

Explicaciones racionales para la guerra

James D. Fearon

Este texto es una traducción no oficial del artículo original utilizada sólo para fines educativos. Se recomienda leer esta versión acompañada de su versión original en inglés.

James D Fearon. Rationalist explanations for war. *International organization*, 49(3):379–414, 1995.

El rompecabezas central sobre la guerra, y también la razón principal por la que la estudiamos, es que las guerras son costosas pero, no obstante, se repiten. Los académicos han intentado resolver este rompecabezas haciendo tres tipos de argumentos. Primero, se podría argumentar que las personas (y los líderes de los Estados en particular) son a veces, o siempre, irracionales. Están sujetos a sesgos y patologías que los llevan a ignorar los costos de la guerra o a malinterpretar cómo sus acciones pueden generar costos. En segundo lugar, se podría argumentar que los líderes que deciden ir a la guerra disfrutan de sus beneficios mientras que no pagan los costos. Estos último son sufridos por soldados y ciudadanos, no por los líderes. En tercer lugar, se podría argumentar que incluso líderes racionales que consideran tanto los riesgos como los costos de la guerra pueden terminar yendo a la guerra de todas formas.

Este artículo se enfoca en argumentos del tercer tipo, que llamaré explicaciones racionales.¹ Las explicaciones racionales abundan en la literatura sobre el conflicto internacional, asumiendo una gran variedad de formas específicas. Además, por al menos dos razones muchos académicos les han dado a las explicaciones racionales cierto prestigio. Primero, historiadores y científicos políticos que han estudiado los orígenes de guerras particulares han concluido a menudo que la guerra puede ser una alternativa racional para líderes que están actuando en pos del interés nacional- encuentran que los beneficios esperados de la guerra a veces superan los costos esperados, a pesar de lo desafortunado que esto pueda ser. En segundo lugar, se cree que el neorrealismo, el paradigma dominante en la teoría de las relaciones internacionales,

¹ Por supuesto que argumentos del segundo tipo pueden y, a menudo lo hacen, presumir comportamientos racionales por líderes individuales; esto es, la guerra puede ser racional para líderes militares o civiles si ellos van a disfrutar de varios beneficios de la guerra sin sufrir los costos impuestos sobre la población. Mientras yo creo que los mecanismos de “segunda imagen” de este tipo son muy importantes empíricamente, no los exploro aquí. Una etiqueta más adecuada para el sujeto del artículo puede ser “explicaciones racionales de actores unitarios”, pero es un título incómodo.

descansa en argumentos racionalistas sobre las causas de la guerra. De hecho, si no hay una explicación racionalista para la guerra que teórica o empíricamente sostenible, entonces tampoco lo es el neorrealismo. En ese caso, las causas de la guerra se explicarías más por defectos de la naturaleza humana o por estados particulares que por el sistema internacional, como sostienen los neorrealistas. A lo que me refiero aquí como "explicaciones racionalistas de la guerra" bien podrían llamarse "explicaciones neorrealistas".²

Este artículo intenta proporcionar una articulación clara de lo que constituye una explicación racionalista de la guerra y caracterizar el conjunto completo de explicaciones racionalistas que son tanto teóricamente coherentes como empíricamente plausibles. Debería ser obvio que este ejercicio teórico debe hacerse antes de testear estas explicaciones contra las alternativas, ya que no podemos realizar tales testeos a menos sepamos realmente qué es una explicación racionalista. Podría decirse que este ejercicio también es fundamental para el neorrealismo. A pesar de su prominencia, la teoría neorrealista carece de una explicación completa de la guerra. Como argumentaré a continuación, no es suficiente decir que bajo la anarquía nada impide que los Estados usen la fuerza, o que la anarquía obliga a los Estados a depender de la autoayuda, lo que engendra sospecha y (a través de espirales o el dilema de seguridad) puede termina en un conflicto armado. Tampoco los errores de cálculo, el fracaso de la disuasión debido a fuerzas inadecuadas, el uso de amenazas poco creíbles o el abuso de las alianzas proveen una explicación racionalistas para la guerra.

Mi argumento principal es que, si los revisamos profundamente, ninguno de los argumentos racionalistas avanzados hasta ahora en la literatura pueden servir de explicación porque ninguno resuelve el rompecabezas central: que la guerra es costosa y riesgosa y por ende los Estados racionales deberían tener incentivos para negociar soluciones que todos los actores prefieran antes de apostar por la guerra. La falla más común de las explicaciones racionalistas existentes es que fallan en considerar adecuadamente qué es lo que previene a los líderes de llegar a acuerdos *ex ante* (pre-guerra) que puedan evitar los costos de tener que pelear de hecho. Una explicación racional satisfactoria de la guerra debe hacer más que dar razones por las

² Para conocer el trabajo fundacional del neorrealismo, ver Kenneth Waltz, *Teoría de la Política Internacional* (Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1979). Para ver ejemplos de teorización en este sentido, consulte Robert Jervis, "La cooperación bajo el dilema de la seguridad", *World Politics* 30 (enero de 1978), págs. 167-214; Stephen Walt, *Los orígenes de las alianzas* (Ithaca, Nueva York: Cornell University Press, 1987); John J. Mearsheimer, "Regreso al futuro: inestabilidad en Europa después de la Guerra Fría", *International Security* 15 (verano de 1990), págs. 5-56; y Charles Glaser, "Realistas como optimistas: la cooperación como auto-ayuda", *International Security* 19 (invierno de 1994/95), págs. 50 a 90.

cuales el conflicto armado puede aparecer como una opción atractiva para cualquier líder racional bajo ciertas circunstancias. Debe mostrar, además, por qué los Estados son incapaces de llegar a una solución alternativa que ambos prefieran antes que pelear entre ellos.

Para resumir lo que sigue, este artículo considerará cinco argumentos racionalistas aceptados como sostenibles en la literatura sobre las causas de la guerra. Discutidos luego, estos argumentos son: (1) anarquía; (2) beneficios esperados mayores a costos esperados; (3) guerra racional preventiva; (4) error de cálculo racional debido a falta de información, y (5) error de cálculo racional o desacuerdo sobre el poder relativo. Sostengo que los primeros tres argumentos simplemente no responden a la pregunta de qué es lo que previene a los líderes negociar un acuerdo que pueda evitar los costos de pelear. El cuarto y el quinto argumento sí responden la pregunta, sosteniendo que los líderes racionales pueden perderse de alcanza un acuerdo negociable cuando la falta de información los lleva a errar en el cálculo del poder relativo o no considerar la posibilidad de resolución pacífica. Sin embargo, ningún argumento explica qué es lo que previene a los líderes racionales de usar la diplomacia u otras formas de comunicación para evitar estos errores de cálculo tan costosos.

Si estos argumentos comunes no resuelven el rompecabezas en términos racionales, ¿entonces qué lo hace? Propongo que puede haber tres respuestas defendibles. En la primera, los líderes racionales pueden ser incapaces de localizar un acuerdo preferible negociado debido a dos razones. Por un lado, cuando hay información privada sobre capacidades relativas o sobre la determinación de los actores. Por el otro, cuando los actores tienen incentivos para tergiversar la información. Los líderes conocer sus propias capacidades militares y su voluntad (o determinación) real de luchar mejor que otros Estados. Dado que la información es desigual, en situaciones de negociación previa a la guerra los actores pueden tener incentivos para tergiversar dicha información privada con el fin de obtener un acuerdo mejor. Demuestro que dados estos incentivos, la comunicación puede fallar y no permitir que los líderes racionales se comuniquen su poder relativo o su determinación sin generar un riesgo real de terminar yendo a la guerra. No se trata simplemente de un error de cálculo debido a falta de información sino más bien a dinámicas estratégicas específicas que resultan de la combinación de información asimétrica e incentivos para disimular y mentir.

problema
de
información

En segundo lugar, los Estados liderados racionalmente pueden ser incapaces de llevar a un acuerdo que ambos prefieran por sobre la guerra por *problemas de compromiso*. Es decir, pueden darse situaciones en las que acuerdos que son preferibles a la guerra resultan inalcanzables porque, una vez alcanzados, uno o más Estados tendrían un incentivo para renegar de sus términos. Mientras que la anarquía (entendida como la ausencia de una autoridad capaz de vigilar los acuerdos) se cita habitualmente como una causa de la guerra en la literatura, es difícil encontrar explicaciones de exactamente por qué la incapacidad para hacer compromisos creíbles implica que, a veces, se producirá una guerra. Eso es, ¿cuáles son los mecanismos empíricamente identificables por los cuales la incapacidad de comprometerse hace imposible que los Estados lleguen a acuerdos que eviten los costos de guerra? Identifico tres de estos mecanismos específicos, argumentando en particular que la guerra preventiva entre Estados racionales surge de un problema de compromiso, más que del crecimiento diferencial de poder.

La tercera explicación racional la encuentro menos atractiva que las primeras dos, aunque es lógica. Los Estados pueden ser incapaces de llegar a un acuerdo pacífico que ambos prefieran debido a la indivisibilidad de los temas. Puede haber temas o problemas que, por su propia naturaleza, simplemente no admiten compromisos.³ La indivisibilidad de temas podría, en principio, hacer la guerra racional por la obvia razón que si el problema permite sólo un número finito de soluciones, puede que ninguna caiga dentro del rango que ambos actores prefieren por sobre pelear. Sin embargo, las cuestiones sobre las que los Estados negocian suelen ser complejas y multidimensionales; pagos laterales o los vínculos con otras cuestiones suelen ser posibles. Los problemas internacionales que suelen llevar a la guerra a menudo pueden ser efectivamente indivisibles, pero la causa de esta indivisibilidad radica en la política interna más que en la naturaleza de los problemas mismos.

En la primera sección del artículo analizo el rompecabezas que plantea el hecho de que la guerra sea costosa. Usando una simple formalización del problema de negociación que enfrentan los Estados en conflicto, muestro que siempre existirán acuerdos que Estados genuinamente racionales preferirían por sobre una guerra arriesgada y costosa. La segunda sección sostiene que los errores de cálculo racionales sobre el poder relativo y la determinación se deben a la

³ Aunque es un ejemplo de política doméstica, un tema que es claramente indivisible es la discusión sobre el aborto; es decir, o se lo permite o no.

1. Información privada + incentivos para tergiversar la información en la negociación = GUERRA
2. Problemas de compromiso

información privada. Luego se considera cómo la guerra puede resultar de la combinación de información privada e incentivos para tergiversar la información durante la negociación. En la tercera sección, analizo los problemas de compromiso como la segunda clase de explicaciones racionalistas de la guerra. A lo largo de la sección, especifico argumentos teóricos con representaciones teóricas de juegos simples y evalúo su plausibilidad con ejemplos históricos.

Antes de comenzar, debo aclarar que tampoco estoy presentando problemas de compromiso o información privada e incentivos para tergiversar la información como explicaciones totalmente novedosas para la guerra propuestas aquí por primera vez. La literatura sobre las causas de la guerra es enorme, y estas ideas, mezcladas con muchas otras, se pueden encontrar en ella en varias formas. La principal tarea teórica a la que se enfrentan los estudiosos de la guerra no es sumar a la ya larga lista de argumentos sino desarmar y re-ensamblar estos diversos argumentos en una teoría coherente para guiar la investigación empírica. Con este fin, argumento que cuando uno mira detenidamente el problema de explicar cómo la guerra puede ocurrir entre Estados unitarios genuinamente racionales, uno encuentra que hay realmente sólo dos formas de hacerlo. Las diversas explicaciones racionalistas o neorrealistas que se encuentran comúnmente en la literatura fallan por dos razones. Primero, muchos ni siquiera abordan la pregunta relevante: ¿qué impide que los estados lleguen a un acuerdo que ambos preferirían antes que pelear? No abordan la pregunta porque se asume ampliamente, pero incorrectamente, que los Estados racionales pueden enfrentar una situación de estancamiento, en la que no existen acuerdos que ambas partes prefieran por sobre una guerra.⁴

En segundo lugar, los argumentos racionalistas que sí abordan la cuestión- como (4) y (5) antes mencionados- no van lo suficientemente lejos como para poder responderla. Completamente desarrollados, demuestran ser uno de los dos principales mecanismos desarrollados aquí, a saber, ya sea un problema de compromiso o un problema que surja de información privada y de los incentivos para tergiversar. Estos dos mecanismos, argumentaré, proporcionan los fundamentos de una teoría de la guerra racionalista o neorrealista.

El rompecabezas

⁴ Para un ejemplo influyente de esta suposición véase Glenn Snyder y Paul Diesing, *Conflict Among Nations* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1977).

La mayoría de los historiadores y científicos políticos que estudian la guerra descartan como ingenua la opinión de que todas las guerras deben ser indeseadas porque traen destrucción y sufrimiento. En cambio, la mayoría está de acuerdo en que, si bien los líderes que las provocaron no querían algunas guerras (a veces se da como ejemplo la Primera Guerra Mundial), muchas, o quizás la mayoría de las guerras, simplemente fueron deseadas. Los líderes involucrados, se argumenta, vieron la guerra como una apuesta costosa pero que valía la pena.⁵

Además, muchos estudiosos creen que las guerras buscadas se explican fácilmente desde una perspectiva racionalista. Se cree que las guerras buscadas son Pareto-eficientes: ocurren cuando no existen acuerdos posibles que ambas partes preferirían por sobre el conflicto militar. Los argumentos existentes sostienen que, si bien esta situación puede ser trágica, es completamente posible aún si consideramos a los Estados como liderados por líderes racionales que consideran los costos y riesgos de la lucha. Se cree que las guerras no deseadas, es decir las que tienen lugar aún cuando existen acuerdos que ambos lados preferirían por sobre el conflicto, reciben menos atención se las considera como bastante inusuales.

La distinción convencional entre guerras deseadas y no deseadas confunde el rompecabezas que plantea la guerra. La razón de esta confusión es que la concepción estándar no distingue entre dos tipos de eficiencia, *ex ante* y *ex post*. Siempre que ambas partes experimenten costos por haber peleado (por más pequeños que sean), la guerra va a ser ineficiente *ex post*. Esto es porque ambas partes habrían estado mejor si hubieran logrado la misma resolución final sin sufrir los costos (o pagando costos más bajos). Esto es cierto incluso si los costos de la lucha son pequeños, o si una o ambas partes consideran que los beneficios potenciales son mayores que los costos, ya que aún así hay costos. A menos que los estados disfruten de la actividad de luchar en sí misma, como un bien de consumo, la guerra es siempre ineficiente *ex post*.

Desde una perspectiva racionalista, el enigma central de la guerra es precisamente esta ineficiencia *ex post*. Antes de luchar, ambas partes saben que la guerra implicará algunos costos, e incluso si esperan beneficios compensatorios (el botín de la guerra), aún tienen un

⁵ Para ejemplos ver Geoffrey Blainey, *Las causas de la guerra* (New York: Free Press, 1973); Michael Howard, *Las causas de las guerras* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1983), especialmente el capítulo 1; y Arthur Stein, *Por qué las naciones cooperan: circunstancia y elección en Relaciones Internacionales* (Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1990), pp. 60-64. Incluso el caso de la Primera Guerra Mundial es contestado; y una escuela histórica importante argumenta que esta guerra fue una guerra deseada. Ver Fritz Fisher, *Los objetivos de Alemania en la Primera Guerra Mundial* (New York: Norton, 1967).

incentivo para evitar los costos. La pregunta central, entonces, es ¿qué impide a los estados en medio de una disputa llegar a un acuerdo *ex ante* que les ahorre los costos que saben que terminarán pagando *ex post* si van a la guerra? Dar una explicación racionalista de la guerra requiere responder esta pregunta.

Tres de los argumentos racionalistas más comunes y ampliamente empleados en la literatura no abordan ni responden directamente a la pregunta. Estos son los argumentos basados en la anarquía, la guerra preventiva y la utilidad positiva esperada.

Anarquía

Desde la influyente obra *El hombre, el Estado y la Guerra* de Kenneth Waltz, la naturaleza anárquica del ámbito internacional se cita habitualmente como causa fundamental o explicación de la recurrencia de la guerra. Waltz argumentó que en anarquía, sin una autoridad supranacional para hacer y hacer cumplir la ley, "la guerra ocurre porque no hay nada que la impida ... Entre los Estados como entre los hombres no hay un ajuste automático de intereses. En ausencia de una autoridad suprema entonces existe la posibilidad constante de que los conflictos se resuelvan por la fuerza".⁶

El argumento centra nuestra atención en una diferencia fundamental entre la política nacional e internacional. Dentro de un Estado bien ordenado, la violencia organizada como estrategia se descarta -o al menos se vuelve muy peligrosa- por las posibles represalias que puede tomar el gobierno central. En las relaciones internacionales, por el contrario, no existe una agencia que pueda amenazar de manera creíble con represalias si un estado decide usar la fuerza para resolver una disputa.⁷ La afirmación es que sin una amenaza de castigo creíble, la guerra a veces parecerá la mejor opción para los estados que tienen intereses en conflicto.

Si bien no dudo que la condición de anarquía explica las principales diferencias entre la política nacional e internacional, y que la anarquía fomenta tanto el miedo como las oportunidades para un conflicto militar, el marco estándar del argumento basado en la anarquía no es suficiente

⁶ La cita es de Kenneth Waltz, *El Hombre, El Estado y la Guerra: Un análisis teórico* (Nueva York: Columbia University Press, 1959), p. 188.

⁷ Para un cuidadoso análisis y crítica de este argumento estándar en la diferencia entre las arenas internacionales y domésticas véase R. Harrison Wagner, "Las causas de la paz," en Roy A. Licklider, ed., *Parar la matanza: cómo terminan las guerras civiles* (New York: New York University Press, 1993), pp. 235-68 y especialmente pp. 251-57.

para explicar por qué las guerras ocurren y se repiten. Bajo la anarquía, nada impide que los Estados usen la fuerza si así lo desean. Pero si el uso de la fuerza es una opción costosa independientemente del resultado, entonces ¿por qué se emplea? ¿Cómo es que la falta de una autoridad central impide que los Estados negocien acuerdos que ambas partes preferirían antes que luchar? Como se suele afirmar, el argumento de que la anarquía proporciona una explicación racionalista de la guerra no aborda esta cuestión y, por tanto, no resuelve el problema planteado por la ineficiencia *ex post* de la guerra.

Debe agregarse que tampoco resuelven este problema los argumentos relacionados al de la anarquía que enfatizan el dilema de la seguridad. Entendemos al dilema de la seguridad como el hecho que, bajo la anarquía, los esfuerzos de un estado por hacerse más seguro pueden tener el efecto indeseado, pero inevitable, de hacer otro estado menos seguro.⁸ Por sí mismo, este hecho no dice nada sobre la disponibilidad o viabilidad de acuerdos pacíficos que evitarían los costos de la guerra. Se requieren argumentos más elaborados, y los que se dan típicamente no prevén la negociación ni abordan el rompecabezas de los costos. Consideremos, por ejemplo, un espiral en el que un estado inseguro incrementa sus armas, volviendo a otro tan inseguro que decide atacar. Si el primer estado anticipó la reacción que produciría la guerra, entonces, en sí mismo, este es un argumento que no lleva a ningún lado; y un argumento en contra de los que siguen a continuación. Si el primer estado no anticipó la guerra y no la quiso, entonces el problema parecería ser que la causa no fue la anarquía sino que el primer estado cometió un error de cálculo. Si es así, necesitamos saber por qué la señalización (proceso por el cual los actores señalan información uno al otro) y la negociación no pudieron resolver ese error. Como ha argumentado Robert Jervis, la anarquía y el dilema de seguridad bien pueden fomentar carreras armamentistas y competencia territorial.⁹ Pero con la excepción de referencias ocasionales al problema de la guerra preventiva, los argumentos estándar del dilema de seguridad no abordan explícitamente la cuestión de por qué la incapacidad para hacer compromisos debe necesariamente conducir a una guerra entre estados racionales.¹⁰

⁸ Véase John H. Herz, "Internacionalismo idealista y el dilema de seguridad," *World Politics* 2 (Enero 1950), pp. 157-80; y Jervis, "Cooperación bajo el dilema de seguridad". La anarquía está implicada en la externalidad del dilema de seguridad por la siguiente lógica: pero para la anarquía, los estados podrían comprometerse a usar armas solo con fines defensivos no amenazantes.

⁹ Jervis, "Cooperación bajo el dilema de seguridad".

¹⁰ Para un análisis del dilema de seguridad que tiene en cuenta la señalización, véase Andrew Kydd, "El dilema de seguridad, teoría de los juegos y la Primera Guerra Mundial", artículo presentado en la reunión anual de la American Political Science Association, Washington, D.C., 2-5 septiembre 1993.

A continuación, argumentaré que la anarquía está de hecho implicada como causa de tipos específicos de conflicto militar (por ejemplo, guerra preventiva y, en algunos casos, guerra por territorio estratégico). Sin embargo, en contraste con los argumentos estándar, mostrar cómo figura la anarquía en una explicación racionalista coherente implica describir el mecanismo específico por el cual la incapacidad de los Estados para redactar contratos que sean ejecutables (*enforceable*) hace que los acuerdos pacíficos que ambas partes preferirían en lugar de pelear sean inalcanzables.

Guerra preventiva

Con frecuencia se argumenta que si una potencia en declive espera que una potencia en ascenso la ataque en el futuro, entonces una guerra preventiva en el presente puede ser racional. Sin embargo, por lo general, los argumentos de la guerra preventiva no consideran que ambas potencias, la emergente y la que está en declive, podrían alcanzar un trato, tal vez a lo largo del tiempo, que dejaría a ambas partes en una mejor situación de lo que lo haría una guerra preventiva costosa.¹¹ Los incentivos para ese tipo de acuerdo seguramente existen. El estado en ascenso no debería preferir ser atacado mientras todavía es relativamente más débil que la potencia en declive, entonces, ¿qué le impide ofrecer concesiones que harían que el estado en declive prefiera no atacarlo en el presente? Además, si la guerra es ineficaz y los acuerdos que ambas partes preferirían por sobre la lucha seguirán existiendo ¿por qué la potencia en declive tendría razones para ser atacada en el futuro? El argumento estándar supone que un cambio anticipado en el equilibrio de poder puede, por sí solo, ser suficiente para hacer que la guerra sea racional, pero no es así. Siempre es posible un acuerdo preferible a los costos de una guerra, tanto en el presente como en el futuro.

Utilidad positiva esperada

Quizás la explicación racionalista más común encontrada en la literatura es que la guerra puede ocurrir cuando dos estados estiman que los beneficios esperados de la lucha superan los costos esperados. Como argumentó Bruce Bueno de Mesquita en una formalización de este argumento, la guerra puede ser racional la lucha tiene una utilidad positiva esperada para ambos

¹¹ La excepción mejor desarrollada que conozco se puede encontrar en Stephen Van Evera, “Causas de la guerra”, Ph.D. dis., Universidad de California, Berkeley, 1984, pp. 61-64.

estados. Es decir, si la utilidad esperada de la guerra (beneficios esperados menos costos) es mayor que la utilidad esperada de permanecer en paz.¹²

El argumento de la utilidad esperada generalmente no aborda la cuestión de cómo o bajo qué condiciones puede ser posible que dos Estados prefieran la costosa apuesta de la guerra a cualquier acuerdo negociado. Estas explicaciones han tendido a evitar esta pregunta al hacer varios supuestos restrictivos y, a veces, no racionalistas. Para respaldar mis argumentos de que el argumento de la utilidad esperada es insatisfactorio, necesito ser más preciso sobre el argumento de la utilidad esperada.

¿Cuándo existirán acuerdos que ambos bandos prefieren antes que la guerra?

Esta sección considera la cuestión de si es posible, y si es así bajo que condiciones, dos estados racionales podrían preferir la guerra antes que cualquier acuerdo negociado.

Considere dos Estados, A y B, que tienen preferencias sobre un conjunto de cuestiones representado por el intervalo $X = [0, 1]$. El Estado A prefiere soluciones a la disputa más cercanas a 1, mientras que B prefiere resultados más cercanos a 0. Podemos asumir que las utilidades de los Estados para resultado $x \in X$ (un resultado x dentro del intervalo X) son $u_a(x)$ y $u_b(1 - x)$. Para ser concretos, podríamos pensar que x representa la proporción de todo el territorio entre A y B que está controlado por A al principio de la disputa.

Para poder decir si el conjunto X contiene acuerdos negociados que ambos partes preferirían entrar en conflicto, debe ser posible decir cómo los estados evalúan la opción militar versus esos resultados. Casi todos los analistas de la guerra han

¹² Véase Bruce Bueno de Mesquita, *La trampa de la guerra* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1981), y “La trampa de la guerra revisitada: un modelo de utilidad esperada revisado”, *American Political Science Review* 79 (Marzo 1985), pp. 157-76. Para una formalización que introduce la idea de un rango de negociación, véase James D. Morrow, “A Continuous-Outcome Expected Utility Theory of War”, *Journal of Conflict Resolution* 29 (septiembre 1985), pp. 473-502. Versiones informales del argumento de utilidad esperada están en todos lados. Por ejemplo, el argumento de Waltz de que “Un Estado usará la fuerza para obtener sus objetivos si, luego de evaluar los prospectos de éxito, valora los objetivos más que los valores de los placeres de la paz” aparece de formas diferentes en muchos grandes trabajos sobre la guerra. Véase Waltz, *El Hombre, el Estado y la guerra*, p.60.

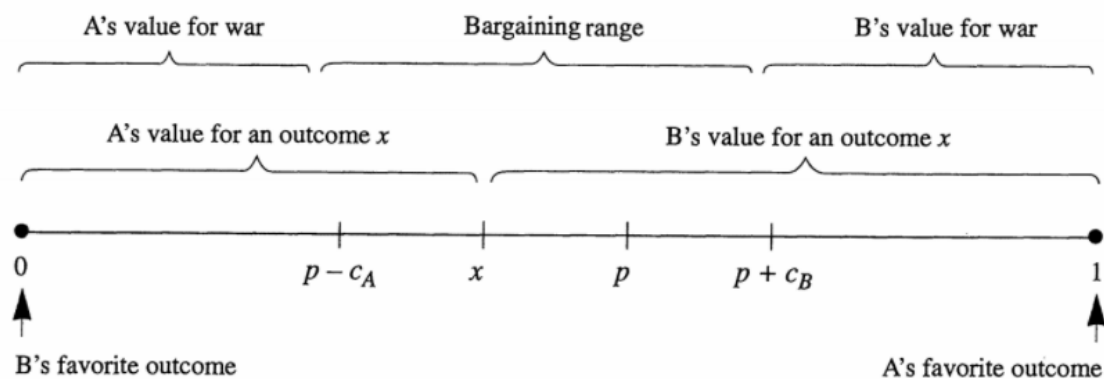


FIGURE 1. *The bargaining range*

enfaticado que la guerra es una apuesta cuyo resultado puede ser determinado el azar o eventos imprevisibles¹³. Como argumentó Bueno de Mesquita, esto hace a la utilidad esperada una candidata natural¹⁴. Suponga que si los Estados libran una guerra, si el resultado es aleatorio, la probabilidad que el estado A prevalezca debería ser entre 0 y 1. Además, el ganador puede elegir su resultado favorito en el espacio temático X. De ello se deduce que la utilidad esperada de A para la guerra es

$$pu_A(1) + (1 - p)u_A(0) - c_A, \text{ or } p - c_A,$$

donde c_a es la utilidad que representan para el estado A los costos de una guerra (por eso son negativos). De manera similar, la utilidad esperada del Estado B para la guerra será

$$1 - p - c_B.$$

p es el resultado de la guerra, en que punto del rango X las partes van a quedar después de haber luchado. A este resultado p , hay que restarle los costos de la guerra para cada uno c_a y c_b .

Dado que estamos considerando teorías racionalistas para la guerra, asumimos que c_a y c_b son ambos positivos. La guerra se representa, entonces, como una costosa lotería. (Hay que tener en cuenta que en esta formulación c_a refleja los costos de guerra del Estado A en relación con los posibles beneficios. Por ejemplo, si los dos Estados ven poco que ganar al ganar una guerra contra otro, entonces c_a y c_b serían grandes incluso si ninguno de los lados esperaba sufrir mucho daño en una guerra.)

¹³ Ver, para ejemplos clásicos, Tucídides, *La guerra del Peloponeso* (Nueva York: Modern Library, 1951), pp. 45 y 48; y Carl von Clausewitz, *Sobre la guerra* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1984), p.85.

¹⁴ Bueno de Mesquita, *La trampa de la guerra*.

Ahora podemos responder a la pregunta planteada anteriormente. El siguiente resultado es fácilmente demostrado: dados los supuestos establecidos en los dos últimos párrafos, **siempre existe un conjunto de acuerdos negociados que ambos lados prefieren a la lucha**. Formalmente, existe un subconjunto de X tal que para cada resultado x en este conjunto,

$$u_A(x) > p - c_A \text{ and } u_B(1 - x) > 1 - p - c_B$$

Ambos estados preferirán estrictamente cualquier acuerdo pacífico en el intervalo $(p - c_a, p + c_b)$ a la lucha. Este intervalo representa el rango de negociación, con $p - c_a$ y $p + c_b$ como niveles resultados que lo delimitan. En la Figura 1 se ilustran estos elementos de forma más clara.

Vale la pena analizar este simple pero importante resultado con algo de intuición. Suponga que dos personas (o estados) están negociando sobre **la división de \$ 100** - si pueden acordar una división, pueden mantener lo que acordaron. Sin embargo, en contraste a los escenarios económicos habituales, en este ejemplo de relaciones internacionales los jugadores también tienen una opción externa.¹⁵ Por un precio de \$ **20, pueden ir a la guerra**, en cuyo caso cada jugador tiene un **50 por ciento de posibilidades de ganar los \$ 100 completos**. Esto implica que el valor esperado de la opción de guerra es \$ 30 (producto de este cálculo 0.5 (el 50% de prob) \times \$100 + $0.5 \times$ \$0 - 20 (el costo de la guerra)) para cada bando. En este caso, **ninguno debería estar dispuesto a aceptar menos de \$ 30 en la negociación que evitaría la guerra**. Pero observemos que todavía hay un rango de resultados pacíficos y negociados que va desde este resultado -\$31 para uno y \$69 para el otro- hasta este otro -\$ 69 para uno y \$31 para el otro. Todos estos acuerdos hacen ambos lados están mejor que si toman la opción de la guerra. En efecto, los costos y riesgos de luchar abren una "cuña" de soluciones negociadas que los Estados neutrales al riesgo o reacios al riesgo prefieren a la apuesta del conflicto. **La existencia de este rango de negociación *ex ante* deriva del hecho de que la guerra es ineficiente *ex post***.

Tres consideraciones adicionales deben ser tenidas en cuenta. Primero, los estados saben que hay alguna probabilidad p de que un estado gane en una contienda militar. Como se analiza a continuación, podría ser que los Estados tengan estimaciones contradictorias sobre la

¹⁵ Sobre teoría de la negociación con opciones externas véase Martin J. Osborne y Ariel Rubinstein, *Bargaining and Markets* (New York: Academic Press, 1990), chap. 3; Motty Perry, "An Example of Price Formation in Bilateral Situations," *Econometrica* 50 (March 1986), pp. 313-21; and Robert Powell, "Bargaining in the Shadow of Power" (University of California, Berkeley, 1993, mimeographed). También ver análisis en R. Harrison Wagner, "Peace, War, and the Balance of Power," *American Political Science Review* 88 (September 1994), pp. 593-607; y Wagner, "The Causes of Peace."

probabilidad de victoria, y si ambas partes son optimistas sobre sus posibilidades, esto puede oscurecer el rango de negociación. Pero incluso si los estados tienen estimaciones privadas y contradictorias de lo que sucedería en una guerra, si son racionales, deben saber que sólo puede haber una probabilidad verdadera de que uno u otro prevalezca (tal vez diferente de su propia estimación). Por tanto, los Estados racionales deben saber que debe existir un conjunto de acuerdos que todos prefieren a una pelea.

En segundo lugar, se asume que los Estados son reacios al riesgo o neutrales al riesgo sobre las cuestiones en consideración. Debido a que la actitud de riesgo se define en relación con una métrica subyacente (como el dinero en economía), el significado sustantivo de este supuesto depende del contexto de negociación. En términos generales, esto implica que los estados prefieren una división 50/50 (mitad y mitad) de lo que esté en juego por sobre arriesgarse a una apuesta en la que tienen 50% de probabilidad de ganar todo y 50% de ganar nada. En efecto, la suposición significa que a los líderes no les gusta jugar cuando enfrentan el riesgo de perder en la guerra, lo que parece plausible dada la presunción de que los líderes estatales normalmente desean conservar territorio y poder. Un líder que acepta el riesgo es análogo a un jugador compulsivo- dispuesto a aceptar una secuencia de apuestas que pueden terminar con la eliminación del Estado o el régimen. Incluso si admitimos que un líder con esas características es racional, es dudoso que muchos hayan sostenido tales preferencias (Hitler es una posible excepción).

Por último, se asume que una serie continua de negociaciones pacíficas (el intervalo X de 0 a 1) existe. En otras palabras, las cuestiones en disputa son perfectamente divisibles, para que siempre haya acuerdos viables entre los límites de los Estados $p - c_a$ y $p + c_b$. Este tercer supuesto sugiere inmediatamente una explicación racionalista de la guerra. Quizás hay algo sobre la naturaleza de algunas cuestiones internacionales, como qué sucesor se sentará en un trono, que no admiten divisiones y compromisos. Si es así, entonces los pequeños costos de lucha y la mala suerte pueden dar lugar a una guerra racional sobre estos temas.

Pero nos gustaría saber de inmediato qué pasa con la naturaleza de un problema que lo hace indivisible. Pensándolo bien, esto parece empíricamente imposible. En primer lugar, la mayoría de las cuestiones sobre las que negocian los estados son bastante complejas: tienen muchas dimensiones y permitirían muchos potenciales acuerdos. En segundo lugar, si los estados

pudiesen simplemente pagar sumas de dinero o bienes (que podrían hacerlo, en principio), o establecer vinculaciones con otros temas, entonces esto debería tener el efecto de hacer que cualquier asunto en disputa sea perfectamente divisible. Antes de la era del nacionalismo, los príncipes a menudo compraban, vendían y dividían tierra.¹⁶ En el siglo XIX, Estados Unidos compró el territorio de Luisiana a Francia y Alaska de Rusia y en 1898 el presidente McKinley exploró la posibilidad de comprar Cuba a España para evitar una guerra por ella.¹⁷ En tercer lugar, si algo sobre la naturaleza de un problema significa que puede resolverse sólo de dos maneras (es decir, si es indivisible), luego algún tipo de asignación aleatoria o alternancia entre las dos resoluciones podría, en principio, servir para crear acuerdos intermedios. Los capos de la mafia, por ejemplo, aparentemente han evitado costosas guerras internas mediante el uso de loterías para asignar contratos de construcción entre familias.¹⁸

En la práctica, establecer algún trato intermedio que implique dinero, o vinculaciones a otros temas, o alternancia en el uso del objeto de la disputa puede parecer difícil o imposible para los estados involucrados en una disputa. Por ejemplo, el problema inmediato que dio lugar a la guerra franco-prusiana fue una disputa sobre qué príncipe tomaría el trono español. Sin duda, a nadie se le ocurrió proponer que los dos candidatos se alternan año tras año, o tres años para los Habsburgo y uno para los Hohenzollern, o lo que sea. En este caso como en muchos otros, el problema subyacente podría haberse transformado en un continuo (y por lo tanto, divisible) y no fue así por otras razones -en este caso, tener reyes alternantes hubiese violado tantas convenciones y normas por lo que ese arreglo hubiese sido domésticamente inviable. Para dar un ejemplo más realista, los líderes de los siglos XIX y XX no pueden dividirse y comerciar territorio en las negociaciones internacionales con tanta facilidad como los gobernantes de los siglos XVII y XVIII, debido en parte a consecuencias políticas internas del auge del nacionalismo; en este sentido se puede contrastar, por ejemplo, el Congreso de Viena con las negociaciones posteriores a la Primera Guerra Mundial.

¹⁶ Ver, por ejemplo, Evan Luard, *War in International Society* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1992), p. 191. Schroeder nota que "patronage, bribes, and corruption" were "a major element" of eighteenth-century international relations. See Paul Schroeder, *The Transformation of European Politics, 1763-1848* (Oxford: Oxford University Press, 1994), p. 579.

¹⁷ Sobre Cuba ver Ernest May, *Imperial Democracy* (New York: Harper and Row, 1961), pp.149-50. Sobre la compra de Luisiana, amenazas militares por parte del Senado de EEUU hicieron que Napoleon estuviera más dispuesto a negociar la venta. Ver E. Wilson Lyon, *Louisiana in French Diplomacy* (Norman: University of Oklahoma Press, 1934), pp. 179 and 214ff.

¹⁸ Diego Gambetta, *The Sicilian Mafia: The Business of Private Protection* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1993), p. 214.

Entonces, en principio, la indivisibilidad de los temas que son objeto de la negociación internacional puede proporcionar una explicación racionalista coherente de la guerra. Sin embargo, la verdadera pregunta en tales casos es qué impide que los líderes lleguen a acuerdos intermedios, y es probable que la respuesta sea lo que lo impide son otros mecanismos (a menudo política nacional) y no la naturaleza de los problemas mismos.¹⁹ Tanto la intrínseca complejidad como la riqueza de la mayoría de las cuestiones sobre las que los estados negocian y la disponibilidad de vinculaciones con otras cuestiones y pagos laterales sugieren que lo más probable es que siempre existan acuerdos intermedios.

Por tanto, no es suficiente decir que la utilidad positiva esperada por sí misma proporciona una explicación racionalista coherente o convincente de la guerra. Siempre que los problemas en disputa sean lo suficientemente divisible, o que los pagos laterales sean posibles, debería existir un conjunto de acuerdos negociados que tengan mayor utilidad para ambos lados que la apuesta de la guerra. La razón es que la ineficiencia *ex post* de la guerra abre un margen de negociación *ex ante*.

Entonces, para explicar cómo podría ocurrir una guerra entre estados liderados por individuos racionales, necesitamos contestar la siguiente pregunta. Dada la existencia de un rango de negociación *ex ante*, ¿por qué los estados podrían no acordar un resultado dentro de este rango, evitando así los costos y riesgos de la guerra?

La guerra como consecuencia de información privada e incentivos para tergiversar

Dos explicaciones racionalistas comúnmente empleadas en la literatura abordan directamente la pregunta anterior. Ambas se apoyan en la afirmación de que la guerra puede ser y a menudo es producto de un error de cálculo racional. Una explicación sostiene que los líderes estatales pueden sobreestimar racionalmente sus posibilidades de victoria militar contra un adversario, produciendo un desacuerdo en las percepciones sobre el poder relativo que solo la guerra puede resolver. El otro sostiene que los estados racionales pueden carecer de información sobre la voluntad (o determinación) de un adversario de pelear y así pueden terminar desafiándolo bajo la creencia errónea de que la guerra no ocurrirá.

¹⁹ En uno de los pocos artículos sobre este problema, Morrow propone una explicación de información privada para el fracaso de los Estados de conectar problemas en muchas disputas. Véase James D. Morrow, "Signaling Difficulties with Linkage in Crisis Bargaining," *International Studies Quarterly* 36 (June 1992), pp. 153-72.

En esta sección sostengo que, si bien estas ideas apuntan hacia una explicación racionalista de la guerra, ninguna va lo suficientemente lejos ni funciona bien por sí misma. **Ambas descuidan el hecho de que los Estados pueden, en principio, comunicarse entre sí y evitar un costoso error de cálculo sobre el poder o la voluntad relativa.** La causa de la guerra no puede ser simplemente la falta de información, sino cualquier cosa que impida su divulgación. Argumento que aquí es crucial el hecho de que los estados tengan incentivos para tergiversar sus posiciones, explicando en términos racionales por qué la diplomacia puede no permitir que los estados racionales aclaren sus desacuerdos sobre el poder relativo o eviten el error de cálculo sobre cuán determinado está el adversario a pelear.

La literatura dominante en relaciones internacionales reconoce la existencia tanto de la información privada como de los incentivos para tergiversar esa información, pero suele verlas como condiciones de fondo que deben darse por sentado y no como elementos clave para una explicación de por qué los Estados liderados racionalmente pueden terminar en una guerra. Por ejemplo, la impresionante revisión de literatura de Jack Levy sobre las causas de la guerra no contiene nada sobre el papel de los incentivos para tergiversar y analiza la información privada en el contexto de percepciones erróneas de las intenciones de otros Estados (que están vinculadas a sesgos psicológicos).²⁰

Desacuerdos sobre poder relativo

El argumento bien conocido y citado con frecuencia de Geoffrey Blainey es que "las guerras por lo general comienzan cuando dos naciones no están de acuerdo sobre su fuerza relativa."²¹ Es fácil ver cómo un desacuerdo sobre la fuerza relativa- entendido como estimaciones contradictorias de la probabilidad de victoria militar- puede eliminar cualquier rango de negociación *ex ante*. Recuerde el ejemplo anterior, donde dos Estados negocian

²⁰ Ver Jack Levy, "The Causes of War: A Review of Theories and Evidence," in Philip E. Tetlock et al., eds., *Behavior, Society, and Nuclear War*, vol. 1 (Oxford: Oxford University Press, 1989), pp. 209-333. Recent work using limited-information game theory to analyze crisis bargaining places the strategic consequences of private information at the center of the analysis. See, for examples, Bruce Bueno de Mesquita and David Lalman, *War and Reason* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1992); James D. Fearon, "Domestic Political Audiences and the Escalation of International Disputes," *American Political Science Review* 88 (September 1994), pp. 577-92; James D. Morrow, "Capabilities, Uncertainty, and Resolve: A Limited Information Model of Crisis Bargaining," *American Journal of Political Science* 33 (November 1989), pp. 941-72; Barry Nalebuff, "Brinkmanship and Nuclear Deterrence: The Neutrality of Escalation," *Conflict Management and Peace Science* 9 (Spring 1986), pp. 19-30; and Robert Powell, *Nuclear Deterrence Theory: The Problem of Credibility* (Cambridge: Cambridge University Press, 1990).

²¹ Blainey, *The Causes of War*, p. 246.

sobre la división de \$ 100, y cada uno tiene la opción externa de ir a la guerra. Si ambos esperan que seguramente prevalecerán en la guerra, entonces el valor esperado de cada lado para la opción de guerra es de \$ 80 ($1 * 100 + 0 * 0 - 20$) (este 1 representa un 100% de probabilidad porque uno está seguro que va a ganar). Entonces, dadas estas expectativas, ninguna de las partes aceptará menos de \$ 80 en la negociación, lo que implica que ningún resultado negociado es mutuamente preferible a la guerra. De manera más general, suponga que el Estado A espera ganar con probabilidad p , el Estado B espera ganar con probabilidad r , y p y r suman más de 1. En este caso, tienen expectativas contradictorias porque la probabilidad de todos los resultados posibles no puede sumar más de 1. Tales expectativas conflictivas ciertamente reducirán e incluso podrían eliminar cualquier rango de negociación *ex ante*.

Pero, ¿cómo podrían los estados tener expectativas contradictorias sobre el resultado probable de un conflicto militar? En el caso extremo, ¿cómo podrían ambos lados esperar ganar racionalmente? Es decir, si son racionales, de dónde salen esas estimaciones erróneas acerca de la probabilidad de ganar una eventual guerra? La literatura apenas aborda esta cuestión en términos explícitos. Blainey, a quien la literatura ve como el avance de una explicación racionalista de la guerra, de hecho explica los desacuerdos sobre el poder relativo como una consecuencia de la irracionalidad humana. Dice que el optimismo mutuo sobre la victoria en la guerra es el producto de "estados de ánimo que no pueden basarse en hechos" y que "impregnan lo que parecen ser evaluaciones racionales de la fuerza militar relativa de dos potencias contendientes". Se dice que el optimismo mutuo resulta de un "proceso por el cual las naciones evaden la realidad", algo que difícilmente suena como una explicación racionalista.²²

Las expectativas contradictorias sobre el resultado probable de un conflicto militar pueden ser explicadas de tres formas. Primero, como sugiere Blainey, las emociones podrían sesgar irracionalmente las estimaciones militares de los líderes. Podrían, por ejemplo, llegar a creer en la retórica nacionalista que sostiene que sus soldados son más valientes y enérgicos que los del adversario.²³ En segundo lugar, el mundo es un lugar muy complejo, y por esta razón los analistas militares en diferentes Estados podrían llegar a diferentes conclusiones sobre el probable impacto de diferentes tecnologías, doctrinas y tácticas sobre el curso esperado de la

²² Ibid., p. 54. Blainey also blames patriotic and nationalistic fervor, leaders' (irrational) tendency to surround themselves with yes-men, and crowd psychology.

²³ See Ralph K. White, *Nobody Wanted War: Misperception in Vietnam and Other Wars* (New York: Doubleday/Anchor), chap. 7; Blainey, *The Causes of War*, p. 54; and Richard Ned Lebow, *Between Peace and War: The Nature of International Crises* (Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press, 1981), p. 247.

batalla. En tercer lugar, los líderes estatales podrían tener información privada (privada implica que el adversario no puede incorporar esta información en sus cálculos) sobre factores militarmente relevantes- capacidades militares, estrategia y tácticas; la voluntad de la población de soportar una guerra larga o sobre las intenciones de terceros estados. Si un estado tiene información superior (y privada) sobre cualquiera de estos factores, entonces su estimación acerca de cómo podría desarrollarse una eventual batalla puede diferir de la de su adversario.

Bajo una definición estricta pero estándar de racionalidad, sólo la tercera explicación califica como una explicación de cómo los Estados liderados racionalmente podrían tener estimaciones conflictivas de la probabilidad de ganar una guerra. Como argumentó John Harsanyi, si dos agentes racionales tienen la misma información sobre un evento incierto, entonces deberían tener las mismas creencias sobre su probable resultado.²⁴ La afirmación es que, si tienen información idéntica, los agentes verdaderamente racionales deberían tomar decisiones habiendo llegado a la misma conclusión sobre la probabilidad de un resultado u otro. Si dos estados en un conflicto llegan a estimaciones diferentes sobre quién ganaría una guerra, esto solo debería ser posible cuando los agentes tienen información diferente (y por lo tanto necesariamente privada, porque si fuese pública ambos lo sabrían y llegarían a la misma estimación).²⁵

De ello se deduce que la segunda explicación de los desacuerdos sobre el poder mencionado anteriormente —la complejidad del mundo— no es una explicación racionalista. Sino que se trata de una explicación para las estimaciones militares contradictorias basada en la racionalidad limitada. Desde este punto de vista, los líderes o analistas militares con la misma información sobre tecnología militar, estrategia, voluntad política, etc. podrían llegar a conclusiones diferentes sobre el curso probable de una guerra debido a la capacidad diferencial para hacer frente a la complejidad del problema. Esto es completamente plausible, pero es una explicación de racionalidad limitada más que una racionalista.²⁶

²⁴ John C. Harsanyi, "Games with Incomplete Information Played By 'Bayesian' Players, Part III," *Management Science* 14 (March 1968), pp. 486-502.

²⁵ Aumann observed an interesting implication of this doctrine: genuinely rational agents cannot "agree to disagree," in the sense that it cannot be commonly known that they are rational and that they hold different estimates of the likelihood of some uncertain event. See Robert Aumann, "Agreeing to Disagree," *The Annals of Statistics* 4 (November 1976), pp. 1236-39. Emerson Niou, Peter Ordeshook, and Gregory Rose note that this implies that rational states cannot agree to disagree about the probability that one or the other would win in a war in *The Balance of Power: Stability in the International System* (Cambridge: Cambridge University Press, 1989), p. 59.

²⁶ On bounded rationality, see Herbert A. Simon, "A Behavioral Model of Rational Choice," *Quarterly Journal of Economics* 69 (February 1955), pp. 99-118.

La explicación racionalista de cómo pueden surgir los desacuerdos sobre la probabilidad de ganar una guerra también parece empíricamente plausible. Los estados ciertamente tienen información privada sobre los factores que afectan el curso probable de la batalla - por ejemplo, guardan celosamente secretos militares y a menudo tienen información sobre por qué un aliado luchará o no. No obstante, mientras la información privada sobre capacidades militarmente relevantes proporciona un primer paso, no proporciona una explicación racionalista coherente de la guerra. El problema es que incluso si los líderes tienen tal información privada, deben entender que sus propias estimaciones basadas en esta información son sospechosas porque no conocen la información privada de la otra parte. En principio, ambas partes podrían ganar al compartir información y entonces podrían así llegar a las mismas estimaciones acerca de la fuerza relativa. Y, como se muestra arriba, hacerlo podría revelar que existen acuerdos que ambos preferirían por sobre una guerra.²⁷

Entonces, la cuestión de cómo es que los Estados racionales pueden estar en desacuerdo sobre su poder relativo pasa a la cuestión de qué es lo que impide que los Estados compartan información privada sobre los factores que podrían afectar el curso de la batalla (armamento, aliados, etc). Antes de pasar a esta pregunta, consideraré la segunda explicación común de cómo un error de cálculo puede producir una guerra.

La guerra como consecuencia del error de cálculo de la voluntad del oponente a pelear

A muchas guerras se les ha dado la siguiente explicación supuestamente racionalista: el Estado A transgredió algún interés del Estado B en la creencia errónea de que B no pelearía una guerra por el asunto. Aunque racional, el Estado A carecía de información sobre la voluntad de B de pelear y simplemente adivinó mal, provocando una guerra. Por lo tanto, algunos dicen que Alemania calculó mal la disposición rusa o británica de luchar en 1914; Hitler calculó mal la voluntad de Gran Bretaña y Francia de resistir su impulso hacia el este; los líderes japoneses en 1941 calcularon mal la voluntad de Estados Unidos de librar una larga guerra por el control en el Pacífico Sur; Corea del Norte calculó mal la voluntad de Estados Unidos de defender a

²⁷ This analysis runs exactly parallel to work in law and economics on pretrial bargaining in legal disputes. Early studies explained costly litigation as resulting from divergent expectations about the likely trial outcome, while in more recent work such expectations derive from private information about the strength of one's case. For a review and references, see Robert D. Cooter and Daniel L. Rubinfeld, "Economic Analysis of Legal Disputes and Their Resolution," *Journal of Economic Literature* 27 (September 1989), pp. 1067-97.

Corea del Sur; los Estados Unidos calcularon mal la voluntad de China de defender a Corea del Norte; etcétera. En cada caso, el argumento sostendría que la falta de información llevó a un actor racional a adivinar mal sobre el alcance del rango de negociación.

Blainey ha argumentado que si los Estados se ponen de acuerdo sobre el poder relativo, es muy poco probable que vayan a la guerra unos contra otros.²⁸ Vale la pena señalar que en el argumento anterior, la guerra puede ocurrir a pesar de un acuerdo completo sobre el poder relativo en todos los Estados. Para mostrar cómo y para su uso posterior, presentaré un sencillo modelo de negociación internacional. Como en los ejemplos empíricos mencionados, en el modelo un Estado elige unilateralmente alguna revisión del status quo. El segundo Estado puede entonces aceptar la revisión o puede ir a la guerra para revertirlo.

Formalmente, suponemos que existe una resolución de statu quo de los problemas $q \in X$ (q se puede entender como la distribución actual del bien) y que el Estado A tiene la oportunidad de elegir cualquier resultado $x \in X$, presentando el Estado B con un hecho consumado. Al observar lo que hizo el Estado A (que podría ser nada, en ese caso, decir, $x = q$), el Estado B puede elegir si ir a la guerra o aceptar la revisión del status quo de A.

Si ninguno de los Estados tiene información privada, de modo que lo que ambas partes ganarían es de conocimiento común, el Estado A hace lo mejor para empujar el resultado hasta el nivel de reserva de B ($p + c_B$) (recordar que p es el resultado de la guerra para un actor, en este caso B, a la cual hay que sumarle el costo de ir a la guerra para saber realmente cuán es el rango de acuerdos posibles), lo que hace que B simplemente esté dispuesto a aceptar en lugar de ir a la guerra. Con información completa, entonces, los Estados evitan el resultado ineficiente de la guerra²⁹. Por otro lado, si el Estado B tiene información privada sobre cualquiera de sus capacidades (que afectan p) o su valor para las cuestiones en juego en relación con la costos del conflicto (c_B), entonces el Estado A puede no saber si una “demanda” x producirá guerra o paz. A falta de esta información, el Estado A se enfrenta a un dilema a la hora de decidir cuánto territorio “tomar”: cuanto mayor sea el territorio tomado, mayor es el riesgo de guerra, pero al

²⁸ Blainey, *The Causes of War*.

²⁹ This take-it-or-leave-it model of international bargaining is proposed and analyzed under conditions of both complete and incomplete information in James D. Fearon, "Threats to Use Force: The Role of Costly Signals in International Crises," Ph.D. diss., University of California, Berkeley, 1992, chap. 1. Similar results for more elaborate bargaining structures are given in my own work in progress. See James D. Fearon, "Game-Theoretic Models of International Bargaining: An Overview," University of Chicago, 1995. Powell has analyzed an alternative model in which both sides must agree if the status quo is to be revised. See Powell, "Bargaining in the Shadow of Power."

mismo tiempo, cuanto mayor sea el territorio tomado mejor estará A si el Estado B acepta la demanda sin luchar.

Supongamos, por ejemplo, que A y B comparten una estimación común de p -ellos están de acuerdo sobre el poder relativo- pero que A no está seguro de los costos de lucha para B. En condiciones muy amplias, si A no puede conocer la información privada de B y si los costos propios de A no son demasiado grandes, entonces la toma de territorio óptima del Estado A produce una posibilidad de guerra.³⁰ Intuitivamente, si A no teme demasiado los costos de la guerra en relación con lo que se pueda ganar negociando, correrá algún riesgo de guerra con la esperanza de ganar territorio. Entonces, el argumento de Blainey de que un desacuerdo sobre el poder relativo es necesario para que suceda una guerra es incorrecto- todo lo que se necesita es que los Estados en disputa no puedan ubicar o acordar algún resultado en el rango de negociación. Dado que el rango de negociación está determinado no solo por el poder sino también por cómo los Estados valoran las cuestiones en juego en relación con los costos de pelear, la incertidumbre acerca de esto último puede producir una guerra.

Una vez más, es totalmente plausible que los líderes estatales tengan información privada sobre cómo valoran diferentes cuestiones en relación con sus costos de luchar por ellos.³¹ Por lo tanto, parece que tenemos una segunda explicación racionalista de la guerra, nuevamente basada en el concepto de información privada. Pero como en el caso de desacuerdos sobre el poder relativo, la explicación falla porque no explica por qué los Estados no pueden evitar errar al calcular la voluntad del oponente de luchar. En el modelo, ¿por qué el Estado A no puede simplemente preguntarle a B si luchará en lugar de acceder a una demanda en particular? Para dar un ejemplo concreto, ¿por qué los líderes alemanes en 1914 no simplemente preguntaron a sus homólogos británicos y rusos, qué harían si Austria atacase Serbia? Si hubieran podido hacerlo y si las respuestas hubiesen sido creídas, los alemanes podrían no haber calculado mal con respecto a las voluntades rusas y, lo que fue más importante, la voluntad británica de luchar. En consecuencia, podrían haber evitado los horrendos costos de la Primera Guerra Mundial.

Para recapitular, he argumentado que en un marco racionalista, los desacuerdos sobre el poder relativo y la incertidumbre sobre la voluntad de luchar del oponente deben tener la misma

³⁰ See Claim 2 in the Appendix.

³¹ For examples and discussion on this point, see Fearon, "Threats to Use Force," chap. 3.

fuelle: la información privada de los líderes sobre los factores que afectan el curso probable de una guerra o su determinación de luchar por intereses específicos. Para evitar la ineficiencia *ex post* de la guerra, los líderes tienen incentivos para compartir tal información privada, que tendría el efecto de revelar información pacífica para acuerdos que se encuentran dentro del rango de negociación. Entonces, para explicar cómo la guerra podría ocurrir entre Estados liderados por líderes racionales que consideran los costos de la lucha, necesitamos explicar qué les impediría compartir tal información privada.

Incentivos para tergiversar en la negociación

La negociación previa a la guerra puede no lograr ubicar un resultado en el rango de negociación debido a incentivos estratégicos para retener o tergiversar información privada. Si bien los estados tienen un incentivo para evitar los costos de la guerra, también desean obtener una resolución favorable a los problemas. Este último deseo puede darles un incentivo para exagerar su verdadera voluntad o capacidad para luchar, si al hacerlo pueden disuadir futuros desafíos o persuadir a la otra parte para que haga concesiones. Los Estados también pueden tener un incentivo para ocultar sus capacidades o determinación, si les preocupa que la revelación los haga militarmente (y, por lo tanto, políticamente) vulnerables o reduzca las posibilidades de un primer ataque exitoso. Del mismo modo, los estados pueden ocultar su verdadera voluntad o determinación de luchar para poder evitar aparecer como el agresor.

Combinados con el hecho de la información privada, estos diversos incentivos para tergiversar la información pueden explicar por qué incluso los líderes racionales pueden ser incapaces de evitar los errores de cálculo de la voluntad y el poder relativo que pueden provocar una guerra. Esta sección primero considera teóricamente por qué esto es así y luego analiza dos ejemplos. Un inconveniente del modelo de negociación simple presentado anteriormente era que el estado B no tenía oportunidad de intentar comunicar su voluntad de luchar contra el estado A. Es fácil imaginar que si la comunicación fuese posible - digamos, si B pudiera anunciar lo qué puntos sobre el rango X consideraba lo suficientemente vitales para luchar por ellos - podría al menos reducir la posibilidad de guerra por error de cálculo. Para comprobar esto, le damos al estado B una oportunidad inicial de hacer un anuncio de política exterior f , que puede ser cualquier declaración sobre su política exterior o sobre lo que considera intereses vitales o periféricos.

(Supongamos, como antes, que A no está seguro acerca de las capacidades o costos de B de pelear.)

Si el anuncio en sí no tiene ningún efecto en los beneficios de ninguna de las partes, entonces puede demostrarse que en cualquier equilibrio en el que el Estado A no elija al azar entre las demandas, A hará la misma demanda independientemente de lo que diga el Estado B, y el riesgo *ex ante* de guerra seguirá siendo el mismo que en el juego sin comunicación por el estado B. Para obtener una intuición sobre estos resultados, supongamos que A condicionó su comportamiento a f , demandando más o menos territorio (lo que sea que esté en disputa) dependiendo de lo que B había anunciado. Entonces, independientemente de la verdadera voluntad de B para luchar, B hace lo mejor para hacer el anuncio que lleva a la captura más pequeña por parte de A, es decir, B tiene un incentivo para tergiversar su voluntad real de resistir. El problema es que, si B tergiversa la información, entonces A no aprende nada del anuncio f .³²

Esta conclusión se altera levemente si los líderes de B pueden interpretar que es costoso hacer el anuncio f .³³ En la práctica, existen cinco métodos comunes para hacer que un anuncio sea costoso: construir armas, movilizar tropas, firmar tratados de alianza, llevar tropas a un país extranjero, y crear costos políticos domésticos que serían pagados si el anuncio resulta falso. Por supuesto, la señalización mediante los costos de audiencia política nacional se encuentran fuera del marco de un actor racional puramente unitario, ya que esto supone un Estado dirigido por un agente en nombre de un principal (la "audiencia") en lugar de un Estado unitario con un liderazgo perfectamente seguro. En el último caso, los líderes pueden hacer anuncios de política exterior creíbles sólo al comprometerse con una reputación internacional, asumiendo costos financieros, medidas de movilización, o asumiendo los costos y riesgos de actividades militares limitadas.³⁴

³² See the Appendix for proofs of these claims. Cheap talk announcements can affect outcomes in some bargaining contexts. For an example from economics, see Joseph Farrell and Robert Gibbons, "Cheap Talk Can Matter in Bargaining," *Journal of Economic Theory* 48 (June 1989), pp. 221-37. These authors show how cheap talk might credibly signal a willingness to negotiate seriously that then affects subsequent terms of trade. For an example from international relations, see James D. Morrow, "Modeling the Forms of International Cooperation: Distribution Versus Information," *International Organization* 48 (Summer 1994), pp. 387-423.

³³ The conclusion is likewise altered if the possibility of repeated interactions in sufficiently similar contexts is great enough that reputation building can be supported.

³⁴ On signaling costs in crises and audience costs in particular, see Fearon, "Threats to Use Force," and "Domestic Political Audiences and the Escalation of International Disputes." For an excellent analysis of international signaling in general, see Robert Jervis, *The Logic of Images in International Relations* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1970).

Incluso cuando dar señales es costoso, esto en general no eliminará completamente todo el riesgo de ir a la guerra por un error de cálculo; de hecho, incluso puede aumentarlo. La razón se refiere a la naturaleza de las señales que los Estados tienen incentivos para enviar. Para ser genuinamente informativo sobre la voluntad o capacidad real de un Estado para luchar, la señal debe ser costosa de tal manera que un Estado con menor poder de resolución o capacidad no preferiría enviarla. Acciones que generan un riesgo real de guerra, por ejemplo, movilizaciones de tropas que comprometen la reputación de un liderazgo ante audiencias internacionales o nacionales, pueden satisfacer fácilmente esta restricción, ya que los Estados con alta capacidad de resolución tienen menos miedo de tomarlos. En otras palabras, un Estado racional puede optar por correr un riesgo real de guerra (ineficiente) con el fin de señalar que luchará si no se le ha dado mucho en la negociación.³⁵

La crisis de julio de la Primera Guerra Mundial proporciona varios ejemplos de cómo los incentivos para tergiversar pueden hacer que los errores de cálculo sean difíciles de disipar. Poco después que los líderes alemanes respaldaron en secreto los planes austriacos para aplastar a Serbia, recibieron indicaciones verbales tanto directas como indirectas de San Petersburgo de que Rusia lucharía en lugar de consentir.³⁶ Por ejemplo, el 21 de julio, el ministro de Relaciones Exteriores de Rusia le dijo al embajador alemán que "Rusia no sería capaz de tolerar el uso de lenguaje amenazante de Austria-Hungría hacia Serbia o la toma de medidas militares".³⁷ Tales declaraciones verbales tuvieron poco efecto en las creencias de los líderes alemanes ya que sabían que los líderes rusos tenían un incentivo estratégico para tergiversar la información. El 18 de julio, en un cable que explicaba la política de Berlín al embajador Lichnowsky en Londres, el secretario de Estado Jagow escribió que "es seguro que habrá algunas bravuconadas desde San Petersburgo"³⁸. El 26 de julio, Lichnowsky comenzó a informar que Gran Bretaña podría unirse a Francia y Rusia en caso de guerra. El canciller alemán Bethmann Hollweg le dijo a su asistente personal que el "peligro de que Francia e Inglaterra comprometan su apoyo

³⁵ For developed models that make this point, see James Fearon, "Deterrence and the Spiral Model: The Role of Costly Signals in Crisis Bargaining," paper presented at the annual meeting of the American Political Science Association, 30 August-2 September 1990, San Francisco, Calif.; Fearon, "Domestic Political Audiences and the Escalation of International Disputes"; Morrow, "Capabilities, Uncertainty, and Resolve"; Nalebuff, "Brinkmanship and Nuclear Deterrence"; and Powell, Nuclear Deterrence Theory.

³⁶ Luigi Albertini, *The Origins of the War of 1914*, vol. 2 (London: Oxford University Press, 1953), pp. 183-87.

³⁷ *Ibid.*, p. 187.

³⁸ *Ibid.*, p. 158. Para el texto completo sobre el cable, véase Karl Kautsky, comp., *German Documents Relating to the Outbreak of the World War* (New York: Oxford University Press, 1924), doc. no. 71, p. 130.

a Rusia no para alienarla, quizás no creyendo realmente que para nosotros significa la guerra, sino creyéndola como una provocación que sería respondida por un otra provocación³⁹.

Al mismo tiempo, el Canciller tenía un incentivo para tergiversar la fuerza y naturaleza del apoyo alemán a los planes de Austria. Bethmann anticipó correctamente que revelar esta información haría que Alemania pareciera el agresor, lo que podría socavar el apoyo Socialdemócrata a sus políticas en Alemania, así como hacer que la opinión pública británica sea más sólida contra su Estado⁴⁰. Este incentivo llevó al Canciller a evitar tomar decisiones directas o preguntas puntuales sobre la actitud de Inglaterra en caso de guerra. El incentivo también lo llevó a fingir estar de acuerdo con las propuestas del Ministro de Relaciones Exteriores británico para realizar una conferencia para mediar en la disputa⁴¹. En consecuencia, Lord Gray puede no haber comprendido la necesidad de una advertencia más fuerte a Alemania hasta bastante tarde en la crisis (el 29 de julio), momento en el que las acciones diplomáticas y militares habían hecho que echarse hacia atrás fuera más difícil tanto para Austria como para Alemania.

En julio de 1914, los incentivos para tergiversar información privada fomentaron y apoyaron los errores de cálculo sobre la voluntad de luchar. Errores de cálculo sobre el poder relativo pueden surgir de esta misma fuente. Por un lado, los Estados a veces tienen un incentivo para exagerar sus capacidades en un intento de que les vaya mejor en una negociación. Por otro lado, también pueden tener el incentivo de retener información sobre capacidades y estrategia. Presumiblemente debido al aspecto de suma cero de los enfrentamientos militares, un Estado que tiene el conocimiento de los planes de guerra de un adversario puede funcionar mejor en la guerra y, por lo tanto, en la negociación pre-guerra; por lo tanto, los estados rara vez publican planes de guerra. Mientras que la lógica teórica no ha sido elaborada, parece plausible que los incentivos de los Estados para ocultar información sobre las capacidades y la estrategia podría ayudar a explicar algunos desacuerdos sobre el poder relativo.

³⁹ Konrad Jarausch, "The Illusion of Limited War: Chancellor Bethmann Hollweg's Calculated Risk," *Central European History* 2 (March 1969), pp. 48-76. The quotation is drawn from p. 65.

⁴⁰ See L. C. F. Turner, *Origins of the First World War* (New York: Norton, 1970), p. 101; and Jarausch, "The Illusion of Limited War," p. 63. Trachtenberg writes that "one of Bethmann's basic goals was for Germany to avoid coming across as the aggressor." See Marc Trachtenberg, *History and Strategy* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1991), p. 90.

⁴¹ Albertini concluye que "en la tarde del 27, todo lo que el Canciller buscó hacer fue tirar polvo en los ojos de Grey y llevarlo a creer que Berlín estaba intentando seriamente esquivar el conflicto, que si la guerra estallaba sería la culpa de Rusia y que entonces Inglaterra podía mantenerse neutral". Ver Albertini, *The Origins of the War of 1914*, vol.1, pp. 444-45. Ver también Turner, *Origins of the First World War*, p. 99.

La guerra de 1904 entre Japón y Rusia sirve para ilustrar este escenario. En las vísperas de la guerra, los líderes rusos creían que sus militares casi podían ciertamente derrotar a Japón⁴². En esta convicción, diferían poco del punto de vista de la mayoría de los observadores europeos. Por el contrario, en el concilio imperial del 4 de febrero se decidieron por la guerra, el jefe de gabinete japonés estimó un cincuenta por ciento de posibilidades de prevalecer, si su ataque comenzaba inmediatamente⁴³. Por lo tanto, los líderes japoneses y rusos no estaban de acuerdo sobre el poder relativo: sus estimaciones de la probabilidad de victoria sumaba más que 1.

Además, los relatos históricos implican este desacuerdo como una causa importante de la guerra: la negativa de Rusia a comprometerse a pesar de las repetidas ofertas de los japoneses estaba motivada, en gran medida, por su creencia de que Japón no se atrevería a atacar. El gabinete japonés finalmente se decidió por la guerra después de que el Zar y sus asesores no lograron hacer ningún compromiso real sobre Corea o Manchuria en una serie de propuestas intercambiadas en 1903. El zar y sus principales asesores fueron casi sin ganas de luchar, no porque esperaran perder, sino porque vieron en la guerra asiática una costosa desviación de recursos hacia el escenario equivocado⁴⁴. Sin embargo, se negaron a hacer concesiones desde lo que veían como una posición de gran fuerza militar. Creían que Japón tendría que conformarse con menos, dada su relativa debilidad militar⁴⁵.

El desacuerdo surgió en gran parte de la información privada japonesa sobre sus capacidades militares y cómo se comparaban con las de Rusia. Un servicio de inteligencia muy superior había proporcionado al ejército japonés una clara imagen de las fortalezas y debilidades de Rusia en el noreste de Asia y les permitió desarrollar una estrategia ofensiva eficaz. Según John Albert White, debido a esta inteligencia "el gobierno japonés aparentemente se enfrentó a la guerra con una concepción de su tarea mucho más precisa que la que tenía su enemigo"⁴⁶.

⁴² See J. A. White, *The Diplomacy of the Russo-Japanese War* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1964), pp. 142-43; and Ian Nish, *The Origins of the Russo-Japanese War* (London: Longman, 1985), pp. 241-42.

⁴³ J. N. Westwood, *Russia Against Japan, 1904-5: A New Look at the Russo-Japanese War* (Albany: State University of New York Press, 1986), p. 22. Estimates varied within the Japanese leadership, but with the exception of junior-level officers, few seem to have been highly confident of victory. For example, as the decision for war was taken the Japanese navy requested a two-week delay to allow it to even the odds at sea. See Nish, *The Origins of the Russo-Japanese War*, pp. 197-200 and 206-7.

⁴⁴ See, for example, David Walder, *The Short victorious War: The Russo-Japanese Conflict, 1904-5* (London: Hutchinson, 1973), pp. 53-56; and Nish, *The Origins of the Russo-Japanese War*, p. 253.

⁴⁵ See White, *The Diplomacy of the Russo-Japanese War*, chaps. 6-8; Nish, *The Origins of the Russo-Japanese War*, p. 241; and Lebow, *Between Peace and War*, pp. 244-46.

⁴⁶ White, *The Diplomacy of the Russo-Japanese War*, p. 139. Nish writes that "many Russians certainly took a view of [the Japanese military] which was derisory in comparison with themselves. It may be that this derived from a deliberate policy of

Además, en comparación con los rusos o incluso con cualquier potencia europea, los líderes japoneses tenían un conocimiento mucho mejor de la capacidad de combate del ejército japonés relativamente no probado y del efecto de las reformas, entrenamiento y desarrollo de capital de la década anterior.⁴⁷

Si al comunicar esta información privada los japoneses podrían haber llevado a los rusos a ver que sus posibilidades de victoria eran menores de lo esperado, podrían haberlo hecho. Casi todos los historiadores que han examinado cuidadosamente el caso están de acuerdo en que el gobierno japonés no estaba empeñado en la guerra por sí misma; ellos estaban dispuestos a conceder si los rusos también lo hacían⁴⁸. Sin embargo, era impensable que los japoneses revelasen tal información o convencieran a los rusos incluso si lo hacían. En primer lugar, los japoneses no podían simplemente hacer anuncios sobre la calidad de sus fuerzas, ya que los rusos no tenían ninguna razón para creerles. En segundo lugar, explicar cómo planeaban ganar una guerra podría comprometer seriamente cualquier intento de este tipo al cambiar la probabilidad de la victoria; existe una compensación entre revelar información sobre la capacidad de resolución o sobre las capacidades para influir en la negociación y reducir las ventajas de un primer golpe.

En resumen, la combinación de información privada sobre el poder relativo o la voluntad de pelear y el incentivo estratégico para tergiversar la información proporcionan una explicación racionalista sostenible de la guerra. Si bien los Estados siempre tienen incentivos para llegar a un acuerdo menos costoso que la guerra, también siempre tienen incentivos para que les vaya bien en la negociación. Dado que puede existir información privada sobre capacidades o resolución, estos incentivos significan que los Estados no siempre pueden usar conversaciones diplomáticas para descubrir acuerdos mutuamente preferibles. Puede ser que la única forma de superar esta barrera de comunicación es tomar acciones que produzcan un riesgo de guerra ineficaz.

secrecy and concealment which the Japanese army applied because of the historic coolness between the two countries." See Nish, *The Origins of the Russo-Japanese War*, p. 241.

⁴⁷ The British were the major exception, who as recent allies of Japan had better knowledge of its capabilities and level of organization. See Nish, *The Origins of the Russo-Japanese War*, p. 241.

⁴⁸ See, for example, William Langer, "The Origins of the Russo-Japanese War," in Carl Schorske and Elizabeth Schorske, eds., *Explorations in Crisis* (Cambridge: Harvard University Press, 1969), p. 44.

Este mecanismo general opera en al menos otras dos formas empíricamente importantes para producir conflicto en circunstancias específicas. Primero, la información privada sobre los costos de la lucha o el valor que los líderes asignan a los intereses internacionales puede darles un incentivo para cultivar una reputación de tener costos más bajos o intereses vitales más amplios de los que realmente tienen. Si hacer un trato en una disputa lleva a que otros Estados concluyan que los costos del líder por usar la fuerza son altos, entonces el líder podría elegir una guerra costosa en lugar de sufrir las depredaciones que podrían resultar de hacer concesiones. Las intervenciones de Estados Unidos en Corea y Vietnam a veces se explican en estos términos, y los Estados seguramente se han preocupado por tales inferencias extraídas por otros Estados durante mucho tiempo⁴⁹. La misma lógica opera cuando un pequeño Estado o grupo (por ejemplo, Finlandia o los chechenos) elige librar una guerra perdida contra un Estado más grande (por ejemplo, la Unión Soviética o Rusia) con el fin de desarrollar una reputación de ser difícil de subyugar. En ambos casos, los estados emplean la guerra en sí misma como una señal costosa de información privada conocida y no verificable sobre la voluntad de luchar.

En segundo lugar, dado que los incentivos para tergiversar la fuerza militar pueden socavar la señalización diplomática, los Estados pueden verse obligados a utilizar la guerra como un medio creíble para revelar información privada sobre sus capacidades militares. Por lo tanto, un Estado ascendente puede buscar un conflicto armado para demostrar que es más poderoso de lo que otros creen, mientras que un Estado en aparente declive puede luchar con la esperanza de revelar que sus capacidades siguen siendo mejores de lo que la mayoría cree. En ambos casos, el resultado ineficaz de la guerra se deriva del hecho de que los Estados tienen información privada sobre sus capacidades y un incentivo estratégico para tergiversarla frente a otros Estados.

La guerra como consecuencia de problemas de compromiso

Esta sección considera un segundo mecanismo racionalista, por el cual la guerra puede ocurrir aún cuando los estados compartan la misma evaluación sobre el rango de negociación. Incluso

⁴⁹ For some examples, see Fearon, "Threats to Use Force," chap. 3. For a formal version of reputational dynamics due to private information, see Barry Nalebuff, "Rational Deterrence in an Imperfect World," *World Politics* 43 (April 1991), pp. 313-35.

si la información privada y los incentivos para tergiversarla no llevan a los estados a un proceso riesgoso de descubrimiento o a fomentar inversiones costosas de reputación, los estados podrían ser incapaces de establecer un resultado eficiente en la negociación cuando, por razones estructurales, no pueden confiar en que la otra parte va a cumplir con los términos del acuerdo.

En esta clase de explicaciones resurge la condición estructural de la anarquía como el principal factor, aunque no por las razones estándar. En el argumento convencional, la anarquía es importante porque no existe un poder hegemónico que amenace a los estados con la “cárcel” si utilizan la fuerza. Sin esta amenaza los estados desconfían y se preocupan por las intenciones de otros estados; se comprometen con la auto-ayuda al invertir en armamentos; y de alguna manera, la incertidumbre más la disponibilidad de armas los lleva en última instancia a atacarse entre sí (este es, en resumen, el dilema de la seguridad). A continuación, muestro que la anarquía efectivamente importa, pero por razones más específicas y en contextos más específicos. La anarquía importa cuando una desafortunada combinación de preferencias estatales y oportunidades de acción implican que una o ambas partes en una disputa tengan incentivos para no cumplir los acuerdos previos que, si fueran ejecutables (“enforceable”, como en el caso de un contrato doméstico que puede ejecutarse judicialmente), serían mutuamente convenientes antes que la guerra. Voy a considerar tres de estas situaciones desafortunadas que pueden proveer cierta justificación empírica.

Es importante mencionar que en los argumentos estándar del dilema de seguridad, las sospechas y la falta de confianza generada por la anarquía se entiende que provienen de la incapacidad de los estados para observar las motivaciones de la contraparte (esto es, de la información privada acerca de la codicia o el deseo de conquista) o del entendimiento de que las motivaciones pueden cambiar.⁵⁰ En cambio, en los argumentos presentados debajo, los estados no tienen información privada y las motivaciones nunca cambian; por lo tanto los estados entienden perfectamente las motivaciones mutuas. Esto no es para argumentar que la información privada acerca del valor que un líder le da a la expansión es irrelevante para la política internacional - seguramente tiene importancia. De hecho, la información privada acerca de la motivación y varios de los incentivos para tergiversarla, pueden exacerbar cualquiera de

⁵⁰ Ver, como ejemplos, Robert Jervis, *Perception and Misperception in International Politics* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1976), pp. 62-67; Barry Posen, *The Sources of Military Doctrine* (Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1984), pp. 16-17; y Charles Glaser, "The Political Consequences of Military Strategy," *World Politics* 44 (Julio 1992), p. 506.

los tres problemas de compromiso específicos que se discuten a continuación. Sin embargo, cuando esto sucede, el problema fundamental proviene de la interacción entre problemas de información y problemas de compromiso más que debido a la anarquía per se. Nuestra primera tarea debería ser aislar y especificar los mecanismos por los cuales la anarquía en sí podría causar la guerra.

Guerra preventiva y ventajas ofensivas

Consideremos el problema que enfrentan dos pistoleros con las siguientes preferencias. Cada uno prefiere matar al otro a escondidas, para evitar el riesgo a que el otro llegue a disparar en respuesta, pero ambos prefieren vivir en paz antes que un tiroteo en el que se arriesgan a morir. Aquí existe una negociación que ambos prefieren antes que la “guerra” - que sería que cada uno deje al otro en paz- pero sin la capacidad de que una autoridad se ocupe de hacer respetar ese acuerdo (el “enforcement”), como por ejemplo un sheriff, podrían entonces siendo imposible alcanzar ese acuerdo. Dadas sus preferencias, ninguna persona puede comprometerse de manera creíble a no defecionar en la negociación e intentar disparar al otro por la espalda. Nótese que sin importar cuánto tiempo futuro nos extendamos, la iteración (las sucesivas repeticiones del juego) no puede hacer posible la cooperación en situaciones estratégicas de este tipo. Dado que ser el “engañado” en esta situación puede significar una eliminación permanente (o perder la vida), las estrategias de cooperación condicional como la de “tit-for-tat” son inviables (una estrategia de tit-for-tat implica un juego iterado en que se empieza cooperando y sólo se defecciona como castigo a una defección de la otra parte en la iteración anterior).⁵¹ Entonces, si podemos encontrar una analogía plausible en las relaciones internacionales, este ejemplo podría permitir una explicación racionalista coherente para la guerra.

Los escenarios de guerra preventiva nos proveen esta analogía. Si la geografía o la tecnología militar permiten obtener ventajas ofensivas o crear un gran primer golpe, entonces los estados podrían enfrentar el mismo problema que los pistoleros. Para demostrar esto teóricamente,

⁵¹ Para modelos de juegos dinámicos que demuestran esto, ver Robert Powell “Absolute and Relative Gains in International Relations Theory”, *American Political Science Review* 85 (Diciembre 1991), pp. 1303-20; y James D. Fearon, “Cooperation and Bargaining Under Anarchy”, (University of Chicago, 1994, mimeografiado). Sobre “ojo por ojo” y el impacto de la proyección a futuro, ver Robert Axelrod, *The Evolution of Cooperation* (New York: Basic Books, 1984); y Kenneth Oye, ed., *Cooperation Under Anarchy* (Princeton, NJ.: Princeton University Press, 1986)

considero cómo las ventajas ofensivas afectan el rango de negociación entre dos estados involucrados en una disputa.

Existen al menos tres formas de interpretar las ventajas ofensivas en un contexto formal. Primero, una ventaja ofensiva podría significar que las probabilidades de ganar para un estado son mayores si ataca, en lugar de si se defiende. Segundo, una ventaja ofensiva podría significar que los costos de combatir son más bajos para el estado que ataca que para el estado que se defiende. Se puede mostrar que en este segundo caso no existe un problema de compromiso, aunque reducir los costos de la guerra para los atacantes hace más estrecho el rango de negociación. Tercero, ventajas ofensivas podrían significar que la tecnología y doctrina militar incrementa la varianza de los resultados de la batalla. Esto es, que la tecnología y doctrina podrían incrementar la probabilidad de una victoria total o una derrota total, mientras reducen la probabilidad de un estancamiento o de pequeños cambios territoriales. En este caso, las ventajas ofensivas pueden incluso reducir la utilidad esperada de la guerra para ambos bandos, incrementando así el rango de negociación y tal vez, haciendo la guerra menos probable. Intuitivamente, si la principal preocupación de los estados es la seguridad (entendida como supervivencia), entonces las ventajas ofensivas hacen la guerra menos segura al incrementar el riesgo de una derrota total.⁵²

Un problema de compromiso del tipo que enfrentan los pistoleros, se origina sólo a partir de la primera interpretación, en la cual “ventaja ofensiva” refiere a un incremento de las perspectivas militares del estado si decide atacar en lugar de defenderse. Para demostrar esto, veamos a P_f como la probabilidad de que el estado A gane la guerra si A ataca primero; P_s es la probabilidad de que A gane si A ataca segundo o se defiende; y P es la probabilidad de que A gane si ambos estados se movilizan y atacan al mismo tiempo. Entonces, una ventaja ofensiva existe cuando $P_f > P > P_s$.

Ya que los estados pueden siempre elegir atacar si lo desean, una resolución pacífica de los conflictos es factible sólo si ninguna de las partes tiene un incentivo para defecionar

⁵² Este argumento acerca de la varianza militar va en contra de la hipótesis habitual de que las ventajas ofensivas fomentan la guerra. Para mayor discusión y evidencia empírica, ver James D. Fearon, “Offensive Advantages and War since 1648”, paper presentado en el encuentro anual de la International Studies Association, 21-25 Febrero 1995. Sobre la guerra y el balance de ataque-defensa, ver Jervis “Cooperation Under the Security Dilemma”; y Van Evera, “Causes of War”, cap.3.

unilateralmente y atacar. Deberíamos tener $x > Pf - Ca$ en el estado A para que este prefiera no atacar y $1 - x > 1 - Ps - Cb$ para el estado B para que este prefiera el resultado de la negociación o acuerdo (x). Por lo tanto, existen resultados estables que ambos estados prefieren antes que el conflicto, siempre que $Pf - Ca < Ps + Cb$, implicando un rango de negociación de facto representado por el intervalo $(Pf - Ca, Ps + Cb)$.

Nótese que mientras Pf aumenta por encima de P , y Ps descende por debajo de P , este intervalo se reduce y podría desaparecer. Por lo tanto, la ventaja de atacar primero reduce el rango de negociación de facto, mientras que la ventaja de atacar segundo (o defenderse) lo incrementa. Esto se debe a que, cuando la ventaja de atacar primero es grande, ambos estados deben recibir más de la negociación de paz para reducir la tentación de un ataque unilateral.

En el caso extremo, si $Pf - Ca > Ps + Cb$, o $Pf - Ps > Ca + Cb$, no existe un resultado pacífico posible. Esto no significa que no existan negociaciones que ambos estados prefieran antes que la guerra. Ya que, por definición ambos estados no pueden aprovechar la ventaja de atacar primero, siempre hay acuerdos posibles, en principio, que ambas partes prefieran por sobre la guerra. El problema es que, en anarquía, tener grandes incentivos para atacar primero (en relación a ratios de costo-beneficio) pueden hacer que estos acuerdos sean poco creíbles como las negociaciones.

¿Puede la lógica del dilema del prisionero proveer una explicación empírica plausible para la guerra? Debido a que carezco del espacio para desarrollar este punto, voy a argumentar que las ventajas ofensivas o del primer ataque son probablemente un factor importante para incrementar la probabilidad de guerra en ciertos casos, pero no porque la movilización y ataque sea la estrategia dominante, como en el caso extremo mencionado anteriormente. En el escenario puro de la guerra preventiva los líderes razonan de la siguiente manera: “La ventaja del primer ataque es tan grande que, sin importar cómo resolvamos los asuntos diplomáticos entre las partes, un estado siempre va a querer atacar al otro en un esfuerzo por obtener la (gran) ventaja de atacar primero”. Pero incluso en Julio de 1914, un caso donde los líderes europeos aparentemente sostuvieron visiones extremas sobre la ventaja de atacar primero, no

encontramos líderes pensando en estos términos.⁵³ Sería más bien sorprendente si lo hicieran, ya que todos habían convivido en paz y con la misma tecnología militar, previo al mes de Julio de 1914. Además, durante la crisis, la ventaja de atacar primero no fue una preocupación hasta ya avanzada la disputa, y competía con la desventaja política (y por lo tanto estratégica) de atacar primero.⁵⁴

En lugar de eliminar completamente las negociaciones pacíficas posibles y así generar la guerra, parece más plausible que las ventajas ofensivas y del primer ataque exacerban otras causas de la guerra al reducir el rango de negociación. Si por alguna razón, los motivos de la disputa son difíciles de dividir entre las partes, entonces la guerra va a ser más probable mientras más pequeño sea el espectro de acuerdos posibles que ambas partes prefieren por sobre la opción del enfrentamiento.

Alternativamente, los problemas planteados por la información privada y los incentivos a la tergiversación pueden ser más difíciles de tratar cuando el rango de negociación de facto es pequeño.⁵⁵ Por ejemplo, en 1914 la percepción de que la ventaja de atacar primero era grande significaba que relativamente pocas señales costosas de intención fueron suficientes para comprometer a ambos lados en la guerra (principalmente, para Alemania/Austria y Rusia). Si los líderes hubieran pensado que la defensa tenía la ventaja, el conjunto de acuerdos posibles que ambos hubieran preferido habría sido mayor, y esto puede haber hecho que las señales costosas sean menos propensas a destruir el rango de negociación.

Debo señalar que los académicos a veces han retratado el problema de la guerra preventiva de manera diferente, asumiendo que ninguno de los estados querría atacar unilateralmente pero que cada uno querría atacar si se espera que el otro también lo haga. Este es un problema de coordinación conocido como “caza del ciervo” (o “stag hunt”)⁵⁶ que parecería resolverse fácilmente mediante la comunicación. En cualquier caso, parece descabellado pensar que un

⁵³ Para el argumento acerca de la visión de los líderes sobre las ventajas de atacar primero en 1914, ver Stephen Van Evera, “The Cult of the Offensive and the Origins of the First World War,” *International Security* 9 (Verano 1984), pp.58-107.

⁵⁴ Ver, por ejemplo, Trachtenberg, *History and Strategy*, p.90.

⁵⁵ Esto es sugerido por los resultados en Roger Myerson y Mark Satterthwaite, “Efficient Mechanism for Bilateral Trading,” *Journal of Economic Theory* 29 (Abril 1983), pp.265-81.

⁵⁶ Ver este video para una explicación del juego “caza del ciervo”, https://www.youtube.com/watch?v=C85jOIRt_88

pequeño número de estados (típicamente díadas) tendrían problemas para alcanzar la solución eficiente aquí, si la coordinación fuera realmente el único problema.⁵⁷

La guerra preventiva como un problema de compromiso

Empíricamente, las motivaciones “preventive” parecen prevalecer y ser más importantes que las preocupaciones “preemptive”.⁵⁸ En la historia diplomática de Europa entre 1848 y 1918, A.J.P. Taylor argumenta que “toda guerra entre los Grandes Poderes [en este período] comenzó como una guerra preventiva, no como una guerra de conquista.”⁵⁹ En esta subsección argumento que dentro de un marco racionalista, la guerra preventiva debemos entenderla como producto de problemas de compromiso ocasionados por la anarquía y discuto brevemente algunas implicancias empíricas de esta visión.⁶⁰

El marco teórico utilizado anteriormente está adaptado para un análisis del problema de la guerra preventiva. Más allá de los detalles, los argumentos de la guerra preventiva son necesariamente dinámicos - proyectan líderes de estado que piensan sobre lo que podría pasar en el futuro. Entonces, debemos modificar el modelo de negociación para hacerlo dinámico también. Supongamos que el estado A tendrá la posibilidad de elegir la resolución de cada conflicto en un número infinito de períodos sucesivos. Para los períodos $t = 1, 2, \dots$, el estado A puede intentar un hecho consumado para revisar el status quo, eligiendo una demanda X_t . Al ver la demanda X_t , el estado B puede acceder o puede ir a la guerra, donde se asume que el estado A tiene una probabilidad de ganar de P_t . Para simplificar, asumamos que los estados

⁵⁷ Schelling sugiere que la coordinación eficiente en “stag hunt”, como problemas de preferencia, podrían ser prevenidos con una dinámica racional de “miedo recíproco del ataque sorpresa”. Ver Thomas Schelling, *The Strategy of Conflict* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1960), chap.9. Powell argumenta que no existe esa dinámica entre adversarios racionales. Ver Robert Powell, “Crisis Stability in the Nuclear Age,” *American Political Science Review* 83 (Marzo 1989), pp.61-76.

⁵⁸ La diferencia entre “preventive” y “preemptive” es que en el segundo caso, se ataca para repeler un ataque que se percibe como inminente. En el caso de un ataque preventivo, la amenaza que representa la otra parte no es inminente.

⁵⁹ Taylor, *The Struggle for Mastery in Europe, 1848-1918* (Londres: Oxford University Press, 1954), p. 166. Carr sostiene una visión similar: “Las guerras más serias se pelean para incrementar el poder militar de su propio país o, mayormente, para prevenir que otro país sea militarmente más fuerte.” Ver E.H. Carr, *The Twenty Years' Crisis, 1919-1939* (Nueva York: Harper y Row, 1964), p. 111-12.

⁶⁰ Según mi conocimiento, Van Evera es el único académico cuyo tratamiento de la guerra preventiva analiza de alguna manera cómo intervienen los temas de compromisos creíbles. Este tema es presentado por Snyder y Levy. Ver Van Evera, “Causes of War,” pp. 62-64; Jack Snyder, “Perceptions of the Security Dilemma in 1914,” en Robert Jervis, Richard Ned Lebow y Janice Gross Stein, eds., *Psychology and Deterrence* (Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press, 1985), p.160; y Jack Levy, “Declining Power and the Preventive Motivation for War,” *World Politics* 40 (Octubre 1987), p.96.

son neutrales al riesgo; que el ganador de la guerra puede implementar su resolución preferida al conflicto para todos los períodos subsecuentes; y que los estados descuentan las recompensas futuras por un factor por período $\delta \in (0,1)$.

Este modelo extiende el juego de negociación de un período considerado anteriormente, a un horizonte infinito de casos en el que el poder militar puede variar en el tiempo. Una observación importante sobre el modelo multiperíodo es que la guerra continúa siendo estrictamente un resultado ineficiente. Si los estados van a la guerra en el período t , las recompensas esperadas desde el período t en adelante son $(Pt/(1 - \delta)) - Ca$ para el estado A y $((1 - Pt)/(1 - \delta)) - Cb$ para el estado B. Resulta sencillo mostrar que siempre habrá acuerdos pacíficos en X tal que ambos estados prefieran ver uno de estos acuerdos implementados en cada uno de los períodos desde t en adelante, antes que ir a la guerra.

El dilema estratégico es que sin la existencia de una tercera parte capaz de garantizar esos acuerdos, el estado A tal vez no pueda comprometerse a comportamientos futuros en su política exterior para convencer al estado B de que es preferible no atacar. Consideremos el caso simple en el que la probabilidad de A de ganar la guerra comienza en P_1 y luego incrementa a $P_2 > P_1$ en el período siguiente, donde se va a mantener igual para los períodos subsecuentes. En anarquía, el estado A no puede comprometerse a no explotar la mayor ventaja de negociación que tendrá al iniciar el segundo período. En el único equilibrio perfecto del subjuego, A va a exigir $X_t = P_2 + Cb(1 - \delta)$ en el segundo período y en todos los períodos subsecuentes a t . Esto implica que va a elegir la resolución del conflicto que obligue al estado B a elegir ceder debido a la nueva distribución del poder militar. Esto significa que en el primer período, cuando el estado B es todavía relativamente fuerte, B va a elegir entre ir a la guerra y ceder a la demanda X_1 , que debería darle una recompensa total de $1 - X_1 + \delta(1 - X_2)/(1 - \delta)$. Lo mejor que puede hacer el estado A por el estado B es establecer X_1 en cero, entonces la mayor recompensa posible para el estado B por ceder en el primer período es $1 + \delta(1 - X_2)/(1 - \delta)$. Pero esto puede ser menor que la recompensa de B por atacar en el primer período, y de hecho lo sería siempre que se mantenga la siguiente condición: $\delta P_2 - P_1 > Cb(1 - \delta)^2$. Puesto en palabras (aproximadamente), si la disminución esperada del poder militar de B, es demasiado grande en relación con los costos de ir a la guerra de B, entonces la incapacidad del estado A para comprometerse a restringir sus demandas de política exterior después de que gana el poder, hace que el ataque preventivo sea racional para el estado B. Nótese también que el problema

de compromiso de A coincide con un problema paralelo para B. Si B pudiera comprometerse a pelear en el segundo período en lugar de aceptar las demandas crecientes de A, entonces el poder de negociación de B no disminuiría en el segundo período por lo que la guerra preventiva sería innecesaria en primer instancia.

Hay varios puntos a destacar de este análisis racional de la guerra preventiva. Primero, la guerra preventiva ocurre a pesar de (y tal vez debido a) los acuerdos entre estados sobre el poder relativo. La guerra preventiva es entonces otra área donde el argumento de Blainey no aplica. Segundo, al contrario de la formulación estándar, el estado declinante ataca, no por su miedo a ser atacado en el futuro, sino porque teme el acuerdo de paz que debería aceptar luego de que su rival se vuelva más fuerte. Para ilustrar, incluso si Irak se hubiera movido de Kuwait a la conquista de Arabia Saudita, no hubiese invadido nunca a Estados Unidos. Por lo tanto, la Estados Unidos va a la defensa de Kuwait buscando evitar el desarrollo de un hegemon petrolero que hubiera tenido una ventaja considerable de negociación debido a la dependencia de EEUU del petróleo.⁶¹

Tercero, mientras la guerra preventiva proviene de la incapacidad de los estados de confiar en que otros estados se apeguen a una negociación, la falta de confianza no se debe a la incertidumbre de los estados sobre las motivaciones presentes o futuras, como explican el típico dilema de seguridad. En mi argumento, los estados entienden las motivaciones de cada uno perfectamente - no hay información privada - y entienden que ambas partes preferirían evitar los costos de la guerra - no son codiciosos. La falta de confianza proviene de la situación, la estructura de preferencias y las oportunidades, que le dan a una parte un incentivo para no cumplir. Por ejemplo, a pesar de las expectativas sobre las motivaciones o intenciones futuras de Saddam Hussein, uno podría predecir con cierto nivel de confianza que la disminución en la competencia entre vendedores de petróleo, llevaría a precios más altos. Mi punto no es que la incertidumbre sobre las intenciones no tiene relevancia en estas situaciones - seguramente la tiene - sino que los problemas de compromiso e información son diferentes mecanismos y que el argumento de una guerra preventiva racional gira principalmente sobre un problema de compromiso.

⁶¹ Según Hiro, la principal preocupación del Presidente Bush en el primer encuentro del Consejo Nacional de Seguridad luego de la invasión de Kuwait, era el potencial incremento de la ventaja económica de Irak y su posible influencia en la “ya afectada” economía estadounidense. Ver Dilip Hiro, *Desert Shield to Desert Storm: The Second Gulf War* (Londres: Harper-Collins, 1992), p.108

Finalmente, el problema de compromiso detrás de la guerra preventiva puede haber desestimado si los determinantes del poder militar pueden ser transferidos entre estados de manera segura. En este modelo, el estado en ascenso puede tener incentivos de trasladar o limitar las fuentes de su nueva fortaleza, ya que haciendo esto podría evitar ser atacado. Mientras que estas transferencias parecen poco probables desde una perspectiva realista, la práctica de “compensaciones” en la política clásica de balance de poder puede ser entendida exactamente en estos términos: cuando los estados obtienen territorio por medio de la guerra u otros medios, se espera que (a veces lo hacen) permitan ganancias compensatorias con el fin de reducir los incentivos de una guerra preventiva contra ellos.⁶²

Las motivaciones preventivas presentadas para el origen de la Primera Guerra Mundial son útiles para ilustrar estos puntos. Una de las razones por las que los líderes alemanes estaban dispuestos a correr el riesgo de un conflicto global en 1914 era que temían las consecuencias del aumento de poder militar ruso, que se encontraba para ellos en una trayectoria creciente.⁶³ Incluso si el incremento del poder ruso no motivara a Rusia a atacar Austria y Alemania en el futuro - dado que la guerra es aún una opción costosa - el mayor poder de Rusia le hubiera permitido perseguir una política exterior más agresiva en la zona de los Balcanes y el este, donde Austria y Rusia tenían intereses contradictorios. El liderazgo de Alemania y Austria temían las consecuencias de esta política exterior rusa en la estabilidad doméstica del Imperio Austro-Húngaro, por lo que tenían incentivos para un ataque preventivo a Rusia.⁶⁴

Por el argumento presentado anteriormente, los estados deberían en principio tener incentivos para interrumpir un acuerdo de múltiples períodos que ambas partes preferirían antes que la guerra. Por ejemplo, temiendo el ataque preventivo de Austria y Alemania, el liderazgo ruso podría haberse comprometido a no presionar sobre la zona de los Balcanes o afectar la monarquía. Pero este acuerdo no sería posible de asegurar por lo que no ameritaría ser propuesto. Dejando de lado las serias dificultades de monitoreo, una vez que Rusia tuviera un

⁶² Sobre compensaciones, ver Edward V. Gulick, *Europe's Classical Balance of Power* (Nueva York: Norton, 1955), pp. 70-72; y Paul W. Schroeder, *The Transformation of European Politics, 1763-1848*, pp. 6-7.

⁶³ Ver Trachtenberg, *History and Strategy*, pp.56-59; Albertini, *The Origins of the War of 1914*, vol.2, pp. 129-30; Turner, *Origins of the First World War*, cap.4; James Joll, *The Origins of the First World War* (Londres: Longman, 1984), p.87; y Van Evera, “The Cult of the Offensive and the Origins of the First World War,” pp.79-85.

⁶⁴ Samuel Williamson, “The Origins of World War I”, *Journal of Interdisciplinary History* (Primavera 1988), pp. 795-818 y pp. 797-805 en particular; y D.C.B. Lieven, *Russia and the Origins of the First World War* (Nueva York: St. Martin's, 1983), pp. 38-49.

mayor poderío militar, Austria no hubiera tenido otra opción que ceder a cualquier política más agresiva de Rusia sobre los Balcanes. Y también Rusia tendría los incentivos para perseguir esa política, sin importar su motivación o deseo por conquistar el Imperio Austro-Húngaro.

Mientras que los líderes alemanes en Julio de 1914 estaban dispuestos a aceptar el riesgo de que Rusia fuera a la guerra en defensa de Serbia, pareciera que, al inicio de la crisis esperaban que Rusia aceptara el avance austríaco.⁶⁵ Por lo tanto, es difícil de argumentar que la lógica de la guerra preventiva es lo que produce la guerra. Si bien esto es probablemente cierto para otros casos en los que estas preocupaciones aparecen, la lógica preventiva podría hacer la guerra más probable en combinación con otras causas, como por ejemplo información privada, al hacer que Berlín estuviera más dispuesto a arriesgarse a la guerra.⁶⁶ Esclarecer cómo las preocupaciones preventivas afectan las negociaciones internacionales con información privada es un tema relevante para futuras investigaciones.

Compromiso, territorio estratégico, y el problema de apaciguamiento

Los puntos sobre los que los estados negocian habitualmente son fuentes de poder militar. El ejemplo más importante es el territorio, ya que puede proveer recursos económicos que se pueden utilizar con fines militares o para ubicaciones estratégicas, implicando que su control aumenta las chances del estado de atacar o defenderse de forma exitosa. El territorio es también probablemente el principal motivo por el cual los estados van a la guerra.⁶⁷

En las negociaciones internacionales sobre temas con estas propiedades, un problema de compromiso puede operar y hacer inalcanzables las soluciones negociadas preferenciales para ambas partes. El problema es similar al que subyace a la guerra preventiva. Aquí, ambas partes preferirían un conjunto de concesiones territoriales antes que una guerra, pero si el territorio en disputa es estratégico o relevante económicamente, su transferencia puede incrementar radicalmente la ventaja de negociación futura de una de las partes (pensar por ejemplo en los

⁶⁵ Jack S. Levy, "Preferences, Constraints and Choices in July 1914," *International Security* 15 (Invierno 1990/91), pp. 234-36.

⁶⁶ Levy argumenta que las consideraciones preventivas en raras ocasiones son suficientes para causar la guerra. Ver Levy, "Declining Power and the Preventive Motivation for War"

⁶⁷ Ver por ejemplo Kalevi J. Holsti, *Peace and War: Armed Conflicts and International Order 1648-1989* (Cambridge: Cambridge University Press, 1991); y John Vasquez, *The War Puzzle* (Cambridge: Cambridge University Press, 1993).

Altos del Golán). En principio, un estado podría preferir la guerra antes que el status quo pero ser incapaz de comprometerse a no explotar el incremento de las ventajas de negociación que ganaría si obtiene algunas concesiones territoriales. Por lo tanto, el otro estado podría preferir la guerra antes que otorgar concesiones limitadas (apaciguamiento), entonces parecería que el tema en disputa sería indivisible. Pero la causa subyacente de la guerra en esta instancia no es la indivisibilidad per se, sino la incapacidad de los estados de realizar compromisos creíbles bajo un contexto de anarquía.⁶⁸

A modo de ejemplo, la Guerra del Invierno de 1939 entre Finlandia y la Unión Soviética siguió al rechazo del gobierno finlandés a ceder algunas islas pequeñas en el Golfo de Finlandia que Stalin consideraba necesarias para la defensa de Leningrado en el caso de una guerra Europea. Una de las principales razones por que los finlandeses fueron tan reacios a otorgar estas concesiones fue que consideraban que no podían confiar en que Stalin no utilizaría esa ventaja para presionar a Finlandia para mayores concesiones en el futuro. Entonces, es posible que la incapacidad de Stalin de comprometerse a no avanzar sobre Finlandia con un programa como el que implementó en los estados Bálticos, haya generado o contribuido a una guerra costosa que ambas partes preferirían haber evitado.⁶⁹

Conclusión

Este artículo ha desarrollado dos principales puntos. Primero, en condiciones generales, el hecho de que la lucha sea costosa y riesgosa implica que deberían existir acuerdos negociados que los estados en disputa racionalmente preferirían antes que la guerra. Esta afirmación va en contra de la visión convencional de que los estados pueden enfrentar un punto muerto en el que la guerra ocurre porque no existe una negociación preferible para ambas partes.

⁶⁸ Este argumento se formaliza en un trabajo en proceso del autor, donde se muestra que las condiciones bajo las que ocurre la guerra son restrictivas: los estados pueden ser incapaces de ajustar continuamente sus probabilidades de victoria dividiendo e intercambiando territorio. En otras palabras, la más pequeña transferencia territorial puede generar un gran cambio discontinuo en las probabilidades militares del estado de que la guerra sea posible. Ver también Wagner, "Peace, War and the Balance of Power," p.598, sobre este problema de compromiso.

⁶⁹ Ver Mark Jacobson, *The Diplomacy of the Winter War: An Account of the Russo-Finnish Conflict, 1939-1940* (Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1961), pp. 135-39; y Van Evera, "Causes of War," p. 63. La información privada y los incentivos a tergiversar también generan problemas aquí. Ver Fearon, "Threats to Use Force," Cap.3.

Segundo, esencialmente dos mecanismos, o lógicas causales, explican por qué estados racionales son a veces incapaces de realizar o acordar en una negociación: (1) la combinación de información privada acerca de resolución (o voluntad de pelear) o la capacidad e incentivos de tergiversación, y (2) la incapacidad de los estados, en circunstancias específicas, de comprometerse a cumplir un acuerdo. Ejemplos históricos sugieren que ambos mecanismos pueden tener relevancia empírica.

Para finalizar, anticipo dos críticas. En primer lugar, no estoy diciendo que las explicaciones de la guerra basadas en irracionalidad o políticas domésticas “patológicas” son menos relevantes empíricamente. Sin dudas, son importantes, pero no podemos decir cómo o en qué medida si no tenemos claridad sobre los mecanismos causales de la guerra en el caso “ideal” de estados racionales. De hecho, un mejor entendimiento de la implicancias del supuesto de racionalidad para explicar la guerra podría aumentar nuestra estimación sobre la importancia de los factores particulares de irracionalidad y de “segunda imagen”.

Por ejemplo, una vez que se establece una clara distinción, la racionalidad limitada podría parecer una causa más importante para los desacuerdos sobre poder relativo que la información privada sobre capacidades militares. Si la información privada acerca de las capacidades fuera habitualmente un factor que influencia las probabilidades de victoria, entonces podríamos esperar que los líderes racionales actualicen sus estimaciones durante las crisis internacionales; una dura negociación frente a un adversario podría señalar que el adversario sea más fuerte militarmente de lo esperado. Registros diplomáticos deberían entonces contener evidencia de líderes razonando de la siguiente manera: “El hecho de que la otra parte no esté cediendo significa que probablemente tengamos menos probabilidades de ganar la guerra de las que pensamos inicialmente”. No conozco ninguna instancia de este tipo de actualización en una crisis internacional, a pesar de que la actualización sobre la resolución de un oponente, o la voluntad de pelear, es muy común.

En segundo lugar, uno podría argumentar que tanto la anarquía como la información privada, más los incentivos a tergiversar son características constantes de la política internacional, y no pueden explicar por qué los estados fallan en alcanzar una negociación preferible a la guerra en algunas instancias y no en otras. Este argumento es incorrecto. Pero la tarea de especificar el mecanismo causal que explica la ocurrencia de la guerra debe preceder a la identificación de

los factores que guían al mecanismo a producir un resultado antes que otro en determinados contextos. Esto es, los modelos específicos en los que operan el problema de compromiso o de información privada nos permiten analizar cómo diferentes variables (como cambios de poder y ratios de costo-beneficio en el modelo de guerra preventiva) contribuyen más a la guerra en algunos casos que en otros.

Esta es la manera en la que estos dos mecanismos generales proveen los fundamentos para una teoría de la guerra neorrealista o coherente racionalista. Una explicación neorrealista de la guerra muestra cómo la guerra puede ocurrir bajo el supuesto de estados unitarios y racionales (“bola de billar”), el supuesto desarrollado a lo largo de este artículo. Consideremos cualquier factor particular tomado como una causa de la guerra en la literatura bajo este supuesto, - por ejemplo, una falla en el balance de poder, ventajas ofensivas multipolaridad o cambios en el poder relativo. Mi argumento es que mostrar cómo cualquiera de estos factores podría generar la guerra entre estados racionales, requiere mostrar cómo el factor puede ocasionar un problema de compromiso o de información imposible de resolver en determinadas circunstancias empíricas. Aparte de esto, el rompecabezas central que plantean los costos de la guerra, no ha sido abordado.