

Guerra en el club de la miseria

La democracia en lugares peligrosos

PAUL COLLIER

EXTRACTO

T

TURNER NOEMA



Primera edición en castellano: marzo de 2009
Título original: *Wars, Guns, and Votes.*
Democracy in Dangerous Places

Todos los derechos reservados.
No está permitida la reproducción total o parcial de la obra
ni su tratamiento o transmisión por cualquier medio o método
sin la autorización escrita de la editorial.

Copyright © Paul Collier, 2009. All rights reserved

Derechos reservados en lengua castellana:

D.R. © Turner Publicaciones, S.L.
Rafael Calvo, 42
28010 Madrid
www.turnerlibros.com
ISBN: 978-84-7506-875-6

Diseño de la colección: Enric Satué
Ilustración de cubierta: Iker Ayestaran, 2009

Déposito legal: S-
Printed in Spain

ÍNDICE

Introducción. La democracia en lugares peligrosos..... 11

Primera parte. Negar la realidad: la dementecracia

I	Votos y violencia.....	27
II	Política étnica	73
III	En el ojo del huracán: los acuerdos de posguerra	103

Segunda parte. Afrontar la realidad: sucia, brutal y larga

IV	Armas: más leña al fuego	139
V	Guerras: la economía política de la destrucción	161
VI	Golpes de Estado: un misil sin dirección.....	187
VII	Colapso en Costa de Marfil.....	207

Tercera parte. Cambiar la realidad: responsabilidad y protección

VIII	La construcción del Estado y de la nación	225
IX	Morder la mano que da de comer	249

X	Cambiar la realidad.....	299
	Agradecimientos.....	307
	Apéndice. El club de la miseria.....	311
	Trabajos de investigación en los que se basa este libro	313
	Índice onomástico	317

GUERRA EN EL CLUB DE LA MISERIA
PAUL COLLIER

EXTRACTO

Voy a ponerme de nuevo en el lugar de un viejo autócrata que, de repente, tiene que retener el poder en una democracia. ¿Qué opciones tengo? Por duro que sea aceptarlo, debo ser sincero conmigo mismo y reconocer que mis súbditos no me aman. Lejos de estarme agradecidos, puede que cada vez sean más conscientes de que bajo mi largo mandato el país se ha estancado mientras otros países, en principio similares, han logrado desarrollarse. Se dejan oír, incluso, unas cuantas voces que explican convincentemente por qué la culpa de ese estancamiento es mía. Haciéndome cruces de adónde hemos ido a parar, cojo mi estilográfica de oro y me pongo a hacer una lista de las opciones, añadiendo –más vale ser sistemático– los pros y los contras de cada una.

PRIMERA OPCIÓN: HACER BORRÓN Y CUENTA NUEVA
Y CONVERTIRME EN UN BUEN GOBERNANTE

Pros: seguramente sea lo que desea la mayoría, supondría un cambio, podría sentirme mejor conmigo mismo, y hasta podría dejar un legado del que mis hijos se sentirían orgullosos.

Contras: no tengo mucha idea de cómo hacerlo. Las aptitudes que he adquirido a lo largo de estos años son bastante diferentes: fundamentalmente cómo conservar el poder a base de mangonear

a una enorme cantidad de personas en una red de clientelismo e influencias. Dios mío, todavía voy a tener que leerme esos malditos informes. Pero es que, aun en el caso de que averiguase lo que hace falta cambiar, los funcionarios no están por la labor de hacerlo. Al fin y al cabo, llevo años asegurándome de purgar a todo aquel que destacase por su talento o simplemente fuese honrado: a la gente honrada no se la controla así como así (sí, yo también he leído a Herodoto). Peor aún, la reforma podría resultar peligrosa. Puede que mis amigos, los parásitos tiralevitas de los que me he rodeado, no la tolerasen y decidiesen quitarme de en medio en un golpe de palacio. ¡Seguro que, de cara al mundo exterior, lo disfrazarían de reforma! Pero supongamos que lo logro; supongamos que, efectivamente, llevo a cabo una buena labor de gobierno. ¿Me volverían a elegir? Me acuerdo de todos esos dirigentes de países ricos a los que he conocido en estos años y que solían sermonearme sobre la necesidad de gobernar bien. ¿Qué ha sido de ellos? ¿Cuál era su porcentaje de éxito electoral? Hago un cálculo aproximado y me encuentro con que sólo salían reelegidos en un cuarenta y cinco por ciento de las ocasiones. Es decir, que si logro reciclarme en buen gobernante, tengo un cuarenta y cinco por ciento de probabilidades de ganar las elecciones.

Independientemente de lo que los embajadores extranjeros die-
ran a entender con sus incesantes sermones sobre la necesidad
de gobernar bien, esta primera opción no se antoja tan atracti-
va. Las evidentes dificultades que entraña el buen gobierno hacen
del desafío electoral de nuestro indeciso autócrata una tarea titá-
nica comparada con la de sus afortunados homólogos de países
ricos. El hombre se plantea enfurruñarse a guisa de consuelo
por lo injusta que es la vida, pero más vale que se deje de auto-
compasiones: tendrá que arreglarse con lo que tiene. Y enton-

ces cae en la cuenta de que, comparado con sus homólogos del mundo rico, posee una ventaja potencial. Aunque va a tener que ganar unas elecciones, nadie va a someterlo a un examen muy riguroso en cuanto a la forma de acometer esa tarea. ¿Posibilita esto la adopción de alguna estrategia que le permita vencer pese a seguir siendo un mal gobernante?

SEGUNDA OPCIÓN: MENTIR AL ELECTORADO

Pros: controlo casi todos los medios de comunicación, luego es una opción relativamente sencilla. Además, mis conciudadanos no tienen ni formación académica ni buenos puntos de referencia para juzgar lo verdaderamente mal que está la cosa. En consecuencia, puedo hablarles de la suerte que tienen de tenerme de presidente.

Contras: llevo años haciéndolo y la gente ya no se cree nada de lo que digo.

Bien mirado, aunque parezca que merece la pena mentir, no puedo contar con que vaya a darme la victoria.

TERCERA OPCIÓN: CONVERTIR A UNA MINORÍA EN EL CHIVO EXPIATORIO

Pros: ¡ésta sí que funciona! Puedo echar la culpa de todos mis problemas a alguna minoría de mi país, o bien a los Gobiernos extranjeros: ese Mugabe de Zimbabue es todo un ejemplo a seguir. La política del odio tiene un dilatado historial de éxitos electorales. La mayoría de las sociedades del club de la miseria tie-

nen minorías étnicas malquistas que denigrar, y, como último recurso, siempre puedo echar la culpa a Estados Unidos. También puedo prometer un trato de favor a mi grupo.

Contras: algunos de mis mejores amigos pertenecen a minorías étnicas. De hecho, llevan años financiándome a cambio de favores. Prefiero a empresarios de minorías étnicas porque, por mucho que se enriquezcan, no pueden desafiarme políticamente. A los que tengo que mantener alejados de los negocios es a los grupos étnicos mayoritarios. Si asusto demasiado a las minorías, se llevarán su dinero.

Así pues, aunque el recurso de los chivos expiatorios funciona, a partir de un cierto punto se vuelve bastante costoso.

CUARTA OPCIÓN: SOBORNO

Pros: el soborno se basa en una de mis ventajas fundamentales con respecto a la oposición, a saber: que yo tengo más dinero.

Contras: ¿puedo confiar en que los sobornados cumplirán el trato? Si les doy dinero, ¿seguro que me votarán? Con tanto sinvergüenza como hay por ahí, cualquiera sabe.

En fin: que nuestro autócrata no está seguro. Si al menos hubiese alguna investigación fidedigna sobre el tema... Entonces se le ocurre buscar en Internet y se tropieza con el trabajo de un tal Pedro Vicente, del Centro de Estudios de Economías Africana de la Universidad de Oxford. Empieza a leerlo por encima, pero al instante se queda fascinado, y con razón. Vicente ha lle-

vado a cabo un experimento aleatorio controlado sobre la compra de votos en Santo Tomé y Príncipe, frente a las costas del país de nuestro autócrata.

El hombre, al descubrir que el objetivo de la investigación es determinar si el soborno puede contrarrestarse, se lleva un chasco, pero entonces se le aparece el dato relevante: en algunos distritos electorales, la compra de votos se vio impedida por la supervisión externa, mientras que en otros no. Invariablemente, el presidente en ejercicio obtuvo más votos en los distritos donde nada impedía la compra de votos. ¡El soborno da resultado!

En realidad, la compra de votos se presenta en dos modalidades: al por menor y al por mayor. La primera es cara y difícil pero, así y todo, puede ser rentable. Tiene la ventaja de que se puede concentrar en aquellas bolsas de votantes que resultan cruciales para la victoria. Por ejemplo, Moi, el presidente de Kenia, logró ganar unas elecciones con apenas un treinta y siete por ciento de apoyo gracias a que fue lo bastante astuto como para prestar atención a los votos clave. ¿Cómo es que a estos políticos no les sale el tiro por la culata? Si se descubriese que el Partido Laborista británico ofrecía dinero a determinados votantes a cambio de su apoyo, el perjuicio electoral sería incalculable. Pero en muchas sociedades, las elecciones se ven de otra manera. Como los políticos no ofrecen nada mientras están en el cargo, los votantes esperan que, en el único y breve momento en el que ejercen cierto poder, los políticos les patrocinen, y el dinero contante y sonante es mejor que las promesas. Ahora bien, aun en el caso de que los políticos puedan ofrecer dinero sin suscitar críticas, ¿cómo hacen para garantizar el cumplimiento del trato? Al fin y al cabo, el voto es secreto. ¿Qué impide que los votantes acepten el dinero y luego voten a la oposición?

En Kenia, la oposición reconoció que decirle a la gente que dejarse sobornar estaba mal supondría una pérdida de votos y ni siquiera lo intentaron. Por el contrario, propusieron que se aceptase el soborno del Gobierno, pero se votase a la oposición. ¿Por qué un mensaje así no sirve de mucho para contrarrestar la práctica de la compra de votos? El Gobierno tiene dos puntos a favor. Uno, paradójicamente, es la ética: los ciudadanos decentes suelen sentirse mal si, tras aceptar el dinero de alguien, luego faltan a su promesa. El argumento de la oposición de que una mala acción neutraliza la otra es inteligente pero, desde un punto de vista moral, un poco retorcido. El otro es el miedo a ser descubierto: ¿hasta qué punto es secreto el voto? En Zimbabue, los agitadores callejeros del presidente Mugabe hicieron correr el rumor de que el Gobierno sabría a quién había votado cada elector, y, dadas las condiciones de desgobierno imperantes, no era cuestión de tomarse la amenaza en vano.

No es que el voto de un solo individuo vaya a decidir qué Gobierno sale elegido; siendo realistas, no tendrá ningún efecto en el resultado. En consecuencia, por mínimo que sea el riesgo de que un voto emitido en contra del Gobierno termine por descubrirse, tal vez no merezca la pena correrlo. Podría traerle problemas al votante, luego probablemente se trate de un comportamiento irresponsable para un adulto que lucha por sacar adelante a una familia en unas condiciones ya de por sí apuradas.

A estas alturas, puede que el presidente ya esté contando su fortuna. ¿Cuánto cuesta sobornar a un votante? ¿Cuántos votos necesita comprar? ¿Cuánto puede permitirse gastar? En algunas sociedades, el gobernante se recostaría tranquilo en su sillón: la estrategia está al alcance de su presupuesto. En otras, se preguntaría si no hay una forma más barata de comprar votos. Y sí que la hay: ha llegado la hora de hablar del soborno al por mayor.

La compra de votos al por mayor funciona pagando por votos emitidos en bloque, no individualmente. El voto en bloque es un procedimiento muy habitual en sociedades rurales tradicionales de bajo poder adquisitivo: el preboste del lugar marca la pauta y nadie discute sus indicaciones. A la hora de contar los votos, suele darse el caso de que muchas aldeas hayan votado unánimemente al mismo candidato. Si el preboste local determina el voto, huelga decir que es más barato comprar directamente su apoyo que ponerse a captar votos uno por uno. En términos generales, nuestro déspota concluye que la compra de votos es la estrategia que mejor le va. El único problema es si tendrá el dinero suficiente como para aplicarla con éxito. La duda lo induce a seguir pensando.

QUINTA OPCIÓN: INTIMIDACIÓN

La mayoría de los políticos intenta congraciarse con los votantes, pero una técnica diametralmente opuesta es intimidarlos.

Pros: la mayoría de la gente no es muy valiente que digamos, y cuando se les pone delante un grupo de matones que amenaza su integridad física, prefiere recular antes que defenderse. Una de las grandes ventajas de la intimidación es que, aunque uno no pueda ver a quién vota la gente, sí puede ver si esa gente vota o no. Dado que estoy jugando con la política identitaria, conozco perfectamente la identidad de quienes pretenden votar a mi adversario, de modo que puedo amenazarlos con hacerlos sufrir si acuden a votar. ¿Es una estrategia eficaz? Moi, el presidente de Kenia, la empleó para obligar a mudarse a una comunidad de kikuyus afincados en el valle del Rift que probablemente iban a votar en

su contra. En las zonas a las que fueron a parar no estaban inscritos como votantes, con lo cual Moi ya no tuvo que preocuparse más por ellos. La explicación del presidente fue que la violencia obedecía simplemente a una disputa local por unos derechos de propiedad, pero un riguroso estudio estadístico obra de dos investigadores keniatas, Mwangi Kimenyi y Njuguna Ndung'u, desmintió esa versión. Según el estudio, "la razón principal de la violencia fue el mantenimiento del *status quo* político y económico en la región durante el periodo previo a las elecciones generales". De hecho, resultó que los arcos y flechas que supuestamente habían usado los airados y enardecidos miembros de las tribus rivales estaban fabricados en Extremo Oriente y lo más probable es que los hubiese introducido el Gobierno. Por lo demás, el presidente Mugabe tampoco ha tenido escrúpulos en recurrir a la intimidación contra los votantes opositores.

Contras: si la política se vuelve violenta, es imposible saber cómo terminará. La otra parte también podría recurrir a la violencia. Al fin y al cabo, mis rivales tienen la ventaja numérica: si no fuese así, no tendría que preocuparme del resultado electoral. No quiero arriesgarme a perder una competición del más violento.

En general, la violencia puede ser una caja de Pandora. La oposición podría tornarse incluso más violenta que el bando de nuestro autócrata. Aunque ésta no es razón suficiente para no hacer uso de ella –es muy probable que haya que desplegarla simplemente para contrarrestar la violencia de la oposición, que, después de todo, está haciendo los mismos cálculos–, es posible que no sea suficiente garantía de triunfo.

SEXTA OPCIÓN: LIMITAR EL CAMPO DE BATALLA PARA EXCLUIR
A LOS CANDIDATOS MÁS FUERTES

Pros: esta opción me resulta particularmente atractiva porque no sólo aumentaría mis posibilidades de victoria, sino que golpearía directamente a la gente que más odio: mis enemigos personales. Tendría que pensar en algún motivo para excluirlos, pero no es tan difícil. Puedo acusarlos de corrupción; después de todo, seguro que es verdad. Un detalle delicioso es que, como los donantes están siempre insistiéndome en que sea más duro con los corruptos, difícilmente podrán poner pegas a esta opción. Hasta Obasanjo, el presidente de Nigeria, o Mbeke, su homólogo sud-africano, a quienes la comunidad internacional tiene por gobernantes ejemplares, se han servido de ella, y no digamos ya dirigentes de menor fuste. Si la corrupción es un asunto demasiado delicado, siempre puedo probar con la ciudadanía. Dada la considerable diversidad étnica de la mayoría de países del club de la miseria, y sus multitudinarias emigraciones, no sería difícil imputarles alguna ascendencia falsa que les impida optar a la nacionalidad. Ya puestos, podría hacer como Abacha, el presidente de Nigeria, y excluir a todo el mundo; como veremos más adelante, esto no impide celebrar unas elecciones. Como último recurso, alguien podría asesinar a mi adversario, como le ocurrió a Benazir Bhutto en vísperas de las elecciones pakistaníes de 2007, de las que, en circunstancias normales, habría salido vencedora.

Contras: a menos que excluya a todo el mundo, los votantes, inevitablemente, podrán elegir a otro candidato aparte de mí, por horrible que sea. A lo peor son lo bastante insensatos como para votarle. Recuerdo con pesar el triste caso de Gueï, el presidente de Costa de Marfil cuya historia contaremos más adelante.

Así pues, vetar la participación de los principales adversarios es un recurso razonable, pero no hay garantías de que resulte suficiente. Nuestro autócrata, preocupado, se pregunta si no habrá pasado por alto alguna estrategia. Y entonces da un largo y profundo suspiro de alivio.

SÉPTIMA OPCIÓN: DAR UN PUCHERAZO

Pros: por fin he dado con una estrategia que parece fiable. Con el pucherazo es literalmente imposible perder: presidente en ejercicio un voto, candidato adversario diez millones; titular: “el presidente en ejercicio gana apuradamente por un solo voto”. Asimismo, presenta ventajas que refuerzan las demás estrategias. En cuanto la gente perciba que, pase lo que pase, voy a ganar y que sus votos no se contabilizarán como es debido, tendrá aún menos alicientes para renunciar a los sobornos y correr el riesgo de apoyar a la oposición. También puedo guardar esta opción en la recámara hasta ver si voy ganando o perdiendo. En las elecciones keniatas de diciembre de 2007, conforme se anunciaban los resultados de cada una de las diferentes circunscripciones, todo apuntaba a la victoria de la oposición. Sin embargo, cuando la comisión electoral sumó estos votos al total nacional para determinar quién sería el nuevo jefe de Gobierno, hete aquí que quien salió ganador por un escaso margen fue el presidente en ejercicio.

Contras: si exagero con el pucherazo, a la comunidad internacional no le hará mucha gracia. Más vale tener cuidado: al término de las elecciones keniatas, la Unión Europea expresó su malestar ante las irregularidades en el recuento de los sufragios:

después de que en una de las circunscripciones se anunciase que el presidente había obtenido 50.145 votos, la cifra que se introdujo en el cómputo final fue 75.261.

Definitivamente, ésta es la opción idónea para nuestro presidente. Eso sí, más le vale no cargar la mano: tampoco es cuestión de apuntarse el noventa y nueve por ciento de los votos y que parezca un referéndum soviético.

Hasta aquí por lo que respecta a ponerse en la piel del presidente. Lo que me dejó pasmado fue la superioridad, desde el punto de vista de un político que actúe por interés personal, de algunas de las opciones con respecto a la ardua y poco fiable decisión de intentar gobernar como es debido. En las elecciones tipo de un país desarrollado –esto es: miembro de la OCDE–, el Gobierno en ejercicio tiene cerca de un cuarenta y cinco por ciento de probabilidades de salir reelegido; en las sociedades del club de la miseria, pese a que los votantes suelen tener muchos más motivos de queja, el porcentaje es bastante más elevado, un setenta y cuatro. Según el Polity IV, un índice que mide el grado de democracia en un país, el infierno político se sitúa en -10 y el limbo, en +10. En las sociedades del club de la miseria –esto es, aquéllas calificadas con un cero o menos según el índice Polity IV–, el presidente tiene un ochenta y ocho por ciento de probabilidades de obtener la victoria. De un modo u otro, a los dirigentes de estas sociedades se les da muy bien ganar elecciones.

Guerra en el club de la miseria

Tras el resonante éxito de *El club de la miseria*, su primer libro sobre los llamados “Estados fallidos”, Collier se centra en la violencia política: los golpes de Estado, las guerras civiles y el tráfico de armas. Su análisis, apuntalado por un sólido conocimiento de primera mano, un sentido común a prueba de consignas y panfletos, y una prosa transparente, coloquial y con frecuentes destellos de humor, permite al lector tanto entender los problemas como opinar sobre las soluciones. Rompedor y políticamente incorrecto en ocasiones, Collier, uno de los más respetados expertos del mundo sobre los países en vías de desarrollo, firma con este libro un discurso apasionado y convincente en favor de la pacificación de los lugares más peligrosos de la Tierra.

“Destinado a convertirse en un clásico [...] debería ser lectura obligatoria”

The Economist* sobre *El club de la miseria



WWW.TURNERLIBROS.COM



PVP 22 €