

# EL LADO OSCURO DE LA FUERZA

Jack Hirshleifer (1925-2005)

Discurso Presidencial pronunciado ante la *Western Economic Association* en 1993

Traducción de Juan Carlos M. Coll

## Antecedentes

La fuerza a la que se hace referencia aquí es la presión del auto-interés. ¿Pero puede el auto-interés tener un lado oscuro? ¿Acaso no es todo oscuro? No, hay también un lado luminoso. Como Adam Smith explicó, el auto-interés a menudo empuja a una persona a servir a otros. Un empleado puede prosperar siendo un trabajador productivo, un comerciante vendiendo productos apetecibles a precios razonables. Pero a veces puede uno triunfar (materialmente, aunque ciertamente no moralmente) atacando a los competidores, robando al patrón o defraudando a los clientes. La corriente principal de la teoría económica ha estado tan preocupada en transmitir la importante aunque parcial verdad sobre los posibles beneficios del auto-interés que casi ha olvidado que hay también un lado oscuro.

Este Discurso Presidencial de 1993 ante la *Western Economic Association* fue un intento para restaurar el equilibrio analítico: para convencer a los economistas que no solo el lado luminoso sino también el lado oscuro del auto-interés contribuye a modelar el comportamiento individual y la forma de las sociedades humanas. El artículo fue publicado en *Economic Inquiry*, el diario oficial de la *Western Economic Association*.

*“... la era de la caballerosidad se fue. La de los sofistas, economistas y calculadores ha triunfado: y la gloria de Europa se ha extinguido para siempre.” [1]*

Edmund Burke escribió esa acusación contra nuestra profesión allá por el año 1790. Sin embargo, 200 años más tarde, parece que los economistas y sofistas no hemos conseguido aún extirpar del todo la caballerosidad y la generosidad. En un artículo en la última edición del *Journal of Economic Perspectives* [2] que recibió amplia atención de la prensa [3], los autores revisaban la notable evidencia de que la gente continúa perversamente contribuyendo a obras de caridad y a bienes públicos. Y, de nuevo violando el postulado del auto-interés, la mayoría de los sujetos eligen COOPERAR en vez de TRAICIONAR en los experimentos con el Dilema del Prisionero. Sin embargo hay un grupo que destaca como una embarazosa excepción. ¿Quién resulta ser casi tan egoísta como la teoría económica pretende? La respuesta: ¡Sólo los economistas y sus estudiantes! Por tanto, como Sócrates, nosotros los economistas somos culpables no sólo de falsedad sino también de corromper a la juventud.

A pesar de ello, sigo estando entre esos que permanecen escépticos sobre el significado de las auto-pregonadas contribuciones a la caridad, o sobre el comportamiento en experimentos del Dilema del Prisionero hipotéticos o con apuestas mínimas. Mi idea es que los economistas no somos más egoístas sino más conformistas con el hecho del egoísmo humano.

Hay un proverbio del Eclesiastés que sigue siendo válido hoy:

*“La carrera no es siempre para el más ágil, o la batalla para el más fuerte... pero esa es la forma de apostar.”*

De forma similar, el altruismo ciertamente existe, pero no apostéis por él.

Respecto al poder del amor y la caballerosidad como principios organizadores de la vida social, Adam Smith, como de costumbre, lo expresó magníficamente:

*“En la sociedad civilizada (el hombre) está necesitado en todo momento de la cooperación y la asistencia de grandes multitudes, mientras que su vida completa no es suficiente para ganar la amistad de nada más que de unas pocas personas.”*

**[4]**

El amor y la amistad puede alimentar la cooperación entre algunos socios, pero la elaborada división del trabajo esencial para la vida moderna debe apoyarse en la fuerza del auto-interés. Llevando este argumento a su extremo, Hayeck ha defendido que sólo cuando la gente *aprendió* a ser egoísta, aprendió a sobreponerse a sus instintos naturales hacia compartir en común, se hizo posible la transición de la sociedad primitiva a la vida civilizada y libre. Adaptando ligeramente sus palabras:

*“Esos hábitos (de generosidad) tuvieron que ser sacrificados... para hacer posible la transición hacia la sociedad abierta... Las costumbres (de la economía de mercado) implican guardar lo que vecinos conocidos y necesitados puedan pedir, para poder servir las necesidades desconocidas de miles de otros.”* **[5]**

Así, diría Hayeck, los economistas no estamos corrompiendo a la juventud al enseñarles a ser egoístas... ¡Estamos civilizándolos!

Pero mi objetivo hoy es diferente. Quiero argumentar que el conjunto de nuestra profesión no tiene una visión demasiado severa si no más bien demasiado benévola de la empresa humana. Reconociendo la fuerza del auto-interés, la tradición marshaliana ha pasado por alto casi completamente lo que llamaré *el lado oscuro de la fuerza*, a saber, el crimen, la guerra y la política. Eso es como contar la historia de Luke Skywalker y Obe Wan Ben Kenobe sin mencionar a Dark Vader.

“Crimen”, “guerra”, “política”, esas palabras ni siquiera aparecen en el índice de los *Principles of Economics* de Marshall. [6] O miremos la forma típicamente llana y prosaica de definir la Economía en la página 1 de los *Principles*:

...La Economía es el estudio de la humanidad en los asuntos ordinarios de la vida; examina la parte del individuo y la acción social que está más próximamente relacionada con la consecución del bienestar y con el uso de los requisitos materiales para ello.

Así, para Marshall, la Economía es como contar judías. Aburrida, aburrida, aburrida. La página de cubierta de los *Principles* lleva la famosa frase “*Natura non facit saltum*”, la naturaleza no da saltos. Lo que Marshall realmente quería decir es: “Sin apresuramientos, por favor, somos ingleses” [7].

En contraste, considerar lo que dice Vilfredo Pareto:

*“Los esfuerzos del hombre son utilizados de dos formas diferentes: se dirigen a la producción o transformación de bienes económicos, o, por el contrario, a la apropiación de bienes producidos por otros.”* [8]

La retórica no es muy emotiva, lo admito; quizá se ha perdido algo en la traducción. Pero el pensamiento es muy vigoroso. Pareto está diciendo, sin duda, que puedes producir bienes con el fin de hacer intercambios mutuamente beneficiosos con otros, es decir, lo que Marshall llamaba “los asuntos ordinarios”. Pero hay otra forma de hacerte rico: puedes apoderarte de bienes que algún otro ha producido. Apropiarte, apoderarte, confiscar lo que necesites, y, por otro lado, defender, proteger lo que ya tienes; eso es actividad económica también.

Tomemos la televisión. Los polis cazan ladrones, las víctimas son acechadas por sus asesinos (¿Debería decir asesinos/as?), los propietarios vallan sus propiedades ante los cuatrerros, los demandantes se querellan con sus demandados, los exorcistas lanzan sortilegios a los vampiros. ¿Que es todo esto sino economía muscular? Ladrones, cuatrerros, asesinos, litigantes, todos ellos tratan de ganarse la vida. Incluso los vampiros toman decisiones económicas: chupar sangre es presumiblemente la forma más eficiente se satisfacer sus extrañas necesidades nutritivas.

El equilibrio entre estas formas de actividad económica, una dirigida a aumentar la riqueza agregada y la otra hacia el conflicto sobre quién se queda con la riqueza, proporciona el guión principal de la historia humana. Siguiendo a mi maestro Joseph Schumpeter os recuerdo que Karl Marx, aunque un fracaso como economista, sí apreció la importancia del lado oscuro, la opción del conflicto. Pero la visión de Marx fue distorsionada por la idea preconcebida de que todas las clases de conflicto, incluyendo las guerras entre naciones e incluso la batalla de los sexos, se podían reducir al inadecuado molde de la lucha de clases.

*La historia de toda... la sociedad es la historia de las luchas de clases.* 9

Esta perspectiva uni-dimensional le condujo a lo que en principio dedujo, fatuo utopismo, fantaseando que moderación de la lucha de clases conduciría a la paz universal:

*En la proporción en que el antagonismo entre las clases dentro de las naciones vaya desapareciendo, la hostilidad de entre las naciones tenderá a desaparecer.*  
10

Marx estaba completamente equivocado en esto: la verdad es lo contrario. Que la amistad interna al grupo aumenta y disminuye en proporción a la amenaza externa, y viceversa, es prácticamente una verdad universal.11

Niccolo Maquiavelo veía las cosas más claramente:

*No es el oro sino los buenos soldados los que garantizan el éxito... porque es imposible que los buenos soldados no sean capaces de conseguir oro.* 12

Esta es la versión de Maquiavelo de la regla dorada: el que consiga mandar, conseguirá el oro.

La historia humana es un registro de las tensiones entre la vía de Nicolo Maquiavelo y lo que podríamos llamar la vía de Ronald Coase. Según el teorema de Coase, la gente nunca desaprovechará una oportunidad de cooperar por medio de intercambio mutuamente ventajoso. Lo que podemos llamar el Teorema de Maquiavelo es que nadie desaprovechará una oportunidad de obtener una ventaja particular explotando a otro. El teorema de Maquiavelo aislado es una verdad parcial, como también lo es el teorema de Coase aislado. Nuestros libros de textos deben ocuparse de ambos modos de actividad económica. Deberían decir que los gobernantes buscarán un equilibrio óptimo entre la vía de Coase y la vía de Maquiavelo, entre la vía de producción combinada con intercambio mutuamente ventajoso, y la vía del lado oscuro de la incautación, de la explotación, y del conflicto.

Crimen, guerra, y política han merecido cierta atención de los economistas, es verdad, pero en el pasado solamente como asuntos especializados y algo esotéricos. Más recientemente, bajo título de "la caza de rentas", la lucha por el control de los recursos está empezando a ser reconocida como tema capital. Pero la caza de rentas, en su habitual connotación de maniobrar para obtener las licencias y los privilegios del monopolio, es al conflicto lo que la leche aguada es a sangre, sudor, y lágrimas. La lucha por la apropiación puede también adoptar formas más enérgicas, por ejemplo huelgas y cierres, robo de bancos, guerra revolucionaria y confrontaciones internacionales. En resumen, el lado oscuro no es una península periférica sino todo un continente intelectual en el mapa de la actividad económica.

(Mientras exploramos este este continente, los economistas encontraremos un número de tribus nativas - historiadores, sociólogos, psicólogos, filósofos, etc. –

que, en sus diversas y primitivas maneras intelectuales, nos han precedido en reconocer el lado oscuro de la actividad humana. Una vez que los economistas consigamos implicarnos, por supuesto que barreremos estos a-teóricos aborígenes.)13

Ofrezco ahora dos proposiciones sobre cooperación y conflicto. Primero: la cooperación, con algunas excepciones obvias, ocurre solamente a la sombra del conflicto. Solamente si entendemos las amenazas y las luchas podemos apreciar justamente cómo, porqué y cuando puede producirse un intercambio mutuamente ventajoso -entre el marido y la esposa, entre capital y trabajo, entre nación y nación. En los pleitos legales, por ejemplo, es el miedo al juicio, con sus costes e incertidumbres asociadas, lo que impulsa al demandante y a demandado hacia el acuerdo negociado. Y, además, las posibilidades estimadas de victoria en el juicio son las que dan forma a los términos específicos del acuerdo. 14

Con respecto al conflicto internacional, parafrasearé a Carl von Clausewitz:

*Para alcanzar los objetivos políticos que son la finalidad de la guerra, los arreglos a los que se llegan con las armas equivalen a los acuerdos comerciales que se consiguen con los precios. 15*

Puede haber actividad comercial sin que se alcance un acuerdo en los precios, pero la capacidad de llegar a un acuerdo en los precios delimita los negocios que un comerciante puede realizar. De forma similar, Clausewitz está diciendo que un estado seguirá siendo influyente en tiempo de paz solamente debido al daño que podría infligir en caso de guerra.

Pero, podríamos preguntarnos ¿Qué pasa con los arreglos sociales, leyes, y sistemas judiciales que los seres humanos han ideado para templar la lucha por el poder? Esta pregunta conduce a mi segunda proposición: cuando la gente coopera, es generalmente en una conspiración para agredir a otros (o, por lo menos, es una respuesta a tal agresión).

Una nación cuyas instituciones favorecen la cooperación coasiana (lo que Marshall llamaría la actividad “ordinaria” de los negocios) crecerá saludablemente. Pero, como dijo Adam Smith:

*Una nación rica e industrial es, de todas las naciones, la que con mayor probabilidad será atacada... 16*

Solo si las ganancias por la agresión en grupo son suficientemente grandes, los invasores podrán alcanzar un acuerdo para actuar. Sigmund Freud dijo:

*Es posible unir a un número considerable de la gente. . . siempre que queden fuera suficientes otros que reciban las manifestaciones de agresividad. 17*

Y, por la parte de la defensa, la invasión cimienta la unidad y el poder de lucha del grupo atacado.

La conclusión es que las naciones con leyes e instituciones que estimulen la riqueza no serán capaces de disfrutar sus frutos a menos que, cuando sean desafiadas, puedan mantener una lucha dura. Y lo mismo puede decirse de los partidos políticos, las asociaciones, las familias, y las empresas.

En lo que sigue presentaré algunas ideas más detalladas sobre el lado oscuro de la actividad económica, agrupadas bajo cuatro títulos: (1) las fuentes del conflicto, (2) la tecnología del conflicto, (3) la forma de las interacciones del conflicto, y (4) las consecuencias del conflicto.

## **FUENTES DE CONFLICTO**

En la base del acuerdo que tomen entre seguir la vía de Ronald Coase o la vía de Niccolò Maquiavelo, estarán las oportunidades, las preferencias, y las percepciones de los contendientes.

Los economistas pueden predecir con seguridad que los dirigentes de un grupo se inclinarán en la dirección del conflicto o se inclinarán en la dirección de la producción y del intercambio cooperativo, según cual sea la vía que proporcione mayor beneficio marginal. La complementariedad productiva favorece la opción del intercambio: las naciones que comercian más, luchan menos (Polachek [1980]). También, como los hombres y las mujeres se complementan mutuamente, observamos que los hombres se enfrentan a otros hombres con mayor frecuencia e intensidad que a otras mujeres. En el extremo opuesto, recuerde la película de Hollywood en la que el bandido dice al sheriff: "No tengo nada contra usted, Wyatt Earp, pero esta ciudad no es bastante grande para los dos". No hay ninguna complementariedad aquí: es una situación de suma-constante y los espectadores tienen garantizado que habrá un tiroteo. No obstante, generalmente hablando, los adversarios comparten siempre un cierto interés mutuo, al menos en reducir la intensidad de la lucha.

La ley regula a menudo el conflicto. Se supone que las huelgas y los cierres no implicarán violencia física. En el mundo del comercio, se permite a los comerciantes competir ofreciendo precios bajos, y no mediante incendio y sabotaje. Y en procedimientos judiciales, el pleitear de los abogados ha suplantado a los juicios por combate. En épocas antiguas, los derechos del demandante serían defendidos por un campeón con la espada y la lanza. Ahora los litigantes son representados por los letrados, es decir, por campeones en mentiras, sofismas y la ofuscación. ¿Es esto una mejora? Si tuviera tiempo es seguro que podría convencerles de que sustituir el juicio por combate por el pleitear de los abogados fue un error monstruoso. Pregúntense que tipo de

campeón es más probable que encontremos luchando en el lado de una causa justa: Sir Lancelot o Melvin Belli?)

Aún más importante que limitar el alcance y las formas del conflicto, la ley es generalmente adecuada para hacer cumplir los acuerdos alcanzados. Pero observe la expresión "hacer cumplir": la regulación del conflicto puede ser alcanzada solamente si el regulador tiene la fuerza suficiente para infligir un daño aún mayor.

Me gustaría tener tiempo para analizar otro campo en el que el sabotaje y el combate están muy presentes: los concursos académicos y oposiciones a profesor numerario, a los que se alude también con el nombre de la competición de las ratas.

Pero tenemos que continuar, y solo me tomaré un momento para una observación o dos sobre los otros elementos subyacentes a la elección entre el acuerdo y el conflicto: las preferencias y las percepciones.

### **Preferencias**

Mientras que los intereses opuestos (conjunto de oportunidades mutuamente inconsistentes) pueden generar conflicto incluso entre partes enteramente "racionales", hay también factores aparentemente "irracionales": el odio, la xenofobia, o la ira incontrolable. Estos sentimientos y pasiones han evolucionado probablemente bajo la presión de la selección natural (Hirshleifer [1987 ], Frank [1988]). La racionalidad darwiniana para la fuerte identificación de grupo y su inverso, la xenofobia (por muy disfuncional que parezca en el medio ambiente moderno), es bastante evidente:

*Una tribu de disponga de muchos miembros que, teniendo un alto grado de patriotismo, fidelidad, disciplina, valentía y lealtad, estén siempre dispuestos a ayudarse los unos a los otros y a sacrificarse por el bien común, será victoriosa sobre la mayoría de las otras tribus. 18*

Y:

*La envidia y el odio parecen ser también sensaciones altamente persistentes, quizás más que cualquier otra que podamos pensar... Parecen ser el complemento o el inverso del verdadero instinto social. 19*

Incluso la cólera incontrolable puede tener un útil papel. Una predisposición a la furia es una señal de "A mí no me pises", un aviso que a menudo sirve para disuadir desafíos.

## Percepciones

Una vez de acuerdo en que los dirigentes están siempre en equilibrio entre las dos vías de ganarse la vida, la vía coasiana y la vía maquiavélica, nadie puede realmente saber siempre cuáles son los costes y beneficios relativos de las dos opciones. La gente tiene que actuar en base a sus percepciones. Como amplia generalización, la incertidumbre en el campo del conflicto empantana el campo de la cooperación. ("La guerra es la provincia de la oportunidad" – Clausewitz) 20. Blainey [1973 ] llega a sostener que la guerra nunca ocurriría salvo con opiniones sobre-optimistas. Contempla la guerra como una especie de escuela. En cuanto el lado más débil aprende su lección, se someterá y la guerra terminará. Hay algo de cierto en esto, pero Wittman [1979 ] ha apuntado que acontecimientos como las derrotas en batalla, convencen a una parte de que es más débil y por tanto la predisponen hacia la paz, pero también hacen al oponente más confiado y por tanto más exigente en los acuerdos. Así que la reducción de la incertidumbre en el resultado de la lucha no necesariamente promueve la paz.

## La tecnología del Conflicto

Al tratar la tecnología productiva, los economistas no están interesados en el diseño de tuberías, vigas, motores o transistores. – estos asuntos son de la competencia de ingenieros y técnicos. Y el empleo adecuado de la tecnología es la tarea de los empresarios. Nuestra tarea es analizar lo que podría ser llamado la macro-tecnología de la producción: si hay rendimientos a escala crecientes o decrecientes, si el trabajo y el capital se complementan o si se substituyen, etc.

Cuando abordamos la tecnología del conflicto, la situación es muy similar. Cañones, bombas, misiles, etc. son diseñados por expertos técnicos, mientras que su adecuado empleo es competencia de los jefes militares. Incluso en conflictos no militares hay jugadores que representan sus papeles. Los políticos contratan escritores de discursos y expertos en prensa y medios para que diseñen estrategias óptimas para las campañas de mentira y propaganda; los pleiteantes contratan abogados que descubran formas de convencer a jueces y jurados. Estos profesionales son en la práctica los ingenieros y empresarios de la industria del conflicto. Pero, debido al absentismo de los economistas, permanece un enorme hueco intelectual: se ha dicho muy poco sobre la macro-tecnología del conflicto. Pero también en el dominio de los conflictos, al igual que en el de la producción, son aplicables los conceptos de rendimientos a escala crecientes o decrecientes o la complementariedad entre trabajo y capital.

Un ejemplo. A partir del siglo XV, el cañón substituyó a las catapultas como armamento en los asedios y como arma personal, el mosquete suplantó al arco y las flechas. A primera vista podríamos pensar que las nuevas armas eran



claramente superiores, técnicamente hablando. La respuesta correcta, sin embargo, no es tan simple; requiere analizar comparativamente los costes, los rendimientos crecientes y la complementariedad. El cañón permitió que las habilidades industriales en las fábricas y talleres substituyeran a la escasez de habilidades en los campos de batalla. Y las economías de escala en la fabricación de cañones dio a los reyes una ventaja notable sobre los señores y barones locales. En cuanto a los mosquetes, eran tan imprecisos que, hasta que llegó el rifle, un soldado con arma de fuego no resultaba competencia para un arquero bien entrenado. En favor del mosquete hubo, una vez más, economías de escala en la producción industrial e, incluso más importante, la oportunidad de combinar capital con trabajo menos habilidoso. Era necesario años de práctica y realmente una forma de vida para hacer un efectivo arquero. Pero una semana de entrenamiento en pelotón era suficiente para enseñar a un mosquetero a disparar su arma en dirección al enemigo. (21)

Al analizar la macro-tecnología del conflicto, nos gustaría disponer de formulas funcionales plausibles análogas a la Cobb-Douglas o la CES para la teoría de la producción. Estas funciones describirían cómo los “inputs” de fuerza de fuego en ambos bandos generan “outputs” en forma de victorias o derrotas. Se han descrito dos tipos de fórmulas de esta clase de “Funciones de éxito en conflicto” (22). En el primer tipo, el resultado depende del ratio de los esfuerzos de lucha, en el otro tipo, depende de la diferencia. El tipo basado en el ratio es aplicable cuando los enfrentamientos tienen lugar bajo condiciones teóricamente ideales como un campo de batalla uniforme, información completa y ausencia de fatiga. El tipo basado en la diferencia es aplicable a casos más realistas, en los que lo que Clausewitz llamó “fricción”(23) juega un papel: donde hay refugios y santuarios, la información es imperfecta, e incluso el vencedor es susceptible a la desorganización y el agotamiento. Y en todo lo que he usado metáforas y ejemplos militares, se podrían hacer afirmaciones similares referidas a la “tecnología” para convertir esfuerzos de combate en victorias incluso en luchas no militares como pleitos judiciales o campañas políticas.

En alguna forma similar a los rendimientos rápidamente decrecientes en la producción sería la baja capacidad resolutoria en la actividad conflictiva. Una fuerza superior tiene siempre ventaja, por definición, pero ¿Cuanta ventaja? A veces un filo muy delgado tiene consecuencias drásticas. En las guerras púnicas ambos contendientes estaban muy igualados y previsiblemente la victoria podría haber favorecido a cualquier parte. Pero habiéndose desviado ligeramente el equilibrio hacia Roma, el resultado fue decisivo en el sentido más absoluto: Cartago fue destruida hasta sus cimientos. La guerra franco-prusiana de 1870 fue mucho menos decisiva. A pesar de la victoria clara de los prusianos en el campo de batalla, Francia tuvo solo que pagar una indemnización y entregar un par de provincias. Menos de cincuenta años después un vuelco de la fortuna invirtió este resultado.

Cuando la capacidad resolutoria es baja es más probable que las partes que las partes elijan la paz o, en cualquier caso, que reduzcan la intensidad de la lucha.

En política doméstica, las protecciones constitucionales de las minorías reducen el poder resolutorio y la supremacía de las mayorías. Si el fracaso electoral no va a traducirse en pérdida de la vida o de la propiedad, la gente no estará excesivamente estimulada a dedicar mucho esfuerzo en las campañas. (24)

La teoría económica del conflicto ayuda a explicar una importante paradoja de la política moderna. Estamos tan acostumbrados a ver la riqueza redistribuida desde los ricos hacia los pobres que eso no nos resulta sorprendente. Sin embargo la mitad más rica de la población tiene seguramente más poder político que la mitad inferior ¿Cómo pueden los de abajo vencer a los de arriba y que el débil venza al fuerte en la lucha redistributiva?

La respuesta principal (nótese que descarto la generosidad de los ricos) es que los pobres tienen ventaja comparativa en los conflictos, a diferencia de en la producción (Hirshleifer [1991]). O, mirándolo desde el otro punto de vista, cuando se trata de un conflictos de apropiación, los ricos constituyen un objetivo atractivo mientras que los pobres no. Pensemos en esto como las cuatro “pes”: La política populista es provechosa para el pobre. Y, en general, cuando la capacidad resolutoria de un conflicto político no es demasiado grande, los grupos que se encuentren a sí mismos más pobres que antes, se harán típicamente más belicosos, mientras que los grupos recientemente enriquecidos serán más pacíficos y acomodaticios. Cuando a la industria textil le va bien, se dedica a sus negocios. Cuando le va mal lo que hace es enviar delegaciones a Washington.

También en los conflictos militares a veces el más débil vence, al menos en el sentido relativo de mejorar su posición inicial. La guerra de Vietnam es un ejemplo evidente. Una vez más, esto es lo que es más probable que ocurra cuando la capacidad resolutoria de un conflicto es baja. En Vietnam la topografía y las relaciones internacionales se combinaron para una baja capacidad resolutoria. (Los EEUU tenían obviamente armas nucleares que podrían haber sido totalmente decisivas, pero las consideraciones diplomáticas imposibilitaron su uso).

Por otra parte, si los parámetros resolutorios son suficientemente altos (por ejemplo, si una fuerza superior establece una diferencia enorme en el resultado) la ventaja recae rápidamente hacia el lado más fuerte. Esto se corresponde con el “monopolio natural” en el conflicto industrial, conduciendo muy probablemente a una lucha a muerte, como entre Roma y Cartago, o los zaristas y los bolcheviques en la Rusia revolucionaria.

Muchos otros aspectos de la tecnología del conflicto requieren investigación, por ejemplo, cuándo el ofensor tiene la ventaja y cuándo el ofendido, y cuáles son los papeles de la distancia geográfica y el territorio. Pero debo continuar y pasar a mi siguiente tema.

## MODELIZANDO EL CONFLICTO Y SU RESULTADO

En cierta medida este será un terreno familiar. Las interacciones conflictivas, como todas las interacciones económicas, implican ecuaciones de optimización al nivel de la toma individual de decisiones y de equilibrio al nivel de toda la sociedad. Pero de igual forma que tenemos diferentes modelos en la teoría estandar dependiendo de que se pretenda aplicar al comercio internacional o a la organización industrial o a la distribución de la renta, diferentes “hechos estilizados” sirven para dar forma a modelos apropiados para diversos dominios de la teoría del conflicto. En la “gestión de recursos humanos”, ambos factores son esenciales para la producción por lo que una fuerte comunidad de intereses presiona para moderar el conflicto. Los pleitos están más cerca de un juego de suma cero. Aún así, los pleitos están lejos de una guerra total, en parte gracias a la exclusión de la violencia directa, y en parte por la limitación en las apuestas: los resultados son solo los derechos o daños específicos por los que se reclama. (25)

En contraste con la teoría estandar, la teoría del conflicto solo raramente puede usar la simplificación de “grandes números – competencia perfecta”. Casi siempre estamos tratando con números pequeños, a lo Cournot o a lo Stackelberg, etc. La cuestión se convierte así en ¿Quién se enfrenta a quién y con qué fuerza?

Quiero proponer aquí una distinción entre dos “átomos de conflicto” elementales, el horizontal y el vertical. En el conflicto horizontal, mientras que una parte puede ser más fuerte que la otra, estratégicamente ambos están al mismo nivel, haciendo aplicable la solución de Cournot. El conflicto vertical o jerárquico, por el contrario, implica un superior y un inferior. Las partes ya no están estratégicamente al mismo nivel; el jugador sobreordinado es capaz de emitir una amenaza y/o promesa creíble referida a su respuesta al comportamiento del subordinado.(26)

Combinando estos “átomos” se pueden visualizar varias combinaciones moleculares. El Dilema del Prisionero es una pauta triangular en la que un único superior busca derrotar o explotar a dos subordinados potencialmente aliados, tratándose el resultado de ver si los subordinados pueden juntarse para derrotar al sobreordinado (27). O podríamos concebir el triángulo invertido con dos aliados superiores cooperando pero compitiendo a la vez para explotar a un inferior. Creo que la exploración de estas pautas podría arrojar considerable luz sobre diversos tipos de alianzas (28) formadas por individuos, grupos y naciones. Pero, una vez más, debo interrumpirme solo para decir algunas palabras sobre mi último tema.

## **LAS CONSECUENCIAS DEL CONFLICTO**

Comenzando posiblemente en el pretendido exterminio de los neandertales por el homo sapiens, los principales rasgos de la geografía y la historia humana han tomado forma mediante la interacción de los modos productivos frente a los conflictivos de la actividad económica. Los tamaños y las formas de las naciones han sido determinadas por los rendimientos crecientes y decrecientes de la

extensión geográfica, bajo la influencia de las tecnologías productiva y militar (29). Como ya se ha sugerido, la introducción del cañón en los asedios favoreció a las grandes sobre las pequeñas unidades políticas, conduciendo así a una drástica disminución en el número de naciones independientes a partir del siglo XV. O, por mencionar otro ejemplo, en la misma época, la combinación de cañones y navíos permitió la expansión imperial de los poderes europeos por América, África y Asia.

Bien mirado, el estado ha sido tradicionalmente definido como el monopolio de la fuerza en el marco de límites definidos. Pero este monopolio está siempre amenazado por golpes, subversión y desórdenes (30). Los desarrollos modernos en el transporte y la comunicación han tendido a favorecer la centralización en ambos terrenos productivo y militar. Militarmente, de no haber sido por el ferrocarril el Sur habría conseguido su independencia en la guerra civil americana. Pero entonces, quizás, las ventajas productivas de una mayor área comercial habrían conducido finalmente a la reunificación en algún momento posterior a la desaparición de la esclavitud. Para citar solo otro desarrollo, en años recientes las armas de mano más baratas han hecho el ejercicio de la fuerza más “democrático”, por decirlo así, con ampliamente indeseadas consecuencias.

Cerraré con algunos comentarios sobre las implicaciones de la opción del conflicto para la verdadera fábrica de la naturaleza humana. Ya hemos mencionado la posible función evolutiva del odio, la ira y la xenofobia. En el lado físico, la especie humana exhibe un considerable dimorfismo sexual: de media los hombres son más grandes y fuertes que las mujeres. Esto no se debe a que los hombres grandes sean más productivos -todos sabemos que las mujeres han hecho siempre casi todo el trabajo. No, los hombres grandes y fuertes han evolucionado para poder luchar con otros hombres fuertes y grandes. Y, volviendo al aspecto psicológico, la camaradería de los hombres (Tiger [1969]) es, al menos plausiblemente, una respuesta a los rendimientos crecientes del tamaño del grupo en el combate. Y, finalmente, la hipertrofia del cerebro humano ha sido atribuida, aunque no sin controversia, a las ventajas de la inteligencia y astucia en el combate, la política y la intriga social.

Se cree que el filósofo griego Heráclito dijo: “La guerra es el padre de todas las cosas”. Una afirmación algo más precisa, que sorprendentemente es también políticamente más correcta, sería “La guerra es el padre de todas las cosas y la paz es la madre”. O, para compensar a Edmund Burke por su previamente citada maldad sobre los economistas, puedo citarle aquí en otra más digerible aportación:

*“... todo beneficio y disfrute humano, toda virtud y todo acto prudente, está basado en el compromiso y la negociación”.(31)*

Por tanto, al reconocer el papel del conflicto, no debemos girar completamente en la dirección contraria. Todos los aspectos de la vida humana son respuesta no únicamente al conflicto, sino a la interacción de las dos grandes opciones estratégicas de la vida: por una parte, la producción y el intercambio, por la otra la

apropiación y la defensa frente la apropiación. La Economía ha hecho un buen trabajo en el terreno de Ronald Coase; lo que necesitamos ahora es un análisis igualmente sutil y estructurado del lado oscuro, del terreno de Niccolo Machiavelli.

---

## BIBLIOGRAFÍA

- Anderson, Gary M. "Cannon, Castles, and Capitalism: The Invention of Gun powder and the Rise of the West." *Defence Economics* 3, 1992, 147-60.
- Ardrey, Robert. *The Territorial Imperative*. New York: Atheneum, 1968.
- Bartlett, Jobo. *Familiar Quotations*, 14th ed., edited by Emily Morison Beck. Boston: Little, Brown and Co., 1968.
- Batchelder, Ronald W, and Herman Freudenberger. "On the Rational Origins of the Modern Centralized State." *Explorations in Economic History* 20(1), 1983,1-13.
- Blainey, Geoffrey. *The Causes of War*. New York: Free Press, 1973.
- Coase, R. H. "Adam Smith's View of Man." *Journal of Law and Economics* 19(3), 1976,529-45.
- Conybeare, John A. c., James C. Murdoch, and Todd Sandler. "Alternative Collective-goods Models of Military Alliances: Theory and Empirics." *Economic Inquiry* 32, 1994,525--42.
- Cooter, Robert, Stephen Marks, and Robert Mnookin. "Bargaining in the Shadow of the Law," *Journal of Legal Studies* 11, June 1982, 225-51.
- Darwin, Charles. "The Descent of Man and Selection in Relation to Sex," in *The Origin of Species and The Descent of Man* (jointly bound, n.d.), New York: Random House, Inc., The Modern Library.
- Earle, Edward Mead, ed. *Makers of Modern Strategy*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1941.
- Frank, Robert. *Passions within Reason: The Strategic Role of the Emotions*, New York; W W Norton & Co., 1988.
- Frank, Robert, Thomas Gilovich, and Dennis T. Regan. "Does Studying Economics Inhibit Cooperation?" *Journal of Economic Perspectives* 7(2),1993, 159-71.
- Friedman, David. "A Theory of the Size and Shape of Nations." *Journal of Political Economy* 85(1),1977,59-77.
- Gilbert, Felix. "Machiavelli: The Renaissance of the Art of War, in *Makers of Modern Strategy*, edited by E. M. Earle. Princeton, NJ.: Princeton University Press, 1941, Ch. 1.
- Hayek, Friedrich A. *Law, Legislation and Liberty*, vol. 3: *The Political order of a Free People*. Chicago: University of Chicago Press, 1979.
- Hirshleifer, Jack. "Economics from a Biological Viewpoint." *Journal of Law and Economics* 20, 1977, 1-52.
- . "On the Emotions as Guarantors of Threats and Promises," in *The Latest on the Best*, edited by John Dupré. Cambridge MA: MIT Press, 1987, 307-26.

- \_. "Conflict and Rent-Seeking Success Functions: Ratio vs. Difference Models of Relative Success. *Public Choice* 63, November 1989, 101-12. -. "The Paradox of Power." *Economics and Politics* 3, 1991, 177-200.
- James, Simon. *A Dictionary of Economic Quotations*, 2nd ed. Totowa, N.J.: Rowman and Allanheld, 1984.
- Marshall, Alfred. *Principles of Economics*, 8th ed. London: Macmillan and Co, Ud., 1920.
- Parker, Geoffrey. *The Military Revolution: Military Innovation and the Rise of the West, 1500-1800*. Cambridge: Cambridge University Press, 1988.
- Polachek, Solomon W "Conflict and Trade." *Journal of Conflict Resolution* 24, March 1980, 55-78.
- Rothfels, Hans. "Clausewitz," in *Makers of Modern Strategy*, edited by E. M. Earle. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1941, Ch. 5.
- Smith, Adam. *The Wealth of Nations* (1776), Modern Library edition. New York: Random House, Inc., 1937.
- Stephens, Glenn. "Putting Nature Back into the State of Nature." Ph.D. dissertation, University of California, Los Angeles, 1992.
- Thompson, Earl A., and Roger L. Faith. "A Pure Theory of Strategic Behavior and Social Institutions." *American Economic Review* 71(3), 1981, 366-80.
- Tiger, Lionel. *Men in Groups*. New York: Random House, 1969.
- Tripp, Rhoda Thomas. *The International Thesaurus of Quotations*. New York: Harper and Row Publishers, 1970.
- Usher, Dan. "The Dynastic Cycle and the Stationary State." *American Economic Review* 79(5), 1989, 1031-44.
- Wittman, Donald. "How a War Ends: A Rational Model Approach." *Journal of Conflict Resolution* 23, December 1979, 732-63.
- . "Nations and States: Mergers and Acquisitions: Dissolutions and Divorce." *American Economic Review*, Papers and Proceedings, May 1991, 126-29.

---

## NOTAS

[1] Citado en James (1984, p. 63).

[2] Frank, Gilovich y Regan (1993).

[3] Ver *The Economist*, 29 de mayo de 1993, p. 71.

[4] Smith (1776 – 1937, p. 14). Ver la excelente discusión de los puntos de vista de Smith sobre estos temas en Coase (1976).

[5] Hayeck (1979, Epílogo).

[6] Marshall (1920).

[7] Debo añadir que las preocupaciones personales de Marshall iban más allá de esta encasillada descripción. De muchos párrafos de los *Principles* y de otros textos sabemos que sus intereses

abarcaban cuestiones como motivaciones no pecuniarias y la formación del carácter humano. Pero, evidentemente, él consideraba estos temas como ajenos al campo de la ciencia económica.

[8] Citado en James (1984, p. 160).

[9] Citado en Bartlett (1968, p. 686)

[10] Citado en Bartlett (1968, p. 687)

[11] Una excelente discusión aparece en Ardrey (1966, Cap. 8)

[12] Citado en Gilbert (1941, p. 15)

[13] Una nota marginal para mis buenos amigos y honorables colegas de otras disciplinas ¿Cómo reconcilio estos comentarios con el indudablemente fino trabajo, en análisis del conflicto y otras áreas, que ha sido producido por antropólogos, politólogos, psicólogos y demás? La respuesta es sencilla. Cuando estos investigadores hacen un buen trabajo ¡Están haciendo Economía!

[14] Ver Cooter, Marks y Mnookin (1982)

[15] Sin violar el significado de Clausewitz, he mezclado aquí dos citas diferentes: "*Pues los objetivos políticos son el fin y la guerra es el medio...*" y "*La decisión por las armas es para todas las operaciones en guerra, grande y pequeña, lo que los acuerdos en el precio son en el comercio.*".

Ver Rothfelds (1941, p. 104-105).

[16] Smith, *The Wealth of Nations* (1937 [1776], p. 659)

[17] Citado en Tripp (1970, p. 668)

[18] Darwin, *The Descent of Man*, p. 500.

[19] Darwin, *The Descent of Man*, p. 483.

[20] Citado en Tripp (1970, p. 682)

[21] Para diferentes puntos de vista sobre esta historia ver Batehelder y Freudenberg (1983), Parker (1988) y Anderson (1992).

[22] Hirshleifer (1989)

[23] Ver la discusión en Rothfels (1941, p. 103)

[24] Comentaristas y publicistas a menudo deploran la baja concurrencia a las urnas en las votaciones americanas. Por las razones dichas, esto debería ser visto como una señal de salud política.

[25] Cambios legales recientes que permiten el castigo ejemplarizante, más allá del daño real provocado, tienden evidentemente a aumentar la prevalencia e intensidad de los litigios. Como implicación secundaria, conforme aumentan las apuestas, esperaríamos ver a los más ricos y más fuertes ganar una proporción mayor de los conflictos.

[26] Ver Thompson y Faith (1981)

[27] Para un análisis del Dilema del Prisionero de tres personas ver Stephens (1992)

[28] Ver Conybeare, Murdoch y Sandler (1993)

[29] Ver Friedman (1977) y Wittman (1991)

[30] Usher (1989) ofrece un interesante análisis económico.

[31] Citado en James (1984, p. 86)