposible, también para E, la alternativa más favorable.

La inadecuación del criterio clasificatorio así obtenido se muestra, sin embargo, justamente en el hecho de que aquel no resulte aplicable a las dos situaciones cuyo análisis resta por emprender, a saber, las situaciones **2a** y **2b**. Pues estas tienen en común que cada una de las alternativas de comportamiento disyuntivamente anunciadas

por E resulta, para este, meramente posible en el respectivo mundo deónticamente ideal. La diferencia entre ambas se circunscribe, más bien, al respectivo carácter de las alternativas de comportamiento disyuntivamente anunciadas bajo el par conformado por las dicotomías empeoramiento/no-empeoramiento, por un lado, y mejoramiento/no-mejoramiento, por otro. Así, en la situación **2a** tanto el empeoramiento como el no-empeoramiento de la posición de D resultan posibles para E en el respectivo mundo deónticamente ideal, lo cual vuelve incierto el estatus de la presentación de  $e\oplus\text{—}e$  por E a D en esa misma situación. Tal sería el caso, por ejemplo, si E anunciara a D que difundirá un hecho que comprometerá gravemente la reputación financiera de D, si este no le hace llegar una suma de dinero determinada, anunciándole implícitamente que se abstendrá de difundir el hecho si D le hace llegar el dinero. Por su parte, en la situación **2b** tanto el mejoramiento como el no-mejoramiento de la posición de D resultan posibles, para E, en el respectivo mundo deónticamente ideal, lo cual, por simetría, aparentemente tendría que volver asimismo incierto el estatus de la presentación de  $m\oplus\text{—}m$  en tal situación. Tal sería el caso, por ejemplo, si E anunciara a D que efectuará una prestación sexual a favor de D si este le hace llegar una suma de dinero determinada, implícitamente anunciándole, al mismo tiempo, que se abstendrá de practicarle el favor sexual si D no le hace llegar el dinero<sup>91</sup>.

El hecho de que en este último caso resulte más bien indubitable que la propuesta dirigida por E a D es constitutiva de una oferta condicional, y no de una amenaza condicional, sugiere, sin embargo, que la incertidumbre que aqueja a una propuesta formulada en la situación **2a** no radica en que cada una de las dos alternativas de comportamiento disyuntivamente anunciadas por E exhiba el estatus (alético) de posible en el respectivo mundo deónticamente ideal. Pues lo mismo sucede, desde este punto de vista, en la situación **2b**, sin que la incertidumbre se extienda a ella<sup>92</sup>. Si esto es correcto, de ello se sigue que la variable específicamente diferenciadora consiste en el carácter de las alternativas de comportamiento anunciadas por E en la situación **2a**, en cuanto respectivamente resultantes en un empeoramiento y un no-empeoramiento de la posición de D.

<sup>91</sup> En la literatura jurídico-penal, estos casos suelen ser analizados bajo su caracterización como casos de «amenaza (condicional) con una omisión lícita»; *vid.*, en este sentido, HOVEN, 2016: 176 y ss.; ROXIN, 2017: 277 y ss., quienes ofrecen respuestas divergentes a la pregunta de si tal «amenaza» pudiera tener relevancia delictiva *sub specie* coacción. La reconstrucción modal de la distinción entre amenazas y ofertas condicionales, ofrecida en el texto principal, lleva a impugnar esa caracterización, para sustentar, en cambio, la calificación de la respectiva propuesta afectadora-de-preferencias como una oferta condicional.

<sup>92</sup> Nótese que la conclusión no varía si se hace explícito que lo que tienen en común las situaciones **1a** y **3b**, en las cuales la respectiva propuesta de E es inequívocamente constitutiva de una amenaza condicional, se deja reformular en términos de que, de las dos alternativas de comportamiento anunciadas por E, aquella que resulta más favorable a las preferencias de D cuenta como posible —aun cuando no como «meramente posible»—, en razón de resultar necesaria. Pues que X sea necesario implica que X es posible (en el sentido de la así llamada relación de «sub-alternación»); *vid.* NAVARRO y RODRÍGUEZ, 2014: 16 y ss., 18. Desde este punto de vista, es asimismo correcto observar que lo que tienen en común las situaciones **3a** y **1b**, en las cuales la respectiva propuesta de E es inequívocamente constitutiva de una oferta condicional, es que en ellas, de las dos alternativas de comportamiento anunciadas por E, la menos favorable a las preferencias de D es asimismo posible —aun cuando no «meramente posible»—, en razón de resultar necesaria. El punto aquí relevante consiste en que, frente a tal reformulación del correspondiente criterio clasificatorio, las situaciones **2a** y **2b** siguen siendo ambivalentes, en razón de que en ambas resultan posibles —en el sentido de «meramente posibles»—, para E, tanto la alternativa de comportamiento más favorable como la alternativa de comportamiento menos favorable a las preferencias de D.

Así, el hecho de que la disyuntiva que E presenta a D en la situación **2a** lo sea entre un empeoramiento y no-empeoramiento de la posición relativa del segundo, siendo ambas alternativas de comportamiento posibles, para E, en el respectivo mundo deónticamente ideal, explica que sea a lo menos plausible caracterizar la respectiva propuesta como una amenaza condicional. Y la consideración decisiva para esto es la siguiente: la presentación de la disyuntiva entre un empeoramiento, posible en un mundo deónticamente ideal, de la posición de D y un no-empeoramiento, asimismo posible en un mundo deónticamente ideal, de esa misma posición, tiene que ser caracterizada como la presentación de la *eventualidad de un empeoramiento con el cual D no tiene que contar*.

Que el empeoramiento de cuya eventualidad se trata sea uno con el cual D no tiene que contar, se sigue de que se trate de un empeoramiento *no-necesario* al interior del respectivo mundo deónticamente ideal. Y es justamente en estos términos que resultan asimilables las situaciones **1a** y **2a**. Pues el criterio recién sugerido también lleva a caracterizar la propuesta correspondiente a la situación **1a** como una instancia de amenaza condicional<sup>93</sup>. En efecto, la presentación de  $e\oplus\text{—}e$  allí donde el empeoramiento de la posición de D es imposible y el no-empeoramiento de esa misma posición es necesario, para E, en el respectivo mundo deónticamente ideal, se deja re-describir como la presentación de la eventualidad de un empeoramiento con el cual D no tiene que contar, en razón de que un empeoramiento imposible es, trivialmente, un empeoramiento no-necesario<sup>94</sup>.

Esto deja abierta la pregunta acerca de cómo cabría fundamentar la caracterización de la propuesta correspondiente a la situación **3b**, asimismo, como una instancia de amenaza condicional. Para ello es necesario enriquecer el criterio ya enunciado, en el sentido de que también cuenta como una amenaza la presentación de la *eventualidad de la falta de un mejoramiento con el cual D puede contar*. Pues justamente en ello consiste la presentación de  $m\oplus\text{—}m$  allí donde el mejoramiento de la posición de D es necesario y el no-mejoramiento de esa misma posición es imposible, para E, en el respectivo mundo deónticamente ideal.

Semejante formulación disyuntiva del criterio de clasificación de una propuesta afectadora-de-preferencias como una amenaza condicional, según el cual por tal cabe entender la presentación de la eventualidad o bien de un empeoramiento con el cual D no tiene que contar o bien de la falta de un mejoramiento con el cual D puede contar, hace posible formular, por simetría, el criterio de clasificación de una propuesta como una oferta condicional. En efecto, por tal cabe entender tanto la presentación de la *eventualidad de un mejoramiento con el cual D no puede contar*, por un lado, como la presentación de la *eventualidad de la falta de un empeoramiento con el cual D tiene que contar*, por otro. La primera cláusula de este último criterio hace reconocible que las propuestas correspondientes a las situaciones **1b** y **2b** representan instancias de oferta

<sup>93</sup> Coincidentemente KUHLEN, 2014: 628, a partir de su acertado análisis de la exigencia típica, bajo el § 240 del StGB, de una «amenaza con un mal», resultante en que esta noción se ve ejemplificada por cada instancia de «amenaza fuerte», esto es, por cada anuncio del condicionamiento (activo) de un empeoramiento de la posición del destinatario.

<sup>94</sup> Ello es consistente con que el respectivo no-empeoramiento sea, en cuanto necesario, a su vez posible —aun cuando no «meramente posible»—, lo cual es incompatible con que el empeoramiento en cuestión sea necesario; *vid. supra*, nota 89.

condicional, en tanto que la segunda cláusula hace reconocible que lo mismo vale para la propuesta correspondiente a la situación **3a**.

El criterio clasificatorio así obtenido puede ser reformulado en la terminología que ha sido empleada para caracterizar modalmente las seis situaciones a las cuales corresponden las propuestas afectadoras-de-preferencia de cuya clasificación se trata. En esos términos, el concepto de amenaza aquí relevante puede ser definido disyuntivamente, de la siguiente manera. En efecto, constituye amenaza:

- la presentación de  $e \oplus \neg e$ , siempre que en el respectivo mundo deónticamente ideal es el caso que  $Ie \wedge N\neg e$ , o que  $Pe \wedge P\neg e$ ; o bien,
- la presentación de  $m \oplus \neg m$ , siempre que en el respectivo mundo deónticamente ideal es el caso que  $Nm \wedge I\neg m$ .

Lo mismo vale, *mutatis mutandis*, para la definición del concepto de oferta aquí relevante. En efecto, constituye oferta:

- la presentación de  $m \oplus \neg m$ , siempre que en el respectivo mundo deónticamente ideal es el caso que  $Im \wedge N\neg m$ , o que  $Pm \wedge P\neg m$ ; o bien,
- la presentación de  $e \oplus \neg e$ , siempre que en el respectivo mundo deónticamente ideal es el caso que  $Ne \wedge I\neg e$ .

Si se recuerda que «posible» designa aquí tanto lo que precedentemente ha sido definido como «meramente posible» como aquello que es posible en razón de ser necesario, lo anterior se deja nuevamente reformular, en términos algo menos técnicos, como sigue: en cuanto componente de una propuesta afectadora-de-preferencias, una amenaza consiste en la presentación de una disyuntiva (modalmente consistente) entre el empeoramiento y el no-empeoramiento de la posición de D, siendo el no-empeoramiento de esa posición posible en un mundo deónticamente ideal en relación con el mundo actual<sup>95</sup>; o bien en la presentación de una disyuntiva (modalmente consistente) entre el mejoramiento y el no-mejoramiento de la posición de D, siendo el mejoramiento de esa posición necesario en un mundo deónticamente ideal en relación con el mundo actual. Por su parte, y también como componente de una propuesta afectadora-de-preferencias, una oferta consiste en la presentación de una disyuntiva (modalmente consistente) entre el mejoramiento y el no-mejoramiento de la posición de D, siendo el no-mejoramiento de esa posición posible en un mundo deónticamente ideal en relación con el mundo actual<sup>96</sup>; o bien en la presentación de una disyuntiva (modalmente consistente) entre el empeoramiento y el no-empeoramiento de la posición de D, siendo el empeoramiento de esa posición necesario en un mundo deónticamente ideal en relación con el mundo actual.

## 5. EL CHANTAJE COMO COACCIÓN

La adopción del criterio clasificatorio presentado y defendido en la sección anterior hace posible concluir que una propuesta afectadora-de-preferencias cuyo compo-

<sup>95</sup> Donde el adjetivo «posible» está siendo usado de manera de no equiparable al uso de «meramente posible», de manera tal que un no-empeoramiento *necesario* de la posición de D cuenta, en el sentido ahora relevante, como *posible*; *vid. supra*, nota 89.

<sup>96</sup> Respecto de lo cual vale lo dicho en la nota 95.



nente-anuncio se corresponde con la presentación de una disyuntiva entre un empeoramiento y un no-empeoramiento de la posición relativa de D admite ser caracterizada como una amenaza condicional, también si la acción cuya ejecución habría de resultar, en correspondencia con el anuncio formulado por E, en el respectivo empeoramiento de la posición de D es una acción jurídicamente permitida para E. Tal es precisamente el estatus de la propuesta correspondiente a la situación **1b**. Pero esto todavía no basta para concluir que, por esa vía, ha quedado demostrada la relevancia delictiva del chantaje *sub specie* coacción mediante amenaza. Pues esto exige, por de pronto, comprobar si la disyuntiva que el chantajista (C) característicamente presenta a su víctima (V) se corresponde, en efecto, con la disyuntiva entre un empeoramiento y un no-empeoramiento de la posición de D.

Para emprender el análisis de este punto, puede ser útil volver sobre la definición del concepto operativo de chantaje que fuera introducida al comienzo, según la cual por «chantaje» cabe entender la exigencia de una prestación patrimonial, formulada por C y dirigida a V, apoyada en el anuncio de la eventual divulgación, por parte de C, de información comprometedora para V. Si esta definición es reformulada, por la vía de hacer explícita la bicondicionalidad de la propuesta formulada por C, se obtiene que ella consiste en el anuncio, que C dirige a V, de que C divulgará la información comprometedora para V si este no efectúa la respectiva prestación patrimonial a favor de C, complementado por el anuncio de que V no divulgará la información si C efectúa la prestación patrimonial. Luego, la pregunta consiste en si la divulgación de la información comprometedora para V ha de ser entendida como una alternativa de comportamiento resultante en un empeoramiento de la posición de V, de modo tal que, correlativamente, la falta de divulgación de esa misma información haya de ser entendida como dando lugar a un no-empeoramiento de ella, en cuyo caso la propuesta bicondicional en cuestión tendría que ser calificada como una amenaza condicional; o si, en cambio, la falta de divulgación de la información ha de ser entendida, más bien, como una alternativa de comportamiento resultante en un mejoramiento de la posición de D, de modo tal que, correlativamente, su divulgación haya de ser entendida como dando lugar a un no-mejoramiento de esa misma posición, en cuyo caso la misma propuesta bicondicional resultaría constitutiva de una oferta condicional.

Si para responder esta pregunta recurrimos al criterio demarcatorio favorecido por FRANKFURT<sup>97</sup>, la respuesta que se obtiene es que la propuesta de C es constitutiva de una amenaza condicional. Pues recuérdese que el criterio en cuestión exige «medir el impacto de la propuesta», por la vía de comparar «el curso de los acontecimientos, cuando E interviene según los términos de su propuesta, con lo que ocurrirá si su intervención es sustraída de ese curso de eventos»<sup>98</sup>. Desde este punto de vista, es claro que la eventual intervención de C en el curso de los acontecimientos, en los términos de su propuesta, tiene que ser identificada con la divulgación de la información comprometedora para V, acción cuya ejecución resultaría desfavorable para V según las preferencias de este, dando lugar así a un empeoramiento de su posición relativa.

<sup>97</sup> *Vid. supra*, 3.

<sup>98</sup> FRANKFURT, 1988: 31.

Comparativamente, entonces, el anuncio correlativo de la falta de divulgación de la información es el anuncio de una alternativa de comportamiento cuyo resultado se agota en el no-empeoramiento de la posición de V.

Es crucial advertir que a esta conclusión solo cabe arribar en la medida en que la disyuntiva presentada por C efectivamente lo sea entre la divulgación y la falta de divulgación de la información comprometedora para V. Una consideración determinante para esto se encuentra en que el cumplimiento del anuncio de no divulgar la información comprometedora para V siempre será, *ceteris paribus*, revisable para C, sea o no que V haya efectuado la prestación patrimonial exigida por C<sup>99</sup>. Justamente por ello, la conclusión tiene que ser diferente allí donde la disyuntiva presentada por E a D lo sea, más bien, entre la destrucción y la no-destrucción de la información comprometedora para D. Pues en este último caso la destrucción de la información, anunciada por E para el caso de que D efectúe la prestación patrimonial en cuestión, se corresponde con un mejoramiento de la posición relativa de D, en la medida en que, por tal vía, quede a futuro suprimida la posibilidad de que la información comprometedora para D sea divulgada por E.

Esto significa que, en el mismo caso, el anuncio correlativo de que E no destruirá la información en caso de que D no efectúe la prestación patrimonial a favor del primero tiene el carácter del anuncio de una alternativa de comportamiento resultante en el no-mejoramiento de la posición de D. Pues el anuncio de que no será destruida la información en cuestión es un anuncio de que la situación en la cual E declara que se encuentra D<sup>100</sup>, determinada por la existencia de la información comprometedora para él, será simplemente preservada. Con ello, tal propuesta habrá de ser caracterizada como una oferta condicional, en términos tales que, pudiendo quedar E contractualmente obligado a destruir la información si D efectúa la prestación patrimonial a su favor, la eventual inexistencia *ab initio* de la disposición de E a destruir la información en cuestión una vez obtenida la prestación patrimonial de parte de D convertiría a este en víctima de estafa<sup>101</sup>.

Un aspecto distintivo de la concepción del chantaje hasta aquí desarrollada radica en la prescindencia que se ha hecho del así llamado «criterio de la (in)conexión» entre el componente-anuncio y el componente-exigencia para determinar la eventual relevancia delictiva del chantaje *sub specie* coacción mediante amenaza<sup>102</sup>. De acuerdo con este criterio, la relevancia delictiva de una amenaza condicional a título de coacción depende de que entre el anuncio de la irrogación del mal en cuestión, entendido como el medio al cual estratégicamente recurre E, y la exigencia de un determinado comportamiento como condición de evitación de la irrogación de aquel, entendida la obtención de ese comportamiento como el fin estratégicamente perseguido por E, sea reconocible una determinada «falta de conexión», que vuelva *inadecuada*, bajo

<sup>99</sup> Vid. HOYER, 2014: 551 y s.

<sup>100</sup> La conveniencia de esta formulación se explica por la eventualidad de que, objetivamente, la situación en la que según E se encontraría D no se corresponda con una descripción verdadera de la situación del segundo, lo cual deja intacta la posibilidad de caracterizar la propuesta de E como una amenaza o como una oferta, según corresponda.

<sup>101</sup> Vid. HOYER, 2014: 554.

<sup>102</sup> Vid. MAÑALICH, 2009: 261 y ss., con referencias ulteriores.

parámetros de valoración jurídica, la imposición de semejante exigencia a través de ese medio<sup>103</sup>.

La razón para no haber prestado atención, hasta aquí, al criterio de la (in)conexión se encuentra en que este carece de toda relevancia para la demarcación de los conceptos de amenaza y oferta condicionales<sup>104</sup>. Antes bien, y en lo que aquí interesa, su aplicación *presupone* que la respectiva propuesta afectadora-de-preferencias efectivamente haya de ser categorizada como una amenaza condicional, de modo tal que la pregunta pase a quedar referida, precisamente, a la eventual adecuación o inadecuación reconocible entre el anuncio (disyuntivo) y la exigencia que la constituyen. En estos términos, el criterio de la (in)conexión desempeña una función puramente *negativa*, en el sentido de que la comprobación de la existencia de una conexión de adecuación entre el componente-anuncio y el componente exigencia da lugar al desconocimiento de significación delictiva, *sub specie* coacción mediante amenaza, a la correspondiente interacción<sup>105</sup>.

El punto admite ser puesto en relación con la caracterización general de la coacción como delito de desplazamiento de libertad<sup>106</sup>. La eventual ilicitud de la interacción especificada por el concepto de coacción tiene que ser entendida como fundada no en una merma unilateral de libertad de comportamiento para la víctima, sino más bien en una arrogación, por parte del autor, de la agencia de la víctima. Una consecuencia de esta caracterización radica, ahora bien, en que la eventual pérdida de libertad para D tiene que ser determinada *relativamente* a la posición de E. De acuerdo con ello, un desplazamiento delictivo de la libertad de D a favor de E ha de descartarse, si la disyuntiva cuya presentación resulta ser, en la respectiva situación, constitutiva de una amenaza condicional, se encuentra internamente conectada con la posición relativa de E frente a D. Esta formulación del criterio vuelve claro, por lo demás, que la posibilidad de un desconocimiento de significación delictiva a una propuesta constitutiva de una amenaza condicional tiene que entenderse restringida a los casos que se corresponden con la presentación de  $e \oplus \neg e$ , cuando en el respectivo mundo deónticamente ideal es el caso que  $P e \wedge \neg e$ , esto es, a los casos correspondientes a la situación **1b**. Pues en los casos correspondientes a las situaciones **1a** y **3b**, la falta de conexión de adecuación entre la exigencia y el anuncio formulados por E resulta «inderrotable» en atención al carácter deóntico de los términos que integran la disyuntiva respectivamente presentada por E.

De acuerdo con la tesis aquí favorecida, la correspondiente conexión de adecuación entre el componente-anuncio y el componente-exigencia falla si la amenaza condicional formulada por E descansa en la apelación a la posición de un tercero vinculado con D en el marco de una relación que es ajena al autor de la amenaza; *a contrario sensu*, entonces, la conexión no falla en la medida en que E se atenga a la posición que le corresponde en la relación jurídica que lo vincula con D<sup>107</sup>. Así, y por vía de ejemplo, hay que desconocer relevancia delictiva *qua* coacción a la exigencia de pago

<sup>103</sup> Así la canónica formulación que le diera GOLDSCHMIDT, 1897: 23 y ss.

<sup>104</sup> *Vid.* en este sentido ya PELKE, 1990: 50 y ss., 76 y ss.

<sup>105</sup> Una vez redefinida de esta manera la función desempeñada por el criterio de la (in)conexión, su invocación deja de estar expuesta a la objeción de que ella traería consigo una *petitio principii*; *vid.*, en este sentido, PERALTA, 2012: 886 y ss.

<sup>106</sup> En detalle MAÑALICH, 2009: 246 y ss., con referencias ulteriores.

<sup>107</sup> *Vid.* MAÑALICH, 2009: 261 y ss.

que el acreedor dirige a su deudor, bajo el anuncio de la interposición de una demanda judicial, encaminada a la obtención del pago, en caso contrario. Pues la posibilidad de demandar al deudor moroso para así obtener la satisfacción de la pretensión adeudada es constitutiva de la posición del acreedor al interior de la relación obligacional que lo vincula con aquel<sup>108</sup>.

En lo que aquí interesa, una falta de conexión de adecuación entre el componente-anuncio y el componente-exigencia es característica de aquellas propuestas afectado-ras-de-preferencias subsumibles bajo el concepto operativo de chantaje presentado al comienzo. Pues es definitorio de toda ejemplificación de ese concepto que C apele a la posición de un tercero T de alguna manera vinculado con V, en el sentido de que es esperable que T adopte una reacción perjudicial contra V en la eventualidad de tomar conocimiento de la información, comprometedora para V, cuya divulgación es anunciada por C<sup>109</sup>. Con ello, C esgrime, frente a V, la pretensión de hacer suya la posición de T en el marco de una relación que vincula a este con V, para así conseguir que este se comporte de determinada manera, sin que C pueda, empero, comprometer de modo jurídicamente vinculante a T en relación con V<sup>110</sup>.

Por consiguiente, la clave para la constatación de una ampliación ilícita de la libertad de C a costa de V se encuentra en la relatividad de las posiciones deónticas que una persona puede ocupar respecto de otra<sup>111</sup>. Si el espacio de juego para la acción de una persona ha de ser determinado en atención a las posiciones deónticas que ella ocupa, entonces tanto la restricción como la ampliación de ese espacio de juego han de ser tematizadas teniendo en cuenta quiénes ocupan las posiciones deónticas correlativas a aquellas. Bajo parámetros de valoración jurídica, entonces, la relatividad de la protección de la libertad personal de comportamiento también ha de fungir como premisa para reconocer una instancia de coacción delictiva en caso de que E, en la formulación de amenaza condicional dirigida a D, apele a la posición relativa de un tercero para así obtener un determinado comportamiento de D.

## 6. ¿UNA «SEGUNDA PARADOJA» DEL CHANTAJE?

Para concluir, cabe preguntarse por la relevancia que, bajo la concepción aquí defendida, cabe atribuir a la circunstancia de que, tratándose de la formulación de

<sup>108</sup> Nótese que la jurisprudencia del Tribunal Supremo Federal alemán es favorable a afirmar la correspondiente conexión de adecuación en el caso de quien, habiendo sido dañado como víctima de un hecho punible, exige la satisfacción de una prestación indemnizatoria bajo amenaza de efectuar la denuncia del respectivo hecho punible. *Vid.* BGHSt 5, 1954: S. 254, 256 y ss.; BGH NJW, 1957: S. 596, 598. Acerca de la correspondiente orientación de la jurisprudencia civil del Tribunal Supremo español, *vid.* GÓMEZ POMAR y ORTIZ DE URBINA, 2005: 123 y s., con nota 23.

<sup>109</sup> *Vid.* LINDGREN, 1984: 701 y ss. Al respecto WERTHEIMER, 1989: 99 y ss.; MAÑALICH, 2009: 263 y ss. Nótese que el lugar de T puede estar ocupado por una persona natural, como lo sería, verbigracia, el jefe de personal de la empresa en la que se desempeña V, si el anuncio de C se refiriera a la divulgación de información concerniente al comportamiento laboral de V, o bien el o la cónyuge de V, allí donde la información concerniera al comportamiento sexual de V; así como por una persona jurídica (o una entidad abstracta de otra índole), como lo sería, verbigracia, el Estado en un caso en el cual C anunciara a V la divulgación del incumplimiento de alguna obligación tributaria.

<sup>110</sup> *Vid.* KINDHÄUSER, 2013: § 253, núm. marg. 41.

<sup>111</sup> El *locus classicus*, a este respecto, sigue siendo HOHFELD, 1919: 35 y ss.

una propuesta afectadora-de-preferencias, la interacción entre E y D resulte impulsada por la iniciativa tomada por E, en cuanto autor de la propuesta dirigida a D. Esto hace posible disolver, sin mayor dificultad, aquello que en la literatura especializada se conoce como la «segunda paradoja» del chantaje<sup>112</sup>. El aparente dilema, que en términos rigurosos tampoco alcanza a configurar una paradoja<sup>113</sup>, concierne a la falta de significación delictiva, *sub specie* coacción, de aquellas interacciones, en lo demás idénticas a aquellas que ejemplifican el concepto de chantaje, que quedan definidas por la circunstancia de que sea la persona comprometida por la información respectiva la que, tomando la iniciativa, formule una propuesta dirigida a la persona que tiene la información en su poder, anunciándole que habrá de efectuar a su favor una determinada prestación patrimonial si ella se abstiene de divulgar la información en cuestión. En tal medida, se trata aquí de casos en los cuales quien ocuparía el lugar de la víctima (V), si la interacción en cuestión fuera constitutiva de chantaje, resulta ser el emisor de la propuesta afectadora-de-preferencias (E), en tanto que quien ocuparía el lugar de chantajista (C), bajo la misma hipótesis, resulta ser el destinatario de la propuesta (D).

Si se hace explícito el carácter bicondicional de la propuesta que, en un caso como el recién reseñado, E dirige a D, se obtiene que ella consiste en el anuncio de que E efectuará una prestación patrimonial a favor de D, si este se abstiene de difundir la información comprometedora para E, y de que E no efectuará tal prestación a favor de D, si este difunde la información en cuestión. Como es obvio, semejante inversión de la estructura especificada por el concepto de chantaje determina que el componente-exigencia de la propuesta formulada por E concierna al comportamiento de D en lo tocante a la información que está en su poder, en tanto que el componente-anuncio queda asociado a la disyuntiva que E presenta a D en lo tocante a la correspondiente prestación patrimonial. Con ello, es claro que la interacción así estructurada no tiene relevancia delictiva a título de coacción, desde ya porque la propuesta afectadora-de-preferencias aquí involucrada no ejemplifica el concepto de amenaza condicional. Pues la disyuntiva que E presenta a D lo es entre un mejoramiento, asociado a la ejecución de la prestación patrimonial, y un no-mejoramiento, asociado a su no-ejecución, de la posición relativa del segundo, siendo el caso que tanto el mejoramiento como el no-mejoramiento de la posición de D son, para E, meramente posibles en un mundo deónticamente ideal. Con ello, la propuesta en cuestión se corresponde con la situación **1b**, resultando así constitutiva de una oferta condicional.

Que las posiciones del autor y el destinatario de una propuesta afectadora-de-preferencias, cuando esta es constitutiva de una amenaza condicional —tal como ello ocurre tratándose de un caso de chantaje—, no sean reversibles sin que desaparezca el carácter coercitivo de la correspondiente interacción, revela un aspecto importante de la estructura de la coacción delictiva. Pues ello la diferencia crucialmente de otras formas de interacción que también exhiben relevancia jurídico-penal, como la explotación y la corrupción<sup>114</sup>. La evolución contemporánea de las especies paradigmáticas

<sup>112</sup> Vid. DELONG, 1993: 1604 y s.; CHRISTOPHER, 2005: 1128 y ss. Vid. también LAMOND, 1996: 235 y s.

<sup>113</sup> Vid. *supra*, 1.

<sup>114</sup> Acerca de la demarcación de las especies de coacción delictiva, por un lado, y las especies de corrupción y explotación delictivas, por otro, a partir de la reconstrucción de la distinción entre los conceptos —legislativamente empleados— de «mal» (*Übel*) y «beneficio» (*Vorteil*), vid. PELKE, 1990: 123 y ss., 167 y ss.

de explotación delictiva —como lo son determinadas formas de aprovechamiento sexual, y como lo es la usura— y de corrupción delictiva —tales como el cohecho y el soborno—<sup>115</sup> enseña que la connotación delictiva de la correspondiente interacción es en principio insensible a la contingencia de cuál sea la parte que toma la iniciativa en ella<sup>116</sup>.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALCHOURRÓN, C., y BULYGIN, E., 1971: *Normative Systems*, Wien y New York: Springer.
- 1984: «Permission and permissive norms», en W. KRAWIETZ *et al.* (coords.), *Theorie der Normen*, Berlin: Duncker & Humblot, 349-371.
- ALTMAN, S., 1993: «A Patchwork Theory of Blackmail», *University of Pennsylvania Law Review*, 141: 1639-1661.
- ATIENZA, M., y RUIZ MANERO, J., 2004: *Las piezas del derecho*, 2.<sup>a</sup> ed., Barcelona: Ariel.
- BERMAN, M., 2011: «Blackmail», en J. DEIGH y D. DOLINKO, *The Oxford Handbook of Philosophy of Criminal Law*, Oxford y New York: Oxford University Press, 37-106.
- BRATMAN, M., 1999: *Intention, Plans, and Practical Reason*, Stanford: CSLI.
- BROWN, J., 1993: «Blackmail as Private Justice», *University of Pennsylvania Law Review*, 141: 1935-1974.
- CANALE, D., y TUZET, G., 2008: «On the Contrary: Inferential Analysis and Ontological Assumptions of the *A Contrario* Argument», *Informal Logic*, 28: 31-43.
- CHRISTOPHER, K., 2005: «Toward a Resolution of Blackmail's Second Paradox», *Arizona State Law Journal*, 37: 1127-1151.
- CHRISTOPHER, R., 2006: «Meta-Blackmail», *The Georgetown Law Journal*, 94: 739-785.
- CLARK, M., 1994: «There is No Paradox of Blackmail», *Analysis*, 54: 54-61.
- DE LONG, S., 1993: «Blackmailers, Bribe Takers, and the Second Paradox», *University of Pennsylvania Law Review*, 141: 1663-1693.
- FEINBERG, J., 1986: *Harm to Self*, New York: Oxford University Press.
- 1988: *Harmless Wrongdoing*, New York: Oxford University Press.
- FRANKFURT, H., 1988: *The Importance of What We Care About*, New York: Cambridge University Press.
- GOLDSCHMIDT, J., 1897: *Die Strafbarkeit der widerrechtlichen Nötigung nach dem Reichsstrafgesetzbuch*, Breslau: Schletter'sche Buchhandlung.
- GÓMEZ POMAR, F., y ORTIZ DE URBINA, I., 2005: *Chantaje e intimidación: un análisis jurídico-económico*, Madrid: Thomson-Civitas.
- GORDON, W., 1993: «Truth and Consequences: The Force of Blackmail's Central Case», *University of Pennsylvania Law Review*, 141: 1741-1785.
- GORR, M., 1992: «Liberalism and the Paradox of Blackmail», *Philosophy & Public Affairs*, 21: 43-66.

<sup>115</sup> Por «cohecho» se entiende aquí lo que en la literatura jurídico-penal española tiende a recibir la denominación de «cohecho pasivo», en tanto que por «soborno» lo que en ese mismo contexto suele ser denominado «cohecho activo»; *vid.*, por todos, en tal sentido, ORTIZ DE URBINA, 2015: 365, quien advierte que semejante uso de los adjetivos «pasivo» y «activo» no concierne a la fisonomía de la respectiva forma de comportamiento, sino a la «condición del autor». Ello hace preferible operar, más simplemente, con dos sustantivos diferentes.

<sup>116</sup> En referencia al cohecho y el soborno, *vid.* MAÑALICH, 2015: 94 y ss., con referencias ulteriores.

- GREEN, S., 2006: *Lying, Cheating, and Stealing*, Oxford y New York: Oxford University Press.
- GUTMANN, T., 2001: *Freiwilligkeit als Rechtsbegriff*, Múnich: C. H. Beck.
- HABERMAS, J., 1984: *Vorstudien und Ergänzungen zur Theorie des kommunikativen Handelns*, Fráncfort del Meno: Suhrkamp.
- HOHFELD, W., 1919: *Fundamental Legal Conceptions*, New Haven: Yale University Press.
- HOVEN, E., 2016: «Nötigung durch Bestechlichkeit? - Ein Beitrag zum Verständnis der Nötigung durch Drohung mit einem rechtmäßigen Unterlassen», *Zeitschrift für die gesamte Strafrechtswissenschaft*, 128: 173-193.
- HOYER, A., 2014: «Das Ankündigen einer erlaubten Übelzufügung: Nötigung?», *Goltdammer's Archiv für Strafrecht*, 2014: 545-555.
- JAKOBS, G., 2015: *Nötigung*, Paderborn: Ferdinand Schöningh.
- KINDHÄUSER, U., 2013: «§ 253», en U. KINDHÄUSER, U. NEUMANN y H.-U. PAEFFGEN (coords.), *Strafgesetzbuch. NomosKommentar*, t. III, 4.<sup>a</sup> ed., Baden-Baden: Nomos.
- KUHLEN, L., 2014: «Drohungen und Versprechungen», en R. HEFENDEHL, T. HÖRNLE y L. GRECO (coords.), *Streitbare Strafrechtswissenschaft. Festschrift für Bernd Schönemann zum 70. Geburtstag*, Berlin: De Gruyter, 611-629.
- LAMOND, G., 1996: «Coercion, Threats, and the Puzzle of Blackmail», en A. SIMESTER y T. SMITH (coords.), *Harm and Culpability*, Oxford y New York: Oxford Clarendon Press, 215-238.
- LEVY, K., 2007: «The Solution to the Real Blackmail Paradox: The Common Link between Blackmail and Other Criminal Threats», *Connecticut Law Review*, 39: 1051-1096.
- LINDGREN, J., 1984: «Unraveling the Paradox of Blackmail», *Columbia Law Review*, 84: 670-717.
- MAÑALICH, J. P., 2009: *Nötigung und Verantwortung*, Baden-Baden: Nomos.
- 2014a: «Normas permisivas y deberes de tolerancia», *Revista Chilena de Derecho*, 41 (2): 473-522.
- 2014b: *Norma, causalidad y acción*, Madrid, Barcelona, Buenos Aires y São Paulo: Marcial Pons.
- 2015: «La negociación incompatible como delito de corrupción», *Revista de Estudios de la Justicia*, 23: 93-105.
- MORBACH, H., 2007: *Die Chantage. Rechtfertigungs- und Entschuldigungsgründe des sich wehrenden Opfers einer Schweigegelderpressung*, Hamburg: Verlag Dr. Kovač.
- NAVARRO, P., y RODRÍGUEZ, J. L., 2014: *Deontic Logic and Legal Systems*, New York: Cambridge University Press.
- NOZICK, R., 1997: *Socratic Puzzles*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- OPALEK, K., 1986: *Theorie der Direktiven und der Normen*, Wien y New York: Springer.
- ORTIZ DE URBINA, I., 2015: «Tema 16. Delitos contra la administración pública», en J. SILVA SÁNCHEZ (dir.), *Lecciones de Derecho Penal. Parte Especial*, 4.<sup>a</sup> ed., Barcelona: Atelier, 357-386.
- PELKE, B., 1990: *Die strafrechtliche Bedeutung der Merkmale «Übel» und «Vorteil»*, Múnich: V. Florentz.
- PERALTA, J. M., 2012: «Chantage als Ausbeutung - Über das Unrecht der bedingten Androhung erlaubter Taten», *Zeitschrift für die gesamte Strafrechtswissenschaft*, 124: 881-906.
- 2015: «La (in)conveniencia de criminalizar el chantaje», *Anuario de Derecho Penal y Ciencias Penales*, 68: 359-375.
- QUINE, V. W., 1982: *Methods of Logic*, 4.<sup>a</sup> ed., Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- RODRÍGUEZ, J. L., 2013: «Lógica deóntica, mundos ideales y mundos perfectos», *Doxa*, 36: 461-477.
- ROSS, A., 1968: *Directives and Norms*, New York: Humanities Press.
- ROXIN, C., 2017: «Kann die Drohung mit einem rechtmäßigen Unterlassen eine strafbare Nötigung sein?», *Zeitschrift für die gesamte Strafrechtswissenschaft*, 129: 277-301.

- SCANLON, T., 2014: *Being Realistic About Reasons*, Oxford: Oxford University Press.
- SEARLE, J., 1969: *Speech Acts*, Cambridge: Cambridge University Press.
- 1979: *Expression and Meaning*, Cambridge: Cambridge University Press.
- SEARLE, J., y VANDERVEKEN, D., 1985: *Foundations of Illocutionary Logic*, Cambridge: Cambridge University Press.
- STAHL, G., 1962: *Introducción a la lógica simbólica*, 2.<sup>a</sup> ed., Santiago: Editorial Universitaria.
- VON WRIGHT, G. H., 1951: *An Essay in Modal Logic*, Amsterdam: North-Holland Publishing Company.
- 1963: *Norm and Action*, London: Routledge & Kegan Paul.
- 1972: *An Essay in Deontic Logic and the General Theory of Action*, Amsterdam: North-Holland Publishing Co.
- 1983: *Practical Reason. Philosophical Papers Volume I*, London: Basil Blackwell.
- WEINBERGER, O., 1977: «Normenlogik und logische Bereiche», en A. CONTE, R. HILPINEN y G. H. VON WRIGHT (eds.), *Deontische Logik und Semantik*, Wiesbaden: Athenaion, 176-212.
- WERTHEIMER, A., 1989: *Coercion*, Princeton N. J.: Princeton University Press.
- WESTEN, P., 2012: «Why the Paradox of Blackmail Is So Hard To Solve», *Ohio State Journal of Criminal Law*, 9: 585-636.