

Jorge Alberto Restrepo*
Octubre de 2001

El estudio de los conflictos violentos al interior de las sociedades es hoy día materia prioritaria en la agenda de las ciencias sociales. Al tiempo que en los últimos años las guerras entre naciones han casi desaparecido, los conflictos internos se han convertido en el principal motivo de inestabilidad política y violaciones de los derechos humanos. Lo que es peor, 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 en el análisis de conflictos. Han sido, sin embargo, los aportes de los últimos diez años los que han dado lugar a un vivo debate en el ámbito académico internacional y han contribuido a un mejor entendimiento de este complejo fenómeno social.

En Colombia, dada la presencia de desórdenes políticos, violencia y criminalidad en diversos momentos de su historia, los científicos sociales se han ocupado de estos asuntos de tiempo atrás, de manera que ya se cuenta con una extensa bibliografía y con 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.

Desde hace cerca de cinco años algunos economistas comenzaron a ocuparse de los temas relacionados con el conflicto colombiano y a intervenir en un debate que hasta entonces era marginal para ellos. En los dos últimos años, en particular, se han publicado varios trabajos que han reñido con algunas de las tesis prevaletentes y han ofrecido novedosas perspectivas. 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 revisarán en este escrito.

El objeto de este documento es ofrecer una síntesis de los que son a mi juicio los principales argumentos para el análisis económico de conflictos internos y del estado actual del debate internacional sobre la materia. Este ejercicio es útil no solamente para poner en perspectiva los trabajos escritos en Colombia sino también para enriquecer el debate con nuevos elementos de juicio y sugerir posibles áreas de investigación. No se reseñarán aquí los estudios de la violencia y la criminalidad en Colombia escritos desde la mirada de la economía¹.

Dado que esta es un área de reciente desarrollo el consenso profesional está lejos de alcanzarse. Un rápido inventario de los interrogantes que desde una perspectiva económica se han abordado es: ¿Cuándo existe un conflicto? ¿Cuál es la

* Departamento de Economía, Royal Holloway, Universidad de Londres. ✉ J.Restrepo@rhul.ac.uk
Documento preparado para la Fundación *Ideas para la Paz*. El contenido del documento y los comentarios en él consignados son responsabilidad única de su autor.

¹ Una completa colección de estos estudios es la editada por Martínez (2001). En la introducción a este volumen por la editora se hace valoración y reseña de esos trabajos.

definición de un conflicto civil y cuáles son sus diferentes formas? ¿Cuándo y porqué los conflictos civiles se tornan violentos? ¿De qué depende la intensidad de los conflictos civiles? ¿Cuándo un conflicto se convierte en una guerra civil? ¿Qué relación tienen las expresiones terroristas y 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 lucha en el resultado del conflicto? ¿Cómo lograr soluciones duraderas a los conflictos? ¿Por qué es tan difícil lograr acuerdos entre partes en conflicto?

En este documento se presentarán algunas de las respuestas que la teoría económica ha tratado de ofrecer a estos interrogantes. Metodológicamente, la economía busca deducir respuestas a ellos mediante el análisis de las decisiones de los individuos, las cuales asume que son económicamente racionales². Vale la pena mencionar que si bien la economía busca destacar primordialmente el efecto potencial que las variables de tipo económico tienen sobre el conflicto, esto 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.

En todo caso, es conveniente resaltar la necesidad de profundizar más y con mayor cuidado en la aplicación de los criterios y proposiciones que aquí se presentarán para no incurrir en errores de apreciación y de política. La existencia misma de esta multitud de preguntas –y su aplicación al conflicto colombiano– apunta a la necesidad de adelantar estudios aplicados de manera que se pueda caracterizar mejor una situación de gran complejidad y difícil tratamiento. Pero más importante aún es exponer esos estudios a una intensa crítica académica. Esta es la mejor vacuna contra posibles errores de política y equivocaciones históricas.

El estado de los conflictos civiles en el mundo

El primer hecho estilizado a destacar es la gran reducción tanto del número como de la intensidad³ de los conflictos en el globo desde el final de la Guerra Fría⁴. Dentro de las buenas noticias está que la cifra de todo tipo de conflictos violentos se ha reducido a más de la mitad, que la mayor parte de los conflictos de autodeterminación o de origen étnico han resultado en particiones o acuerdos de autonomía duraderos y que los regímenes de carácter democrático –menos propensos a generar conflictos violentos– superan en una proporción de dos a uno a los regímenes autocráticos. El caso Colombiano contrasta con esta positiva tendencia

² La racionalidad en las decisiones de un individuo supone que ella escogerá la mejor alternativa a su alcance, lo que a su vez requiere un ordenamiento completo y consistente de todas las opciones.

³ Medida según el número de muertes, población desplazada y daños materiales.

⁴ Una completa base de datos sobre conflictos es la del CIDCM de la Universidad de Maryland. Esta sección utiliza estos datos y el reporte del CIDCM a cargo de Gurr, *et al* (2001).

global y en términos geográficos es único: los conflictos se concentran en África, Asia central y Europa oriental⁵.

Como ya se mencionó, es casi absoluta la preeminencia de los conflictos *internos* de carácter étnico o político en el total de episodios de colapso de los estados, violaciones de los derechos humanos, desorden político e inestabilidad regional.

El tercer hecho que sobresale –y tal vez el más importante desde la óptica de este trabajo– es la concentración de conflictos en los países más pobres. Si se distribuyen los países en cinco categorías de ingreso, se observa que la mayor proporción de conflictos se presenta en los países que hacen parte de los dos menores quintiles en la distribución del ingreso mundial, con una mayor concentración de conflictos en los del más bajo quintil. En términos de la tendencia, los países que hacen parte del segundo menor quintil muestran cada vez menos conflictos desde inicios de los años noventa, caso similar al de los países de ingreso medio que han visto reducir el número de conflictos en su interior desde comienzos de los ochenta. En contraste, el número e intensidad de los conflictos en los países más pobres no muestran disminución alguna desde el inicio de los años setenta. Por ello, “las sociedades pobres están en riesgo de caer en ciclos sin salida en los que la ingobernabilidad, las guerras civiles, las crisis humanitarias y la ausencia de desarrollo se suceden perpetuamente las unas a las otras.” (Gurr *et al* [2001] p. 13).

La positiva tendencia hacia la desaparición de los conflictos en los países de ingreso medio –dentro de los que se encuentra Colombia– no sólo se debe a la resolución de conflictos mediante un acuerdo, negociado o impuesto: Si bien en los países de ingreso medio el proceso más frecuente de terminación de conflictos ha sido un acuerdo que supone concesiones, en segundo lugar aparece la suspensión del conflicto debido a la moderación de las actividades violentas sin que medie un acuerdo previo y, en tercer lugar, la caída en la intensidad del conflicto o su desaparición debido al dominio de una de las partes.

El conflicto en la economía

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” (p. 71). Smith cita innumerables ejemplos de situaciones en las que la explotación y luchas entre grupos e individuos frenan el progreso de las sociedades.

⁵ En particular, en América Latina y el Caribe, el caso Colombiano solo aparece acompañado de los de Chiapas en México, Guatemala y Perú, los dos primeros suspendidos y el último caracterizado como reprimido.

Vilfredo Pareto (1909, p.466) fue tal vez el primer autor en Economía que se refirió directamente a la existencia de conflicto en la economía como una pugna por la distribución de la producción cuyo efecto es desviar recursos de actividades productivas hacia actividades improductivas. Esta sencilla observación se constituyó en la base para el estudio del conflicto de la corriente dominante en economía.

La importancia económica de la ausencia de conflicto y el rol de las instituciones eran entonces evidentes para los economistas clásicos y para sus sucesores. De hecho, los modelos de “equilibrio general” de la primera mitad del siglo pasado van más allá 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 clases⁶, en la literatura económica clásica únicamente los institucionalistas identificaron el conflicto como una fuerza que influye en la evolución institucional de la sociedad.

Viejos y nuevos institucionalistas

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. Para Ronald Coase (1937) su función económica determina su estructura y evolución; para John Commons (1924, 1931) 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 Vleben 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: por la carencia de instituciones que tramiten eficientemente las disputas sobre la propiedad y el ingreso; por la carencia de un ordenamiento jurídico positivo o su falta de cumplimiento; o, en tercer lugar, por la preeminencia de cierto tipo de comportamiento en la sociedad, lo que influye en la estructura productiva y características económicas de la sociedad⁷.

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.

⁶ 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 exclusivamente en términos de clase restringe el dominio del análisis Marxista.

⁷ 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. Vea la reseña de Acemoglu (1995) más adelante.

Su conocida respuesta se resume en que, las empresas, los contratos y los mecanismos de resolución de litigios son instituciones sociales destinados 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 transacciones y contratos y garantizan los derechos de propiedad.

En consecuencia, el grado de conflicto –litigios y disputas no institucionalmente resueltos en la sociedad– no solo 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 mejora la eficiencia económica sino que expande la validez del ordenamiento legal. Esta perspectiva ha sido desarrollada por Robert Rowthorn y Hugo Pagano (1991) de las universidades de Cambridge y Siena. De hecho, Pagano ha explicado recientemente la importancia del tipo de organización empresarial en el proceso de desarrollo institucional de una economía y en su historia. Un menor nivel de desarrollo económico, por ejemplo, requiere un mayor grado de centralización y fortaleza del orden jurídico y una menor carga en las empresas como administradores del orden jurídico.

Por otra parte, la distribución de la propiedad no sólo es resultado del grado de protección de unos derechos dados históricamente, sino que la naturaleza tecnológica de la producción también condiciona la distribución histórica de la propiedad. Organizaciones de la producción cuya propiedad se ha democratizado conducen por tanto a una mayor legitimidad del orden legal, pero esta estructura de propiedad surge de ciertas condiciones históricas. 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 neoclásico⁸ y en el uso de modelos matemáticos 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.

⁸ Este paradigma se basa en el estudio del comportamiento de individuos que buscan hacer máximos 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 el marco de su obra sobre la evolución de las sociedades Trygve Haavelmo (1954, p 84-98) construyó por primera vez un modelo que, siguiendo el método arriba referido, buscaba explicar la presencia de actividades no productivas, guerras, expropiación 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 entre diversas regiones. La depredación no sólo afecta a quienes son objeto de esta explotación sino que ocasionan una pérdida aún 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]” (*op. cit.* p. 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 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. Pocos años después de que apareciese el libro de Haavelmo, una nueva rama de la economía conocida como Elección Racional inició el estudio de fenómenos como la adicción, la familia, la educación y el crimen con base en el modelo microeconómico del comportamiento de los individuos.

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. En términos cronológicos, además, la economía de crimen apareció antes que los primeros trabajos sobre el análisis de conflictos internos.

El primer trabajo en esta área es el de Gary Becker (1968) quien introdujo 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 individuo⁹.

Para esta escuela, el crimen, es la apropiación ilegal de un recurso. La ilegalidad la definen los derechos de propiedad: lo que es legal está definido estatutariamente el crimen no busca cambiar la definición legal. El objeto 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

⁹ La diferencia es sustancial, pues se aplica aquí una metodología de análisis económico a una decisión en la que, muchos autores argumentan, las condiciones sociales son más relevantes que el puro afán de lucro que motiva al individuo. No nos referiremos aquí a este interesante debate, bastaría decir que sigue en desarrollo.

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, el alto riesgo es la otra cara de la moneda de las rentas ilegales extraordinarias que se producen en las actividades criminales. La reputación de un jefe criminal es la principal arma para disuadir delatores y obtener réditos del crimen; por su parte, la credibilidad 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, pp. 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 proscritos generando rentas extraordinarias y lo que supone la necesidad de establecer una organización que lleve en 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”. Las actividades criminales individuales pueden valerse de la violencia como instrumento de apropiación; el crimen organizado también recurre a la violencia como instrumento de “castigo” 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 consolidar un monopolio del uso 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 conflictos. 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 en algún grado supone el uso de la violencia o la amenaza de su uso.

Otra característica del crimen organizado es que usualmente diversifica para minimizar riesgos y por tanto opera en varios mercados ilegales simultáneamente.

Es característico de estos mercados la ausencia de barreras significativas a la entrada lo que conjuntamente con un alto riesgo –y por ende alta rentabilidad– los lleva a ser mercados competidos. Sin embargo 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 puede resultar en menos crimen y violencia pero en mayor actividad criminal¹⁰.

El nacimiento de carteles y organizaciones criminales jerárquicas con especialización y división del trabajo surge precisamente de la necesidad de acometer estas tareas criminales avanzadas, como 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 atraen y por la dificultad de mantener una coalición de criminales mediante el uso discriminado de la violencia. (Fiorentini y Peltzman, 1995, p. 7)

Finalmente, vale la pena referir 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 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 de 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, el aparato militar de las organizaciones criminales existe para atender los propósitos disuasivos, extorsivos, y de reputación 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. Recientemente la economía del crimen ha notado la manera en que el crimen organizado congestiona la administración de justicia como estrategia para minimizar

¹⁰ 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.

el riesgo implícito en sus operaciones y cómo esta estrategia resulta en un mayor deterioro de los derechos de propiedad legalmente definidos y en un incremento derivado de la criminalidad y la violencia, en tanto eleva el incentivo para la depredación, pues la probabilidad de recibir una pena efectiva cae considerablemente (Gaviria, 2000).

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, a mi juicio, equivocada. 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 subvertir un orden institucional establecido como sí lo es el objetivo de las partes en conflicto.

La parte subversiva o una elite que busca hacerse al poder, busca establecer un orden institucional diferente 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, 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 elite diferente. Nótese que aquí no hay un juicio valorativo. Esa elite puede resultar en un nivel de bienestar peor o mejor que el que experimenta la población bajo el régimen que la elite en el poder mantiene.

El punto que quiero 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 con lo que obtiene por esas actividades financia la lucha en contra del mismo *status quo*¹¹.

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 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 en conflicto?

Una diferencia cardinal tiene que ver con el destino que reciben los recursos que recauda la organización en conflicto, tanto por la depredación así 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

¹¹ Una presentación técnica de las implicaciones de esta diferencia se encuentra en Restrepo, 2001.

acuerdo con una jerarquía. 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 ella.

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. 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. Schelling (1960) es el primer autor que trata desde una perspectiva económica el papel que la amenaza del uso de la fuerza, tanto desde la perspectiva disuasiva como ofensiva, juega en una situación de conflicto.

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 el 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 y la congestión del aparato de justicia institucionalmente establecido para sus fines. También la reputación y la incertidumbre son elementos importantes, como se verá más adelante, en el accionar organizacional de los movimientos subversivos.

Finalmente, la fuerza en que hace parte de un conflicto civil puede ser reprimida con éxito mediante las mismas políticas con las que se combate el crimen organizado, todas ellas conocidas: incrementar las penas efectivas de acuerdo con la jerarquía por los delitos que los miembros de la organización cometen, desvertebrar la jerarquía de la organización rebelde, 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.

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.

La viabilidad económica del conflicto

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

De hecho, es preciso argüir que aquellos conflictos que sobrevivieron a esta sequía de apoyo externo, fueron bien aquellos que lograron sustituir las fuentes externas de apoyo financiero por los recursos producto del uso de la violencia o en operaciones de crimen organizado, o bien 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, Somalia 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 militar¹³ 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.

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 analizando. 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. Más adelante se reseñarán los trabajos de este grupo.

¹³ 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.

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 civil. 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 de la contraparte.

El primer tipo de protesta estuvo detrás de las revoluciones que derrocaron los regímenes comunistas en Europa del este. El segundo tipo de protesta se presenta menos frecuentemente; tal vez más claro ejemplo es el de la reacción de la población en España a las acciones de la ETA. En algún modo las rondas campesinas del Perú y algunos movimientos de neutralidad en Colombia tienen un componente de protesta.

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 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 (1995, 1999) 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. Antes de que esta ocurra cada individuo mantiene privadas sus verdaderas preferencias debido a la amenaza de represión por una de las partes, revelar su preferencia (política) implica un alto costo individual al ser identificado y castigado con 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 en 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 en conflicto es un fenómeno generalizado. Desde esta perspectiva, la apatía política –y militar– es un fenómeno defensivo perfectamente racional para un individuo.

Pero también está la otra cara de la moneda. 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, trátense de organizaciones paramilitares o insurreccionarias, son pues un fenómeno natural en los conflictos. No son más que un instrumento –el más costoso en términos humanitarios, claro está– para identificar las preferencias de los individuos en el conflicto que, como se verá más adelante, sirve para mantener las lealtades de los combatientes y asegura la disciplina militar al interior de las partes.

El fuego de pradera

El segundo elemento que Timur Kuran (1989) provee para el cabal entendimiento de la protesta es el mecanismo mediante el cual se revelan masivamente las preferencias verdaderas de la población.

La pregunta es ¿por qué es tan difícil movilizar poblaciones enteras para protestar en contra de sus opresores? Kuran 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 en ella participan 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 anónima, 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 solo se requiere la chispa que prenda el fuego de la pradera – en palabras de Kuran (1991)– 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 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 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. Muchas de las acciones de los grupos en conflicto, guerrilleros y paramilitares, se dirigen a identificar líderes, sus preferencias y a mantener la adhesión de áreas geográficas enteras.

Las implicaciones de política para favorecer la protesta son evidentes. Es necesario facilitar la comunicación entre comunidades y al interior de las comunidades para generar un efecto demostración y facilitar la “cascada de información”¹⁴. 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.

¹⁴ Nótese que esto es válido para cualquiera de las partes en conflicto.

La dinámica del terror y el odio

Siguiendo una línea de trabajo similar a la de Kuran, Michael Spagat (2001) ha desarrollado un modelo que busca explicar no un fenómeno de cambio social súbito como las revoluciones sino la dinámica al interior de un régimen represivo. El primer hallazgo de Spagat se refiere a la naturaleza cíclica de la represión.

En efecto, la represión genera tanto temor como odio en la población. El temor es lo que mantiene el régimen en el poder, al tiempo que la acumulación de odio en la población –o de injusticias por la represión– es lo que lleva a que este eventualmente sea derrocado. En cualquier caso, existe un nivel máximo de represión que es tolerable y que en un momento dado puede desatar una protesta que conduce al cambio de régimen. Este límite de represión básicamente depende de las características de la población, su homogeneidad y los medios para protestar a su alcance.

La dinámica del odio y el temor es muy útil para el entendimiento de los conflictos internos, pues ayuda a explicar las razones por cuales los grupos hacen uso de la represión y el patrón que esta sigue.

Al igual que un dictador que busca mantenerse en el poder, dos grupos en conflicto que acuden a la represión la usan para imbuir miedo en la población –para homogeneizar o falsificar sus preferencias, en el mejor de los casos hacia la neutralidad– pero a su vez siembran odio en la población que a su turno alimenta acciones en su contra.

Varias conclusiones se pueden extraer al respecto. En primer lugar que esta dinámica es muy compleja, dando lugar a muchos tipos de equilibrio, en el cual las partes siempre tienden a maximizar la represión de manera que puedan contar con el mayor número de individuos bajo su dominio, pero se imponen un límite que si es sobrepasado desataría una protesta en su contra. En segundo lugar, que cuando dos partes acuden a la represión es mayor el grado relativo de ataques a la población no directamente involucrada en operaciones militares que en el caso de una dictadura represiva, pues el mismo grupo poblacional es objeto de represión por parte de dos actores en conflicto. En tercer lugar, que la represión sigue un patrón cíclico por cada una de las partes; esto es, es previsible que los ataques no militares contra la contraparte –o contra la población civil que se identifica como apoyando la contraparte– tengan picos y después desaparezcan. La más importante implicación de esto es que relativos períodos de calma se siguen de nuevas atrocidades. El terror, es pues un arma de doble filo en los conflictos internos, pues si bien genera sumisión también engendra represalias.

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. ¿Qué es lo que está entonces 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) 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 como los intereses opuestos–económicamente motivados, pero políticamente expresados– que debe existir para que un conflicto exista. Sin embargo, la presencia de intereses opuestos no necesariamente ha de conducir a un conflicto, siendo múltiples las instancias en las que la 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 no opera como mecanismo de asignación de recursos sino que las instituciones que podrían ejercer su función no actúan o no existen.

En términos de una decisión social una situación de insuficiencia institucional es aún más grave. A comienzos de los años sesenta, Kenneth Arrow (1963) había demostrado la imposibilidad de lograr que una decisión colectiva respetara la voluntad de los individuos siguiendo unos mínimos principios. 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 alrededor de alguna de las alternativas habrá un conflicto latente. El teorema de Arrow demuestra no solo el origen del conflicto en la diferencia de los intereses de los individuos, sino 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 Raj (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, por tanto 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.

El análisis de contiendas sería la base sobre la que se desarrollarían posteriormente los modelos de conflicto. Fue en el marco del análisis de la

corrupción política y el cabildeo que se desarrollaron los primeros de contiendas. Fue sin embargo Gordon Tullock (1967, 1980) quien por vez primera construyó un modelo de conflicto utilizando las técnicas metodológicas modernas de la economía 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 quien gana el premio, o quien tiene la mayor probabilidad de ganarlo, sino 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 a beneficiarse del esfuerzo de los demás miembros de la sociedad. Esto sucede porque en muchos de los casos los bienes objeto de un conflicto interno tienen 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. Dado que este fenómeno 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 por qué 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 2001).

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 cual es el nivel de recursos que dedicará al conflicto. Esta 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.

Hay algunos otros resultados de interés en esta literatura. Por ejemplo, Shmuel Nitzan (1991) encontró que cuando la contienda se da entre dos grupos de gran tamaño los recursos disipados no son tan grandes como en el caso en el que hay grupos pequeños con respecto a la población; como en el caso de los conflictos violentos de tipo interno en los que una minoría activista se opone a un régimen. La disipación también aumenta cuando las rentas que se generan en el curso de la contienda no son repartidas entre los miembros de los grupos de manera igualitaria. Así los conflictos internos en los que participan organizaciones militares minoritarias, implican un mayor costo en términos de los recursos que se pierden en la lucha armada. Pero tal vez el lado más interesante de la conclusión de Nitzan es que no necesariamente la existencia de una renta mayor supone un mayor grado de conflicto, medido por los recursos dilapidados en la contienda. El costo del conflicto está también asociado con el tamaño de los grupos y con las reglas de distribución al interior de esos grupos. En general, a mayor equidad menor pérdida de recursos a causa del conflicto.

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 (1988) y William Baumol (1990) desarrollaron 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. Hirschleifer (1995) ordena las fuentes del conflicto que de una u otra manera ya hemos 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 tiene algo 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." (Hirschleifer, 1995, p. 182 y 2001, p.43). Quienes están inicialmente en desventaja pueden derivar mayores

beneficios del conflicto, lo cual explica por qué 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 el grupo.

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.

La principal contribución de Hirschleifer 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, Hirschleifer (1988) 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 terreno 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 por qué, 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 es tal vez 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 conflicto. 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.

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. El gobernante busca 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, como es de esperarse, 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: "Es óptimo y viable para el gobernante escoger una combinación de políticas que incluya una cantidad de tiempo de defensa lo suficientemente 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 impuesto 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 campesina (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 militares. El gobernante organiza la defensa para impedir una potencial revolución o para reprimir al líder 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 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 mesurar 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 elite, 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, 2000).

Para que el Estado actúe como un delegado de sus ciudadanos, y no de una elite 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 del poder.

En aquellas sociedades donde no hay la posibilidad de deponer el 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 elite. Por el contrario, cuando el juicio de los gobernados acerca de las políticas de la elite 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 elite 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 de vicioso de inestabilidad política.

Cuando la probabilidad de que una elite permanezca en el poder es alta y además no depende de las políticas públicas, la elite 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 el 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 elite a cambiar su comportamiento pues la posibilidad de deponer a la elite es muy baja. Este tipo de situación también lleva a que los individuos que no depredan establezcan sistemas de protección y defensa privada complementarios de los del Estado (Restrepo, 2001) y por ende a bajos niveles de seguridad pública. Por otra parte, la contundencia militar aumenta cuando se presentan los dos tipos de estrategia militar de defensa, colectiva y privada. Esto es, la estrategia militar de defensa privada es complementaria del bien público seguridad.

Sin embargo, es importante recordar que aun cuando mayor contundencia no supone mayor dispersión o gasto de recursos, esta no necesariamente conduce a la resolución del conflicto sino que, por el contrario, puede llevar a su escalamiento. Esto es, la resolución del conflicto mediante un aumento sustancial del gasto defensivo puede conducir a su resolución por el dominio de una parte sobre la otra, pero esto requiere un gran esfuerzo material de la parte dominante. Alternativamente una de las partes puede escalar el conflicto aumentando la contundencia de su tecnología y puede conducir, dado un progreso tecnológico militar suficiente, a ganar el conflicto. Pese a esta posibilidad, cuando se aumentan los recursos que se dedican al conflicto o cuando se mejora la tecnología sin obtener una resolución por dominio de una de las partes, el resultado inmediato es el escalamiento del conflicto, pues la contraparte buscará racionalmente mantener el terreno ganado.

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 extender en el tiempo este tipo de análisis para tratar de comprender la dinámica de los conflictos civiles. Hemos referido, por ejemplo, la dinámica de la represión y el odio, que da lugar a ciclos incluso en conflictos internos.

Un hecho estilizado aquí es que los conflictos civiles en muchas ocasiones se extienden en el tiempo pero que usualmente terminan con el triunfo de una de las partes o con una partición. De hecho, muchos de los conflictos civiles se asimilan militarmente a guerras de desgaste, las llamadas guerras de atrición, en las que la tecnología militar dificulta un triunfo rápido, dada la baja contundencia de cada una de las partes.

En Gershenson y Grossman (2000) por ejemplo, se estudia la duración del conflicto. Solo en condiciones de igualdad de tecnología militar y si el grupo políticamente dominante le da un menor valor a mantener el poder que el valor que le asigna al poder el grupo que le reta, el conflicto terminará favoreciendo al grupo retador. Este tipo de triunfos contundentes de una insurrección supone el desplazamiento de la elite dominante fuera del territorio y la transferencia de capital al exterior. Este es el caso de las revoluciones Rusa, China, Irán y la derrota del régimen racista de Suráfrica, casos en los cuales el triunfo de un grupo que muestra gran celo en la búsqueda del poder gana la disputa por él.

Sin embargo, son la incertidumbre y las diferencias en las tecnologías militares, las que generan un conflicto aparentemente interminable en el cual los insurrectos encuentran que mantener el conflicto puede ser la mejor alternativa ante la imposibilidad de escalarlo y la completa incertidumbre acerca de las alternativas Skaperdas (2001).

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 a hacerse al poder valora sustancialmente el beneficio económico que obtendría de lograr el poder, tanto que invierte lo que obtiene por la depredación en acciones ofensivas para mejorar su posición en el conflicto.

Esta misma lógica explica por qué las partes prefieren negociar al tiempo que el conflicto se desarrolla. Garfinkel y Skaperdas (2000) demuestran que en presencia de incertidumbre, ésta 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 *statu 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 acuerdo¹⁵.

¹⁵ 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.

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. Las treguas unilaterales, por su parte parecen destinadas a romperse: la razón de ser de continuar el conflicto es mantener una posición de poder. Por ello, la presencia de incentivos de corto plazo para negociar puede no ser lo suficientemente alta como para desincentivar el conflicto.

Se ha visto que la existencia de conflicto violento requiere una diferencia entre las partes, la necesidad de que las acciones militares o violentas sean viables y la ausencia de un mecanismo institucional que resuelva la diferencia. Pero aún en estas circunstancias el resultado no ha de ser un conflicto violento. Stergios Skaperdas (1992) ha demostrado que cuando una de las partes aparece claramente como dominante sobre la otra, la cooperación surge, de manera que la diferencia entre las partes se transforma en colaboración. Así como hay un crimen organizado que se vale de la fuerza también hay fuerzas políticas que se valen de la violencia para perseguir sus objetivos. En cualquier caso es racional desde una perspectiva económica acumular poder para mejorar la posibilidad de triunfar en la contienda, si es que no se percibe una fuerza como dominante.

Pobreza y conflicto

Los trabajos estadísticos, el sentido común, la teoría y los hechos estilizados muestran que condiciones de escasez o pobreza favorecen una situación de conflicto civil. En Grossman y Mendoza (2000) se aborda por primera vez el efecto de la pobreza sobre un conflicto en un modelo teórico. Los individuos con una menor dotación de recursos asignan grandes cantidades de tiempo a las labores depredadoras, pues los costos de dejar de lado el trabajo productivo son muy bajos o incluso nulos y la pobreza hace del menor botín un factor atractivo.

Cuando una de las partes tiene un costo alternativo muy bajo, por ejemplo en condiciones generalizadas de desempleo, aun cuando la posibilidad de ganar la contienda sea baja encontrará racional seguir invirtiendo recursos en mejorar su posición. Por ello es que el agente más poderoso puede ser aquel que tiene menos recursos: dado que el agente más belicoso invierte más en armas es necesario que el costo de oportunidad sea más bajo que el de su rival (Skaperdas, 1992).

Si la pobreza no es extendida, esto es si la proporción de gente con pocos recursos es muy baja, la decisión de organizar una defensa colectivamente reduce el costo social de la depredación. Pero a medida que aumenta la proporción de gente pobre en la población, el costo social de la depredación es mayor cuando el nivel de defensa es provisto colectivamente. En una situación de mayor inequidad, por tanto, la provisión de auto-defensa por parte de los individuos puede significar un menor costo del conflicto¹⁶.

Por otra parte, a mayor grado de concentración de la propiedad existe un mayor incentivo para que los propietarios que concentran la riqueza establezcan

¹⁶ Este resultado se obtiene bajo el supuesto de que la tecnología de defensa es igual de eficiente tanto cuando es producto de una decisión individual como cuando es resultado de una decisión colectiva.

formas privadas de prestación de seguridad. En el marco de un conflicto esto conduce a un bajo nivel de prestación de seguridad pública por parte del Estado y un alto nivel de prestación de seguridad privada paralela (Restrepo, 2001).

Los trabajos del Banco Mundial: El conflicto visto como crimen a gran escala

Muchas de las conclusiones y tesis que aquí se presentan fueron abiertamente rebatidas por los trabajos que a partir de 1998 comenzaron a ser difundidas por el Banco Mundial, producto de un nuevo programa de investigación para el estudio de las guerras civiles y conflictos internos y su impacto sobre el desarrollo económico coordinado por 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. No discutiremos los argumentos de Collier. Sólo se referirán algunas de sus tesis las cuales el lector sabrá valorar a la luz de lo que hasta ahora se ha presentado. Vale decir, sin embargo, que este programa de investigación del Banco Mundial 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.

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 insurrección. Aun cuando estos dos puntos ya habían sido tratados en detalle, la mayoría de los trabajos de Collier son *ad hoc*; esto es, no tienen un sustento teórico o un modelo del cual se extraen las conclusiones por lo que ellas dependen en gran parte de las consideraciones iniciales.

En el documento “Las causas económicas del conflicto civil y sus implicaciones de política” Collier (1998) afirma que las guerras civiles y conflictos internos no están correlacionadas 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 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 en realidad 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 de penuria 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".

Evidencia estadística

En su primer trabajo de tipo estadístico, Paul Collier y Anke Hoeffler (1998) parten de la hipótesis de que las guerras civiles ocurren si los incentivos que tiene un individuo para rebelarse son lo suficientemente altos con relación a los costos. El nivel de ingreso, la fraccionalización lingüística, la cantidad de recursos naturales y el tamaño de la población se asocian positivamente con la ocurrencia y duración de las guerras civiles. La riqueza de recursos naturales tiene un efecto diferenciado dependiendo del nivel de recursos. Si hay una gran riqueza de recursos naturales la financiación de esfuerzos represivos reduce la probabilidad de ocurrencia de un conflicto. Cuando la riqueza en recursos naturales tiene un nivel medio y bajo, en relación con el producto, se convierte en incentivo para actividades depredadoras.. Sin embargo, no es sorprendente constatar que el nivel de ingreso aparece como significativo y la existencia de un nivel medio de recursos favorece las actividades predatorias. Tampoco es sorprendente encontrar que la fraccionalización lingüística, una medida de condiciones objetivas para el conflicto, está asociada significativamente con su ocurrencia. Con todo, un problema de este primer trabajo es que sólo incluye 27 casos de países con guerras civiles debido a la ausencia de información, por lo que sus resultados deben ser tomados con cautela.

En otro de sus documentos Collier y Hoeffler (1999) buscan responder a la pregunta de si es la sed de justicia o la depredación la causante de las guerras civiles. En este documento, también en contravía con lo que se afirma en Collier (2001) se encuentra "evidencia positiva de rebelión en búsqueda de justicia". Sin embargo, el impacto de los factores que implican saqueo domina aquellos que implican justicia.

En Collier y Hoeffler (2001) se estudian 47 países con guerras civiles y se encuentra que las guerras son más probables cuando hay una alta dependencia de la exportación de recursos primarios, cuando hay gran dispersión geográfica, cuando hay una historia de conflictos y cuando hay pocas oportunidades económicas. La composición religiosa y étnica, la inequidad o la ausencia de derechos democráticos está asociada con la guerra civil. Estos resultados empíricos apoyan la tesis de la viabilidad pero no necesariamente rechazan los demás factores que se asocian con un conflicto.

Posteriormente fue publicada una nueva versión de este documento en el que se amplía el número de casos de guerras y países y se incluyen nuevas variables, incluyendo el efecto de las diásporas, la polarización étnica y religiosa, la inequidad en la distribución del ingreso y la tierra, las condiciones geográficas, la dispersión de la población y la situación durante la guerra fría como parte de los factores que determinan la probabilidad de una guerra civil. Además de confirmarse que la pobreza y una alta participación de exportaciones de bienes primarios en la economía favorecen la existencia de rebeliones las diásporas aparecen como un factor significativo en la existencia de una rebelión. El nivel, crecimiento y estructura económica son muy importantes en el riesgo de conflicto. Todos estos factores apoyan la tesis acerca de la importancia de la viabilidad financiera en el conflicto. Más interesante es un hallazgo adicional: Aun cuando Collier no hace demasiado énfasis en este resultado, de nuevo se encuentra que la fraccionalización de la sociedad incrementa el riesgo de una guerra civil (un resultado opuesto al de la anterior versión de este documento y a otros de sus estudios) y que la apertura política lo reduce. Las medidas de inequidad y polarización no aparecen como significativas. Adicionalmente las condiciones geográficas aparecen como importantes en tanto favorecen la tecnología de insurrección. En conclusión de los autores "Si bien el modelo de avaricia es mejor, algunos elementos del modelo de injusticia son importantes para mejorar su poder explicativo".

Dado que casi todos estos documentos últimos son borradores de trabajo, no publicados aún, no es conveniente avanzar conclusiones definitivas. Sin embargo, se podría afirmar que pese a la evidencia estadística que asocia la existencia de conflictos internos con los factores que le dan viabilidad económica al conflicto (pobreza, riqueza de recursos naturales, etc.), variables que lo asocian con la represión, la historia de conflictos anteriores y variables políticas y étnicas juegan un papel importante en los conflictos que no se puede desdeñar estadísticamente.

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 ¿Acaso las guerras civiles pueden fortalecer las sociedades?

La hipótesis de Collier 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). La paz lo único que garantiza, 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 volver 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 producción.

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.

Conflicto y distribución

Solo hasta la publicación del trabajo de Joan Esteban y Debraj Raj 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 alternativa y ha recibido gran atención por parte de economistas y otros estudiosos de las ciencias sociales.

Esteban y Raj proponen un modelo de comportamiento que relaciona la distribución de una característica dada en la sociedad con el grado de conflicto social, cuando este conflicto no puede ser resuelto por canales institucionales adecuados. En últimas buscan responder a la pregunta de ¿Cómo se relaciona la distribución de las preferencias o características de la sociedad con el grado de conflicto?

Un grupo en conflicto considera no sólo lo que podría obtener al ganar la contienda sino su situación cuando la contienda es ganada por la contraparte. Esta "distancia" es el elemento que faltaba en la ecuación para explicar un conflicto.

Dada la imposibilidad de resolver la disputa institucionalmente y dada la viabilidad del mismo, los autores consideran el resultado en términos de bienestar que cada grupo obtiene cuando el resultado de la contienda es el preferido por los otros grupos. 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 grupos¹⁷.

Las características de la sociedad cuya distribución se busca asociar con el conflicto, bien pueden ser de tipo religioso, étnico, de distribución del ingreso o la propiedad o de localización en el espectro ideológico. Las preferencias, 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.

El máximo nivel de conflicto que se puede dar en una sociedad se alcanza cuando la distribución es bimodal, esto es, cuando hay dos grupos que concentran la mayor parte de la población y los dos grupos están a la misma distancia de una posición media en la sociedad.

Cuando la distancia o el número de grupos cambia, alejándose de esta posición bimodal, el conflicto tiende a disminuir. Un conflicto civil con una distribución bimodal 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. El esfuerzo relativo de cada grupo en este caso depende de las distancias relativas y no del tamaño de cada grupo. Si los dos grupos están simétricamente opuestos cada grupo 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 grupos 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 coalición 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 grupos 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

¹⁷ El supuesto adicional sobre el que se sostiene esta teoría es uno muy fácil de aceptar, y es que 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.

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 pues refiere la distancia entre los grupos, es clave para entender el conflicto pues combina equidad e inequidad.

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 veremos enseguida, con la existencia de conflicto violento. Esto puede suceder al tiempo que la inequidad es baja.

Evidencia estadística

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) constituye el primer trabajo que aborda el estudio econométrico de los conflictos internos sobre la base del estudio de la distribución de una característica en la población.

Reynal 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. 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 pregunta que está aún sin responder, es cuál es la relación que existe entre la distribución de otro tipo de características, como por ejemplo el ingreso o la propiedad, en la existencia de conflicto violento.

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 económicos 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 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, pueden 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 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. 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, DARON (1995) Reward Structures and the allocation of talent, *European Economic Review*, 39, 17-73
- ARROW, KENNETH, (1963) *Social Choice and Individual Values*, Segunda Edición, New York, Wiley.
- BAUMOL, WILLIAM J. (1990) "Entrepreneurship: Productive, unproductive and destructive", *Journal of Political Economy*, 76 (2), pp. 169-217.
- BECKER, GARY (1968) Crime and punishment: an economic approach, *Journal of Political Economy*, 98(5), 893-921.
- BLUEDORN, JAMES. (2001) Can democracy help? Growth and ethnic divisions, *Economic Letters*, 70, 121-126.
- BOULDING, KENNETH (1962) *Conflict and Defense*, New York: Harper and Brothers.
- COLLIER, PAUL (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.
- COLLIER, PAUL, HOFFLER ANKE, (2001) Greed and grievance in civil war, Working paper, World Bank.
- COLLIER, PAUL, HOFFLER ANKE. (1999) Justice-seeking and Loot-seeking in civil war, Working paper, World Bank.
- COASE, RONALD (1937) The nature of the firm, *Económica*, 4, 386-405.
- COMMONS, JOHN (1927) *Legal Foundations of Capitalism*, New York, Macmillan.
- COMMONS, JOHN (1934) *Institutional Economics*, Madison, University of Wisconsin Press.
- EASTERLY, WILLIAM (2001) Can institutions resolve ethnic conflict, Working paper, World Bank.
- EASTERLY, W., LEVINE., R. (1997) Africa's growth tragedy: policies and ethnic divisions, *Quarterly Journal of Economics*, CXII, (4), 1203-1250.
- ESTEBAN, JOAN, RAJ, DEBRAJ (1999) Conflict and Distribution, *Journal of Economic Theory*, 87, 379-415.
- FIorentini, GIANLUCA, PELTZMAN SAM (1995) *The Economics of Organised Crime*, Cambridge University Press, Cambridge.
- GAVIRIA, ALEJANDRO, (2001) *Journal of Economic Development*
- GARFINKEL, MICHELLE y SKAPERDAS, STERGIOS (2000) Conflict without misperceptions or incomplete information: How the future matters, *Journal of Conflict Resolution*, 44, 6, 792-806.
- GERSHENSON, D., GROSSMAN, H. (2000) Civil conflict: ended or never ending? *Journal of Conflict Resolution* (próximamente).
- GROSSMAN, HERSCHEL (1991) A general equilibrium model of insurrections, *The American Economic Review*, 81 (4), 912-921.
- _____ (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.
- _____ (1995) "Insurrections" en K. Hartley and T. Sandler (eds.), *Handbook of Defense Economics*, Elsevier, New York.
- _____ (1998) Producers and predators, *Pacific Economic Review*, 3, 169-187.
- _____ (1999) Kleptocracy and revolutions, *Oxford Economic Papers*, 51, 267-283.
- _____ (2000) "Make us a king": anarchy, predation, and the state. Working paper, Brown University.
- _____ (2000) The State: agent or proprietor. *Economics of governance*, 1 (1), 3-11.
- GROSSMAN, H., Kim, M. (2000) Predation, efficiency and inequality. Working paper, Brown University.
- GURR, TED ROBERT, et.al., (2001) *Peace and Conflict 2001, A global survey of armed conflicts, self determination movements and Democracy*, CIDCM, University of Maryland College Park.
- HAAVELMO, TRYGVE (1954) *A Study in the Theory of Economic Evolution*, New Haven.
- HIRSCHLEIFER, JACK, (1988), Conflict and rent seeking: ratio vs. difference models, Working paper #491, UCLA.
- HIRSCHLEIFER, J., (1990), The technology of conflict as an economic activity, Working paper #597, UCLA.

- HIRSCHLEIFER, J., (1988), The analytics of continuing conflict, *Synthèse*, 76, pp. 201-22.
- _____ (1995) "Theorizing about conflict" en K. Hartley and T. Sandler (eds.), *Handbook of Defense Economics*, Elsevier, New York.
- HIRSCHLEIFER, J., (2001) *The Dark Side of the Force, Economic Foundations of Conflict Theory*, Cambridge University Press.
- KONRAD, KAI. I., SKAPERDAS, STERGIOS, Extortion, *Económica*, 65, 461-77.
- KURAN TIMUR (1987) Preference Falsification, Policy Continuity and Collective Conservatism, *The Economic Journal*, Vol. 97, No. 387., pp. 642-665.
- KURAN TIMUR (1989) Sparks and prairie fires: A theory of unanticipated political revolution, *Public Choice*, 61, pp. 41-74.
- KURAN TIMUR (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*, Vol. 44, No. 1., pp. 7-48.
- KURAN TIMUR (1991b) The East European Revolution of 1989: Is it Surprising that We Were Surprised? *The American Economic Review*, Vol. 81, No. 2, *Papers and Proceedings of the Hundred and Third Annual Meeting of the American Economic Association*, pp. 121-125.
- KURAN TIMUR (1995) The Inevitability of Future Revolutionary Surprises (in Symposium on Prediction in the Social Sciences), *American Journal of Sociology*, Vol. 100, No. 6., pp. 1528-1551.
- MCGUIRE, M., OLSON, M. (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, ASTRID, (2001) *Economía, crimen y conflicto*, Capítulo 1, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.
- MENDOZA, J. (1999) The protection of private property: the government as a free-rider, Working paper, SUNY at Buffalo.
- NITZAN SHMUEL, (1991) Collective Rent Dissipation, *The Economic Journal*, 101 (409), 1522-1534.
- PAGANO, UGO (1999) *Institutions of Production*, Lecture notes, Faculty of Economics and Politics, Cambridge University.
- PARETO, VILFREDO (1909), *Manuel d'économie politique*, Paris.
- RESTREPO, JORGE A., (2001a) *La "econografía" de la violencia en Colombia*. Manuscrito sin publicar, Royal Holloway-Universidad de Londres.
- RESTREPO, JORGE A., (2001b) *Economic analysis of conflicts: a review of the literature*, manuscrito, Royal Holloway-Universidad de Londres.
- RESTREPO, JORGE A., (2001b) *The political economy of insurrectionary movements*, manuscrito, Royal Holloway-Universidad de Londres.
- REUTER, P. (1983) *Disorganized Crime: The Economics of the Visible Hand*, Cambridge, Massachusetts, MIT Press.
- REYNAL, MARTA, (2001) *Ethnicity, political systems and civil wars*, Documento de Trabajo, Institut d'Anàlisi Econòmic (IAE), CSIC, Universidad Autònoma de Barcelona.
- SCHELLING, T.C., (1960) *The strategy of conflict*, London, Oxford University Press.
- SCHELLING, T.C., (1967) Economics and criminal enterprise, *The Public Interest*, 7, pp. 61-78. Reprinted in Schelling T.C. (ed.) (1984) *Choice and Consequence*, Cambridge, Harvard University Press.
- SKAPERDAS, STERGIOS (1992) Cooperation, conflict and power in the absence of property rights, *The American Economic Review*, 82 (4), 720-739.
- SKAPERDAS, STERGIOS Y SYROPOULOS, CONSTANTINOS (1996) Can the shadow of the future harm cooperation? *Journal of Economics Behaviour and Organization*, 29, 355-372.
- SKAPERDAS Y SIROPOULOS (1995) Gangs as primitive states en FIORENTINI, GIANLUCA, PELTZMAN SAM (1995) *The Economics of Organised Crime*, Cambridge University Press, Cambridge.
- SMITH, ADAM, (1937) *The Wealth of Nations*, New York, Random House, 1971.
- SPAGAT, M, (2001) The dynamics of repressive dictatorships, Working paper, Royal Holloway-University of London.
- TULLOCK, GORDON (1967) The welfare costs of tariffs, monopolies and theft, *Western Economic Journal*, vol.5, pp. 224-32.
- TULLOCK, GORDON (1980) Efficient Rent Seeking, In (J.M. BUCHANAN, R.D. TOLLISON Y G. TULLOCK. *Toward a Theory of the Rent Seeking Society*, College Station: Texas A. y M. University Press, pp. 97-112.