

Guerra y violencias en Colombia

Herramientas e interpretaciones

Jorge A. Restrepo
David Aponte
Editores



Pontificia Universidad
JAVERIANA
Bogotá



Pontificia Universidad
JAVERIANA
Bogotá
Facultad de Ciencias
Económicas y Administrativas



Las investigaciones incluidas en esta publicación han sido realizadas con la colaboración financiera de Colciencias, entidad pública cuyo objetivo es impulsar el desarrollo científico, tecnológico e innovador de Colombia



ODECOFI Observatorio para el desarrollo,
la convivencia y el fortalecimiento
institucional



Libertad y Orden

Departamento Administrativo de
Ciencia, Tecnología e Innovación
Colciencias

República de Colombia

La edición de este libro contó con el apoyo financiero de



Embajada
de la República Federal de Alemania
Bogotá

Reservados todos los derechos

© Pontificia Universidad Javeriana
© CERAC
© GTZ-ProFis
© David Aponte
Miguel Barreto Henriques
Iván Mauricio Durán
Héctor Galindo
Soledad Granada
Laura López Fonseca
Diana Carolina Pinzón Paz
Jorge A. Restrepo
Mauricio Sadinle
Fabio Sánchez
Camilo Sánchez Meertens
Alonso Tobón García
Andrés R. Vargas

**Coordinación editorial
y corrección de estilo:**

Juan David González Betancur

Diseño y diagramación:

Carmen María Sánchez Caro

Impresión:

Javegraf

Primera edición: Bogotá, D.C.,
Julio de 2009
ISBN: 978-958-716-268-4
Número de ejemplares: 500
Impreso y hecho en Colombia
Printed and made in Colombia

Editorial Pontificia Universidad Javeriana
Transversal 4ª núm. 42-00, primer piso,
Edificio José Rafael Arboleda, S. J.
Teléfono: 3208320 ext. 4752
www.javeriana.edu.co/editorial
Bogotá, D. C.

Guerra y violencias en Colombia : herramientas e interpretaciones / editores
Jorge A. Restrepo y David Aponte. -- 1a ed. -- Bogotá : Editorial Pontificia
Universidad Javeriana, 2009.

606 p. : ilustraciones, diagramas, gráficas a color, mapas y tablas ; 24 cm.
Incluye referencias bibliográficas.
ISBN : 978-958-716-268-4

1. VIOLENCIA - COLOMBIA. 2. CONFLICTO ARMADO - COLOMBIA. 3.
DESMOVILIZACIÓN - COLOMBIA. 4. PAZ - COLOMBIA. I. Restrepo, Jorge
A., Ed. II. Aponte, David, Ed. III. Pontificia Universidad Javeriana. Facultad de
Ciencias Económicas y Administrativas.

CDD 303.62 ed. 19

Catalogación en la publicación - Pontificia Universidad Javeriana. Biblioteca
Alfonso Borrero Cabal, S.J.

ech.

Julio 06 / 2009

Prohibida la reproducción total o parcial de este material, sin autorización por escrito de
la Pontificia Universidad Javeriana.

Análisis económico de conflictos internos¹

Jorge A. Restrepo

El estudio de los conflictos al interior de las sociedades es, hoy día, materia prioritaria en la agenda de las ciencias sociales. Pese a que tanto las guerras entre países como los conflictos a su interior se han reducido sostenidamente en los últimos años, los segundos siguen siendo el principal motivo de inestabilidad política y violaciones de los derechos humanos. Las guerras civiles y otras formas de desorden político interno, muchas veces, acompañan el estancamiento material y social de una nación.

La economía no ha sido ajena al estudio de los conflictos internos ni al reciente auge en la producción académica que se ocupa del tema. De tiempo atrás, se contaba con alguna literatura, además de un cuerpo teórico de potencial aplicación. Los aportes recientes han contribuido, sin embargo, a avivar debates que parecían superados.

En Colombia, motivados por la presencia de desórdenes políticos, violencia y criminalidad durante diversos períodos de su historia, los científicos sociales se han ocupado de estos asuntos de tiempo atrás, de manera que existe una extensa bibliografía y una serie de tesis originadas específicamente en el particular caso colombiano. El liderazgo en este esfuerzo de investigación ha correspondido a la historia, la sociología y la ciencia política, en lo que ya en Colombia se conoce como violentología.

Desde hace cerca de diez años, algunos economistas comenzaron a ocuparse de los temas relacionados con el conflicto colombiano y a argüir sobre un tema que, hasta entonces, era marginal para ellos. Varios de estos trabajos han reñido con algunas de las tesis prevalecientes y han ofrecido novedosas perspectivas, generando un útil debate. La mayoría de estos trabajos se nutren de las tesis expuestas en documentos escritos fuera de Colombia y hacen parte de las tradiciones académicas que se revisan en este escrito.

1 Una versión de este documento se preparó para la Fundación Ideas para la Paz en 2003.

Este capítulo no pretende intervenir directamente en el debate sino ofrecer una síntesis de los principales argumentos que existen desde algunos años para entender los conflictos internos desde una perspectiva económica. Este ejercicio no sólo es útil para poner en perspectiva los trabajos escritos en Colombia, sino también para enriquecer la discusión con nuevos elementos de juicio y sugerir posibles áreas de investigación².

Un rápido inventario de los interrogantes que, desde una perspectiva económica, se han abordado es: ¿cuándo existe un conflicto? ¿Cuál es la definición de un conflicto civil y cuáles son sus diferentes formas? ¿Cuándo y por qué los conflictos civiles se tornan violentos? ¿De qué depende la intensidad de los conflictos? ¿Cuándo un conflicto se convierte en una guerra civil? ¿Qué relación tienen las expresiones terroristas y las de protesta con los conflictos? ¿Qué efecto tiene el número de partes en contienda sobre la intensidad y el resultado del conflicto? ¿Qué resulta de la formación de coaliciones entre partes en conflicto? ¿Cuál es la relación, si es que existe, entre las características de la población –las llamadas condiciones objetivas– y la existencia e intensidad del conflicto? ¿Es determinante la viabilidad financiera para su existencia? ¿Qué efecto tiene la tecnología de guerra en el resultado del conflicto? ¿Cómo lograr soluciones duraderas a los conflictos? ¿Por qué es tan difícil lograr acuerdos entre las partes?

En este capítulo, se presentan sólo algunas de las respuestas que la teoría económica ha tratado de ofrecer a estos interrogantes. La economía busca deducir resultados mediante el análisis de las decisiones de los individuos, las cuales supone que son racionales³. Si bien esto lleva a destacar el efecto potencial que las motivaciones tienen sobre los individuos y partes en conflicto, el análisis económico de conflictos no supone una preeminencia de motivaciones e intereses económicos. Más bien, presupone una estructura

2 No se reseñarán aquí los estudios económicos que se han hecho de la violencia y la criminalidad en Colombia. Una completa colección es la editada por Astrid Martínez (2001). En su introducción al volumen, se hace una excelente valoración y reseña de esos trabajos.

3 El supuesto de racionalidad como base de las decisiones de una persona es menos fuerte de lo que usualmente se considera, pues únicamente supone que ella podrá escoger la mejor alternativa a su alcance. La racionalidad sí requiere de parte de las personas un ordenamiento completo y consistente de todas las opciones. Esto es lo que se conoce como elección racional. La elección racional es el núcleo metodológico de la economía política moderna, de la cual los estudios aquí referidos hacen parte.

de análisis que asume que las preferencias e identidades de los individuos son las que están detrás de las decisiones –individuales y de grupo– que explican la emergencia, dinámica, transformación y terminación de un conflicto violento. Claro está, este enfoque económico no equivale a negar la existencia de razones y lecturas complementarias para explicar el comportamiento de los individuos y, por ende, la naturaleza del conflicto mismo.

El conflicto en la economía clásica

En los primeros tratados de economía, se identifican los derechos de propiedad y las instituciones para su protección como factores que facilitan el intercambio en una economía de mercado y los períodos de paz como propicios para la formación de riqueza.

En la obra clásica de Adam Smith, *La riqueza de las naciones*, la ausencia de conflicto, entendida como cooperación, es lo que permite modos modernos de producción basados en la división del trabajo y la acumulación de capital, los cuales conducen a la formación de riqueza. Cada sociedad, a su turno, adquirirá el nivel de riqueza que “[...] la naturaleza de sus leyes e instituciones le permita adquirir” (1971: 71). Smith cita innumerables ejemplos de situaciones en las que la explotación y luchas entre grupos e individuos frenan el progreso de las sociedades, siendo esta, tal vez, la primera referencia en economía a los efectos nocivos del conflicto.

Vilfredo Pareto (1909: 466) fue, sin embargo, el primer autor en la literatura económica que se refirió directamente a la existencia de un conflicto, el cual definió como una pugna por la distribución de la producción, cuyo efecto desvía recursos de actividades productivas hacia actividades improductivas. Esta sencilla observación se constituyó, como se ve más adelante, en la base para el estudio del conflicto en la economía.

La importancia económica de la ausencia de conflicto y el rol de las instituciones en prevenirlo y resolverlo eran entonces evidentes para los economistas clásicos y para sus sucesores. De hecho, los modelos de “equilibrio general” que se propusieron en la primera mitad del siglo pasado continúan esta tradición, al incluir derechos de propiedad completamente definidos como un supuesto necesario para poder concluir la superioridad del mercado, en términos de su eficiencia, como mecanismo de asignación de recursos.

Sin embargo, y pese al valor de estas observaciones, aparte del estudio que la escuela marxista hace del conflicto de clases⁴, en la literatura económica clásica únicamente los institucionalistas identificaron el conflicto como una fuerza que influye y está determinada por la evolución institucional de la sociedad.

Institucionalismo clásico

La escuela del institucionalismo concibe el conflicto como una situación en la que los derechos de propiedad no están claramente definidos y no existen o no operan instituciones para resolver las disputas que esta indefinición genera.

Hay diversas interpretaciones acerca del origen y rol de las instituciones. En una simplificación generalizante, para Ronald Coase (1937), la función económica de las instituciones determina su estructura y evolución. Para John Commons (1924, 1934), la índole jurídica de las instituciones es primordial de manera que ellas existen y cumplen las funciones estipuladas por el ordenamiento jurídico. Por su parte, en los escritos de Thorstein Veblen (1899), las instituciones son un resultado de la interacción social y evolucionan de acuerdo con los hábitos que generan estas interacciones.

El conflicto puede, entonces, entenderse, según los institucionalistas, desde estos tres puntos de vista: primero, por la carencia de instituciones que tramiten eficientemente las disputas sobre la propiedad y el ingreso; segundo, por la carencia de un ordenamiento jurídico positivo o su falta de cumplimiento o, tercero, por la preeminencia de cierto tipo de comportamiento en la sociedad, que influye en la estructura productiva y características económicas de la sociedad⁵.

4 Es evidente que Marx dio en el clavo en esta, como en muchas otras áreas. Algunos de los argumentos que se encuentran en este documento pueden deducirse con otras palabras y un método de examen diferente a partir de las obras de Marx. Sin embargo, la definición de los grupos en conflicto en términos de clase restringe el dominio del análisis marxista y su aplicabilidad.

5 Esta línea de investigación ha producido interesantes resultados en los últimos años y se relaciona con el estudio de la cooperación, la distribución de individuos con diferente tipo de preferencias en la sociedad y la evolución de estas preferencias en el tiempo. Ver, al respecto, la reseña de Acemoglu (1995), más adelante.

En desarrollo del primero de estos puntos de vista, Ronald Coase buscó explicar las razones por las que el mecanismo de mercado no existía o se mostraba precario en sus funciones de asignación de recursos y descentralización de las transacciones, al tiempo que otras instituciones cumplían estas tareas.

Su conocida respuesta se resume en que las empresas, los contratos y los mecanismos de resolución de litigios son instituciones sociales destinadas a economizar costos de transacción, a llenar un vacío que el mercado no puede cumplir de manera eficiente. Las empresas no son únicamente un aparato tecnológico para la producción, sino que también centralizan transacciones que de otra forma no tendrían lugar debido a su alto costo.

Hay, sin embargo, una faceta menos reconocida del rol de las instituciones y, en particular, de las firmas: además de centralizar transacciones, las empresas descentralizan el orden jurídico. Al asumir funciones de administración del orden legal, se convierten en coordinadores y árbitros de conflictos en transacciones y contratos y, más ampliamente, establecen una distribución de la renta, resolviendo el conflicto por su distribución y, así, garantizan y mantienen los derechos de propiedad.

En consecuencia, el grado de conflicto –litigios y disputas no institucionalmente resueltos en la sociedad– no sólo depende de la fortaleza del orden jurídico y de las instituciones especializadas en hacerlo respetar, sino de la capacidad de las organizaciones para complementar este orden jurídico. El desarrollo empresarial no sólo puede, en este orden de ideas, llegar a mejorar la eficiencia económica, sino que expande la validez del ordenamiento legal.

El buen funcionamiento del ordenamiento legal, ampliamente entendido, es crítico para mantener una resolución no violenta de los conflictos, de los cuales el conflicto distributivo es el más frecuente al interior de la sociedad y las organizaciones de producción. Ahora bien, la distribución de la propiedad es, a su vez, resultado del grado de protección de unos derechos dados históricamente. La distribución de la propiedad está determinada por su protección: los conflictos violentos, desde la perspectiva institucionalista tienen un rol distributivo forzoso. En este sentido, la naturaleza tecnológica de la producción condiciona la distribución histórica de la propiedad y puede llegar a determinar el grado de conflictos distributivos y su resolución no violenta en la sociedad. Organizaciones de la producción cuya propiedad se ha democratizado, por ejemplo, conducen, por tanto, a una mayor legitimidad del orden legal. Un ejemplo son las organizaciones empresariales en las que

la estructura de propiedad no está mediada por relaciones sociales de tipo familiar o de clan, las cuales son más eficientes en su labor de descentralización del orden jurídico.

Depredación versus producción

Por diferentes razones, la literatura institucional dejó de ser parte de la corriente dominante del análisis económico, el cual, desde comienzos de los años cincuenta, se concentró en el paradigma neoclásico⁶ y en el uso de modelos formales de toma de decisiones como principal herramienta analítica.

Esta tendencia limitó el alcance del análisis económico a aquellos problemas representables mediante estos instrumentos. Sólo cuando nuevas herramientas matemáticas que ya hacían parte de los utensilios de los economistas se empezaron a aplicar a otros problemas sociales, fue que renació el interés por el estudio de los conflictos en la sociedad.

En el marco de su obra sobre la evolución de las sociedades, Trygve Haavelmo (1954: 84-98) construyó, por primera vez, un modelo que, siguiendo el método arriba referido, buscaba explicar la presencia de actividades no productivas, guerras, expoliación y crimen en una sociedad.

Para Haavelmo, en la línea de Pareto, el conflicto es una expresión de la lucha por la distribución de una cantidad dada de producción, en este caso, entre diversas regiones. La depredación no sólo afecta a quienes son objeto de esta explotación sino que ocasiona una pérdida aun mayor para la sociedad que el producto mismo de la depredación, debido al esfuerzo de los depredadores y a las inversiones defensivas de quienes son atacados.

La principal conclusión del sencillo modelo de Haavelmo es que la existencia de conflicto “generalmente lleva a una reducción del producto global comparado con el caso donde todos los esfuerzos se dirigen a la [producción]” (1954: 93). Las partes en disputa, por otra parte, invertirán recursos en la depredación hasta cuando esta deje de ser rentable comparada con las actividades productivas. En equilibrio, existirá conflicto y se invertirán recursos

6 Este paradigma se basa en el estudio del comportamiento de individuos que buscan hacer máximo su bienestar, dadas ciertas restricciones y que exhiben preferencias estables en el tiempo, todo ello conducente a equilibrios de mercado eficientes desde el punto de la asignación de recursos.

en él si este es rentable. La inmensa influencia de este trabajo se constata en que su esquema conceptual es la base de gran parte de los trabajos económicos sobre conflicto.

Economía del crimen

Los conflictos civiles usualmente se acompañan de expresiones criminales. El estudio del crimen desde una perspectiva económica es, por lo tanto, parte integrante del análisis económico de los conflictos, pues permite precisar el rol del crimen en el conflicto.

El trabajo fundacional de la economía del crimen es, sin lugar a dudas, el de Gary Becker (1968). Becker propuso un modelo en el que un individuo asigna su tiempo entre actividades legales e ilegales en presencia de diferentes sistemas punitivos y diversos costos de oportunidad. En su trabajo y en los de aquellos que le siguieron, se aplica el esquema sugerido inicialmente por Haavelmo para la competencia entre regiones por un producto, pero, en esta ocasión, a la decisión de un individuo⁷.

Para esta escuela, el crimen es la apropiación ilegal de un recurso. Así, la ilegalidad en esta materia la definen los derechos de propiedad. El propósito económico del crimen es el beneficio económico derivado de la apropiación. Para reducir el crimen se debe, por lo tanto, menoscabar su rentabilidad, aumentando la pena efectiva (extendiendo tanto la pena como la probabilidad de que esta sea aplicada) y elevando el costo de oportunidad del crimen (el ingreso productivo al que se renuncia siendo criminal).

Dos factores importantes en términos de los costos y beneficios de la actividad criminal son el grado de incertidumbre que rodea las actividades ilegales y la reputación que tanto criminales como autoridades construyen con el paso del tiempo. En cuanto al primero, la incertidumbre y el alto riesgo explican la alta rentabilidad de las actividades ilegales. En cuanto al segundo, la reputación de un jefe criminal o una organización es la principal arma para disuadir delatores y obtener réditos del crimen. Por su parte, la credibilidad

7 La diferencia es sustancial, pues se aplica aquí una metodología de análisis económico a una decisión en la que las condiciones sociales son más relevantes que el puro afán de lucro que motiva al individuo, según varios autores. No se hará referencia aquí a este interesante debate, bastaría decir que sigue en desarrollo.

de la autoridad, y por ende su capacidad para disuadir acciones criminales, descansa en la reputación que ha construido en el pasado.

El crimen organizado

Es evidente que no es el crimen callejero el que se relaciona con un conflicto interno. Es el crimen organizado el que usualmente coexiste y provee de recursos a las partes que hacen parte del conflicto. El término *crimen organizado* denota tanto la red de relaciones que se construye entre diferentes organizaciones criminales así como las “empresas del crimen” dedicadas simultáneamente a explotar diversas actividades criminales bajo una sola organización (Fiorentini y Peltzman, 1996: 3).

La principal distinción económica entre crimen como acción individual y crimen como producto de la acción de una organización es que el primero busca una redistribución forzada de la propiedad de tipo puntual, mientras que el segundo surge para realizar actividades para las cuales existe una demanda espontánea, pero que están prohibidas por la ley.

La prohibición es lo que eleva excesivamente el precio de los artículos y servicios proscritos, generando rentas extraordinarias. Tanto la “producción” de estas rentas extraordinarias como los conflictos que su apropiación genera requieren de una organización. Generar o apropiarse las rentas que son disputadas por quienes hacen parte de la organización criminal supone la necesidad de establecer una organización que lleve a su interior los “contratos” necesarios para “producir” los bienes ilegales ante la imposibilidad de recurrir a instituciones que hagan cumplir estos acuerdos o solucionen diferencias sobre los “derechos de propiedad”. Estas disputas, cuando no son resueltas al interior de la organización, generan violencia “intra-organizacional”, violencia que contribuye a formar la jerarquía y la reputación de quienes hacen parte de la organización, que la cohesiona y le da sostenibilidad. Las actividades criminales individuales pueden valerse de la violencia como instrumento de apropiación. El crimen organizado también recurre a la violencia como instrumento profesional de “castigo” y “resolución” de disputas ante el incumplimiento de contratos o acuerdos.

Una perspectiva económica adicional de las organizaciones criminales es la que propone Schelling (1967). Para él, la sola amenaza de la violencia y su uso son los principales instrumentos de los que las organizaciones criminales

se valen para depredar las actividades legales o ilegales; esto es, la organización criminal existe para concentrar el uso profesional de la violencia para extraer rentas, tanto legales como ilegales. La cercanía de estas organizaciones con los mercados de bienes ilegales se da aquí no sólo porque haya un control del crimen organizado sobre esas actividades, sino porque únicamente el crimen organizado puede resolver los conflictos sobre ellas. Es la altísima rentabilidad de las actividades ilegales, sin embargo, la que producen una disputa continua entre quienes buscan capturarlas, disputa que resulta en conflictos y en su resolución, lo cual supone el uso de la violencia o la amenaza de su uso en algún grado.

Otra característica del crimen organizado es que, usualmente, diversifica para minimizar riesgos y, por tanto, opera en varios mercados ilegales simultáneamente, pues no hay barreras significativas a la entrada (no hay licencias), lo que, conjuntamente con un alto riesgo –y por ende alta rentabilidad–, los lleva a ser mercados muy competidos: violentamente competitivos.

Esta característica competitiva de los mercados ilegales contrasta con la tendencia del crimen organizado a integrarse verticalmente en organismos jerárquicamente definidos, con el objeto de mejorar la coordinación, aumentar su eficiencia en la obtención de rentas y limitar la entrada de nuevos competidores. Esta faceta de las organizaciones criminales genera una paradoja interesante: en presencia de una adecuada coordinación, el establecimiento de la organización criminal, en todo caso, implica una reducción de los esfuerzos criminales, esto es, del “gasto” de violencia para la consecución de rentas, de manera que mayor coordinación criminal puede resultar en menos crimen y violencia, pero en mayor actividad criminal⁸.

El nacimiento de carteles⁹ y organizaciones criminales jerárquicas con especialización y división del trabajo surge precisamente de la necesidad de

8 Cuando hay comercio en bienes ilegales al tiempo que se presenta una ausencia aparente de crimen y violencia, no es que no existan organizaciones criminales sino que, tal vez, ellas son extremadamente eficientes en resolver los conflictos criminales y cuentan con métodos alternativos de castigo. Esta observación puede ser útil para resolver la pregunta de por qué la producción y exportación de narcóticos sintéticos, dominada por organizaciones criminales basadas en Holanda según el Programa de Control de Drogas de las Naciones Unidas (UNDCP, por sus siglas en inglés), no deviene, como en el caso de otros países, en crimen y violencia.

9 Este término tiene un uso lejano al usual en economía. Los carteles del crimen no son producto de un acuerdo de productores, sino, más bien, simples organizaciones criminales. Tal

acometer estas tareas criminales complejas, como son el comercio internacional de narcóticos, armas o el uso de la violencia con propósito extorsivo. Esta tendencia a la concentración se ve contrarrestada por el excesivo riesgo que grandes organizaciones criminales concentran, por la atención que despiertan en las autoridades y por la dificultad de mantener una coalición de criminales mediante el uso discriminado de la violencia (Fiorentini y Peltzman, 1996: 7).

Finalmente, vale la pena referirse al carácter geográfico definido de las organizaciones criminales y a los mecanismos de organización. En cuanto al primer punto, estas organizaciones, al tiempo que diversifican sus operaciones, limitan su crecimiento a un espacio dado o a una línea de producción ilegal por cada tipo de operación (una “ruta” en el mercado de narcóticos, un área de “protección”, etc.). El monopolio (ilegal) de coerción y violencia en este espacio es lo que les garantiza la explotación de rentas, pese a la dificultad de mantener un dominio estable sobre ese territorio, dada la persecución de las autoridades y la competencia con otras organizaciones criminales (Reuter, 1983).

En términos organizacionales, es típico de las empresas criminales el reparto de las rentas obtenidas en su accionar criminal de acuerdo con la jerarquía que se detenta en la organización y con el capital invertido en cada empresa criminal. Las organizaciones criminales no invierten en fortalecimiento militar ofensivo. Su aparato militar existe para atender los propósitos disuasivos, extorsivos y de reputación de la violencia ya mencionados anteriormente.

Varios trabajos han referido cómo las organizaciones criminales interactúan con las instituciones legales para comprar protección mediante la corrupción o la amenaza, buscando anidar al interior de instituciones legítimas y organizaciones legales, incluso llegando a cooptarlas o capturarlas (Schelifer y Vishny, 1994). En Colombia, Luis Jorge Garay (2008) ha iniciado una innovadora línea de trabajo que, sobre la base de estas teorías, permite explicar la situación de captura del Estado.

vez, el término viene del cartel en el que se muestran los *cabecillas* de las organizaciones elaborado por las autoridades policiales o judiciales que los persiguen.

El conflicto interno no es lo mismo que el crimen

Dado que la violencia y el crimen son una expresión común cuando existe un conflicto interno, este tiende a confundirse con una expresión puramente criminal.

Esta perspectiva es errónea y conduce a políticas poco efectivas para resolver un conflicto. En primera instancia, porque, si bien el crimen puede alcanzar dimensiones desestabilizadoras en una sociedad, el objetivo de la acción criminal organizada no es el de imponer mediante la fuerza sus preferencias sobre una agenda en particular (usualmente, subvertir un orden institucional establecido) como sí lo es el objetivo de las partes en conflicto.

La parte subversiva o una elite socioeconómica que busca hacerse al poder, busca establecer un orden institucional diferente, por ellos preferido y, por tanto, que favorezca sus intereses: lograr una partición territorial, desmontar un sistema represivo de una minoría o simplemente capturar el Estado para provecho de los miembros de la coalición que esa parte representa o dice representar. No se trata de una redistribución de la propiedad o de un recurso natural, que de hecho se asimilaría a una empresa criminal masiva, se trata de establecer un aparato institucional diferente, en manos, si se quiere, de una élite diferente. Nótese que aquí no hay un juicio valorativo. Esa élite puede resultar en un nivel de bienestar peor o mejor que el que experimenta la población bajo el régimen que la élite en el poder mantiene¹⁰.

El punto que se quiere resaltar aquí es la diferencia cualitativa del crimen organizado y de las organizaciones en conflicto que se valen de acciones criminales organizadas para financiarse. Esta diferencia cualitativa no tiene que ver con que una organización envuelta en un conflicto ejecute o no organizaciones criminales para financiarse, ni con la escala de esas actividades criminales. Tiene que ver con el objetivo último de esa organización. Desde la perspectiva de la defensa de un *status quo*, una organización opuesta a él debe ser vista como la más seria de las amenazas, en tanto no sólo causa el costo asociado con su accionar criminal, sino que, también, con lo que obtiene por esas actividades, financia la lucha violenta en contra del mismo *status quo*.

10 Este problema, el de las condiciones que hacen que un gobierno actúe en beneficio de una mayoría habiendo sido capturado, ha sido modelado con precisión por Herschel Grossman (2000b).

Suponer que una organización, cuya razón de ser es desalojar del poder al grupo que lo detenta, es una mera asociación de delincuentes, no es sólo un error conceptual, sino que también caer en él condena al fracaso las políticas para resolver el conflicto. La pregunta es, entonces, ¿cómo es posible distinguir una organización criminal de una organización de conflicto?

Una diferencia cardinal tiene que ver con el destino que reciben los recursos que recauda la organización en conflicto, tanto por la depredación como por resultado de actividades productivas en las áreas bajo su dominio. Típicamente, una organización en conflicto reinvierte la totalidad de sus recursos en ganar más poder; es decir, en ampliar el aparato militar y el uso ofensivo de la violencia. Las organizaciones que hacen parte de un conflicto violento no reparten sus réditos de acuerdo con una jerarquía, como sí lo hace típicamente una organización criminal, siendo esta la razón de su existencia. Esto no quiere decir que no haya remuneración de sus cuadros ni que el orden jerárquico no determine una remuneración diferencial. Tampoco que no haya casos de enriquecimiento, en cualquiera de las partes, a causa de un conflicto.

El punto aquí es que la razón (económica) última de la parte en conflicto es aumentar su poder y esto se logra mediante la expansión de la capacidad militar, expansión que absorbe la mayor parte de los recursos producidos y depredados por ella¹¹.

Una segunda diferencia se relaciona con que la violencia para una parte en conflicto es un medio de confrontación y expresión de la capacidad militar, no únicamente un instrumento de “liquidación” de contratos, ni un medio para formar una reputación y definir un territorio en el que se depreda, como sucede en las empresas criminales. En un conflicto interno violento, la inversión de recursos en la ejecución de actos violentos, así como en la acumulación de capacidad militar, define el poder¹² de cada parte y es uno de los factores que determina el resultado de la confrontación.

11 En este sentido, el comercio de armas termina siendo la otra cara de la moneda del comercio de drogas ilegales, como sucede en Colombia, cuando un grupo está involucrado en el conflicto. El caso de los grupos paramilitares colombianos es un ejemplo preciso. Véase Aguirre *et ál.* (2006).

12 Esta definición de poder es bastante restrictiva, en tanto se limita al poder de dos partes en un conflicto. Más adelante, se ampliará este punto.

Esto no quiere decir que la violencia que ejerce un grupo que hace parte de un conflicto interno no pueda ser usada con fines criminales. Precisamente, la disponibilidad de medios violentos en manos de las partes en conflicto es lo que en muchas ocasiones lleva a una de esas partes a degenerar en crimen organizado, bien para criminalizar su causa –porque es más rentable– o para usar el crimen –porque se percibe como más rentable.

Por ello, muchas de las apreciaciones que la economía ha hecho de las organizaciones criminales y del crimen son de gran utilidad para analizar las rebeliones, guerras civiles y demás fenómenos violentos de conflicto al interior de una sociedad y para la formulación de políticas.

Las organizaciones subversivas o en conflicto recurren a muchas de las estrategias del crimen organizado, como la diversificación de fuentes de financiación, la captura del Estado y la congestión del aparato de justicia institucionalmente establecido, estrategias cuyo propósito es alcanzar sus fines¹³. También la reputación y la incertidumbre son elementos importantes en el accionar organizacional de los movimientos subversivos, principalmente en labores de extorsión y secuestro.

Por este uso generalizado del crimen organizado por los grupos de conflicto, un conflicto civil puede ser reprimido con éxito mediante las mismas políticas con las que se combate el crimen organizado: reducir las rentas ilegales (aumentando la competencia por ellas o eliminando su ilegalidad), incrementar las penas efectivas (de acuerdo con el lugar en la jerarquía de la organización), perseguir el producto de las actividades económicas legales o ilegales con las que se financia o, mejor aún, hacer más rentable para los individuos las actividades productivas legales frente a la participación en una empresa subversiva. Nótese que estas políticas, en todo caso, no acaban con el conflicto, sólo lo hacen menos viable.

La viabilidad económica del conflicto

La más eficiente política represiva en contra de una de las partes en conflicto es la de hacerla inviable financieramente. En ausencia de un continuo y suficiente flujo de recursos, no se puede sostener una operación militar ni

13 Un novedoso análisis que aplica y desarrolla las tesis de la captura del Estado está en Garay (2008).

mantener el poder ganado mediante las operaciones violentas. En presencia de salarios crecientes, el costo de sostener un ejército supone una carga financiera que agobia las finanzas de la contienda misma. Este es un punto que raya en lo obvio: si no hay como financiar soldados, armas o municiones, no habrá disparos.

La mejor evidencia histórica para apoyar este argumento se encuentra en la gran caída en el número e intensidad de los conflictos civiles tras el colapso del bloque soviético. La sequía de recursos que sobrevino para los grupos insurrectos y los gobiernos que les combatían durante los noventa –cualquiera la configuración bipolar del conflicto– explica el marchitamiento de muchos conflictos civiles hacia mediados de la década del noventa, pocos años después a la caída de la URSS¹⁴.

De hecho, es preciso argüir que, en aquellos conflictos que sobrevivieron a esta sequía de apoyo externo hubo grupos que lograron sustituir las fuentes externas de apoyo financiero por los recursos producto del uso de la violencia o en operaciones de crimen organizado. Otros fueron aquellos grupos cuyo financiamiento dependía de una diáspora. Los conflictos de Colombia, Afganistán, las minorías kurdas y albanas, entre otros, encajan a la perfección dentro del primer grupo. Los conflictos de Irlanda del Norte, el país Vasco, Salvador, Sri Lanka y Eritrea se acomodan más dentro del segundo.

La importancia del financiamiento en una situación de conflicto interno también se evidencia en un patrón común en la dinámica del conflicto. Cuando el movimiento insurrecto ha alcanzado un nivel de poder dentro de la confrontación, tal que expansiones militares adicionales no le resultan útiles en el campo de lo militar¹⁵, su estrategia es la de volcar los ataques no en contra de la contraparte militar sino hacia la destrucción del aparato productivo de esa contraparte, esto es, minando las fuentes de financiamiento del dispositivo militar enemigo.

14 Véanse los datos del *Uppsala Conflict Data Program* para una verificación cuantitativa de esta afirmación: www.ucdp.uu.se.

15 En el caso de una guerra de guerrillas, se puede tratar del paso de una confrontación itinerante a una de posiciones, por ejemplo. Técnicamente, esto ocurre cuando se alcanza un equilibrio estable; esto es, cuando inversiones adicionales en la propia tecnología de conflicto no generan un aumento en la probabilidad de ganar la contienda.

Kenneth Boulding, en uno de los trabajos pioneros en economía del conflicto, publicado en 1962, estudió en detalle, por primera vez, el problema de la viabilidad del conflicto: las circunstancias en las cuales una parte en conflicto puede garantizar su supervivencia como contrincante en presencia de una fuerza hostil y las implicaciones sobre el conflicto mismo de los factores de viabilidad. Para Boulding, sin embargo, la viabilidad es un factor necesario, pero no suficiente para generar una situación de conflicto cualquiera el tipo de conflicto que se esté analizando¹⁶.

El conflicto interno no es lo mismo que la protesta civil

En el otro extremo de apreciación, se encuentra la discusión acerca de si el conflicto interno violento se equipara con la protesta. Desde la perspectiva de un movimiento revolucionario, la protesta es una respuesta espontánea a una situación de injusticia generalizada o a la falta de legitimidad de un régimen. Desde la perspectiva de la población civil que se asocia con una de las partes en conflicto, la protesta se da en contra de las acciones violentas o represivas de la contraparte.

El primer tipo de protesta de los referidos se ajusta a las revoluciones que derrocaron los regímenes comunistas en Europa del Este. El segundo tipo de protesta se presenta menos frecuentemente. Tal vez, el más claro ejemplo es el de la reacción de la población en España a las acciones de la ETA y el de las marchas en contra de la violencia del paramilitarismo y la guerrilla en Colombia. En algún modo, las rondas campesinas del Perú, en ciertos momentos de su existencia, y algunos movimientos de neutralidad en Colombia tienen también un componente de protesta en tanto resistencia.

Al referir estos ejemplos, parece que la acción de protesta no es militar y que es esto lo que diferencia al conflicto violento de una acción de protesta. Pero esta es una apariencia engañosa, pues, como parte de la protesta, se pueden presentar manifestaciones violentas y confrontaciones militares. Más aún, todo movimiento revolucionario de carácter guerrillero sueña con lograr el triunfo militar mediante la protesta revolucionaria, pues es precisamente

16 Más recientemente, la viabilidad financiera ha sido retomada como tema de investigación por Paul Collier y Anke Hoeffler desde el Banco Mundial, como un factor determinante de la existencia de situaciones de conflicto.

mediante ella que los movimientos guerrilleros superan más efectivamente las restricciones inherentes al accionar militar de la guerra de guerrillas.

En cualquiera de las dos perspectivas de la protesta referidas arriba, esta supone una diferencia de preferencias entre el grupo que protesta y contra quien se protesta. Esta diferencia puede ser vista como el núcleo, la razón cierta de un conflicto que da lugar a la protesta. La pregunta, en todo caso, es: ¿por qué este conflicto se expresa como protesta y no mediante la conformación de un grupo que ejerza la violencia sistemáticamente para lograr superar una diferencia?

El estudio de la economía política de la protesta como fenómeno social ha sido desarrollado por Timur Kuran, a partir del estudio de las revoluciones que dieron lugar al cambio de regímenes en Europa del Este. Para Kuran (1991b, 1995), una protesta es una manifestación colectiva y espontánea de las preferencias verdaderas de una población en relación con una situación de conflicto; esto es, la protesta surge cuando la población revela su preferencia cierta frente a las acciones de un opresor, sea este un gobierno ilegítimo o un grupo con dominio de fuerza sobre un territorio.

El conflicto permanece latente antes de la protesta: previo a que esta ocurra, cada individuo oculta sus verdaderas preferencias como mecanismo de protección, debido a la amenaza de represión. Revelar unilateralmente su preferencia (política), implica un alto costo individual, pues puede ser identificado y castigado con represión. Así, bajo represión, los individuos mimetizan sus preferencias y, por tanto, revelan públicamente una preferencia falseada. Cuando ciertas condiciones se dan, revelan en grupo y masivamente sus preferencias verdaderas, convirtiendo sus preferencias privadas en públicas.

Preferencias miméticas, partes en conflicto y atrocidades

Este fenómeno de mimetización de las preferencias se conoce con el mote técnico de falsificación de preferencias. La falsificación de preferencias es un fenómeno que sólo se da si existe la represión, es decir, si hay una alta posibilidad de ser “castigado” por revelar individualmente las preferencias verdaderas. La represión obliga a los individuos a revelar una preferencia falsa. En un conflicto en el cual hay dos partes, a diferencia de una situación en la que el régimen se enfrenta a la población, la mejor técnica de mimetización de las preferencias es la indiferencia, pues es la única manera de lograr algún grado

de neutralidad frente a las partes. La neutralidad masiva es lo que Kuran (1987) llama la homogenización de las preferencias. La neutralidad en un conflicto de más de dos partes representa un apoyo tácito a aquel grupo que con mayor probabilidad puede llevar a cabo una acción de represalia.

En los regímenes represivos o en las áreas geográficas bajo control de una parte en conflicto, la neutralidad e indiferencia frente a las partes son un fenómeno generalizado. Desde esta perspectiva, la apatía política –y militar– es un fenómeno defensivo perfectamente racional para un individuo o una comunidad.

En los conflictos internos, las partes necesitan el apoyo de la población civil para poder construir un aparato militar efectivo. Sin embargo, al revelar la preferencia por uno de los dos bandos en conflicto, los individuos automáticamente se exponen a ser identificados en sus preferencias y, por tanto, a recibir el “castigo” represivo de la contraparte. Las prácticas represivas de las partes en conflicto, trátese de organizaciones paramilitares o insurreccionarias, son, pues, un fenómeno natural en los conflictos y son usadas ampliamente: no son más que un instrumento –el más costoso en términos humanitarios, claro está– para identificar, mediante la violencia, las preferencias de los individuos en el conflicto, lo que sirve para mantener las lealtades de los combatientes y asegura la disciplina militar al interior de las partes.

El fuego de pradera

La pregunta es, entonces, ¿por qué es tan difícil movilizar poblaciones enteras para protestar en contra de sus opresores? Kuran (1989) muestra que la habilidad del opresor para identificar aquellos que son contrarios a él (y a sus preferencias) es lo que le permite maximizar el impacto de la opresión, es decir, generar la mayor indiferencia social con el menor grado de opresión.

Esta habilidad es, precisamente, lo que se vuelve en contra del opresor al momento de la protesta. El carácter masivo de la protesta impide al opresor identificar a quienes participan en ella de manera que el mecanismo represivo no puede usarse. La imposibilidad de reprimir masivamente reduce el costo de revelar las preferencias verdaderas, produciendo un fenómeno conocido como “cascada de información”.

En el ámbito individual, la razón por la que no se protesta es porque se considera que el costo de revelar la preferencia verdadera es muy alto. En

tanto un individuo recibe información que indica que el número de personas en actitud de protesta ha crecido, reduciendo la probabilidad de ser identificado, la percepción del costo de protestar baja. Esto sucede porque en algún otro sitio se ha podido protestar con éxito masivamente, porque existe coordinación anónima¹⁷ o bien por un hecho aleatorio, un grito de independencia, digamos, de manera que el individuo se suma a la protesta y, como tal, reduce el costo de protestar y transmite nueva información a otros individuos en un fenómeno conocido como “comportamiento de manada”. Una vez el grupo masivamente revela sus preferencias verdaderas y el mecanismo represivo pierde utilidad, se produce la transición revolucionaria.

Sin embargo, no sólo se requiere la chispa que prenda el fuego de la pradera –en palabras de Kuran (1991a y 1991b)–, sino la existencia de grandes grupos sociales con un fluido intercambio de información y relativa homogeneidad en sus preferencias. Cuando se dan estas circunstancias, es probable encontrar “sorpresas revolucionarias”. Este tipo de cambios se da precisamente en aquellos países en los que se sostiene el régimen por terror o represión.

En términos de las partes en un conflicto interno, sin embargo, las conclusiones no son tan alentadoras. Es decir, no es tan fácil encontrar sorpresas contrarrevolucionarias o sorpresas revolucionarias. El problema está en que, por un lado, en el caso de la guerra de guerrillas u otros conflictos internos, la dinámica de la represión y el terror es más compleja, y que, por otro, usualmente estos conflictos se dan en condiciones de aislamiento geográfico que dificultan la comunicación y, sobretodo, existen relaciones continuadas durante largos períodos de tiempo de la población civil con las partes militares, lo que facilita la identificación de líderes de la protesta y su designación como objetivo militar. Desde la perspectiva del movimiento subversivo, esto es lo que hace tan difícil lograr y coordinar la protesta social revolucionaria. Muchas de las acciones de los grupos en conflicto, guerrilleros y paramilitares, se dirigen a identificar líderes, sus preferencias y a mantener la adhesión forzada de áreas geográficas enteras.

Las implicaciones de política para favorecer la protesta son evidentes. Es necesario facilitar la comunicación entre comunidades y al interior

17 Como sucedió en las marchas ya mencionadas en Colombia en contra de la guerrilla en febrero de 2008.

de ellas para generar un efecto de demostración y facilitar la “cascada de información”¹⁸. Sin embargo, coordinar este tipo de acciones supone convertir inmediatamente comunidades enteras en objetivos militares, de manera que debe evaluarse el riesgo de protegerlas en el tiempo de retaliaciones selectivas, en caso que ellas revelen su preferencia hacia cualquiera de las partes. Este tipo de acciones, en todo caso, se asimila más a una resistencia civil y, por tanto, a una acción de neutralidad que a la revelación del apoyo a una de las partes.

Una protesta civil requeriría un rechazo masivo y continuado de una de las partes. El punto aquí es que los conflictos internos no resultan –sino en muy rara ocasión– en un triunfo súbito de una de las partes gracias al apoyo que otorga una protesta social. De hecho, hay muchos casos en los que la protesta no tiene un efecto diferente en el conflicto al de agudizar la polarización entre las partes. Por el contrario, los conflictos internos se extienden con diferente intensidad durante usualmente largos períodos de tiempo hasta que una de las partes prevalece sobre la otras, bien sea por medio de una negociación, el agotamiento militar o tácticas represivas.

La inoperancia de las instituciones

La existencia de un conflicto interno no es, pues, únicamente una manifestación del crimen organizado. Tampoco la protesta como tal se asimila a la más legítima forma de conflicto en una sociedad, es sólo una forma que puede tomar la resolución de un conflicto. Entonces, ¿qué es lo que está detrás de una situación de conflicto?

En el caso de la protesta, se ha mencionado que la diferencia de las preferencias (usualmente en términos políticos u otra identidad fuerte) de grupos sociales o de un grupo social frente al régimen es lo que genera el conflicto. La economía identifica esta diferencia en las preferencias entre grupos como los intereses opuestos –económicamente motivados, pero políticamente expresados– que debe existir para que un conflicto social exista. Sin embargo, la presencia de intereses opuestos no necesariamente ha de conducir a un conflicto, siendo múltiples las instancias en las que la

18 Nótese que esto es válido para cualquiera de las partes en conflicto.

cooperación es la solución preferida por partes opuestas, y mucho menos que el conflicto deba expresarse violentamente.

Tanto en el caso de individuos como en el caso de grupos sociales, el uso de la fuerza para la solución de un conflicto supone que esta diferencia no ha podido ser resuelta por medios institucionales. No sólo el mercado, las firmas u otras instituciones no operan como mecanismo de asignación de recursos y resolución de disputas distributivas, sino que las otras instituciones que podrían arbitrar no actúan o no existen.

Cuando la decisión es a nivel de la sociedad, la situación de insuficiencia institucional es aún más grave: Kenneth Arrow (1963), de hecho, demostró la imposibilidad de que un mecanismo de toma de decisiones colectivas permita llegar a una decisión respetando la voluntad de los individuos y siguiendo unos mínimos principios deseables. Este resultado, conocido como el Teorema de la Imposibilidad de Arrow es importante en el contexto que nos ocupa, pues resalta el predominio de la falla institucional en la toma de decisiones sociales.

El terreno de las decisiones colectivas está, pues, abonado para los conflictos. En tanto la voluntad de los individuos que conforman un grupo social se aleje de estar uniformemente distribuida y existan por lo menos dos grupos que prefieran las alternativas diferentes, habrá un conflicto social latente. El teorema de Arrow no sólo demuestra el origen del conflicto social en la diferencia de los intereses de los individuos, sino también las inmensas dificultades que hay para construir instituciones que permitan resolverlo satisfactoriamente, por ejemplo, sin acudir a la imposición de una decisión social por parte de un único individuo en la sociedad.

Una definición de conflicto

Esteban y Ray (1999) definen, por lo tanto, el conflicto como una situación en la que, en ausencia de una regla de decisión colectiva, grupos sociales con intereses opuestos incurren en pérdidas con el objeto de incrementar la probabilidad de obtener un resultado acorde con sus preferencias. La intensidad del conflicto se mide, en este orden de ideas, como la suma de recursos que es “disipada”, que se gasta improductivamente en la lucha en busca del resultado preferido de cada grupo.

Actividades directamente improductivas y primeros modelos de conflicto

Para comienzos de los años ochenta, los instrumentos teóricos que se utilizarían en el análisis económico de conflictos se habían consolidado dentro de la corriente dominante en economía. La teoría de juegos no cooperativos que hacía parte del común lenguaje de análisis había producido, en particular, algunos primeros modelos de contiendas. Una contienda es una situación en la que una o más partes gastan recursos para obtener un premio, en ausencia de un mecanismo institucional de asignación diferente.

Gordon Tullock (1967, 1980) propuso, por primera vez, un modelo de conflicto para explicar la competencia entre dos grupos de interés por influir mediante el cabildeo (o la corrupción) en la decisión de un legislador (o una legislatura). Tras su publicación, el modelo de Tullock se convirtió en el estándar para el análisis de todas aquellas actividades en las que los individuos compiten por obtener una renta para su provecho, tales como protección arancelaria, corrupción, subastas y demás.

Dado que la suma de los recursos que se dedican a perseguir ese premio es un gasto en gran parte improductivo, estas actividades se conocen como *actividades directamente improductivas*. La suma de recursos que las partes en contienda dedican a ganarla se conoce como disipación o dispersión. El análisis de la contienda no consiste sólo en saber quién gana el premio, o quién tiene la mayor probabilidad de ganarlo, sino también qué tanto de esta renta se logra disipar en la contienda; esto es, qué proporción del valor en juego se termina perdiendo por los esfuerzos de las partes. Estos modelos formalizan, pues, la observación de Vilfredo Pareto sobre los costos del conflicto para la sociedad.

El primer resultado, de inmediata aplicabilidad en el caso de los conflictos internos, es que, en una contienda con partes desiguales, la parte más débil es aquella que compromete más esfuerzos en la contienda. La razón por la que esto sucede tiene que ver con el fenómeno de la “chupa ruedas” o de *free riding*, como se le conoce en la jerga económica inglesa. En efecto, el esfuerzo defensivo u ofensivo en un conflicto interno por parte de un grupo social de gran tamaño se enfrenta a la posibilidad de que múltiples de sus asociados busquen no contribuir pero sí beneficiarse del esfuerzo de los demás miembros de la sociedad. Esto sucede porque la dispersión tiene el carácter de bien público, lo cual supone que todos los miembros del grupo social se benefician

de las labores de defensa sin que puedan excluir a otros de la seguridad, por ejemplo, que esta provee. Este resultado depende principalmente del tamaño del grupo: en grupos reducidos es más fácil verificar el esfuerzo, eliminar este tipo de comportamiento ventajoso y lograr un mayor esfuerzo por cada miembro del grupo.

Este último argumento provee una explicación de porqué es tan difícil, en muchos casos, lograr un acuerdo mutuamente ventajoso en el que las dos partes reducen el gasto improductivo de recursos para compartir la razón de la disputa. De una u otra manera, un grupo minoritario tiende siempre a exagerar su compromiso de lucha, su esfuerzo, por lo que un acuerdo de transacción basado en los esfuerzos, necesariamente, sobreestima la participación de ese grupo y tiende a ser rechazado por la contraparte.

También, esto explica porqué en los conflictos internos, tiende a surgir fuerzas paramilitares espontáneamente, financiadas por aquellos que buscan superar los problemas inherentes a la acción colectiva en materia de defensa (Restrepo, J., 2001). En efecto, en un escenario de concentración de la riqueza y carencia o falla institucional, existen incentivos para que quienes concentran esa riqueza se provean a sí mismos protección, y desincentivos para contribuir a la provisión pública de seguridad¹⁹. El problema está en que la existencia de aparatos privados de seguridad puede fácilmente convertirse en una oportunidad ofensiva y depredadora no necesariamente defensiva, pues no existe control institucional.

El resultado de una contienda, por otra parte, dependerá del esfuerzo que cada parte hace para ganarla y qué tan eficiente es al transformar esos recursos en acciones ofensivas; esto es, depende de la contundencia de su poderío. La tecnología militar ampliamente entendida es lo que determina, en el caso de los conflictos internos, el resultado de la contienda.

El resultado de la contienda no es necesariamente un dato determinado, puede incorporar elementos probabilísticos, es decir, puede considerar la importancia de la incertidumbre en el desarrollo y resultado del conflicto que no supone necesariamente la existencia de un ganador. Más bien, es una situación de equilibrio en la cual, conociendo la estrategia de la contraparte, cada grupo decide cuál es el nivel de recursos que dedicará al conflicto. Esta

19 Este resultado es consistente con la regla de Samuelson de contribución eficiente a la financiación de un bien público.

situación de equilibrio bien puede asimilarse a un conflicto continuado en el que las partes buscan, de manera incesante, mejorar su probabilidad de hacerse con el premio.

Modelos neoclásicos de conflicto interno

Tecnologías de conflicto

Durante los años noventa, los modelos se volvieron más específicos y comenzaron a ocuparse directamente de conflictos militares, en gran medida con referencia a los conflictos militares internos.

Jack Hirshleifer (1988a y 1988b) y William Baumol (1990) desarrollaron, casi simultáneamente, siguiendo la línea de Haavelmo, un modelo económico de conflicto militar en el que la rentabilidad de la producción o de la depredación definen el grado de conflicto, medido por la disipación de recursos. Hirshleifer (1995) ordena las fuentes del conflicto que, de una u otra manera, ya se han mencionado: oportunidades, preferencias o percepciones.

El término oportunidades recoge la decisión que debe tomar el individuo sobre si producir o depredar. Hirshleifer prueba el intuitivo fenómeno de que la pobreza, en tanto restringe las oportunidades productivas de los individuos, explica la mayor rentabilidad de la depredación para los menos favorecidos, pues son ellos quienes tienen más que ganar de la redistribución forzada. A partir de esta simple idea, construye la conocida –y controversial– *paradoja del poder*: “El conflicto es una opción relativamente más atractiva para el lado pobre” (Hirshleifer, 1990: 182; 2001: 43). Quienes están inicialmente en desventaja pueden derivar mayores beneficios del conflicto, lo cual explica porqué su poder puede superar el de una minoría que acumula gran parte de la riqueza, forzando una redistribución para evitar el conflicto.

Las preferencias –intereses– con respecto a alguna medida o decisión social también generan conflicto, en tanto definen un grupo social y la competencia entre grupos que se hace en función del beneficio económico esperado por alguno de ellos.

Finalmente, las percepciones del grupo social con respecto a opciones u oportunidades y con respecto a la incertidumbre que rodea el resultado militar del conflicto son cruciales en determinar el esfuerzo de las partes.

Tal vez, la principal contribución de Hirshleifer hace referencia a la manera de analizar la tecnología del conflicto. Como ya se mencionó, es precisamente la habilidad de transformar recursos en capacidad ofensiva bajo diversas circunstancias geográficas y contextos humanos lo que determina el resultado de la contienda. Basado en el análisis de la literatura clásica militar, Hirshleifer (1988a) demostró que hay dos formas básicas de tecnología. En una, la confrontación militar toma lugar en condiciones ideales como un campo de batalla uniforme, información completa y cierta y ausencia de fatiga militar. A este extremo, casi irreal, se opone una tecnología en la que existen fricciones en el campo de batalla, agotamiento, traiciones, santuarios, refugios y terrenos que dificultan la organización de una confrontación. La guerra de guerrillas aparece en este extremo. En el núcleo de los dos tipos de confrontación se encuentra la eficiencia con que cada una de las partes puede transformar recursos, humanos y materiales, en éxitos en el campo de batalla o la “contundencia” militar. En general, es la contundencia de cada una de las partes lo que define su poder y, por tanto, determina la equidad implícita en la solución del conflicto. Solamente cuando la contundencia está del lado del más fuerte, no se produce redistribución de los más ricos a pobres como resultado del conflicto. Los individuos inicialmente en desventaja tienen incentivos para, racionalmente, pelear más duro, ser más eficientes y generar mayor contundencia con los recursos a su alcance. Esto explica porqué, con pocas excepciones, los grupos militarmente más débiles acuden a prácticas terroristas o atroces buscando aumentar la contundencia de su accionar militar. Desde la perspectiva de la contraparte, el lado mejor dotado en términos de riqueza o acceso a los beneficios del régimen termina invirtiendo menos en el conflicto, pues las acciones de cooperación aparecen para el grupo más convenientes que la confrontación.

Modelos de equilibrio general

Herschel Grossman de la Universidad de Brown fue hasta su prematura muerte el autor más prolífico en el análisis económico de conflictos. Todos sus modelos están inscritos en la tradición que se concentra en las condiciones tecnológicas de producción y depredación como las determinantes de una situación de conflicto²⁰.

La visión del Estado detrás de estos modelos es bastante cínica: El Estado es un instrumento de explotación que sirve a los intereses de una clase. Sin embargo, y como se verá más adelante, esto no significa que el Estado no pueda servir los intereses de la mayoría, un punto célebremente propuesto por Mancur Olson (McGuire y Olson, 1996).

Grossman publicó, en 1991, el que se considera como el modelo estándar en economía para analizar movimientos insurreccionarios y revolucionarios (Grossman, 1991, reimpresso con algunas modificaciones en Grossman, 1995). Este es un modelo de equilibrio general de una insurrección, en el cual la rebelión y su supresión son actividades improductivas que compiten con las actividades productivas por los recursos de la sociedad. Los derechos de propiedad se toman como dados. Quienes se disputan el poder son un gobernante que ha capturado el Estado y familias campesinas. El gobernante recauda impuestos o rentas de la tierra y emplea soldados, para proteger el ingreso de su clientela (bien porque sean propietarios o porque han sido cooptados). Los campesinos asignan su tiempo como trabajadores o insurrectos y buscan mejorar su ingreso. En caso que la insurrección sea exitosa, los campesinos toman como botín toda la renta del gobernante y su clientela.

El resultado de esta particular contienda depende de las tecnologías de insurrección, producción y represión. El gobernante debe escoger el nivel de defensa y el nivel de impuestos de manera que haga máxima la renta que extrae de la producción y que reparte a su clientela. Estas opciones de política son dependientes de la tecnología de insurrección y defensa: Para Grossman (1991), es óptimo y viable para el gobernante escoger una combinación de políticas que incluya una cantidad de tiempo de defensa lo suficientemente

20 Metodológicamente, el principal aporte de Grossman es el de enmarcar sus trabajos en modelos de equilibrio general en los que la economía se encuentra en un equilibrio competitivo estable. La gran ventaja de esto, aparte de darle solidez teórica y aceptación académica a sus modelos, es que se pueden analizar muchos más elementos que en los modelos previos. En particular, permite estudiar el rol del gobierno, las tasas impositivas y la distribución del ingreso y la riqueza.

grande, así como una suficientemente baja tasa de impuestos, de manera que se pueda inducir a los campesinos a no dedicar tiempo a la insurrección.

De esta manera, el gobierno escogerá una cantidad positiva de defensa y una tasa de impuestos que desanime la insurrección. La tasa de impuestos al tiempo que incrementa el ingreso del gobierno y su clientela también afecta el tiempo que los campesinos dedican a la producción y, por ende, a la insurrección. Altas tasas impositivas causan insurrección, no sólo porque reducen la parte del ingreso que va a los campesinos, sino porque hacen más interesante para el campesino rebelarse: la sola amenaza de insurrección afecta la asignación de recursos y su distribución.

La única manera en la que no hay insurrección es cuando hay un esfuerzo de defensa lo suficientemente grande como para disuadirla. En tanto se presenten mejorías en la tecnología de insurrección, mayor tiempo se dedicará a esta. El modelo prevé que una baja estabilidad política se acompaña de bajos niveles de producción y de un bajo ingreso esperado para la clientela del gobernante. Por su parte, los campesinos no se beneficiarán de una mayor estabilidad política y mayor producción a menos que la tecnología de insurrección induzca al gobierno a establecer una baja tasa de impuestos. Por tanto, el grado y la intensidad de conflicto dependen de la tasa impositiva y las tecnologías militares, no de las preferencias de los individuos o la distribución de los derechos de propiedad.

En un modelo similar al anterior, Grossman (1994) incluye la lucha por la tierra como un factor adicional, extendiendo el alcance del modelo anterior para considerar el efecto de la distribución de la propiedad. En este caso, se obtienen similares conclusiones, pero, además, existe un nivel de tierra en manos campesinas (o un alcance de reforma agraria) que supone la ausencia de saqueo.

Para Grossman, la diferencia entre revolución e insurrección está únicamente en que en la primera existe un liderazgo que asigna un valor adicional a hacerse con el poder, lo que lleva al líder a esforzarse más en las labores de depredación. En este sentido, calmar la sed de poder, generada por un ánimo de venganza o cualquier otra razón, no cambia sustancialmente las conclusiones ya obtenidas.

Rivalidad entre cleptócratas

Grossman (1999) extiende esta concepción de la revolución como una manifestación de rivalidad cleptocrática: tanto quien detenta el poder como su rival luchan por explotar los miembros productivos de la sociedad. Aquí, el gobernante busca hacer máxima la riqueza esperada de su clientela, constituida por propietarios, una clase parásita cooptada y los militares. El gobernante organiza la defensa para impedir una potencial revolución o para reprimir al líder retador y revolucionario. La incertidumbre que rodea factores tales como las habilidades del gobernante, las habilidades del revolucionario o la ayuda externa influyen en el resultado final de la contienda. Cualquiera que sea la realización de estos factores, Grossman demuestra que es muy costoso mantener un aparato militar para reprimir las revoluciones aun cuando estas no ocurran y que, cuando estas ocurren, es mayor el gasto en represión cuanto mayor sea el valor que cualquiera de los cleptócratas le asigna al poder.

El valor de ser líder depende, por tanto, de cuánto se puede extraer en forma de rentas y de la percepción acerca de la efectividad de los insurgentes. Dado que la tecnología militar de la insurrección se transfiere fácilmente, a mayor efectividad tecnológica de la insurrección –el mismo factor de contundencia de Hirshleifer–, mayor será la frecuencia de las revoluciones y, por tanto, menor el valor de permanecer en el poder.

En cualquier caso, la existencia de un poder central es más valiosa que la anarquía, tanto para los potenciales depredadores como para los productores. La razón está en que la sola posibilidad de depredación no sólo genera la necesidad de la seguridad como un bien público, sino que hace que el Estado, aun cuando haya sido capturado, deba medir la extracción de rentas. El punto aquí es que el Estado, además de servir de aparato institucional para la toma de decisiones colectivas, puede ser capturado por una élite, por cleptócratas o por una burocracia que extiende la potestad tributaria más allá para apropiarse de los ingresos por tributación.

Cleptócratas bondadosos

Dado que la probabilidad de supervivencia del régimen es función de las políticas de tributación y de gasto en bienes públicos, la sola posibilidad de ser expulsado del poder obliga a un autócrata, cuyo único interés es el de lucrarse del Estado para su beneficio y el de su clientela, a comportarse de tal manera que, en el mejor de los casos, busque el bien de la mayoría (Grossman, 1994; 2000b).

Para que el Estado actúe como un delegado de sus ciudadanos y no de una élite que lo ha capturado, es necesario que las políticas del Estado afecten la probabilidad de que este grupo siga en el poder y que exista la posibilidad de desalojarla.

En aquellas sociedades donde no hay la posibilidad de una transición del régimen o no se le puede deponer por un mal desempeño como gobernante, un conflicto por el poder no tiene ningún efecto positivo sobre el comportamiento de la élite. Por el contrario, cuando el juicio de los gobernados acerca de las políticas de la élite puede afectar la probabilidad de que esta sea reemplazada, el conflicto adquiere razón de ser como una estrategia racional desde el punto de vista económico.

Cuando se da el caso de una sociedad en la que la élite tiene una muy baja probabilidad de supervivencia, los incentivos para comportarse a favor de los ciudadanos son muy bajos, por lo que se puede presentar, entonces, un ciclo vicioso de inestabilidad política y corrupción.

Cuando la probabilidad de que una élite permanezca en el poder es alta y además su salida no depende de las políticas públicas que ejerza, la élite extraerá el máximo de rentas de la población. En este caso, el Estado tiene un incentivo a no cumplir con sus obligaciones en materia de provisión de bienes públicos y se convierte él mismo en un parásito de la sociedad (Mendoza, 1999). En este tipo de situación, el grado de conflicto es necesariamente alto, en tanto el Estado no sirve a los ciudadanos y sí les explota. Lo que es peor, este conflicto no tiene verdaderas posibilidades de forzar a la élite a cambiar su comportamiento, pues la posibilidad de deponerla es muy baja. Este tipo de situación también lleva a que los individuos que no depredan establezcan sistemas de protección y defensa privada alternos a los del Estado y, por ende, a bajos niveles de seguridad pública.

Grossman sostiene que sólo la rotación del poder, con una alta estabilidad y con reglas que permitan que sean los resultados de la gestión los que determinan quién lo detenta y cuándo debe abandonarlo, resuelven, institucionalmente, el conflicto por el poder.

La dinámica del conflicto interno y su terminación

En la mayoría de estos modelos, por su diseño metodológico, el conflicto aparece como una situación de equilibrio. Existen algunos intentos de exten-

der en el tiempo este tipo de análisis para tratar de comprender la dinámica de los conflictos civiles.

Skaperdas y Syropoulos (1996) estudian el efecto que tienen las actividades depredadoras en el tiempo, pues ellas suponen un incentivo negativo para las actividades productivas. Existe la posibilidad de que una de las partes valore mucho las rentas futuras que podrían obtenerse al capturar el poder, de manera que prefiere invertir aún más en armamento en el presente y adelantar una gran lucha. Este punto es consistente con la diferencia entre crimen organizado y parte en conflicto: una organización subversiva que busque hacerse al poder valora sustancialmente el beneficio económico que obtendría de lograrlo, tanto que invierte lo que obtiene por la depredación en acciones ofensivas para mejorar su posición en el conflicto.

Esta misma lógica explica porqué las partes prefieren negociar al tiempo que el conflicto se desarrolla. Garfinkel y Skaperdas (2000) demuestran que, en presencia de incertidumbre, esta es la mejor de las políticas. Más aún, la opción de sostener una negociación simultáneamente con el conflicto favorece la posición de la parte más débil en tanto la opción de negociación puede conducir a incrementar su poder político por medios no militares.

El *status quo* en una situación de conflicto se deriva del conflicto mismo. En tanto cesa la confrontación militar, el poder de las partes cambia y la posición en la negociación, a su vez, se modifica. Si bien las partes conocen que la mejor opción es la de lograr un acuerdo, también saben que continuar con el conflicto es la única de las opciones una vez se ha iniciado este, dada la incertidumbre que acompaña un posible acuerdo²¹.

Esto da racionalidad, en el sentido que explica la negociación durante el conflicto, pero también muestra la dificultad de superar el conflicto cuando este se da simultáneamente con una negociación. Es más probable lograr un acuerdo duradero en tanto la violencia haya cesado, bien por predominio de una de las partes o por un cese temporal bilateral. Las treguas unilaterales, por su parte, parecen destinadas a romperse: la razón de ser del conflicto es mantener una posición de poder. Por ello, la presencia de incentivos de corto

21 Esto no es lo mismo que la confianza en un proceso de negociación. Aún con absoluta credibilidad en el adversario, subsisten factores de incertidumbre militar y una valoración de las rentas futuras (de ocupar el poder) que llevan a mantener el conflicto.

plazo para negociar puede no ser lo suficientemente alta como para desincentivar el conflicto.

El conflicto visto como crimen a gran escala

Muchas de las conclusiones y tesis de la literatura que aquí se presentaron fueron abiertamente rebatidas por los trabajos que, a partir de 1998, comenzaron a ser difundidas por el Banco Mundial, producto de un programa de investigación para el estudio de las guerras civiles y conflictos internos y su impacto sobre el desarrollo económico, coordinado por el profesor de la Universidad de Oxford, Paul Collier. La influencia de estos trabajos ha sido enorme, lo que, tal vez, se explica no sólo por la gran controversia de algunas de las tesis que Collier ha sostenido, sino también por el enorme poder de divulgación del Banco Mundial y la gran capacidad de difundir los trabajos de sus investigadores dentro de las comunidades académicas de economistas.

Este programa de investigación tuvo la gran virtud de poner el tema de las guerras civiles en el centro de la discusión sobre el desarrollo económico. Otra contribución positiva de estos trabajos fue la de iniciar estudios estadísticos sobre las condiciones que se asocian con la existencia y evolución de las guerras civiles y los conflictos internos. Algo que, para entonces, también la ciencia política comenzaba a adelantar (véase, por ejemplo, el trabajo de Fearon y Laitin, 1999 y 2001) y que condujo a álgidas controversias que no se revisan aquí²².

El enfoque del Banco Mundial se basa, principalmente, en resaltar la avaricia de los grupos rebeldes como la causa del conflicto y, en cierta medida, en una “falsificación” de preferencias debido a la manipulación de la información por parte de los líderes de la insurrección²³. En el documento “Las causas económicas del conflicto civil y sus implicaciones de política”,

22 La literatura sobre el tema es extensísima y no se ha alcanzado un consenso por parte de los académicos que lo trabajan. Vale la pena mencionar sí, que en la base de esta discusión, están los problemas relacionados a la medición de la violencia asociada al conflicto y la definición misma de lo que es un conflicto interno violento.

23 Los textos de Collier rara vez se encuentran fundamentados en un modelo teórico, por lo que es preciso afirmar que sus supuestos son *ad hoc*; esto es, las conclusiones dependen en gran parte de las consideraciones iniciales. Este tipo de metodología es el menos común hoy en economía, pero no necesariamente incorrecto.

Collier (1998) afirma que las guerras civiles y conflictos internos no están correlacionados con medidas objetivas de injusticia, reclamo o penurias, tales como ausencia de democracia, inequidad o divisiones religiosas o étnicas. Los factores que generan conflicto no son estas causas objetivas, sino las posibilidades de lograr ingresos por las actividades de guerra: “[...] la viabilidad financiera de una organización rebelde [es la] causa de la guerra civil [...]”.

Se pregunta Collier, entonces, ¿por qué las penurias y reclamos suelen ser mencionadas por aquellos que hacen la guerra como la verdadera justificación? Collier afirma que la percepción de la realidad, como información, afecta su comprensión y las acciones de los individuos. Collier va más allá, al afirmar que los miembros de las facciones en conflicto son, en realidad, manipulados por sus líderes y que la “rebelión es una depredación a gran escala de actividades económicas”. Para Collier, la única diferencia con el crimen organizado es que los rebeldes deben proteger su imagen. La posibilidad de sanciones e intervención externa y la necesidad de obtener la lealtad de un determinado grupo social es lo que da origen al discurso de las causas objetivas del conflicto. La organización rebelde es una organización criminal, pero busca no ser considerada como tal, por ello, busca modificar la información. “[...] las penurias no son la causa del conflicto ni un subproducto de él. Por el contrario, un sentimiento de penuria es deliberadamente generado por las organizaciones rebeldes”. Este sentimiento bien puede ser generado sobre condiciones objetivas o “fabricado”. Si la causa es justa o no, esto no tiene importancia práctica, lo que importa es si la organización rebelde puede sostenerse financieramente durante el conflicto. Según Collier, la guerra no se pelea sobre esperanzas u odios, se pelea con armas: “el conflicto predatorio puede no ser el objetivo de la organización rebelde, pero es la forma de financiar el conflicto”. Dado cualquier nivel de privación relativa o de penuria, “es la viabilidad de la depredación lo que determina el riesgo de conflicto”. Lo que importa es que “la rebelión no está relacionada con las circunstancias objetivas de penuria al tiempo que es causada por la viabilidad de la depredación”.

El costo de las guerras civiles

En un muy interesante trabajo, Collier y Hoeffler (1999) estudian las consecuencias de las guerras civiles. La pregunta que ellos se hacen es: ¿caso las guerras civiles pueden fortalecer las sociedades?

La hipótesis de Collier y Hoeffler es que las guerras civiles deterioran las instituciones y el capital y, por tanto, afectan tanto el nivel como la composición del producto. Directamente, las guerras causan una pérdida de eficiencia, destrucción de capital y fuga de capital (físico y humano). Lo único que garantiza la paz, por el contrario, es una menor depreciación o destrucción del capital. En materia institucional, el problema aquí es que se presenta un fenómeno de histéresis, es decir, una reducción permanente de la capacidad institucional de tramitar conflictos en la sociedad, a causa de la destrucción de instituciones y la congestión de las que existen durante un conflicto violento previo.

En términos del tipo de producción, un conflicto también trae consigo un cambio en la estructura de la producción, en la que actividades intensivas en capital o transacciones son las más vulnerables. El impacto en materia regional es también negativo, dado que la concentración de la producción alrededor de núcleos urbanos tiende a intensificarse, agravando la inequidad entre regiones.

El comportamiento depredador genera un efecto negativo en la producción del resto de la sociedad. Daron Acemoglu (1995) demuestra que la asignación de recursos entre depredación y producción en una sociedad depende de cuál ha sido la trayectoria histórica de esa sociedad. Si la depredación en la economía es muy baja, la economía muestra una tendencia a conservarse ajena a actividades de saqueo. Sin embargo, hay un rango intermedio en el que, al alcanzarse un cierto umbral, la depredación tiende a aumentar, hasta que agota las posibilidades de saqueo. Dada la dificultad de convertir un círculo vicioso en uno virtuoso, la única manera de reducir drásticamente la proporción de depredación en la sociedad es mediante un cambio institucional que reduzca la preeminencia del conflicto y la depredación. Por tanto, la derrota de una de las partes en conflicto no necesariamente supone que las

actividades de depredación se reducirán, conservándose un efecto nocivo sobre la producción²⁴.

Conflicto y distribución

Sólo hasta la publicación del trabajo de Joan Esteban y Debraj Ray en 1999, la literatura en el análisis de conflictos entre grupos sociales encontró un fundamento teórico completo. Este trabajo explicó gran cantidad de fenómenos observados en el estudio de conflictos para los cuales no existía ilustración teórica previa. Ha recibido gran atención por parte de economistas y otros estudiosos de las ciencias sociales.

Esteban y Ray proponen un modelo de comportamiento que relaciona la distribución de una característica dada en la sociedad con la intensidad de conflicto social. En últimas, buscan responder a la pregunta: ¿cómo se relaciona la distribución de las preferencias o características de la sociedad con el grado de conflicto?

Al tomar sus decisiones, un grupo en conflicto considera no sólo lo que podría obtener al ganar la contienda sino también su situación cuando la contienda es ganada por la contraparte. Esta “distancia” entre las preferencias de los grupos es el elemento que faltaba en la ecuación para explicar un conflicto. La posibilidad de contar con una medida agregada del bienestar bajo las alternativas preferidas por los demás grupos sociales es lo que permite construir las diferencias entre grupos²⁵.

24 En las pruebas econométricas, Collier y Hoeffler (1999) encuentran que, pese a las guerras, los países pobres que las han sufrido tienden a crecer más rápido que los países ricos. Sin embargo, las guerras civiles reducen el crecimiento en 2,2% por año en promedio. El problema es que esta reducción en el crecimiento aparece como permanente; esto es, después de la paz no sólo se ha perdido capital, lo que supone que el nivel de ingreso es menor que antes de la guerra, sino que la tasa de crecimiento de allí en adelante va a ser menor que antes del conflicto. En reciente estudio, este valor se confirmó, ampliando la muestra y mejorando la especificación econométrica (Restrepo *et ál*, 2008).

25 El supuesto adicional sobre el que se sostiene esta teoría es uno muy fácil de aceptar: todos los individuos que coinciden en términos de preferencias tienen la misma valoración de un resultado. Esto, por demás, facilita la coordinación al interior de los grupos (y no da lugar a ejércitos privados que compliquen más el conflicto). Sin embargo, las conclusiones que se obtendrán no dependen crucialmente de él.

Las características de los grupos en la sociedad –bien pueden ser de tipo religioso, étnico, de distribución del ingreso o la propiedad o de localización en el espectro ideológico– son las que definen las preferencias de los grupos. Estas, por su parte, deben tomarse en un sentido amplio: puede tratarse de los intereses asociados con un tipo dado de régimen político o los intereses asociados en el espectro ideológico.

Esta lectura de los conflictos es, sin embargo, bastante compleja. La principal razón es que ella puede considerar una multiplicidad de características que se dan simultáneamente en un conflicto. Pese a ello, se pueden obtener algunos resultados generales.

El primer resultado que se obtiene es que el grado del conflicto depende de la distribución de la población en los diferentes grupos; esto es, el número de grupos que se forman, la distancia entre ellos y el número de individuos en cada grupo determina la intensidad de un conflicto.

El máximo nivel de conflicto que se puede dar en una sociedad se alcanza cuando la distribución es bimodal simétrica, esto es, cuando hay dos grupos que concentran la mayor parte de la población y ambos están a la misma distancia de una posición media en la sociedad. Cuando la distancia o el número de grupos cambian, alejándose de esta posición bimodal, el conflicto tiende a disminuir. Un conflicto civil con una distribución bimodal simétrica se asimila para muchos efectos a una guerra civil.

Si la distancia que separa las posiciones de dos grupos se incrementa, y no se reduce al tiempo la distancia entre los demás grupos, el conflicto aumenta. Esto es lo que se conoce popularmente como polarización. El grado de conflicto tiene una tendencia a incrementarse cuando hay dos grupos opuestos y estos son de similar tamaño, pese a que haya, digamos, una población media en la sociedad. En este caso, el esfuerzo relativo de cada grupo depende de las distancias relativas y no del tamaño de cada grupo. Si los dos grupos están simétricamente opuestos, cada uno se esforzará con el mismo empeño en ganar el conflicto. En algunos casos, por ejemplo, la introducción de un tercer grupo puede incrementar el conflicto, pues agudiza la polarización entre los dos que originalmente estaban en conflicto.

La formación de coaliciones y alianzas en algunos casos conduce a mayor conflicto. Por ejemplo, cuando hay más de cuatro grupos, una coalición de dos grupos pequeños genera mayor conflicto. En el caso de tres grupos, una coalición genera más conflicto si el grupo que resulta por fuera de la coali-

ción es estrictamente más grande. En general, cuando hay muchos grupos, el nivel de equilibrio del conflicto se incrementa si se forma una coalición entre los más pequeños.

El número de individuos en el grupo tiene un efecto ambiguo: grupos numerosos significan la posibilidad de obtener y dedicar más recursos para el conflicto, pero también grupos más pequeños en el resto de la sociedad y, por ende, la posibilidad de dominio de ellos.

Un problema adicional es la intensidad del esfuerzo de cada una de las partes. Si el grupo medio en la sociedad es el que hace más esfuerzo en la contienda, se puede hablar de una situación de moderación. Cuando uno de los grupos lejos de la media es el que hace más esfuerzo en proporción con su participación en la sociedad, se habla de radicalismo. Es común que en los conflictos internos se presente radicalismo.

Otro elemento que tiende a complicar esta situación tiene que ver con que la verdadera distribución de una característica en la sociedad puede ocultarse. El extremismo, por ejemplo, requiere que un grupo radical sea activista; esto es, que uno de los grupos lejos de la posición media de la población haga un esfuerzo mayor al que le corresponde según su participación en la sociedad.

Esta situación sólo se da cuando hay más de dos grupos, pues los grupos son juzgados como radicales frente a una posición media. Cuando hay un fenómeno de activismo con dos grupos, se vuelve al caso de la distribución bipolar.

¿Qué genera moderación o extremismo? Usualmente, el extremismo se presenta cuando los grupos radicales tienen más que perder en relación con lo que ya tienen, por lo que intensifican sus esfuerzos.

Una conclusión adicional es que la inequidad como una medida de la distribución de una característica de la población es insuficiente para entender cómo esa distribución influye en el conflicto. La polarización, una medida que da más información que las medidas de inequidad –dado que refiere la distancia entre los grupos–, es clave para entender el conflicto, pues resume más información que la simple medida de inequidad: en efecto, dice qué tan alejadas están las características de un grupo de otro.

La homogeneidad al interior de un grupo social junto con la heterogeneidad entre grupos está en la base de una sociedad polarizada, lo cual se

correlaciona, como se verá enseguida, con la existencia de conflicto violento. Esto puede suceder al tiempo que la inequidad es baja.

El uso de medidas de polarización para estudiar la asociación de alguna característica en la población con los conflictos civiles es aún muy reciente. Reynal (2001) encuentra que la polarización religiosa es un factor importante para explicar la incidencia de las guerras civiles, sin importar qué tipo de variables se consideren, especialmente aquellas que miden el origen étnico. De hecho, las diferencias étnicas, medidas lingüísticamente, no son tan importantes y son desplazadas por las medidas de polarización religiosa.

Más importante aún, Reynal encuentra robusta evidencia en el sentido que la democracia de tipo inclusivo, en el cual las minorías encuentran representación efectiva, contribuye a reducir significativamente el riesgo de ocurrencia de una guerra civil. La existencia de una democracia mayoritaria, como tal, no reduce significativamente la ocurrencia de una guerra civil, es la representación efectiva de las minorías lo que señala la autora como importante. Estos resultados son confirmados por Bluedorn (2001), quien provee evidencia adicional del positivo efecto que puede tener la democracia en naciones con divisiones étnicas. También, Easterly (2001) provee evidencia adicional del rol positivo de las instituciones en la resolución de conflictos étnicos.

La complejidad de los conflictos internos

El conflicto civil es una realidad compleja como para pretender construir una teoría general que se aplique a todo tipo de conflictos. El análisis económico puede ofrecer, pese a ello, una serie de proposiciones sobre la base de considerar los intereses de los individuos y de los grupos sociales en los que ellos actúan.

Desde esta perspectiva, el conflicto es el resultado de una falla institucional profunda. Cuando no existen instituciones –trátase de mercados, firmas o instituciones legales– que resuelvan una diferencia entre dos grupos sociales, el conflicto violento aparece como una opción para las partes en la que ellas deben medir su poder para resolver sus diferencias.

El poder –económicamente visto– en un conflicto deviene del gasto que cada una de las partes emplea en luchar por ganar la disputa y de la contundencia con la que el aparato militar logra transformar ese gasto en fuerza.

Estos gastos no sólo son improductivos en el sentido económico sino que deterioran aún más el aparato institucional de la sociedad y generan incentivos adversos a la producción.

Sin embargo, las partes no necesariamente han de recurrir al conflicto violento. El dominio de una de las partes puede conducir a la cooperación, cuando no a la represión de las intenciones de la otra. Para que el conflicto se exprese violentamente, no debe haber dominio de un grupo, se requiere que haya una tecnología de conflicto suficientemente contundente, que esta sea viable financieramente y que sea más rentable frente a las posibilidades de producción.

El sostenimiento financiero, la viabilidad, es una parte importante de la tecnología de conflicto: si un conflicto no cuenta con recursos para financiar su esfuerzo defensivo u ofensivo, su búsqueda de poder, no existe manera de convertirse en una parte en la contienda.

El crimen organizado usualmente coexiste y provee de recursos a las partes en conflicto. Pese a ello, el objeto económico de la lucha, por un recurso, por la captura del Estado, prevalece. En este sentido, no es una avaricia inmediata, sino un interés económico estratégico de largo plazo el que guía a las partes en un conflicto social.

La incertidumbre y el tiempo complican aún más el panorama. La dificultad en apreciar con precisión la contundencia de la tecnología de conflicto de cada una de las partes y la imposibilidad de contar con certidumbre en el plano de lo militar implica que la existencia del conflicto y su intensidad está influenciada por la percepción que tienen las partes en conflicto de la realidad. Esta percepción es socialmente condicionada, puede ser manipulada y su relación con los hábitos de los individuos complica aún más el panorama.

Cuando este se presenta, lo que está en el núcleo del conflicto es una diferencia de intereses entre las partes. Los conflictos internos a las sociedades son un fenómeno de grupos en competencia, el comportamiento de estos grupos sociales es mucho más difícil de entender que el de los individuos.

Sin embargo, existe suficiente evidencia estadística y apoyo teórico para afirmar que son las causas objetivas, como la pobreza, el ánimo de venganza y la polarización religiosa las que están en la raíz de los conflictos. Teóricamente, es posible que la exclusión social, tanto material como política, sea lo suficientemente extrema como para llevar a un grupo social a oponerse violentamente a otro y depredar esa producción. La posibilidad de financiar la

expresión militar de este conflicto y la ausencia de instituciones políticas que recojan el descontento de estas minorías completan un panorama favorable a la existencia de un conflicto violento.

Bibliografía

- Acemoglu, D. 1995. "Reward structures and the allocation of talent". *European Economic Review*. 39: 17-73.
- Aguirre, R., J. Muggah, J. Restrepo y M. Spagat. 2006. "La hidra de Colombia: Las múltiples caras de la violencia armada". *Small Arms Survey*.
- Arrow, K. 1963. *Social Choice and Individual Values*. New York: Wiley.
- Baumol, W. 1990. "Entrepreneurship: Productive, unproductive and destructive". *Journal of Political Economy*. 76 (2): 169-217.
- Becker, G. 1968. "Crime and punishment: an economic approach". *Journal of Political Economy*. 98 (5): 893-921.
- Bluedorn, J. C. 2001. "Can democracy help? Growth and ethnic divisions". *Economic Letters*. 70: 121-126.
- Boulding, K. 1962. *Conflict and Defense*. New York: Harper and Brothers.
- Collier, P. 2001. *Economic Causes of Civil Conflict and their implications for policy*. World Bank.
- _____. 1998. "On economic causes of civil war". *Oxford Economic Papers*. 50: 563-73.
- _____. 1999 "On economic consequences of civil war". *Oxford Economic Papers*. 51: 168-183.
- _____. y A. Hoeffler. 2001. "Greed and grievance in civil war". Working paper. World Bank.
- _____. y A. Hoeffler. 1999. "Justice-seeking and Loot-seeking in civil war". Working paper. World Bank.
- Coase, R. 1937. "The Nature of the Firm". *Economica*. 4: 386-405.
- Commons, J. 1934. *Institutional Economics*. Madison: University of Wisconsin Press.
- _____. 1924. *Legal Foundations of Capitalism*. New York: Macmillan.
- Easterly, W. 2001. "Can institutions resolve ethnic conflict". Working paper. World Bank.
- _____. y R. Levine. 1997. "Africa 's growth tragedy: policies and ethnic divisions". *Quarterly Journal of Economics*. CXII. (4): 1203-1250.
- Esteban, J. y D. Ray. 1999. "Conflict and Distribution". *Journal of Economic Theory*. 87: 379-415.
- Fearon, J. y D. Laitin. 2001. "Ethnicity, Insurgency, and Civil War". *working paper*. Aug. 2001. <http://www.stanford.edu/group/ethnic/workingpapers/apsa011.pdf>
- _____. 1999. "Weak states, rough terrain and large-scale ethnic violence since 1945". Working paper. Aug 1999. <http://www.stanford.edu/group/ethnic/workingpapers/insurg1.pdf>
- Fiorentini, G. y S. Peltzman. 1996. *The Economics of organised crime*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Garay, L. (dir.). 2008. *La captura y reconfiguración cooptada del Estado en Colombia*. Bogotá: Transparencia por Colombia, Avina, Método.
- Garfinkel, M. y S. Skaperdas. 2000. "Conflict without misperceptions or incomplete information: How the future matters". *Journal of Conflict Resolution*. 44 (6): 792-806.
- Gershenson, D. y H. Grossman, H. 2000. "Civil conflict: ended or never ending?". *Journal of Conflict Resolution*.
- Grossman, H. 2000. "Make us a king: anarchy, predation, and the state". Working paper. Brown University.
- _____. 2000b. "The State: agent or proprietor". *Economics of governance*. 1 (1): 3-11.
- _____. 1999. "Kleptocracy and revolutions". *Oxford Economic Papers*. 51: 267-283.
- _____. 1998. "Producers and predators". *Pacific Economic Review*. 3: 169-187.
- _____. 1995. "Insurrections". K. Hartley and T. Sandler (eds.). *Handbook of Defense Economics*. New York: Elsevier.
- _____. 1994. "Proprietary public finance and economic welfare". *Journal of Public Economics*. 53: 187-204.
- _____. 1994. "Production, appropriation and land reform". *The American Economic Review*. 84 (3): 705-712.
- _____. 1991. "A general equilibrium model of insurrections". *The American Economic Review*. 81 (4): 912-921.
- _____ y Kim, M. 2000. "Predation, efficiency and inequality". Working paper. Brown University.
- Haavelmo, T. 1954. *A Study in the Theory of Economic Evolution*. New Haven: Yale University Press.
- Hirshleifer, J. 2001. *The Dark Side of the Force Economic Foundations of Conflict Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- _____. 1995. "Theorizing about conflict". K. Hartley y T. Sandler (eds.). *Handbook of Defense Economics*. New York: Elsevier.
- _____. 1990. "The technology of conflict as an economic activity". Working paper No. 597. UCLA.
- _____. 1988a. "Conflict and rent seeking: ratio vs. difference models". Working paper No. 491. UCLA.
- _____. 1988b. "The analytics of continuing conflict". *Synthese*. 76: 201-22.
- Konrad, K. I. y S. Skaperdas. "Extortion". *Económica*. 65: 461-77.
- Kuran T. 1995. "The Inevitability of Future Revolutionary Surprises (in Symposium on Prediction in the Social Sciences)". *American Journal of Sociology*. 6 (100): 1528-1551.
- _____. 1991a. "Now Out of Never: The Element of Surprise in the East European Revolution of 1989 (in Liberalization and Democratization in the Soviet Union and Eastern Europe)". *World Politics*. 1 (44): 7-48.
- _____. 1991b. "The East European Revolution of 1989: Is it Surprising that We Were Surprised?". *The American Economic Review. Papers and Proceedings of the Hundred and Third Annual Meeting of the American Economic Association*. 2 (81): 121-125.
- _____. 1989. "Sparks and prairie fires: A theory of unanticipated political revolution". *Public Choice*. 61: 41-74.

- _____. 1987. "Preference Falsification, Policy Continuity and Collective Conservatism". *The Economic Journal*. 387 (97): 642-665.
- McGuire, M. y M. Olson. 1996. "The economics of autocracy and majority rule: The invisible hand and the use of force". *Journal of Economic Literature*. 34 (1): 72-96.
- Martínez, A. 2001. *Economía, crimen y conflicto*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Mendoza, J. 1999. "The protection of private property: the government as a free-rider". Working paper. Buffalo: SUNY.
- Nitzan Shmuel. 1991. "Collective Rent Dissipation". *The Economic Journal*. 101 (409): 1522-1534.
- Pareto, V. 1909. *Manuel d'économie politique*. Paris: s.e.
- Restrepo, J., F. Brodie, J. Zúñiga y A. Villamarin. 2008. "Estimating Lost Product Due to Violent Deaths in 2004". Unpublished background paper for the Small Arms Survey. Geneva/Bogotá: Small Arms Survey/CERAC.
- Reuter, P. 1983. *Disorganized Crime: The Economics of the Visible Hand*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
- Reynal, M. 2001. "Ethnicity, political systems and civil wars". Documento de Trabajo. Institut d'Anàlisi Econòmic (IAE). CSIC. Barcelona: Universidad Autònoma de Barcelona.
- Schelifer, A. y R. W. Vishny. 1994. "Politicians and Firms". *Quarterly Journal of Economics*. 4 (109): 995-1025.
- Schelling, T. C. 1967. "Economics and criminal enterprise". *The Public Interest*. 7: 61-78. Reprinted in T. C. Schelling (ed.). 1984. *Choice and Consequence*. Cambridge: Harvard University Press.
- _____. 1960. *The strategy of conflict*. London: Oxford University Press.
- Skaperdas, S. 1992. "Cooperation, conflict and power in the absence of property rights". *The American Economic Review*. 82 (4): 720-739.
- _____. y Syropoulos, C. 1996. "Can the shadow of the future harm cooperation?". *Journal of Economics Behaviour and Organization*. 29: 355-372.
- _____. y Syropoulos, C. 1995. "Gangs as primitive states". G. Fiorentini y S. Peltzman. *The Economics of Organised Crime*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Smith, A. 1971 (1937). *The Wealth of Nations*. New York: Random House.
- Tullock, G. 1980. "Efficient Rent Seeking". L. M. Buchanan, R. D. Tollison y G. Tullock. *Toward a Theory of the Rent Seeking Society*. College Station: Texas A. y M. University Press: 97-112.
- Tullock, G. 1967. "The welfare costs of tariffs, monopolies and theft". *Western Economic Journal*. (5): 224-32.
- Veblen, T. 1899. *The theory of the leisure class: An economic study in the evolution of institutions*. New York: Macmillan.