



Perfil de Coyuntura Económica

ISSN: 1657-4214

malopez@economics.udea.edu.co

Universidad de Antioquia

Colombia

Valencia Agudelo, Germán Darío; Bedoya Tobón, Claudia Gisela
Transacciones, fricciones y contratos en las negociaciones de paz con las FARC, 2010-2016

Perfil de Coyuntura Económica, núm. 26, diciembre, 2015, pp. 7-41
Universidad de Antioquia
Medellín, Colombia

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=86150482001>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en redalyc.org

Transacciones, fricciones y contratos en las negociaciones de paz con las FARC, 2010-2016*

Germán Darío Valencia Agudelo**

Claudia Gisela Bedoya Tobón***

DOI: 10.17533/udea.pece.n26a01

—Introducción. —I. Transacciones, fricciones y contratos analizados desde el NIT. —A. El hombre social es un ser transaccional. —B. Las fricciones generan costos de transacción. —C. El contrato en el análisis de los costos de transacción. —II. Las negociaciones de paz con las FARC a la luz del NIT. —A. Rumbo a La Habana. —B. Hoja de ruta en la negociación: el Acuerdo General. —C. Ejecución del Acuerdo General. —III. Conclusiones. —Referencias bibliográficas.

Resumen: Desde 2010 el Gobierno colombiano viene intentando llegar a un acuerdo final de paz con las FARC. Para realizar las transacciones que exige la paz se ha tenido que incurrir en una serie de costos económicos, políticos y sociales que en la literatura económica se le denomina

costos de transacción. El artículo analiza los conceptos de transacción, fricción y contratos, propios de la Nuevo Institucionalismo Transaccional, en la negociación de la paz con las FARC. A partir de estos tres conceptos se muestra cómo el país incurre de manera dinámica en una serie de

* Este artículo se deriva del trabajo doctoral “Organizarse para negociar la paz. Un análisis político transaccional de las estructuras de gobernanza de la paz negociada en Colombia, 1981-2016”, elaborado por Germán Valencia para optar al título de Doctor en Estudios Políticos, Universidad Externado de Colombia, 2017; y de monografía de grado “Los costos de transacción de las negociaciones de paz con las Farc, 2010-2015” elaborado por Gisela Bedoya, asesorado por Germán Valencia, para optar al título de Economista de la Universidad de Antioquia, 2016. Además, contó con el apoyo de la Estrategia de sostenibilidad de los grupos de investigación 2016-2017 de la Universidad de Antioquia para el Grupo Hegemonía, guerras y conflictos y hace parte de las dinámicas de trabajo que realizar la línea de investigación de Conflicto armado, paz negociada y posconflicto del grupo mencionado.

** Profesor Titular del Instituto de Estudios Políticos de la Universidad de Antioquia, miembro de los grupos de investigación Hegemonía, guerras y conflicto y Microeconomía Aplicada de la misma universidad y coordinador de la línea de investigación Conflictos y paz del primer grupo. Estudiante del Doctorado en Estudios Políticos de la Universidad Externado de Colombia. Dirección electrónica: german.valencia@udea.edu.co.

*** Economista de la Universidad de Antioquia. Dirección electrónica: claudiagiselabedoya@hotmail.com

costos para negociar la paz con este grupo armado, los cuales varían dependiendo de la conducta de estos tres elementos.

Palabras clave: Análisis Institucional Transaccional, Colombia, FARC, negociación política, proceso de paz.

Clasificación JEL: D63, D74, H56, N56, R58

Abstract: Since 2010 the Colombian government has been trying to reach a final peace agreement with the FARC. To carry out the transaction requires peace has had to incur a series of economic, political and social costs in economic literature is called transaction costs. The article analyzes the concepts of transaction, friction and contracts, typical of the New Institutionalism Transactional, in negotiating peace with the FARC. From these three concepts shown how the country incurred dynamically in a number of costs to negotiate peace with this armed group, which vary depending on the behavior of these three elements.

Keywords: Institutional Transactional Analysis, Colombia, FARC, peace process, political negotiation.

Clasificación JEL: D63, D74, H56, N56, R58

Résumé: Depuis 2010, le gouvernement colombien a tenté de parvenir à un accord de paix définitif avec les FARC. Pour mener à bien les besoins exigés par la paix, il a dû subir une série de coûts économiques, politiques et sociaux, connus dans la littérature économique comme les coûts de transaction. Cet article analyse

les concepts de transaction, la friction et les contrats, qui appartient au Nouvel Institutionnalisme Transactionnelle, dans les négociations de paix avec les FARC. A partir de ces trois concepts, ici se montre comment le pays s'engage dynamiquement dans un certain nombre de coûts pour négocier la paix avec ce groupe armé, qui varient en fonction du comportement de ces trois éléments.

Mots clés: analyse institutionnel transactionnel, La Colombie, FARC, négociation politique, accord de paix.

Introducción

Colombia es un país azotado por un largo e irregular conflicto armado interno. Su origen se remonta, por lo menos, al siglo XIX con enfrentamientos entre partidos políticos tradicionales (Vega, 2015; Wills, 2015; Zubiría, 2015), no obstante, este conflicto evoluciona y estalla en la mitad del siglo XX, durante la llamada ‘época de La Violencia’, que dio origen al surgimiento de guerrillas campesinas, entre ellas, las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC) (GMH, 2013). Dicho conflicto ha causado una herida en la historia del país, dejando a su paso un gran número de víctimas e incalculables daños a la infraestructura física; además de nefastas consecuencias económicas y desconfianza en el aparato institucional colombiano.

Exhaustos de esta situación, se ha generado un rechazo a la guerra y una defensa de la paz como bien público nacional (Méndez, 1999). Es por esta razón que múltiples gobiernos basan sus políticas en la so-

lución del conflicto armado, realizando un llamado a los actores armados para que se exploren métodos alternativos de búsqueda de la paz¹ (Palacios, 2000; 2012). Las formas como el Gobierno Nacional ha tratado de alcanzar la paz durante este largo conflicto han sido básicamente de dos. La primera fue el uso de las armas, técnica recurrente en todo el conflicto armado. La segunda es una combinación entre el uso de las armas y la desmovilización colectiva de las guerrillas mediante negociaciones de paz. De hecho fue al final del gobierno de Julio Cesar Turbay (1978-1982) cuando se comenzó con esa última dinámica, fruto, entre otros aspectos, de un incremento de la incertidumbre política y la presión de la sociedad civil y de la comunidad internacional (Valencia, 2013).

Desde 1981 y hasta la fecha (segundo semestre de 2016) se puede observar como el gobierno colombiano ha realizado una serie de transacciones políticas (acercamientos, negociaciones e implementación de los acuerdos) con el objetivo de alcanzar la paz por vía negociada. El resultado parcial –en estos últimos 35 años de historia– ha sido la firma de ocho Acuerdos Humanitarios y de Cese al Fuego, doce Agendas y Acuerdos Preliminares y de Procedimiento y nueve Acuerdos Finales de Paz (Valencia, 2012, pág. 147). Además,

en la actualidad se realizan otra serie de transacciones de paz con las dos agrupaciones armadas más antiguas: una con las FARC, que inició de manera secreta en 2010 y de manera oficial en noviembre de 2012, y otra con el ELN, que inició los diálogos exploratorios en enero de 2014.

Para realizar estas transacciones políticas de la paz, el país ha tenido que incurrir en una serie de costos directos e indirectos en el ámbito económico, político-jurídico y social. Los costos directos están asociados directamente con las actividades para realizar la producción del bien público de la paz, por ejemplo, las inversiones en recursos físicos, humanos y financieros, entre otros; así como otros costos incurridos en la creación de leyes con los que se configura la política de la paz. Los costos indirectos son consecuencia de los acuerdos en las negociaciones de paz, por ejemplo, la pérdida de legitimidad y gobernabilidad que se produce en algunos momentos de la historia política de los procesos paz.

En la literatura económica denomina a todos estos costos: costos de transacción; definidos como todos aquellos en los que incurren los agentes (individuales y colectivos) para realizar las transacciones (económicos, políticos, jurídicos, etc.) tanto en los mercados como fuera de ellos.²

- 1 La literatura reconoce, al menos, cinco formas de finalizar los conflictos armados: 1) mediante acuerdos de paz, donde las partes involucradas en el conflicto no ven necesario el uso de la fuerza y acuerdan pactar la paz de manera explícita; 2) cuando se alcanza la victoria militar por una de las partes 3) cuando se dan acuerdos bilaterales de cese al fuego, aunque no soluciones definitivas al origen del conflicto; 4) cuando se logra a una situación similar a la conseguida con los acuerdos de paz (menos de 25 muertes a causa del conflicto por año), pero sin victoria ni acuerdos de paz; y 5) otros desenlaces que no estén contenidos en los anteriores (Zartman, 1995).
- 2 El punto de inflexión en la Teoría de Costos fue R. Coase (1996 [1937]). Antes de “La naturaleza de la firma”, los modelos microeconómicos reconocían los costos de producción (costes fijos y variables)

Tales costos vienen siendo abordados de manera sistemática por el Nuevo Institucionalismo Transaccional (NIT), quien propone ver la realidad social como un mundo de agentes dispuestos a realizar un sinnúmero de transacciones, incurriendo, por supuesto, en ciertos costos para transar y buscar la eficiencia en la minimización de los mismos hasta donde sea conveniente. El punto de partida para este enfoque es el reconocimiento de la existencia de dichos costos, su necesidad social y beneficio de la transacción a largo plazo.

El objetivo de este artículo es analizar las negociaciones de paz que se desarrollan entre el Gobierno Nacional colombiano y las FARC desde 2010, utilizando algunos criterios de análisis del NIT. Metodológicamente el trabajo parte de la idea de la paz como un bien público, deseado por la sociedad y que puede ser negociada; para su obtención es necesario realizar una serie de transacciones políticas (macro y micro-transacciones) que van desde asuntos tan básicos como tomar la decisión por parte de los armados (entre ellos el Gobierno) para acercarse y negociar la paz hasta poner en práctica, luego de los acuerdos, cada una de las decisiones alcanzadas en las negociaciones paz. Para el caso de los diálogos en La Habana con las FARC, el análisis se dividirá en dos fases: una primera fase de acercamiento y firma de un 'Acuerdo General para la terminación del conflicto y la construcción de una paz estable y duradera'. Y una segunda de ne-

gociación de una agenda con seis puntos; y una tercera de implementación, que para el tiempo de este trabajo aún no se inicia, por lo cual queda fuera de este análisis.

El trabajo se divide en dos apartados, además de esta introducción y las conclusiones. En el primero se hace una presentación del enfoque que propone el NIT a través de los conceptos de transacción como unidad de análisis, de fricción como elemento incremental de los costos de transacción y de contrato como institución que aumenta dichos costos, pero evita que en un futuro estos se incrementen. Y en la segunda se realiza una descripción y análisis empírico de las transacciones de paz en Colombia durante el período 2010-2016; combinando transacciones y contratos con fricciones, en especial, las fricciones externas a la Mesa de Negociación que representa los mayores costos políticos de las transacciones de paz con las FARC en Colombia.

I. Transacciones, fricciones y contratos analizados desde el NIT

El Nuevo Institucionalismo Transaccional (NIT) es un programa de investigación que trata los conceptos de transacción, fricción y contratos empleados en la economía clásica de A. Smith, D. Ricardo y J. S. Mill; desarrollados por el institucionalismo clásico en los trabajos de T. Veblen, J. R. Commons, H. Simon y F. Knight; y refinados por los padres del Nuevo In-

como los únicos determinantes del precio y de las decisiones económicas, pero luego de esta artículo y tras varias décadas de aportes importantes, comenzó a configurarse una gran teoría económica en torno a los costes de transacción, en los que se introdujeron otra serie de costos del sistema económico y político que inciden en el precio.

titucionalismo Económico (NIE) en las investigaciones de R. Coase, D. North y O. Williamson. Y es precisamente este último autor quien configura al NIT como programa de investigación académico a través de publicaciones como *Markets and Hierarchies* (1975), *Transaction cost economics: the governance of contractual relations* (1979) y *The Economic Institutions of Capitalism* (1985). El enfoque dado por Williamson es un punto decisivo en el refinamiento de un NIT, surgiendo entonces como una respuesta a las insuficientes teorías en el institucionalismo clásico y, al mismo tiempo, como una crítica a la rigidez analítica de la economía ortodoxa (Hardt, 2009, págs. 30-31)³. En este sentido, este nuevo institucionalismo tiene un largo pasado como campo de trabajo, pero como programa de investigación tiene una reciente historia (Klaes, 2000a; 2000b; 2001).

En este primer apartado se presentan tres de los conceptos básico-centrales del NIT, complementándose de una manera lógica que permita el análisis de una variedad amplia de fenómenos sociales. Los tres conceptos son transacción, fricción y contrato.

A. El hombre social es un ser transaccional

El NIT concibe el mundo social como un universo de transacciones (North D., 1998). Su punto de partida es reconocer que los individuos realizan *transacciones*

de todo tipo (políticas, económicas, familiares, etc.), para las cuales requiere esfuerzos de economización de costos en pro de maximizar los beneficios y satisfacer necesidades cotidianas. Para este enfoque una transacción puede identificarse fácilmente: “ocurre una transacción cuando se transfiere un bien o servicio a través de una interface tecnológicamente separable. Termina una etapa de la actividad y se inicia otra” (Williamson O., 1989 [1985], pág. 13). Esto se traduce en que la realización de un bien o servicio es una cadena amplia de actividades en la que participa y se utilizan recursos de diferente índole que, si bien están relacionados, cada unidad de producción involucrada es específica para cada etapa.

El concepto de transacción –tomado como principio en el estudio del NIT– fue desarrollado por el institucionalista clásico J. Commons, quien consideró a la transacción como unidad básica de análisis (Williamson O., 1989 [1985], pág. 15). Commons (2003 [1931], pág. 195) inicia su análisis distinguiendo los economistas clásicos y hedonistas de los institucionalistas (Gráfica 1). Los primeros perciben el mundo económico como un escenario para los intercambios en tanto que fundaron sus teorías a partir de la relación del hombre con la naturaleza; y por ello, para los clásicos, la unidad más pequeña del análisis es el bien o

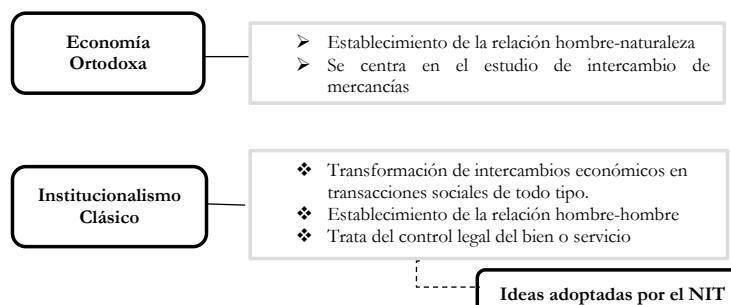
3 De hecho, en un principio, el trabajo de Oliver Williamson se percibe como una línea de trabajo que hace parte del enfoque neoclásico, que enfatiza en la eficiencia económica y la reducción de los costos de transacción de las firmas. Sin embargo, a partir de 1980, este programa de investigación comenzó a tomar otro rumbo y fue enriqueciéndose con otras disciplinas, además de las ciencias económicas, como el derecho y la organización, consolidándose como un novedoso y reconocido enfoque llamado Nuevo Institucionalismo Transaccional (NIT).

servicio producto del trabajo; mientras hedonistas, ese mismo bien o servicio producía placer a los consumidores finales. En cambio, el Institucionalismo está fundado en una relación del hombre con el hombre, así, la unidad de análisis básica es la transacción y sus participantes. Las transacciones intervienen entre

el trabajo de los economistas clásico y los placeres de los economistas hedonistas, actuando como enlace, en el marco del funcionamiento de las costumbres (o las leyes), entre enajenar y adquirir los derechos de propiedad (o control legal) de los bienes o servicios, y la libertad social de consumirlos (o control físico).

Gráfica 1.

Principales aspectos diferenciadores entre la Economía Ortodoxa y el Institucionalismo Clásico



Fuente: Elaboración propia.

Commons (2003 [1931], pág. 195) amplía su análisis al explicar que

[...] una institución es la acción colectiva que controla, libera y amplía la acción individual. Estas acciones individuales son realmente transacciones en vez de comportamientos individuales o 'intercambio' de mercancías. Este desplazamiento de las mercancías y los individuos a las transacciones y las reglas de funcionamiento de la acción colectiva es lo que marca la transición de las escuelas clásica y hedonista a las escuelas institucionales de pensamiento económico. El desplazamiento es una modificación de la unidad última de la investigación económica.

Así, para Commons, las transacciones individuales, que hacen parte de un colectivo, existen y se multiplican en diferentes situaciones de la cotidianidad, ya sea en los mercados o en las organizaciones (familia, iglesia, partidos políticos, sindicatos, Estado, entre otras). De allí que llegue a la conclusión que el hombre social es un hombre transaccional.

B. Las fricciones generan costos de transacción

La ciencia económica ha desarrollado varias teorías con recursos conceptuales comunes a otras ciencias y, en particular, las fricciones económicas, desarrolladas

por economistas clásicos y ampliados por el NIT, son una analogía del mundo de la física⁴. El planteamiento del modelo newtoniano, donde los fenómenos naturales se analizan en un ambiente sin fricciones, ni perturbaciones (Newton, 1990 [1687]), es tomado por la economía ortodoxa para estudiar un mundo económico perfecto, conducido por el mercado como una gran máquina, cuyo ideal es que se mueva de manera armónica, continua y sin perturbaciones. En este entorno económico, los oferentes llevan al mercado una serie de bienes y servicios que han producido para el intercambio y los entregan a los demandantes de estos bienes a razón de un precio.

La teoría ortodoxa establece los precios únicamente a través de los costos de producción (sumar de los costos fijos y variables, además de una tasa de ganancia). Sin embargo, los economistas clásicos reconocen que, en el mundo real, los agentes incurren en diversos costos a medida que hacen intercambios en el mercado. Tanto Smith (1997 [1776]) como Marx (1973 [1867]) identifican ciertos costos (de circulación) en que incurren los agentes económicos al llevar al mercado los bienes y servicios (Sánchez-Serna & Arias-Bello, 2012). Esta idea llevó a que otros economistas introdujeran la idea de costos inmanentes al uso del mercado

—hoy comúnmente llamados costos de transacción— como es el caso de Commons (2003 [1931]) quien identificó los costos de información y de negociación, los cuales pueden causar fricciones entre los agentes en el proceso de transacción.

Pero el artífice y configurador de los costos de transacción en la economía fue Ronald Coase. El cual definió los costos de transacción como los costos en que incurren los agentes (entre ellos las organizaciones) al ir al mercado (1996 [1937], pág. 33). Además, incluyó la idea de fricción, tomada por la economía sobre la analogía física-económica, y la relacionó con los costos. Para Coase (1996 [1937], pág. 32), en el mundo económico existe una disputa entre el mercado y las empresas, lo que causa ciertas fricciones permanentes que se disminuyen en la medida que se analizan (y comparan) costos. El coordinador en el mercado es el sistema de precios, pero en la empresa quien coordina es el empresario, por tanto, es este último quien decide entre usar el mercado (y atenerse al sistema de precios) o crear o ampliar el tamaño de la empresa (con la posibilidad de disminuir costos), decisión que toma dependiendo de los costos de uso entre uno u otro. Esta comparación entre los costos de coordinación es llamada ‘la idea fundamental’ de “la naturaleza de la empresa” (Coase, 1996 [1988], pág. 91)⁵.

-
- 4 Un ejemplo reconocido entre la analogía física-económica es la expuesta por Adam Smith en la teoría de gravitación de los precios (similar a la gravitación de los planetas entorno al sol), donde los precios de mercado gravitan entorno a los precios naturales. También K. Marx utilizó dicho recurso para referirse a la medida del valor donde se utiliza el tiempo absoluto y relativo para medir el valor con el primero y la jornada de trabajo con el segundo.
 - 5 Más adelante, con la publicación de “El problema del costo social”, Coase relaciona nuevamente las fricciones como generadores de costos cuando expone que ante un conflicto por una externalidad

Esta idea coasiana fue reconocida y desarrollada por otros distinguidos economistas. Herbert Simon (1955) reconoció explícitamente que la obtención y procesamiento de información tiene un costo, pues el individuo no sabe la realidad exacta de su situación para lograr la maximización, lo que introduce la incertidumbre, la información imperfecta y la racionalidad limitada (Ayala, 1999, pág. 181). Otro tanto es Kenneth Arrow, quien advierte que son diferentes las condiciones de equilibrio y desequilibrio: en la primera situación, el sistema de precios sí contiene toda la información que los agentes necesitan, pero en la segunda, la adquisición de la información tiene un costo, y por ello, este fallo del mercado obstruye la formación de mercados eficientes dando origen a situaciones oportunistas y a la existencia de los costos de transacción entendidos como “los costos de administrar el sistema económico” (1969, pág. 60). Por su parte, George Stigler se interesa por el desarrollo de la economía de la información, concibiéndola como una mercancía que se puede comprar y vender. Para él, “los costos de transporte son el prototipo de todos los costos de negociación [en cuanto se incurre en] costos para adquirir conocimiento de productos y de otros comerciantes, [por

ello] los costos de información son los costos de transportación de la ignorancia de la omnisciencia [...] cosas comparables pueden decirse sobre todos los otros costos de transportación” (Stigler, 1967, pág. 291)

Sin embargo, el concepto costos de transacción adquiere mayor énfasis y universalidad con Oliver Williamson –fundador del NIT–. Este autor amplió el concepto de costos de transacción a todos aquellos costos en que se incurre para realizar cualquier transacción, en cualquier forma de gobernanza: mercado, empresa o una combinación de ambas (Gráfica 2). De allí define el concepto como los “costos comparativos de la planificación, la adaptación y el monitoreo de la terminación de la tarea bajo diversas estructuras de gobernanza” (Williamson O., 1989 [1985], pág. 13). Nuevamente se recurre a la analogía física-económica para exponer que dichos costos son el equivalente económico a la fricción en los sistemas físicos:

En los sistemas mecánicos, buscamos las fricciones: ¿encajan los engranes, están lubrificadas las piezas, hay fugas innecesarias u otras pérdidas de energía? La contraparte económica de la fricción es el costo de transacción: ¿operan armoniosamente las partes de la transacción, o hay frecuentes malentendidos y conflictos que generan

negativa, debe permitirse que las partes involucradas dialoguen y lleguen a un acuerdo donde valoren sus costos y beneficios (Coase, 2011 [1960]).

- 6 “Estos costes de información reciben distintos nombres, desde costos de transacción a costos de agencia pasando por costos de negociación y costos de influencia. [...] Por costos de transacción, entendemos los costos de funcionamiento del sistema de intercambio; y, más precisamente, en el marco de una economía de mercado, los costos de recurrir al mercado para proceder a la asignación de los recursos y a la transferencia de los derechos de propiedad. Ahora bien, tales costos son inevitables y resultan del ejercicio mismo del intercambio, por lo menos por cuatro razones: los costos de exclusión, los costos de información, los costos de tamaño y los costos de comportamiento” (Ménard, Economía de las organizaciones, 1997, pág. 27).

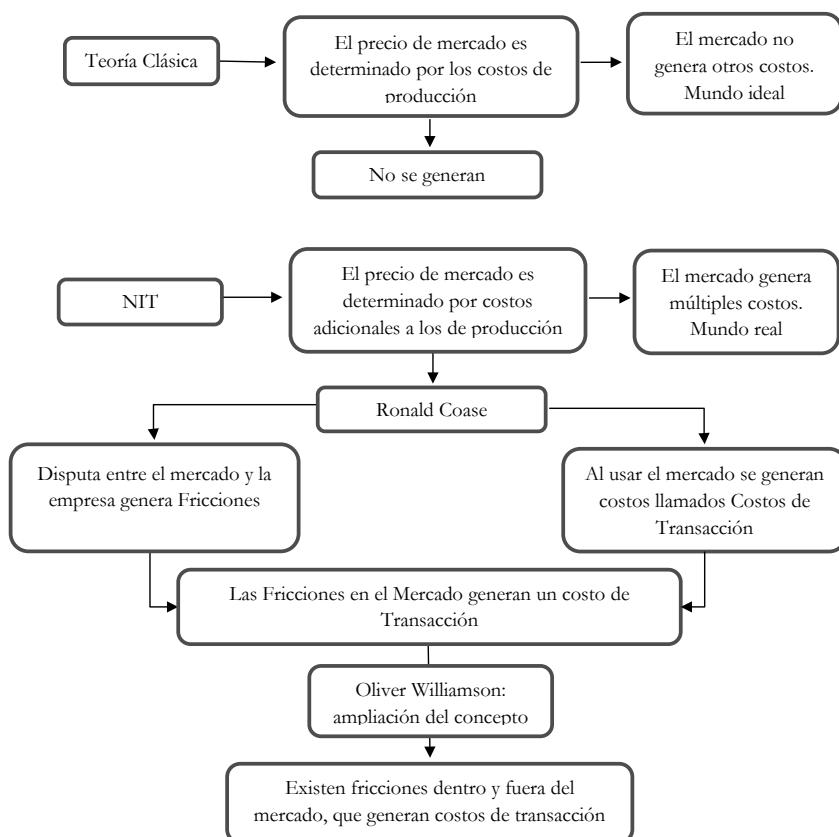
demoras, descomposturas y otras diferencias del funcionamiento? (Williamson O., 1989 [1985], pág. 13)

Para Williamson las fricciones son normales y suceden en todas las transacciones de manera permanente, debido al ambiente exógeno, no controlado. Ocurren fricciones que reducen la marcha, producen perturbaciones y no permiten el logro del objetivo, incluso pueden producir fallos en el sistema (Hardt, 2009). De esta manera, los costos de transacción surgen debido a tres condiciones básicas (Gráfica 3): i) las dificultades de la planificación. Se requiere planear el futuro y los individuos se ven limitados por la racionalidad (Simon, 1957), esto produce un ambiente incierto bajo el cual, la obtención de información es costosa y compleja; ii) Los contratos son incompletos. Ante la revelación incompleta y distorsionada de la información, no es posible hacer una planificación completa de los contratos, por lo que es difícil describir de manera minuciosa las acciones de los individuos, propensos a ejercer comportamientos oportunistas; y iii) Es necesario hacer cumplir el contrato. Existen contingencias que generan fricciones

profundas que parecieran no permitir el transcurso de lo planeado y el cumplimiento del contrato. En estas situaciones es sano conceder que una tercera parte imparcial intervenga para hacer cumplir razonablemente el contrato (comúnmente este papel lo ejercen los tribunales).

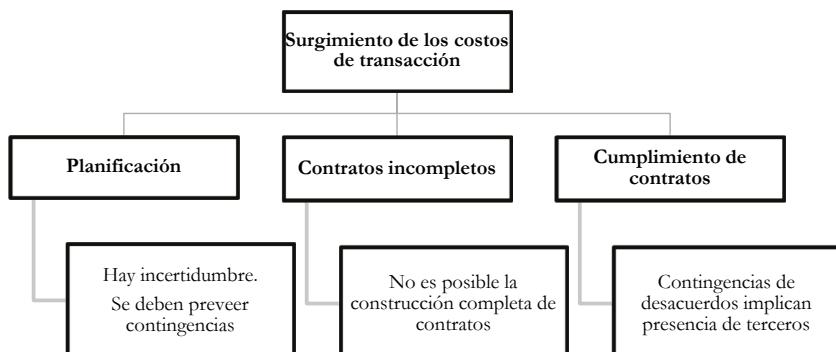
Así, en los sistemas mecánicos se intenta conocer el funcionamiento de la máquina, identificar y atender las fricciones y corregirlas para que finalmente se logre el objetivo. En economía, lo que debe hacer el analista de los costos de transacción es identificar estas fricciones, ya sea que se den dentro o fuera del mercado, encontrar las razones que las causan y tratar de minimizar su efecto, a fin de corregirlas y reducir los costos. Estas fricciones, que tienen un costo inherente, son mitigadas en la medida que las partes incurren en ciertos tipos de costos de información, funcionamiento y contratación en cada una de las transacciones, garantizando así que la transferencia se ejecute armoniosamente si se inciden en costos asociados a planeación, adaptación y monitoreo (bajo diversas estructuras de gobernanza) de lo acordado.

Gráfica 2.
Comparación entre la Teoría clásica y el NIT sobre las fricciones como generadores de costos de transacción



Fuente: construcción propia

Gráfica 3.
Causas de los costos de transacción



Fuente: construcción propia

c: El contrato en el análisis de los costos de transacción

Finalmente está el concepto de contrato que, acorde la gráfica 3, está indisolublemente unido a los conceptos de transacción y de fricción. Los contratos son concebidos como acuerdos entre las partes y sirve para coordinar actividades, reglamentar condiciones y establecer obligaciones de la transacción, e incluso el uso futuro del bien o servicio que se transa, en la medida que especifican qué tipo de derechos de propiedad puede ser transferido, defendido y bajo qué términos. Los contratos funcionan como una red de contratos que se ramifican por toda la sociedad, y por ello están presentes en todas las relaciones humanas, ya sea entre padres e hijos, donde prevalecen las reglas informales, hasta en delicadas transacciones financieras internacionales, guiadas por sofisticadas reglas y complejas tecnologías (Ayala, 1999, pág. 247). De allí que, se puede percibir que toda relación de intercambio se concluye en un tipo de contratación, ya sea verbal o escrito, formal o informal, razón por la cual este enfoque adopta una orientación de contratación, sosteniendo que “cualquier cuestión que surja o que pueda reformularse como un problema de contratación podrá examinarse convenientemente en términos de coste de transacción” (Williamson O., 1989 [1985], pág. 10).

D. North (2012 [1990]) argumenta que los contratos surgen porque a los agentes les interesa fijar derechos que minimicen

los costos de transacción y maximicen los beneficios que obtienen del uso de la propiedad. Sin embargo, los agentes no tienen la capacidad para procesar y evaluar toda la información necesaria para hacerlo, pues es imposible o muy difícil distinguir, ex ante de realizar el acuerdo, si las personas con que se firmará el contrato permitirán que su contraparte maximice su beneficio. Siendo así, el problema de la contratación es un asunto de incentivos, pues los cambios (o cancelaciones) en el contrato ocurren cuando los arreglos existentes ya no satisfacen a alguna de las partes. En este sentido, el análisis económico contractual se enfrenta a dos complicaciones: primero, el inconveniente clásico de adquisición de información y la incertidumbre que ello acarrea, generado en buena medida por los limitantes racionales; y segundo, consecuencia del anterior, es la presencia de comportamientos oportunistas, egoístas y mal intencionados por los cuales los agentes estarían motivados a actuar con dolo cuando así convenga a sus propósitos. Es ingenuo creer que el contrato es una promesa indestructible.⁷

Siendo ésta una factibilidad, entonces ¿cómo pude enfrentarse el problema de información y oportunismos en el proceso contractual? Para dar respuesta a esta importante pregunta, el NIT propone analizar las fases de la contratación, advirtiendo que al incorporar el ‘factor humano’ en la estructura de la organización y el intercambio, es imposible un proceso

⁷ No obstante, es importante aclarar que “[...] los contratos también funcionan como un elemento motivador para las partes implicadas, y en este sentido han de servir para asegurar que las distintas partes voluntariamente se comprometan” (García, 2001, pág. 64).

contractual sin algún tipo de circunstancia de riesgo externa o interna, haciendo los contratos imperfectos e incompletos. Sin importar su tipo, el contrato presenta tres grandes etapas de carácter secuenciales: La elaboración, ejecución y cumplimiento. *Grosso modo*, en la elaboración deben incorporarse como criterios ideales la confianza, la disponibilidad de negociar y la corresponsabilidad en los costos y beneficios, haciendo énfasis en reducir el mayor número de contingencias posibles a medida que se realiza una contratación amplia y de largo plazo; en la ejecución se tendrá en cuenta la estructura legal existente para evitar las prácticas oportunas de cualquiera de las partes firmantes (Ayala, 1999, pág. 277); y en el cumplimiento prevalecerá el interés de maximización (común), reputación, vigilancia y auto-cumplimiento. De hecho, para esta última etapa, a menudo se recurre a cláusulas preventivas y punitivas, así como a salvaguardias en defensa de los derechos de propiedad, además de introducir recursos de flexibilidad para la toma de decisiones adaptables que apoyen compromisos creíbles.

Haciendo frente al problema de contratación, ahora el interés del NIT es analizar la temporalidad que proporciona el contrato en cuenta a costos. Para ello se vale de analizar el proceso de elaboración, ejecución y cumplimiento del contrato para distinguir entre costos *ex ante* y *ex post* asociados a la relación contractual.

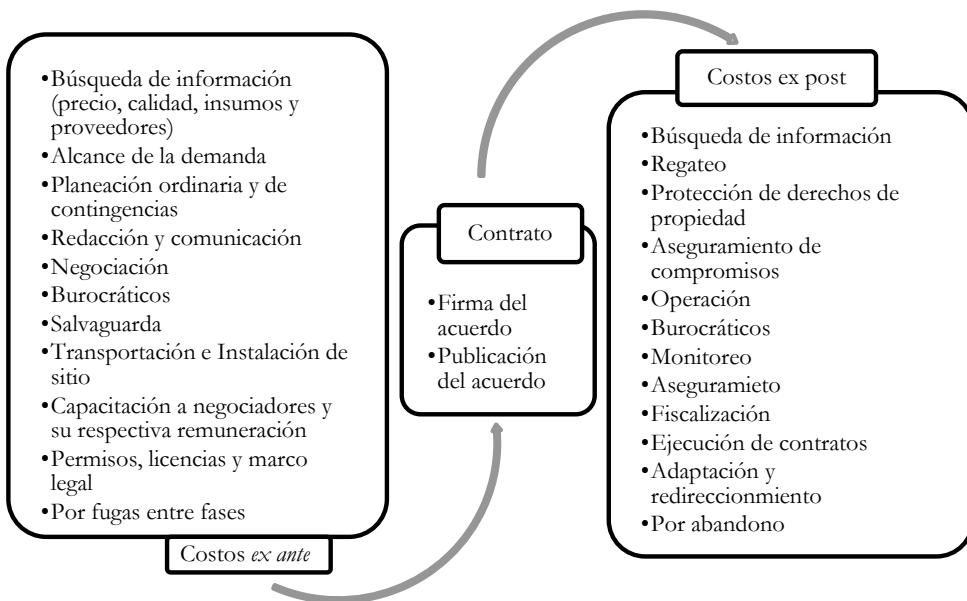
Los costos *ex ante* son aquellos en los que se incurre al preparar y negociar los acuerdos como los costos de la redacción, negociación y salvaguarda de contrato. [...] Los costos *ex*

post son correspondientes a la instalación, operación, monitoreo y cumplimiento de estos acuerdos; incluyendo los costos de adaptación cuando las transacciones se salen del alineamiento pactado" (Williamson O., 1989 [1985], pág. 388).

Respecto a este último, entre más se incumpla el contrato, mayores son los costos de redirecciónamiento, lo cual podría mitigarse redactando un documento complejo en el que se reconozcan numerosas contingencias, y se estipulen y convengan por adelantado las adaptaciones adecuadas para las partes; o bien, un documento flexible, para que las partes llenen las lagunas a medida que surjan las contingencias (Williamson O. , 1989 [1985], pág. 30). Siendo así, aunque los costos contractuales *ex ante* y *ex post* son interdependientes, deberían considerarse en forma simultánea y no secuencial, aunque se den en tiempos distintos.

En la gráfica 4 se identifican los principales desagregados de los costos *ex ante* y *ex post*. Ambos costos varían de acuerdo al diseño del contrato del bien o servicio a intercambiar, y de acuerdo a los términos de cumplimiento. Además, "las condiciones de incertidumbre a las que están sujetas las transacciones y el contexto del intercambio (costumbres, tradiciones, hábitos, instituciones legales) en la que se realizan las transacciones influyen sobre los costos *ex ante* y *ex post* de la contratación, pero tales aspectos se toman generalmente como dados (sin embargo, pueden obtenerse nuevas implicaciones relajando esa restricción)" (Williamson O., 1989 [1985], pág. 388).

Gráfica 4.
Desagregación de costos ex ante y ex post a la firma del contrato



Fuente: construcción propia

Bajo el recorrido lógico de la aparición de los elementos de NIT realizada en esta sección, la siguiente tiene como propósito analizar los conceptos de transacción, fricción, contratos y costos de transacción en la negociación del proceso de paz de La Habana, Cuba, tomando como transacción básica el “Acuerdo general para la terminación del conflicto y la construcción de una paz estable y duradera”, firmado el 26 de agosto de 2012. Se advierte que este estudio aplicado no busca el análisis institucional comparado, como lo propone la metodología del NIT, sino, que identifica los factores que conllevan a los costos de transacción, de acuerdo ciertas características, sin dar juicios respecto a la eficiencia.

II. La negociación de la paz con las FARC a la luz del NIT

El gobierno colombiano ha buscado en cuatro ocasiones ponerle fin al conflicto armado con las FARC a través de un acuerdo de paz (Pardo, Betancur, & Patiño, 2012). La primera negociación ocurrió durante el gobierno de Belisario Betancur (1982-1986) en el campamento de Casa Verde, situado en el municipio de La Uribe, Meta. Allí, la agenda de 11 puntos estaba basada en el cese al fuego, pero la tregua pactada se vio incumplida por constantes ataques entre guerrilleros y paramilitares, por lo cual las Fuerzas Armadas de Colombia tuvieron que intervenir para tratar de apaciguar esas confrontaciones que afectaban a la población. El segundo intento

se dio en el mandato de Cesar Gaviria (1990-1991), posterior al ataque que las fuerzas militares hicieron en Casa Verde. En esa oportunidad se programó una agenda de 10 puntos, donde el primero era el cese de hostilidades; no obstante, las negociaciones estuvieron vigentes menos de un año ya que fueron interrumpidas por el Gobierno después de que las FARC secuestraran al político Argelino Durán, muerto en cautiverio. El tercer intentó fue en el periodo presidencial de Andrés Pastrana (1998-2002), quien es recordado por 'la silla vacía' y la zona de distensión; esta última, planteada con el propósito de ser un espacio para el dialogo, se utilizó para fortalecer la logística de los ataques guerrilleros hacia la población. Además, en este intento la guerrilla presionó al Gobierno al expresar que sólo negociaba si el ejército mostraba voluntad para combatir el paramilitarismo. Finalmente, el cuarto intento de negociación de paz con esa guerrilla comenzó recién posesionado el Gobierno de Juan Manuel Santos en el 2010 y se ha llevado a cabo hasta ahora.

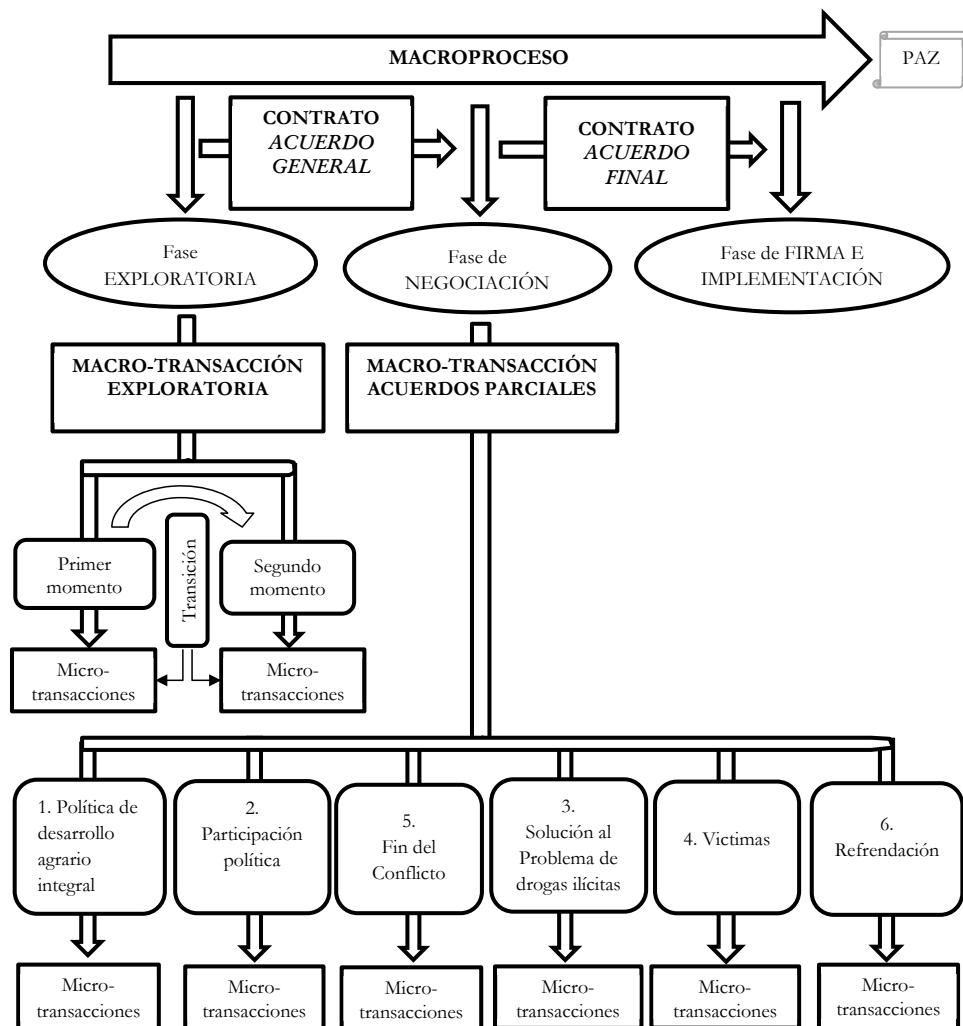
Llevando la lógica del NIT al proceso de negociación de paz de La Habana. De forma general, el proceso de contratación de los Acuerdos se puede dividir en tres macro etapas (Gráfica 5): exploración, negociación e implementación. Cada etapa está determinada por unas macro-transacciones que, de forma simultánea, incluyen un conjunto de micro-transacciones específicas. Así mismo, en el marco de la actividad contractual y, teniendo presente la complejidad que conlleva negociar la paz en este país, es natural que existan algunas contingencias internas (propias de la negociación) y externas (vinculadas

al contexto político y a las estrategias de negociación) que generen fricciones entre las partes causando ciertos costos de transacción en la negociación de la paz. Una vez se incurra en estos costos que ayuden a superar estas fricciones, se llevan a cabo esa red de micro-transacciones que permiten efectuar un contrato para una macro-transacción determinada. De forma particular, la intención de este trabajo es analizar el contrato 'Acuerdo General para la terminación del conflicto y la construcción de una paz estable y duradera', considerando todos los elementos anteriormente mencionados.

La primera fase, *ex ante* al Acuerdo general, se dio en la más estricta reserva y confidencialidad, propicio para lograr acercamientos y generar confianza que permitieran la firma del acuerdo general. Este documento contractual se distingue de otros en los anteriores procesos de negociación porque contiene una agenda corta y acotada coherente a un cronograma plausible, atendiendo condiciones y reglas de juego estipuladas; además de estar avalado por garantes internacionales, y contemplar el mecanismo de refrendación ciudadana. Respecto a la segunda fase, *ex post* al Acuerdo General, ésta se lleva a cabo actualmente (junio de 2016) y consiste en desarrollar esa agenda acotada de seis puntos, como hoja de ruta que establece pautas para alcanzar acuerdos parciales que serán insumo para un posterior y eventual 'Acuerdo Final para la terminación del conflicto' como único propósito del diálogo.

Los siguientes apartados analizan entonces este proceso de negociación de la paz a la luz del NIT.

Gráfica 5.
Esquema de transacciones en la negociación del proceso de paz en La Habana



Fuente: Elaboración propia basado en Valencia & Bedoya (2014, pág. 68)

A. Rumbo a La Habana

Siguiendo a Valencia & Bedoya (2014, pág. 74), las conversaciones exploratorias de este macro-proceso se pueden dividir en dos macro-transacciones definidas en dos momentos, aunque aquí se proponen dos con un periodo intermedio, particionadas

de acuerdo al tipo de comunicación, los negociadores (tabla 1) y las transacciones pactadas. El primer momento, transcurrido desde agosto 7 de 2010 (posesión de Juan Manuel Santos) hasta agosto de 2011 (firma de unos preacuerdos exploratorios), se caracterizó por su discreción y

confidencialidad como consecuencia del reconocimiento de sus limitantes (racionales), las incompatibilidades ideológicas y la poca confianza existente entre ambos, derivada del comportamiento oportunista demostrado en el pasado. La búsqueda de la información sobre la disponibilidad de diálogo comenzó con el discurso de posesión del presidente de la República, Juan

Manuel Santos y contempló un prolífico intercambio de cartas entre ambas partes, cuyo enlace fue un emisario del grupo guerrillero, el economista Henry Acosta, en las cuales las FARC expresaban que estaban listas para negociar la terminación del conflicto, sin hablar de vencedores o vencidos (Santos Calderon, 2014, pág. 22).

Tabla 1.

Negociadores del proceso de paz de La Habana en la fase exploratoria

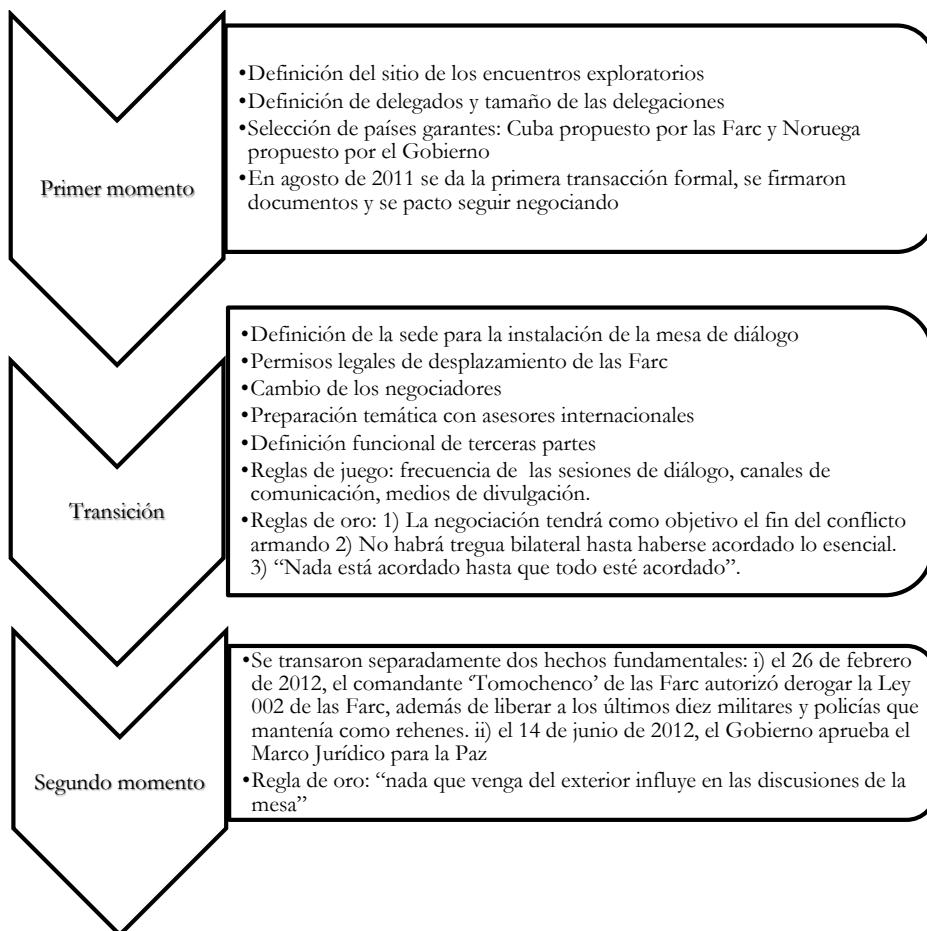
Fase I: Acercamientos		
	Primer momento De agosto 7 de 2010 a agosto de 2011	Transición y Segundo momento De agosto de 2011 a febrero 23 de 2012 De febrero 24 de 2012 a agosto 26 de 2012
FARC	<ul style="list-style-type: none"> Pablo Catatumbo: miembro del Secretariado de las FARC Rodrigo Granda: liberado durante el gobierno de Álvaro Uribe. Andrés París: ideólogo de las FARC 	<ul style="list-style-type: none"> “Mauricio Jaramillo”. Plenipotenciario y Jefe negociador. “Rodrigo Granda”. Plenipotenciario, quien firma el Acuerdo General como Ricardo Téllez “Andrés París”. Plenipotenciario “Marcos Calarcá”. Equipo técnico. Con amplia experiencia en gestiones diplomáticas de la subversión. “Sandra Ramírez”. Equipo técnico. Viuda de Márulanda.
Gobierno	<ul style="list-style-type: none"> Alejandro Eder: Alto consejero presidencial para la Reintegración. Jaime Avendaño: hombre con larga trayectoria en la Presidencia de la República. 	<ul style="list-style-type: none"> Sergio Jaramillo. Plenipotenciario y Jefe de la delegación. Alto Consejero para la paz Frank Pearl. Plenipotenciario. Consejero más cercano de Santos en materia de seguridad y paz. Enrique Santos Calderón. Delegado personal del Presidente. Exdirector del periódico El Tiempo y hermano mayor del Presidente Juan Manuel Santos. Alejandro Eder: Equipo técnico Jaime Avendaño: Equipo técnico
Garantes		<ul style="list-style-type: none"> <u>Por Cuba:</u> Carlos Fernández de Cossío y Abel García <u>Por Noruega:</u> Dag Nylander y Elizabeth Slaattum

Fuente: Modificado de Valencia & Bedoya (2014, pág. 75)

Sólo hasta enero de 2011 surgieron los primeros acercamientos personales entre las partes en la frontera con Venezuela y se dieron las primeras micro-transacciones. En agosto 2011, se da la primera transacción formal, en el que se pre-negociaron y

firmaron ciertos acuerdos sobre estos encuentros y se conoció la disponibilidad de continuar dialogando, a pesar de las grandes fricciones externas a los encuentros exploratorios, como los enfrentamientos en Toribio, Cauca (Gráfica 6).

Gráfica 6.
Micro-transacciones en la fase exploratoria



Fuente: Elaboración propia basado en Santos Calderón (2014)

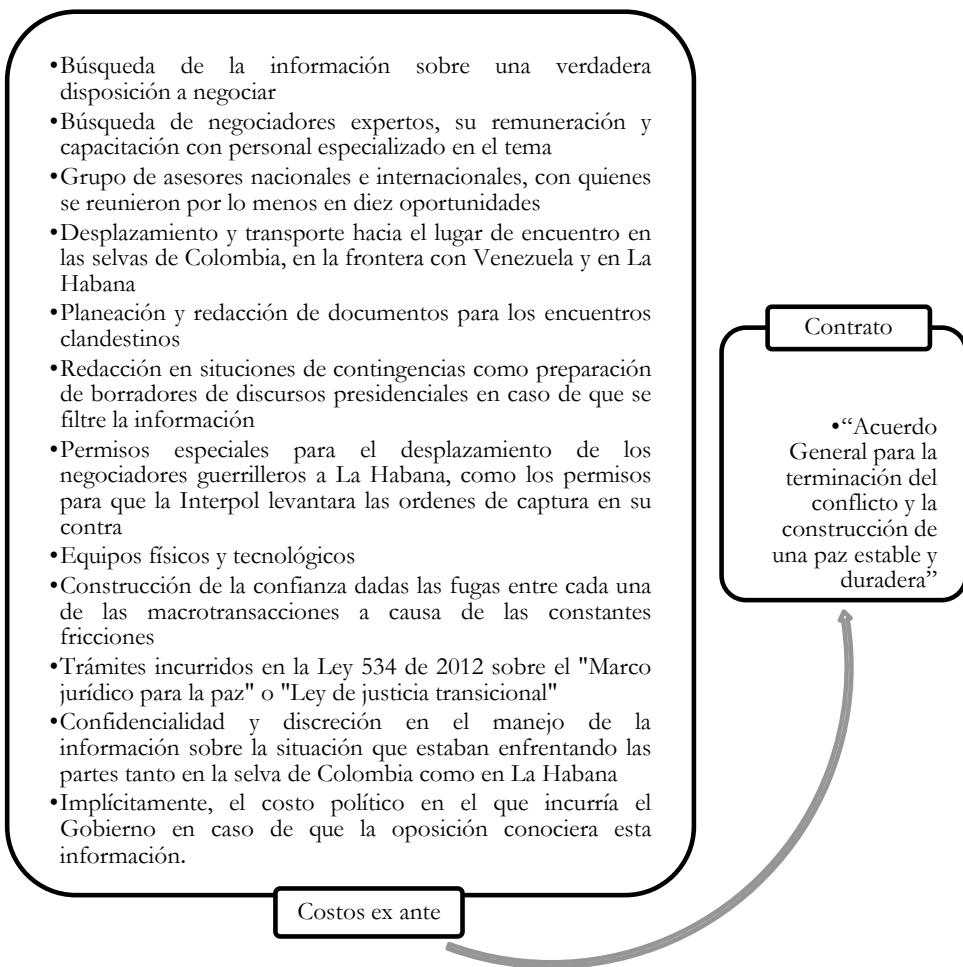
El periodo intermedio, desde agosto de 2011 hasta febrero 23 de 2012, fue un tiempo de transición para el apogeo logístico y la planeación de temas procedimentales y posibles temas sustantivos, y se caracterizó por grandes fricciones a raíz de la muerte de Alfonso Cano y los constantes ataques de lado y lado. Para entonces ambas partes analizan estratégicamente el ‘primer encuentro exploratorio’ que, según lo acordado previamente, tendría lugar en La Habana. Este intermedio culminó con el complejo traslado, por separado, de los negociadores de ambas delegaciones a la isla y con un primer ‘cara a cara’ informal en una cena dada por Noruega, con el propósito de ‘romper el hielo’, algo propicio y útil para el día siguiente (Santos Calderon, 2014, pág. 37).

Una vez en La Habana, el segundo momento (febrero 24 de 2012 a agosto 26 de 2012), inició con el primer frente a frente formal en la ‘primera ronda exploratoria’ de seis horas y media, en el cual, en medio de ‘tirones’ de lado y lado se expuso un ‘cocktail temático’ para definir una agenda de negociación factible. Para este momento se agudizó el conflicto armado presente en el territorio nacional a causa de diversos ataques entre ambos bandos (las fuerzas militares atacaban los campamentos de algunos de los negociadores como Mauricio Jaramillo y las FARC bom-

bardeaba algunos pueblos). Pese a esto, en los siguientes meses en La Habana, las partes se dieron a la difícil tarea de planear, acordar y transar una hoja de ruta que pusiera fin al conflicto, la cual tomó alrededor de 10 sesiones formales y más de 69 reuniones en la mesa, con una duración entre cuatro y ocho días seguidos (Santos Calderon, 2014, pág. 18).

Como se describe, cada una de las macro-transacciones estuvo ligada a ciertos impases que, adicionales a las incompatibilidades ideológicas, dan lugar a las fricciones aumentando la incertidumbre, latente en cada una de las fases. No obstante, estas fricciones fueron mitigadas a medida que se daban las micro-transacciones de cada uno de los momentos (Gráfica 6) pues, junto con las ‘reglas de oro’ transadas, se interpretaron como compromisos creíbles pactados entre las partes. Con el propósito de disminuir las fricciones presentes en cada uno de los momentos exploratorios, las partes incurrieron en ciertos costos asociados a la relación bilateral que estaban forjando; sin embargo, dada la escasa información que se tiene sobre esta fase, sólo se logran identificar costos en los que incurrió el Gobierno Nacional (Gráfica 7). En síntesis, estos costos contribuyeron a transar un contrato complejo firmado el 26 de agosto de 2012, llamado “Acuerdo General para la terminación del conflicto y la construcción de una paz estable y duradera”.

Gráfica 7.
Costos de Transacción ex ante a la Firma del Acuerdo General



Fuente: Elaboración propia, tomada de (Santos Calderon, 2014)

B. Hoja de ruta en la negociación: el Acuerdo General

El Acuerdo General es un contrato que sirve de enlace entre la fase exploratoria y la de negociación, como resultado de un conjunto de macro y micro-transacciones realizadas en la fase exploratoria. El Acuerdo General para la terminación del con-

flicto y la construcción de una paz estable y duradera se moldeó colosalmente con un marco de funcionamiento de magnitudes generales y concretas. Las generales están estipuladas bajo las siguientes consignas (OACP, 2014): i) la negociación estará amparada en la ley colombiana; ii) las partes reconocerán el conflicto armado en

Colombia; iii) el centro de la negociación son los derechos de las víctimas; iv) se contemplará la favorabilidad del entorno internacional; y v) se considerará un marco constitucional para la justicia transicional. Las concretas se transaron por escrito en el Acuerdo General, abreviadas así:

1. Iniciar conversaciones directas e ininterrumpidas.
2. La instalación de la mesa de diálogo sería el 15 de octubre de 2012 en Noruega, cuya sede principal sería La Habana.
3. Garantizar la efectividad del trabajo de manera explícita y en el menor tiempo posible (compromisos creíbles).
4. Desarrollar conversaciones con el apoyo de otros gobiernos.
5. Establecer una agenda factible de seis puntos (macro-transacciones).
6. Establecer unas reglas de funcionamiento (lo procedimental), prevaleciendo la confidencialidad de las discusiones, con resultados públicos a través de comunicados e informes periódicos.

El núcleo del Acuerdo General son las siguientes seis macro-transacciones: el tema agrario y la participación política (primordiales para la guerrilla), el narcotráfico y las víctimas (básicos para el gobierno), la dejación de armas y fin del conflicto; y por último la refrendación. Cada uno de estas macro-transacciones se desarrolla según un orden establecido y de manera separada, vinculando otras micro-transacciones que

van desde el esquema logístico, técnico, jurídico y financiero hasta el extenuante estudio sobre el tema; con consultas a expertos nacionales e internacionales, priorización de la participación y propuestas de la ciudadanía, y opinión e intereses de las partes. Cada macro-transacción se concluye en un contrato formal llamado Acuerdo Parcial.

En esta segunda fase se resaltan dos grandes aspectos: el cambio de negociadores en ambas delegaciones⁸ y la introducción directa de países vedores. En el primero, todos los negociadores tienen experiencia, preparación técnico-política, y han estudiado la estrategia y perspectiva del adversario (tabla 2). Respecto al segundo basta con decir que, aunque este macroproceso de paz se negocia de manera bilateral, cuenta con la participación de la comunidad internacional como un componente fundamental de cualquier proceso de negociación [de paz] (Bejarano, 1995). Por ello, además de Cuba y Noruega como garantes, se invitó a Venezuela, propuesto por las FARC, y Chile, propuesto por el Gobierno, como acompañantes. Este tercer actor tiende a confundir la contratación como trilateral, sin embargo, su participación, aunque importante, se limita a ofrecer apoyo técnico y financiero, a crear condiciones para el diálogo, a dar legitimidad internacional, a presionar para que las partes no interrumpan las conversaciones y, sobre todo, a ayudar a equilibrar intereses contrapuestos. De hecho Noruega, por ejemplo, tiene dentro de su política de Estado presupuesto asignado al apoyo de

8 Se acordó que cada equipo negociador estaría compuesto por 30 personas como máximo, de las cuales habría 10 representantes de cada comisión por mesa, y de estos, 5 serían plenipotenciarios.

Procesos de paz, incluyendo manutención y soporte financiero a grupos guerrilleros que están en situación de negociación de paz, lo que permite a ese país auspiciar asesores políticos y jurídicos a las FARC (Semana, 2015).

Tabla 2.

Negociadores en la Mesa de Diálogo de La Habana

<p style="text-align: center;"><i>Fase II: Negociación</i></p> <p style="text-align: center;">Jefes negociadores y delegados plenipotenciarios</p>	
FARC	<ul style="list-style-type: none"> • Iván Márquez. Jefe del equipo negociador (segundo hombre del Secretariado de la FARC, luego de 'Timochenko') • Rodrigo Granda (el 'canciller' de las FARC) • Jesús Santrich (ideólogo y cercano a Márquez) • Marco León Calarcá (negociador en otros intentos de procesos de paz) • Andrés París (negociador en la fase exploratoria) • Pablo Catatumbo (negociador en la fase exploratoria)
	<ul style="list-style-type: none"> • Humberto de la Calle. Jefe del equipo negociador (ex constituyente) • Sergio Jaramillo (Alto Comisionado para la paz) • Frank Pearl (ex Alto Comisionado para la Paz en el gobierno Uribe) • General (r) Jorge Enrique Mora (por parte del Ejército) • General (r) Óscar Naranjo (por parte de la Policía) • Luis Carlos Villegas. Más tarde sería reemplazado por María Paulina Riveros (reconocida asesora en temas de paz)

Fuente: Modificado de Valencia & Bedoya (2014)

C. Ejecución del Acuerdo General

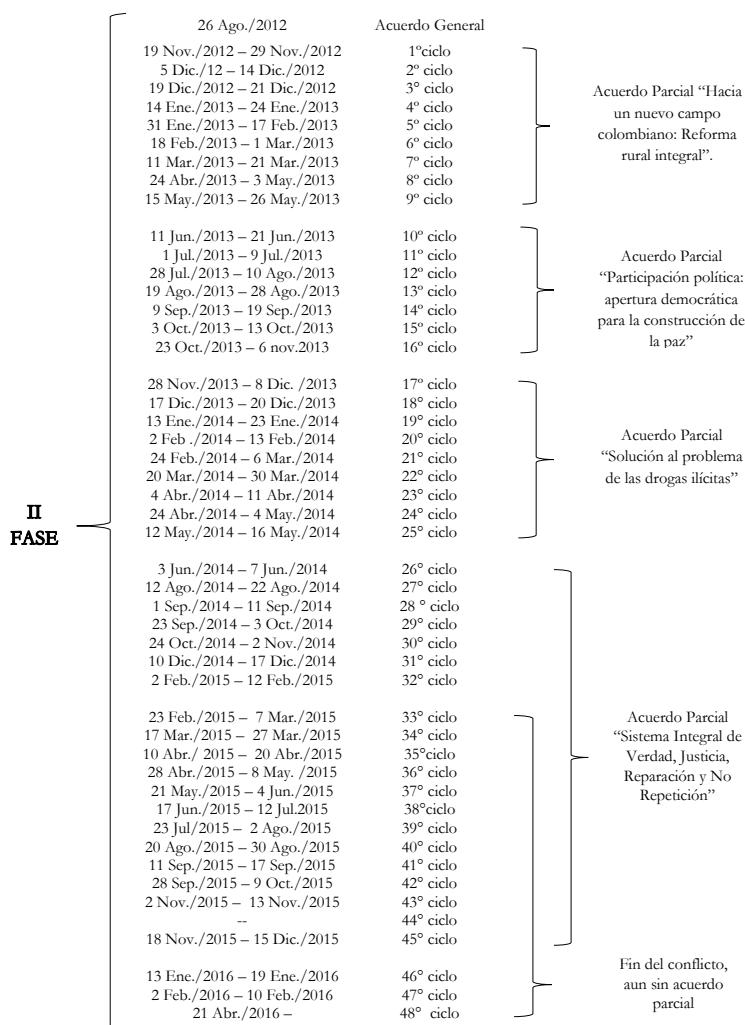
No se había secado la tinta en el papel cuando, el 27 de agosto de 2012, dos medios de comunicación (RCN y Telesur) divulgaron apartes textuales del Acuerdo General (Santos Calderon, 2014, pág. 18), lo cual generó una gran fricción pues significaba que algún miembro de la mesa de diálogo filtró la información y violó el pacto de confidencialidad. No obstante, esto sólo adelantó la alocución Presidencial obligando, a que esa misma noche, Juan Manuel Santos, aludiendo a la potestad de Presidente, única autoridad para negociar la paz en Colombia, confirmara el fin de la fase exploratoria y el comienzo de la fase de negociación de paz con esa guerrilla. La implementación del Acuerdo General comenzó el 17 de octubre de 2012 en Oslo, Noruega, con la instalación pública de la mesa de conversaciones. Acto seguido, el 6 de noviembre de 2012, voceros de las partes se desplazaron hacia La Habana para continuar labores preparatorias necesarias para los posteriores ciclos de negociación, la gráfica 8 muestra la frecuencia en la que se llevaron a cabo estos ciclos, y los acuerdos parciales que se pactaron.

Como se expone en el esquema de transacciones en la negociación del proceso de paz en La Habana (Gráfica 5), la primera macro-transacción de negociación fue referente al tema agrario, e inició el 19 de noviembre de 2012. Las micro-transacciones que caracterizaron este punto fueron las relacionadas a los mecanismos de participación ciudadana (Gráfica 8) y se dieron en un entorno conflictivo, específicamente, en el 4º ciclo de negociación, en el que según la policía, las FARC habrían secuestraron

a dos policías en el Valle del Cauca, hecho que fue negado en este momento por la cúpula de esa guerrilla. Sin embargo, al 5º ciclo, ellos admiten tenerlos secuestrados y dan paso a gestionar su liberación. En este ciclo, en operaciones militares, se da un evento importante, la muerte del guerrillero 'Jacobo Arango', hombre cercano a Iván

Márquez, generando discordias severas en la Mesa de Diálogo. No obstante, esta macro-transacción junto con los 6 subtemas que la contenían, se pactaron después de 9 ciclos de negociación, el 26 de mayo de 2012, en un Acuerdo Parcial llamado "Hacia un nuevo campo colombiano: Reforma rural integral".

Gráfica 8.
Ciclos de negociación en La Habana, hasta junio de 2016



Fuente: Elaboración propia

La segunda macro-transacción comenzó el 11 de junio de 2013, y el tema fue “Participación política”. Aquí las micro-transacciones básicas surgieron de las discusiones con los expertos y el foro de participación ciudadana. La tabla 3 muestra las principales fricciones externas a la mesa de diálogo

de acuerdo al ciclo de suceso. Después de 7 ciclos de negociación, el 8 de diciembre de 2013, las partes publican la macro-transacción sobre este tema, incluyendo los 3 subtemas, sintetizado en el Acuerdo Parcial “Participación política: apertura democrática para la construcción de la paz”

Tabla 3.
Principales fricciones externas en la segunda macro-transacción

10º ciclo	<ul style="list-style-type: none"> • FARC secuestran a exmilitar estadounidense en el Guaviare. FARC solicitan intervención de exsenadora Piedad Córdoba para la liberación. Gobierno rechaza esa solicitud. • FARC insiste en que no entregará las armas (CF2, 2013)
11º ciclo	<ul style="list-style-type: none"> • No identificada
12º ciclo	<ul style="list-style-type: none"> • No identificada
13º ciclo	<ul style="list-style-type: none"> • 23 ago./2013. FARC anuncia ‘pausa’ para analizar la propuesta de Santos para un referendo, ya que su propuesta es una Asamblea Nacional Constituyente (CF3, 2013)
14º ciclo	<ul style="list-style-type: none"> • 25 sep./2013 Crisis en los diálogos como resultado de la Carta abierta que ‘Timochenko’ envió al Presidente Santos en cuanto la forma como el Gobierno maneja apresuradamente las negociaciones. En esta, ‘Timochenko’ autorizó a sus voceros en La Habana de realizar un informe al pueblo de lo que ocurre en las negociaciones. Gobierno responde que de realizarse este informe se violaría el pacto de confidencialidad. • 27 sep./2013. FARC ratifican acuerdo de confidencialidad (Semana, 2013)
15º ciclo	<ul style="list-style-type: none"> • No identificada
16º ciclo	<ul style="list-style-type: none"> • 27 oct./2013. Liberación del exmilitar es militar estadounidense. • 4 nov./2013. El director del Centro de Pensamiento ‘Colombia Primero’, revela fotos de los delegados de las FARC descansando en un yate, provocando una polémica en el escenario político nacional.
17º ciclo	<ul style="list-style-type: none"> • 7 dic./2013. Las FARC realizan acción militar a la Estación de Policía del municipio Inzá, Cauca, dejando varias víctimas, en su mayoría, civiles.

Fuente: Elaboración propias con información de www.mesadeconversaciones.com.co, www.humanas.org.co y www.pares.com.co

La tercera macrotransacción inició formalmente el 28 de noviembre de 2013 y contó con análisis previos sobre el problema de las drogas ilícitas. En esta instancia, el Gobierno movió sus fichas en la mesa y cambió a Luis Carlos Villegas por María Paulina Riveros como plenipotenciaria

(además de Nígeria Rentería en el equipo técnico-asesor). Simultáneamente, se dieron algunas fricciones de las que se resaltan: primero, las declaraciones de las FARC en contra de las Fuerzas Militares y algunos funcionarios del Estado, por lo cual, el jefe del equipo negociador del Gobierno decla-

ró que “[...] no [se] acepta que, desde este escenario de paz, las FARC se conviertan en jueces de las instituciones y sus funcionarios”. Y segundo, Las Farc realizaron un atentado militar a la estación de policía del municipio de Inzá, Cauca, dejando varias víctimas, en su mayoría civiles. Este último hecho aplazó algunas rondas de dialogo, sin embargo, luego de 9 ciclos de negociación, el 16 de mayo de 2014 se logró un Acuerdo Parcial titulado “Solución al problema de las drogas ilícitas”, conteniendo los 3 subtemas convenidos en el Acuerdo General.

La cuarta macro-transacciones, y tal vez una de las más debatidas, es acerca de las víctimas. Desde el 3 de junio de 2014, las partes separadamente empezaron analizar los dos subtemas de este punto: primero, Derechos Humanos de las víctimas; y segundo, la verdad. Las micro-transacciones concernientes son las relacionadas a las comisiones, subcomisiones y delegaciones de las víctimas en La Habana. Referente a las víctimas, se designó a los mismos organizadores de los foros para que, mediante ciertos criterios de selección, eligieran a las 5 delegaciones de víctimas para que visitaran la Mesa durante cinco ciclos, iniciando visita el 16 de agosto de 2014, y las siguientes el 10 de septiembre de 2014, 2 de octubre de 2014, 2 de noviembre de 2014 y 16 de diciembre de 2014. En medio de estas visitas históricas, hubo cierta cantidad de fricciones (tabla 4), de las que se resalta que, el 16 de noviembre de 2014, las FARC secuestraron al General Álzate junto a dos personas más, en el Chocó,

circunstancia que detuvo unilateralmente las negociaciones, pues el Gobierno no continuó transando hasta que ellos fueran liberados, hecho que se produjo 15 días después del secuestro. Se retomaron conversaciones el 1 de diciembre de 2014. Con el “Informe de la Comisión Histórica del Conflicto y sus Víctimas”, el 10 de febrero de 2015, se concluyeron 7 ciclos de negociación de este tema. Dadas las complejidades de este punto, se dio por acordado trabajar conjuntamente el tema “Victimas” y “fin del conflicto”. Ambas comisiones continuaron avanzando en estudios sobre Victimas y Verdad, pero fue hasta el 15 de diciembre de 2015 cuando se publicó el Acuerdo “Sistema Integral de Verdad, Justicia, Reparación y No Repetición”.

La quinta macrotransacción sobre el fin del Conflicto, desarrollada en siete subtemas, inició oficialmente el 12 de febrero de 2015, sin embargo, el Presidente ya había permitido, en diciembre de 2014, el traslado del guerrillero Joaquín Gómez, para que hiciera parte de la subcomisión encargada. Despues de varias reuniones conjuntas y separadas, se publicó el “Acuerdo sobre Desminado” en el que las partes designaron un grupo técnico a cargo de los sitios de desminado. A la fecha, junio de 2016, se continúa negociando esta macro-transacción, en la que desde su comienzo a tenido severas y difíciles fricciones y roces respecto al ambiente político y la estrategia de guerra y de negociación de la paz (tabla 5).

Tabla 4.**Principales fricciones externas, desde junio 3 de 2014 hasta febrero 12 de 2015.**

26º ciclo	<ul style="list-style-type: none"> • 30 jul./2014. Duras críticas a las FARC por la cadena de atentados contra la infraestructura en el Valle y Putumayo
27º ciclo	<ul style="list-style-type: none"> • No identificada
28º ciclo	<ul style="list-style-type: none"> • 4 sep./2014. FARC aseguran que Clara Rojas no tiene derecho a declararse como víctima. Gobierno pide a las FARC responsabilidad frente a todas las víctimas
29º ciclo	<ul style="list-style-type: none"> • 9 oct./2014 Se desata polémica en Colombia por presencia de 'Timochenko' en Cuba
30º ciclo	<ul style="list-style-type: none"> • 9 nov./2014. Combates entre el Ejército y la guerrilla en Tame, Arauca, dejan un soldado muerto y otros dos secuestrados. • 15 nov./2014. FARC confirman secuestro de dos militares en Tame, Arauca • 17 nov./2014. Presidente Santos suspende el Proceso de paz luego de conocerse el secuestro del General Rubén Darío Álzate, junto con dos personas más • 18 nov./2014. FARC confirman secuestro del General Álzate. • 25 nov./2014. FARC liberan a los dos soldados retenidos en Tame, Arauca • 30 nov./2014. FARC liberan a General Álzate y las otras dos personas. Se reanudan conversaciones bajo tensiones • 2 dic/2014. Polémica por los hechos ocurridos en Tame, Arauca, ya que al parecer no ocurrieron bajo combate sino ejecución a sangre fría.
31º ciclo	<ul style="list-style-type: none"> • Delegación de paz de las FARC piden perdón a las víctimas de Bojayá. Otras víctimas critican que el perdón sólo sea para este grupo de víctimas. • 19 dic./2014. FARC secuestra un soldado en Santander de Quilichao, Cauca. • 20 dic./2014. FARC anuncian cese unilateral y definitivo del fuego • 26 dic./2014. Liberan el soldado retenido en Santander de Quilichao • 31 dic./2014. FARC denuncia operaciones militares durante la tregua unilateral e indefinida • 13 ene./2015. Polémica causada por la 'Marcha por la vida' promovida por Antanas Mockus. • 20 ene./2015. Fiscal General, Eduardo Montealegre, señaló que los Acuerdos Parciales no deben ser refrendados sino traducidos en una Ley estatutaria. • 26 ene./2015. El Gobierno plantea posibilidad para que desmovilizados de las FARC sean parte de un modelo de policía rural para dar seguridad en el campo. Procurador critica esta propuesta.
32º ciclo	<ul style="list-style-type: none"> • No identificada

Fuente: Elaboración propias con información de www.mesadeconversaciones.com.co, www.humanas.org.co y www.pares.com.co

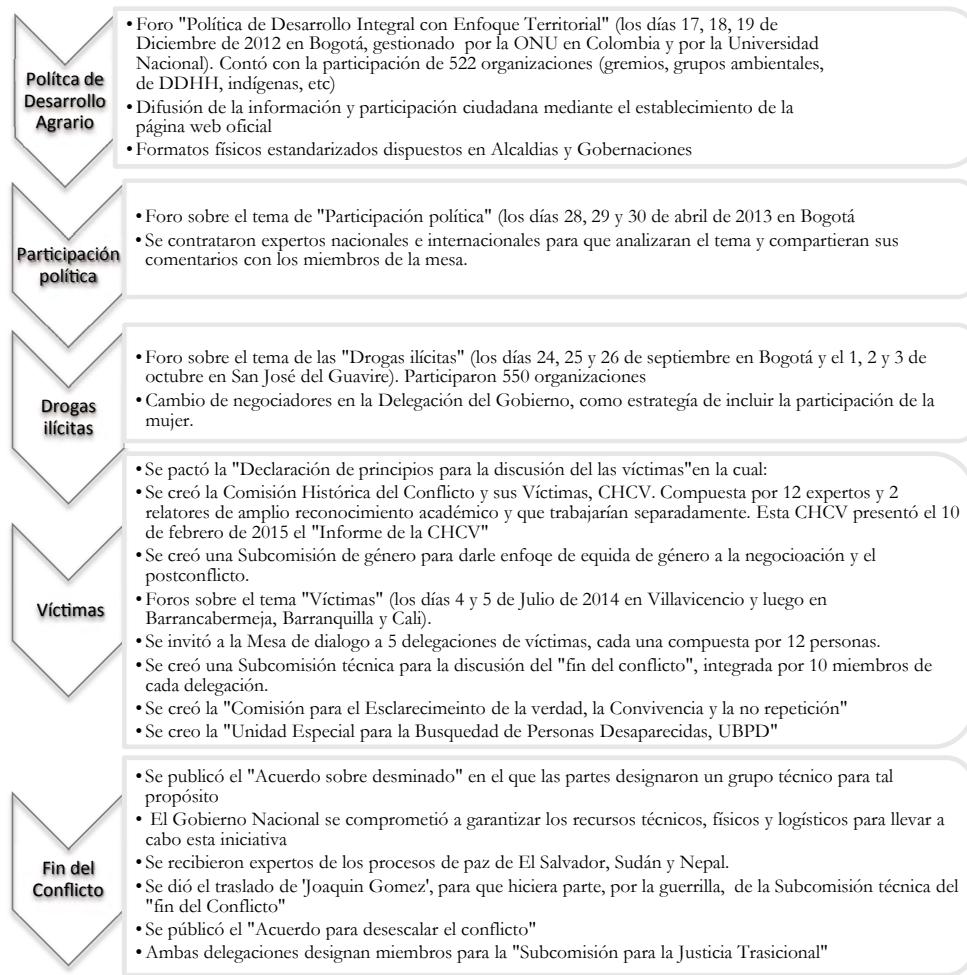
Tabla 5.
Principales fricciones externas, desde febrero 23 de 2015 hasta junio de 2016

33º ciclo	<ul style="list-style-type: none"> • Amenazan a algunos integrantes de la delegación de víctimas que habían viajado a La Habana • 11 mar./2015. Presidente suspende bombardeos contra campamentos de las FARC
34º ciclo	<ul style="list-style-type: none"> • Guerrilla advierte que “no es posible” un acuerdo de paz contemple “un solo día de cárcel”. • Santos le pide al Procurador Ordoñez que “deje de meterse en el proceso”. El procurador responde: “no estoy impedido para hablar del tema”
35º ciclo	<ul style="list-style-type: none"> • 15 abr./2015. FARC matan a 11 soldados y deja 17 más heridos en acción militar en Buenos Aires, Cauca. FARC dice que fue en ‘Acción defensiva’ • Inmediatamente, Presidente Santos reanudo bombardeos contra las FARC
36º ciclo	<ul style="list-style-type: none"> • 30 abr./2015. Según encuesta Gallup, esta acción en Cauca redujo de 69% a 52% el apoyo de colombianos al proceso de paz • 12 may./2015. Suspendido uso de glifosato para erradicar cultivos ilícitos
37º ciclo	<ul style="list-style-type: none"> • 22 may./2014. FARC suspende cese unilateral del fuego luego del bombardeo en Guapi, Cauca, contra el frente 29 de la guerrilla que dejó 26 guerrilleros muertos • 23 may./2015. En bombardeo contra las FARC en Segovia, Antioquia, mueren 10 guerrilleros • 25 de may./2015. En bombardeos contra las FARC en Chocó murió Alan de Jesús Jiménez alias ‘Emiro Chaqueto’, integrante de las delegación de la FARC en 2014. • 1 jun./2015. FARC dinamitan torres de energía en Buenaventura. • 6 jun./2015. FARC dinamitan acueducto de Algeciras, Huila • 9 jun./2015. FARC interceptan, en Putumayo, a 25 tractomulas que transportaban crudo, y obligan a 23 de ellas a derramar su contenido en la carretera. En Tumaco, las FARC dinamitaron una torre de energía. Ola de atentados en Caquetá deja 16 municipios sin energía por cerca de 36 horas

38° ciclo	<ul style="list-style-type: none"> • 17 jun./2015. FARC dinamitaron el oleoducto Caño Limón-Coveñas en Norte de Santander. • 19 jun/2015. En el municipio de Lejanías, Meta, murió un policía luego de atentados de las FARC • 22 jun./2015. Autoridades interceptan correo de alias Timochenko donde ordena aumentar las acciones armadas. • 8 jul./2015. FARC secuestra a subteniente del ejército en Putumayo. • 9 jul./2015. FARC anuncia tregua unilateral y reitera su disposición de dejar las armas • 12 jul./2015. Gobierno y FARC acuerdan un cese bilateral con el objetivo de “fortalecer la confianza de los colombianos” • 17 jul./2015 Atentados de las FARC dejaron un policía muerto y dos heridos en Tame, Arauca. Además, atacaron el Oleoducto Transandino entre Pasto e Ipiales, derramando crudo en el río Guaíta. • 19 jul./2015. FARC libera al subteniente secuestrado en Putumayo • 20 jul./2015. FARC ordenó a toda su estructura cesar todo operativo contra las Fuerzas Armadas y la infraestructura pública y privada.
39° ciclo	25 jul./2015. Presidente Santos ordena suspender bombardeos contra las FARC
40° ciclo	<ul style="list-style-type: none"> • 26 ago./2015. FARC se muestran en desacuerdo con la iniciativa ‘unilateral’ del Gobierno para implementar los acuerdos de paz.
41° ciclo	<ul style="list-style-type: none"> • 15 sep./2015. Radicado proyecto de Ley para la implementación de acuerdos de paz
42° ciclo	<ul style="list-style-type: none"> • 15 oct./2015. ‘Timochenko’ afirmó que las aspiraciones de la guerrilla “van más allá de una curul en el Congreso”
43° ciclo	<ul style="list-style-type: none"> • 7 nov./2015. Polémica por propuesta de las FARC sobre asignación directa de curules en el Congreso de la República, al menos en dos periodos, así como en Asambleas Departamentales y Concejos Municipales
44° ciclo	<ul style="list-style-type: none"> • 15 nov./2015. FARC le piden al Gobierno Nacional la excarcelación de 81 integrantes de esa guerrilla, que, según ellos, están en malas condiciones de salud
45° ciclo	<ul style="list-style-type: none"> • 23 nov./2015. Críticas al Gobierno por indulto a 30 guerrilleros de las FARC
46° ciclo	<ul style="list-style-type: none"> • 21 Ene./2016. Oposición lanza duras críticas al Gobierno por liberar a 16 integrantes de las FARC
47° ciclo	<ul style="list-style-type: none"> • 18 Feb./2016. Polémica por reunión de cúpula de las FARC en el corregimiento de Conejo, Municipio de Fonseca, Guajira
48° ciclo	<ul style="list-style-type: none"> • No identificada

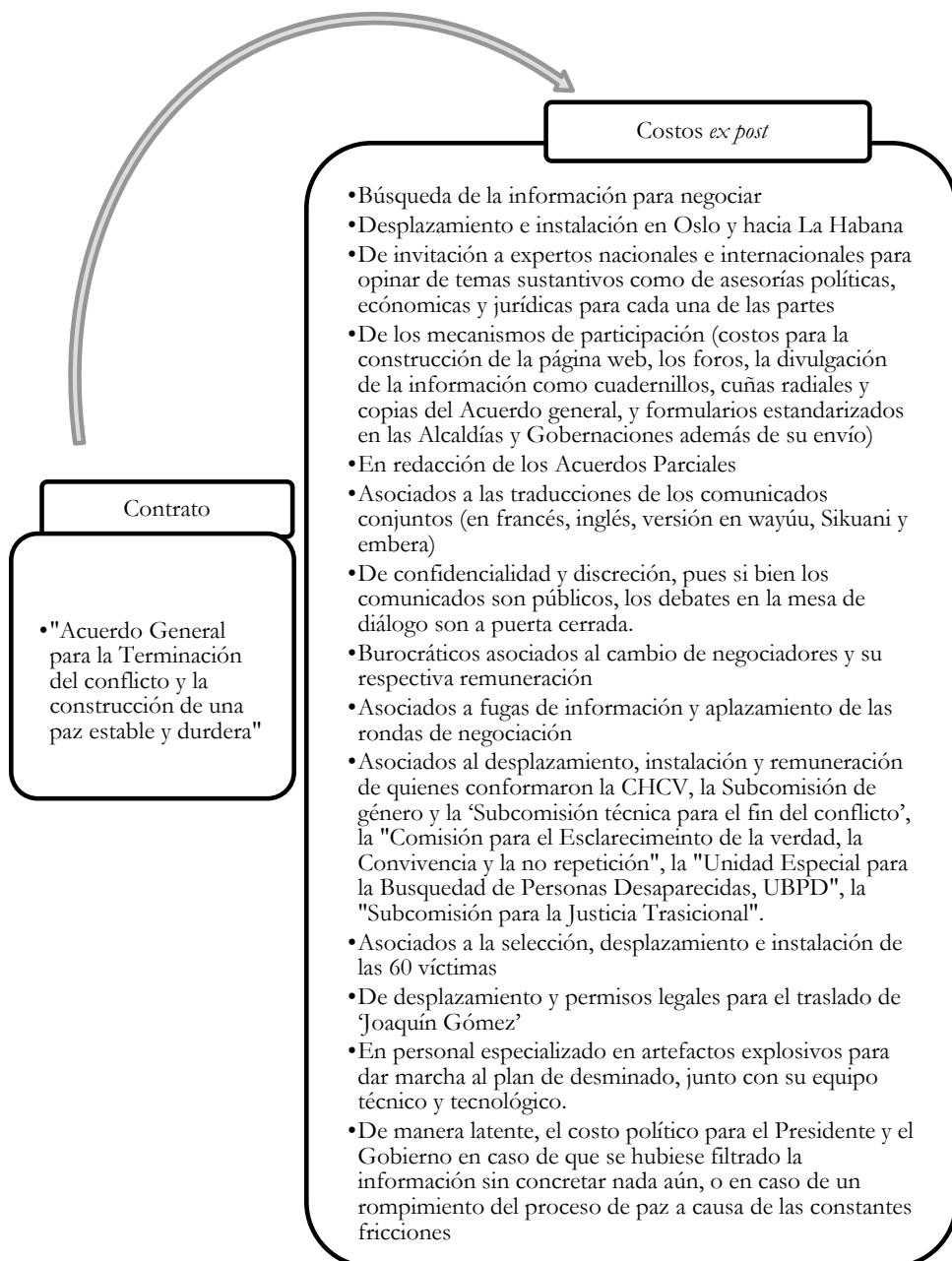
Fuente: Elaboración propia con datos de: www.mesadeconversaciones.com.co, www.humanas.org.co y www.pares.com.co

Gráfico 9.
Micro-transacciones en la fase de negociación



Fuente: Elaboración propia. Comunicados Conjuntos disponibles en www.mesadeconversaciones.com.

Gráfica10.
Costos de Transacción ex post a la Firma del Acuerdo General



De lo transcurrido hasta la quinta macrotransacción se logran distinguir entonces ciertos costos, que, en buena forma, estuvieron afectados por las constantes fricciones a lo largo del proceso. La gráfica 10, proporciona un esquema de costos *ex post* a la firma del Acuerdo General, es decir, los costos incurridos en llevar a cabo las macrotransacciones en la fase de negociación.

El Fondo Especial para la Paz, a la cabeza del Alto Comisionado para la Paz, tiene entre sus funciones generales “Diseñar y desarrollar los planes, programas y estrategias dirigidas a la generación de condiciones y al logro y mantenimiento de la paz, de conformidad con las directrices que señale el Presidente de la República”, y de manera específica “Financiar y cofinanciar la realización de actividades que generen condiciones para entablar conversaciones, diálogos y firma de acuerdos con grupos alzados en armas que participen en el conflicto interno armado”, y en virtud de los anteriores, este Fondo ha asumido todos los gastos operativos y logísticos requeridos para iniciar acercamientos, diálogos y negociaciones con este grupo guerrillero. Los recursos con los que cuenta el Fondo provienen del porcentaje asignado en el Presupuesto General de la Nación (PNG), donaciones, créditos que contrate la Nación para cumplir los objetivos del fondo, aportes de la cooperación internacional, incluidos los de los países garantes y/o acompañantes del proceso, y de los bienes, derechos y recursos adjudicados de acuerdo a la ley, y que sirvan para el propósito de la paz (OACP, 2014). De hecho, un recurso de petición sobre

los costos asumidos durante el primer año de conversaciones de negociación, dejó saber que los costos acumulados a noviembre de 2013 en las conversaciones de Paz en La Habana son de catorce mil quinientos noventa y dos millones quinientos noventa y un mil setecientos diecinueve pesos (14.592.591.719), bajo los rubros Funcionamiento y Transferencias corrientes, resaltando que este monto no cubre la estadía ni manutención de las Farc, ni los costos por fricciones o retrasos en el proceso.

En síntesis, los costos de transacción tienen lugar en la fase *ex ante* y *ex post* del Acuerdo General, lo cual implica una exhaustiva búsqueda de información para identificarlos, incluyendo las fricciones involucradas en las transacciones.

III. Conclusiones

El artículo hizo un recorrido histórico por el origen y desarrollo del Nuevo Institucionalismo Transaccional (NIT). Mostró que este enfoque tiene semejanzas con la economía ortodoxa, en el sentido de la insistencia de la economización de costos y maximización de utilidad de las organizaciones económicas; pero al mismo tiempo advirtió que los dos enfoques se distancian en su núcleo, pues el primero relaja el supuesto de costos de transacción nulos del segundo y considera que estos son positivos. El trabajo, de manera más precisa, acogió el modelo propuesto por el nobel de economía Oliver Williamson, en sus dos principales obras: ‘Mercados y Jerarquías’ e ‘Instituciones Económicas del Capitalismo’, en el sentido de que

allí se sostiene que cualquier cuestión (económica, política o social) que surja o que pueda reformularse como un problema de contratación podrá examinarse convenientemente en términos del costo de transacción.

Utilizando el filtro del NIT el artículo analizó el proceso de negociación de paz con las Farc en La Habana, Cuba. Tomó como punto contractual de análisis el “Acuerdo General para la terminación del conflicto y la construcción de la paz estable y duradera”. A partir de este se identificaron unos costos *ex ante* (fase exploratoria) y otros *ex post* (fase de negociación) a la firma de este Acuerdo General. Adicionalmente, el trabajo argumentó, a partir de hechos históricos, el comportamiento oportunista y la racionalidad limitada que han caracterizado las negociaciones de paz entre las Farc y el Gobierno Nacional desde 1981 hasta la actualidad. Mostró como ambas partes han actuado en algunos momentos con dolo, han violentado el espíritu de una negociación de paz, han generado ambiente de incertidumbre, han proporcionado información asimétrica y han contribuido con riesgos y contingencias que han generado desestabilidad o poca efectividad en las transacciones de paz en Colombia.

La teoría del NIT sirvió, sobre todo, para analizar el proceso de paz actual con las Farc. Presentó el proceso de paz como una gran macrotransacciones, dividida en dos fases: una exploratoria y otra de negociación. Fases que pueden separarse tecnológicamente y verse como resultado de un conjunto de microtransacciones, que empiezan y finalizan en el proceso de paz

como rondas de negociación. El trabajo, a través de un estudio microanalítico, logró identificar una serie de costos asociados a las microtransacciones *ex ante* y *ex post* a la firma del contrato Acuerdo General. Estos, en su mayoría, pasan desapercibidos para los ciudadanos, pero bajo la lente del NIT se hacen latentes en el proceso de contratación y negociación.

Para la fase de exploración en el trabajo sólo logró identificar (no cuantificar) algunos costos de transacción en que incurrieron los actores, esto debido a lo discrecional y confidencial de la fase y a que no se cuenta con suficiente información para lograr una análisis exhaustivo. Para la fase de negociación el trabajo si logró avanzar en el cálculo de los costos de transacción, dado que se tiene mayor acceso a información, por ejemplo, en el Acuerdo General y en ciertos comunicados conjuntos. Finalmente, en este nivel de análisis, el trabajo mostró como a medida que se realizaban las microtransacciones propias de cada macrotransacción, se identificaron las principales fricciones o roces entre las Farc y el Gobierno, las cuales alteraron de manera significativa el rumbo del proceso de paz, aumentando los costos económicos, políticos y sociales que ello conlleva.

En resumen, el trabajo llega a dos conclusiones fundamentales: una teórica y otra práctica. La primera destaca el poder analítico, descriptivo y generalizado que tiene el NIT; este a pesar de carecer de información cuantitativa, puede identificar a través del análisis *ex ante* y *ex post* del contrato y de los atributos de las transacciones los costos de transacción y sugerir formas de

reducirlos u optimizarlos. Y segundo, en la práctica el modelo que ofrece el NIT puede aplicarse a una diversidad amplia de problemas y fenómenos contractuales. En el caso concreto del proceso de paz con las Farc el modelo teórico permite identificar muy bien los costos de transacción,

además de otros aspectos del proceso como los componentes institucionales y de estructuras de gobernanza. Avances que podrían muy bien utilizarse en análisis comparados de eficiencia de los costos del actual proceso de paz con otros procesos de paz o de este con otros grupos guerrilleros.

Referencias bibliográficas

- ARROW, K. (1969). The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-market Allocation. Comité Económico Conjunto del Congreso de los Estados Unidos, Informe Oficial Gubernamental, 59-73.
- AYALA, J. (1999). Instituciones y Economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico. México D.F: FCE.
- BEJARANO, J. A. (1995). Una agenda para la paz: Aproximaciones desde la teoría de la resolución de conflictos. Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- CF1. (2 DE FEBRERO DE 2013). Comunicado FARC. Obtenido de Caracol Radio: http://caracol.com.co/radio/2013/02/02/nacional/1359795840_835289.html
- CF2. (16 DE JUNIO DE 2013). Comunicado FARC. Obtenido de <http://www.elpais.com.co/elpais/judicial/noticias/gobierno-nunca-tendra-foto-entrega-armas-vocero-farc>
- CF3. (23 DE AGOSTO DE 2013). Comunicado FARC. Obtenido de <http://www.noticiascaracol.com/nacion/farc-hara-una-pausa-en-proceso-de-paz-para-analizar-propuesta-de-referendo>
- COASE, R. (NOVEMBER DE 1996 [1937]). La Naturaleza de la Empresa. En O. E. Williamson, & S. G. Winter, La Naturaleza de la Empresa: orígenes, evolución y desarrollo (Vol. VI, págs. 29-48). México D.F: FCE.
- COASE, R. (1996 [1988]). La naturaleza de la empresa: Influencia. En O. E. Williamson, & S. G. Winter, La naturaleza de la empresa: orígenes, evolución y desarrollo (págs. 85-103). México D.F: Fonde de Cultura Económica. Recuperado el 1996
- COASE, R. (OCTUBRE DE 2011 [1960]). El problema del costo social. *Economía y Desarrollo*, 10(1), 9-52. Recuperado el marzo de 2011
- COMMONS, J. (PRIMER SEMESTRE DE 2003 [1931]). Economía Institucional. *Revista de Economía Institucional*, 5(8), 191-201.
- GARCÍA, C. E. (2001). Análisis económico de las organizaciones. Enfoques y perspectivas. Madrid: Alianza Editorial.
- GMH, C. N. (2013). ¡Basta ya! Colombia: Memorias de guerra y dignidad. Bogotá: Imprenta Nacional.

- HARDT, L. (2009). The History of Transaction Cost Economics and its Recent Developments. *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, 2(1), 29-51.
- KLAES, M. (2000a). The history of the concept of transaction costs: neglected aspects. *Journal of the History of Economic Thought*, 22(2), 191-216.
- KLAES, M. (2000b). The birth of the concept of transaction costs: issues and controversies. *Industrial and Corporate Change*, 9(4), 567-593.
- KLAES, M. (2001). Begriffsgeschichte: between the Scylla of conceptual and the Charybdis of institutional history of economics. *Journal of the History of Economic Thought*, 23(2), 153-179.
- MARX, K. (1973 [1867]). *El Capital*. México: Fondo de Cultura Económica.
- MÉNARD, C. (1997). *Economía de las organizaciones*. Editorial Universidad Nacional.
- MÉNARD, C. (1997). *Transaction Cost Economics.Recent Developments*. Brookfield: Edward Elgar.
- MÉNDEZ, R. (1999). La paz como bien público mundial. En I. Kaul, I. Grunberg, & M. S. (Editores), *Bienes Públicos Mundiales Cooperación internacional en el siglo XXI*. Nueva York: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo y Oxford University Press.
- NEWTON, I. (1990 [1687]). *Philosophicae naturalis principia mathematica*. Madrid: Alianza Editorial.
- NORTH, D. (1985). Transaction Costs in History. *Journal of European Economic History*, 557-576.
- NORTH, D. (1989). A Transaction Cost Approach to the Historical Development of Polities and Economies. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 145, 661-668.
- NORTH, D. (1998). Una teoría de la política basada en el enfoque de los costos de transacción. En S. M. Saiegh , & M. Tommasi , *La Nueva Economía Política: Racionalidad e Instituciones* (págs. 97-112). Buenos Aires: Eudeba .
- NORTH, D. (2012 [1990]). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México, D.C.: Fondo de Cultura Económica.
- OACP. (ABRIL DE 2014). Oficina del Alto Comisionado para la paz . Obtenido de Alto Comisionado para la paz: http://www.altocomisionadoparalapaz.gov.co/procesos-y-conversaciones/proceso-de-paz-con-las-farc-ep/Documents/Todo_lo_que_deberia_saber_sobre_el_Proceso_de_Paz.pdf
- PALACIO, M. (2012). *Violencia pública en Colombia: 1958-2010*. Bogotá: Fondo de Cultura Económica.
- PALACIOS, M. (2000). La solución política al conflicto armado, 1982-1997. En A. Camacho, & F. Leal, *Armar la paz es desarmar la guerra* (págs. 134-401). Bogotá: Cerec, DNP, Fescol, IEPRI, Misión Socal, Presidencia de la República, Alto Comisionado para la Paz.

- PARDO, R., BETANCUR, C. J., & PATIÑO, J. (5 DE OCTUBRE DE 2012). “Un Sueño llamado paz”. Especial Noticias RCN. Obtenido de <https://www.youtube.com/watch?v=S2A32nVxxwo>
- SÁNCHEZ-SERNA, A. D., & ARIAS-BELLO, M. L. (2012). Concepción de valor y precio desde Aristóteles a los clásicos: una reflexión a la luz de las premisas de valoración de las Normas Internacionales de Información Financiera, NIIF. Cuadernos de Contabilidad, 13(33), 433-462.
- SANTOS CALDERON, E. (2014). Así empezó todo. Bogotá: Intermedio.
- SEMANA. (3 DE SEPTIEMBRE DE 2012). Secretos de la negociación. Semana(1583), 28-30.
- SEMANA. (26 DE SEPTIEMBRE DE 2013). Obtenido de <http://www.semana.com/nacion/articulo/la-carta-de-timochenko-es-riesgosa-para-el-proceso-de-paz/358938-3>
- SEMANA. (25 DE JULIO DE 2015). Habla el abogado de las Farc. Obtenido de <http://www.semana.com/nacion/articulo/exclusivo-habla-el-abogado-de-las-farc/436150-3>
- SIMON, H. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *Quarterly Journal of Economics*, 69, 99-118.
- SIMON, H. (1957). Models Of Man: social and rational. New York: John Wiley.
- SMITH, A. (1997 [1776]). Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones. México D.C.: Fondo de Cultura Económica.
- STIGLER, G. (JUN DE 1967). Imperfections in the capital market. *The Journal of political Economy*, 75(3), 287-292.
- VALENCIA, G. (ENERO-JUNIO DE 2012). Presentación. Sección temática: Negociar la paz: historia, enfoques y aplicaciones para Colombia. *Estudios Políticos*(40), 145-148.
- VALENCIA, G. (ENE.-ABR DE 2013). Alternancias de la paz y la guerra en Colombia, 1978-2013. No. 64(64), 44-53.
- VALENCIA, G. (5 DE NOVIEMBRE DE 2013). El proceso de paz es incompatible con las prisas y la lógica electoral. (S. d. Comunicaciones, Ed.) Alma Mater, pág. 21. Obtenido de http://www.udea.edu.co/portal/page/portal/Programas/alma_Mater/secciones/analisis
- VALENCIA, G. (5 DE AGOSTO DE 2013). En discusión mecanismos para refrendar los acuerdos de paz. Alma Mater, pág. 11.
- VALENCIA, G., & BEDOYA, G. (ENERO-JUNIO DE 2014). El proceso de paz con la FARC-EP, 2010-2013: una descripción y análisis sobre el tema procedural. (U. d. Sabaneta, Ed.) *Conflict y sociedad.*, 2(1), 65-86.
- VEGA, R. (2015). Injerencia de los Estados Unidos, contrainsurgencia y terrorismo de Estado. En C. H. víctimas, Contribucion al entendimiento del conflicto armado en Colombia (pág. 809). Bogotá.
- WILLIAMSON, O. (1989 [1985]). Las instituciones económicas del capitalismo. México, D.C.: Fondo de Cultura Económica.

- WILLIAMSON, O. (1991 [1975]). *Mercados y jerarquías: su análisis y sus implicaciones antitrust*. México, D.C.: Fondo de Cultura Económica.
- WILLIAMSON, O. (2000). The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*, 38(3), 595-613.
- WILLIAMSON, O. (2010). Transaction Cost Economics: The Natural Progression. *American Economic Review*, 100, 673-690.
- WILLS, M. (2015). Los tres nudos de la guerra en Colombia. En C. h. *Víctimas, Contribución al entendimiento del conflicto armado en Colombia* (pág. 809). Bogotá.
- ZARTMAN, W. (1995). Dynamics and Constraints in Negotiations in Internal Conflicts. En W. Zartman, *Elusive Peace: Negotiating an End to Civil Wars*. Washington D.C.: Brookings Institution.
- ZUBIRÍA, S. (2015). Dimensiones políticas y culturales en el conflicto colombiano. En C. H. *Víctimas, Contribución al entendimiento del conflicto armado en Colombia* (pág. 809). Bogotá.