El problema de la guerra

Francisco Villamil

Política Mundial

UC3M, segundo cuatrimestre, 2025–2026




0 KM
Baltic Sea
North Sea
UNITED KINGDOM
RUSSIA
GERMAN EMPIRE
Czechs
Poles
Slovaks
Ukrainians
FRANCE
AUSTRIA–HUNGARY
Italians
Slovenians
Romanians
Croats
Serbs
ROMANIA
Black Sea
Sarajevo
Dalmatia
SERBIA
SPAIN
MONTENEGRO
BULGARIA
ITALY
ALBANIA
OTTOMAN EMPIRE
GREECE
Mediterranean Sea
Algeria (Fr)
Tunisia (Fr)
Military
in
Triple
Triple
Slavi
mino
Austr


500 km
FINLAND New Countries
New Borders
Key Countries Winners
Former Russian Em
Defeated former empires:
Germany
Austria-Hungary
Ottoman Empire
Free cities
Areas subject to referendum
Contested areas
FINLAND
NORWAY
SWEDEN
ESTONIA
LATVIA
LITHUANIA
DENMARK
Schleswig
Gdańsk
Klaipėda
GER.
Olsztyn
Soviet Union
UNITED KINGDOM
NETHERLANDS
GERMANY
POLAND
BELGIUM
Eupen-Malmedy
Silesia
Saarland
Alsace-Lorraine
CZECHOSLOVAKIA
Bessarabia
FRANCE
SWITZERLAND
AUSTRIA
HUNGARY
Klagenfurt
Trieste
Rijeka
ROMANIA
YUGOSLAVIA
ITALY
Dalmatia
BULGARIA
ALBANIA
Thrace
TURKEY
İzmir
IRAN
SYRIA-LEBANON
(French Mandate)
IRAQ
(British Mandate)
A.F.N.

El puzzle de la guerra

1. Conflicto de intereses: por qué
2. La guerra como un problema de la negociación
   - → Problemas de información (información incompleta y señales costosas)
   - → Problemas de compromiso (*commitment problems*)
   - → Bienes indivisibles
3. Coacción (*compellence & deterrence*)
4. La guerra hoy en día

El puzzle de la guerra

- La guerra es **enormemente costosa**
  - $\rightarrow$ Vidas humanas, destrucción material, costes económicos

El puzzle de la guerra

- La guerra es **enormemente costosa**
  - $\rightarrow$ Vidas humanas, destrucción material, costes económicos
- Si todos pierden con la guerra, *por qué no negocian?*

El puzzle de la guerra

- La guerra es **enormemente costosa**
  - → Vidas humanas, destrucción material, costes económicos
- Si todos pierden con la guerra, *por qué no negocian?*
- La mayoría de los conflictos **si** se resuelven sin guerra
- La guerra es la **excepción**, no la regla

El puzzle de la guerra

- La guerra es **enormemente costosa**
  - $\rightarrow$ Vidas humanas, destrucción material, costes económicos
- Si todos pierden con la guerra, *por qué no negocian?*
- La mayoría de los conflictos **si** se resuelven sin guerra
- La guerra es la **excepción**, no la regla
- No basta con saber *por qué luchan*, sino *por qué falla la negociación*

¿Por qué luchan los Estados?

- **Territorio**
  - → Recursos naturales, posición estratégica, identidad étnica o cultural
  - → Causa históricamente más frecuente de guerra

¿Por qué luchan los Estados?

- **Territorio**
  - → Recursos naturales, posición estratégica, identidad étnica o cultural
  - → Causa históricamente más frecuente de guerra
- **Políticas de otro Estado**
  - → Armas de destrucción masiva, violaciones de derechos humanos

¿Por qué luchan los Estados?

- **Territorio**
  - → Recursos naturales, posición estratégica, identidad étnica o cultural
  - → Causa históricamente más frecuente de guerra
- **Políticas de otro Estado**
  - → Armas de destrucción masiva, violaciones de derechos humanos
- **Régimen político**
  - → Composición del gobierno de otro país
  - → Cambio de régimen, intervenciones

Los intereses no son suficientes

- Los intereses en conflicto son **constantes**
  - $\rightarrow$ Siempre hay disputas territoriales, políticas, etc.

Los intereses no son suficientes

- Los intereses en conflicto son **constantes**
  - $\rightarrow$ Siempre hay disputas territoriales, políticas, etc.
- Pero las guerras son **raras**
- Hay algo más que convierte un conflicto de intereses en guerra

Los intereses no son suficientes

- Los intereses en conflicto son **constantes**
  - $\rightarrow$ Siempre hay disputas territoriales, políticas, etc.
- Pero las guerras son **raras**
- Hay algo más que convierte un conflicto de intereses en guerra
- Necesitamos entender por qué falla la **negociación**

FINANCIAL TIMES

FRIDAY 25 FEBRUARY 2022

INTERNATIONAL NEWSPAPER OF THE YEAR

USA $2.50 Canada C$3.00

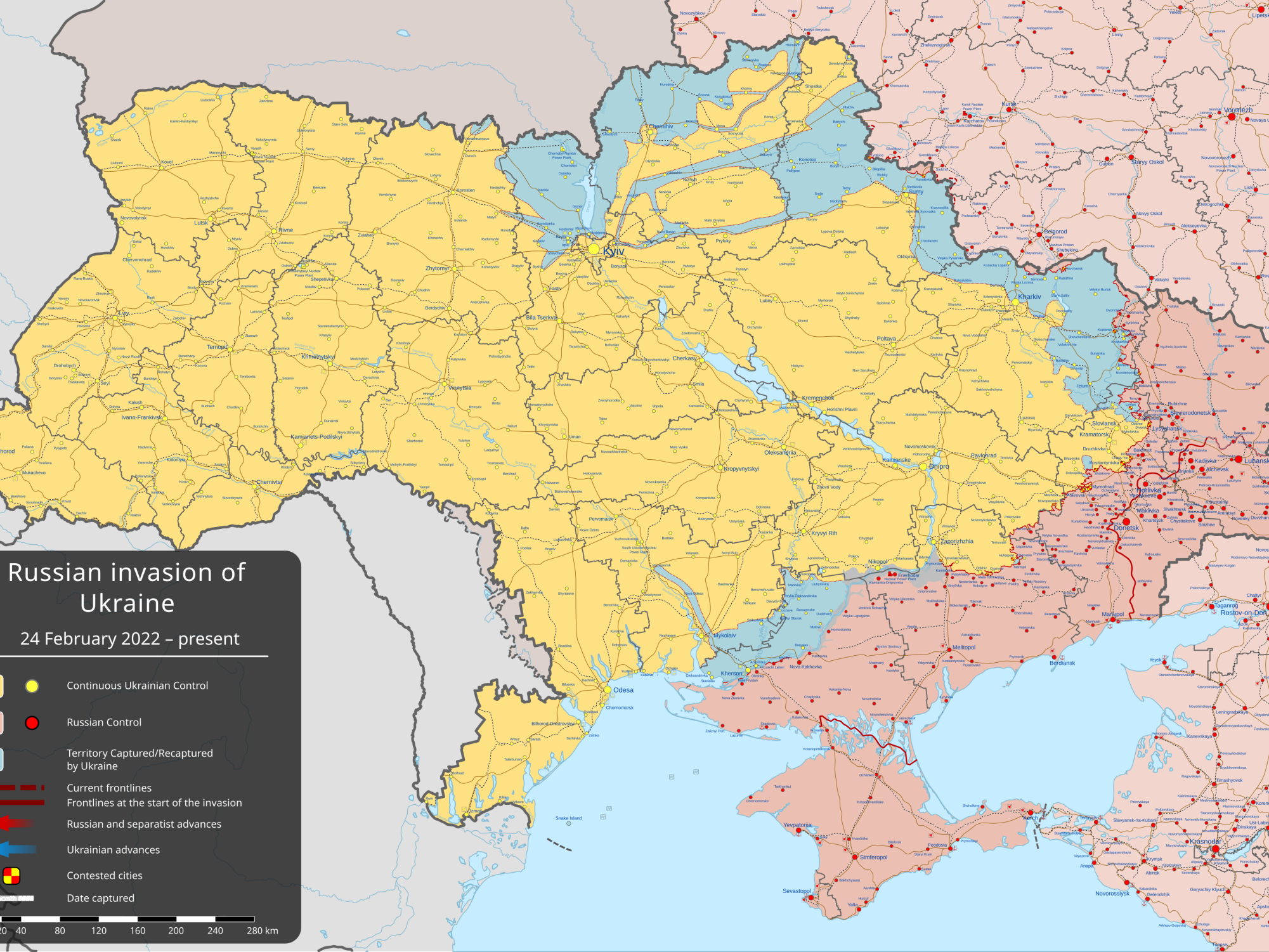
This reckless war could ultimately destabilise Russia itself — FT VIEW, PAGE 16

Putin unleashes Ukraine assault

- World leaders unite to condemn Europe's biggest challenge in 80 years
- Scores of casualties reported in fierce fighting across the country
- Gas prices soar and benchmark Brent crude oil tops $100 threshold



ROPI via ZUMA Press/Zuma/eyevine


Russian invasion of Ukraine
24 February 2022 – present
Continuous Ukrainian Control
Russian Control
Territory Captured/Recaptured by Ukraine
Current frontlines
Frontlines at the start of the invasion
Russian and separatist advances
Ukrainian advances
Contested cities
Date captured
0 40 80 120 160 200 240 280 km
Kyiv
Kharkiv
Odesa
Mariupol
Donetsk
Luhansk
Sevastopol
Simferopol
Kherson
Mykolaiv
Dnipro
Zaporizhzhia
Lviv
Chernihiv
Sumy
Poltava
Cherkasy
Vinnytsia
Zhytomyr
Rivne
Lutsk
Ternopil
Khmelnytskyi
Ivano-Frankivsk
Chernivtsi
Kamianets-Podilskyi
Uman
Kremenchuk
Kropyvnytskyi
Pavlohrad
Kramatorsk
Sloviansk
Lysychansk
Sievierodonetsk
Bakhmut
Avdiivka
Marinka
Mariinka
Vuhledar
Melitopol
Berdiansk
Enerhodar
Nikopol
Kryvyi Rih
Yevpatoriia
Kerch
Feodosia
Yalta
Krasnodar
Novorossiysk
Belgorod
Kursk
Shostka
Konotop
Okhtyrka
Bila Tserkva
Fastiv
Boryspil
Berdychiv
Shepetivka
Korosten
Novovolynsk
Kovel
Zviahel
Oleksandriia
Horishni Plavni
Lozova
Izium
Kupiansk
Vovchansk
Shebekino
Valuyki
Novyy Oskol
Slavyansk-na-Kubani
Timashyovsk
Taganrog
Rostov-on-Don
Snake Island
Chornomorsk
Bilhorod-Dnistrovskyi
Izmail
Nova Kakhovka
Vyshneve
Irpin
Hostomel
Makariv
Obukhiv
Vasylkiv
Tetiiv
Zhashkiv
Lypovets
Haisyn
Mohyliv-Podilskyi
Tomashpil
Yampil
Sharhorod
Tulchyn
Ladyzhyn
Trostianets
Bershad
Khrystynivka
Shpola
Zvenyhorodka
Zolotonosha
Talne
Novomyrhorod
Holovanivsk
Pomichna
Mala Vyska
Kamianka
Oleksandrivka
Zmiivka
Verkhnodniprovsk
Novomoskovsk
Pavlohrad
Synelnykove
Vasylivka
Pershotravensk
Shakhtarsk
Chystiakove
Snizhne
Khartsyzk
Yenakiieve
Makiivka
Horlivka
Myrnohrad
Druzhkivka
Kostiantynivka
Siversk
Soledar
Bakhmutske
Kadiivka
Alchevsk
Rovenky
Dovhanske
Novoaidar
Shchastia
Rubizhne
Kamianka
Merefa
Lozova
Barvinkove
Balakliia
Kupiansk
Izium
Velykyi Burluk
Kozacha Lopan
Prokhorovka
Tomarovka
Volokonovka
Rakitne
Stroitel
Valuyki
Alekseyevka
Shebekino
Belgorod
Stary Oskol
Gubkin
Voronezh
Lipetsk
Zheleznogorsk
Kursk
Shostka
Konotop
Okhtyrka
Sumy
Trostianets
Romny
Lubny
Myrhorod
Hadiach
Pryluky
Nizhyn
Chernihiv
Novhorod-Siverskyi
Semenivka
Horodnia
Ripky
Slavutych
Chornobyl Nuclear Power Plant
Dytiatky
Ivankiv
Vyshhorod
Irpin
Hostomel
Makariv
Obukhiv
Vasylkiv
Tetiiv
Zhashkiv
Lypovets
Haisyn
Mohyliv-Podilskyi
Tomashpil
Yampil
Sharhorod
Tulchyn
Ladyzhyn
Trostianets
Bershad
Khrystynivka
Shpola
Zvenyhorodka
Zolotonosha
Talne
Novomyrhorod
Holovanivsk
Pomichna
Mala Vyska
Kamianka
Oleksandrivka
Zmiivka
Verkhnodniprovsk
Novomoskovsk
Pavlohrad
Synelnykove
Vasylivka
Pershotravensk
Shakhtarsk
Chystiakove
Snizhne
Khartsyzk
Yenakiieve
Makiivka
Horlivka
Myrnohrad
Druzhkivka
Kostiantynivka
Siversk
Soledar
Bakhmutske
Kadiivka
Alchevsk
Rovenky
Dovhanske
Novoaidar
Shchastia
Rubizhne
Kamianka
Merefa
Lozova
Barvinkove
Balakliia
Kupiansk
Izium
Velykyi Burluk
Kozacha Lopan
Prokhorovka
Tomarovka
Volokonovka
Rakitne
Stroitel
Valuyki
Alekseyevka
Shebekino
Belgorod
Stary Oskol
Gubkin
Voronezh
Lipetsk
Zheleznogorsk
Kursk
Shostka
Konotop
Okhtyrka
Sumy
Trostianets
Romny
Lubny
Myrhorod
Hadiach
Pryluky
Nizhyn
Chernihiv
Novhorod-Siverskyi
Semenivka
Horodnia
Ripky
Slavutych
Chornobyl Nuclear Power Plant
Dytiatky
Ivankiv
Vyshhorod

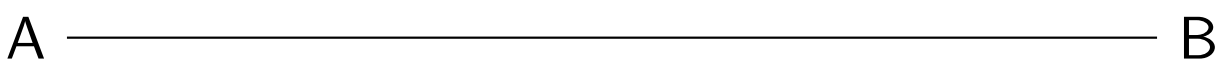
La guerra como problema de negociación

- Anarquía: No hay tribunales ni policía a nivel internacional
- Los Estados resuelven sus conflictos mediante **negociación bajo amenaza de fuerza**

La guerra como problema de negociación

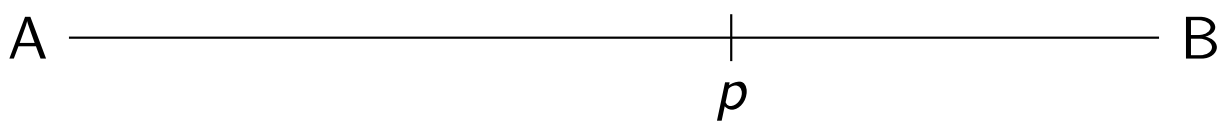
- Anarquía: No hay tribunales ni policía a nivel internacional
- Los Estados resuelven sus conflictos mediante **negociación bajo amenaza de fuerza**
- Cómo se desarrolla esta negociación?
- *Crisis bargaining* / diplomacia coercitiva
  - → Empieza cuando se entra en **crisis**, es decir, cuando un Estado amenaza con usar la fuerza
  - → Consiste generalmente en una escalada de amenazas + ofertas de acuerdo

El rango de negociación



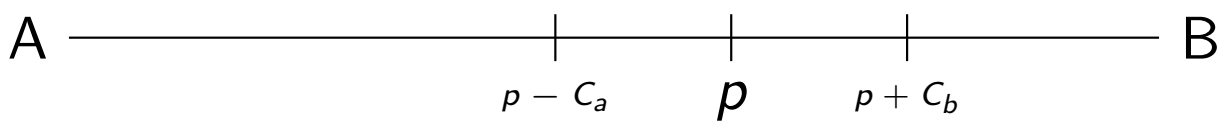
- Imagina que A y B están luchando por el control de un territorio, y A es un poco más fuerte que B (y ambos lo saben)

El rango de negociación



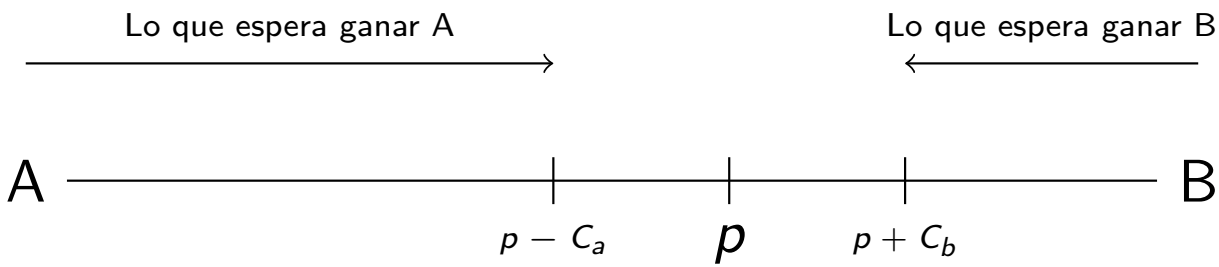
- p es lo que esperan obtener si pelean

El rango de negociación



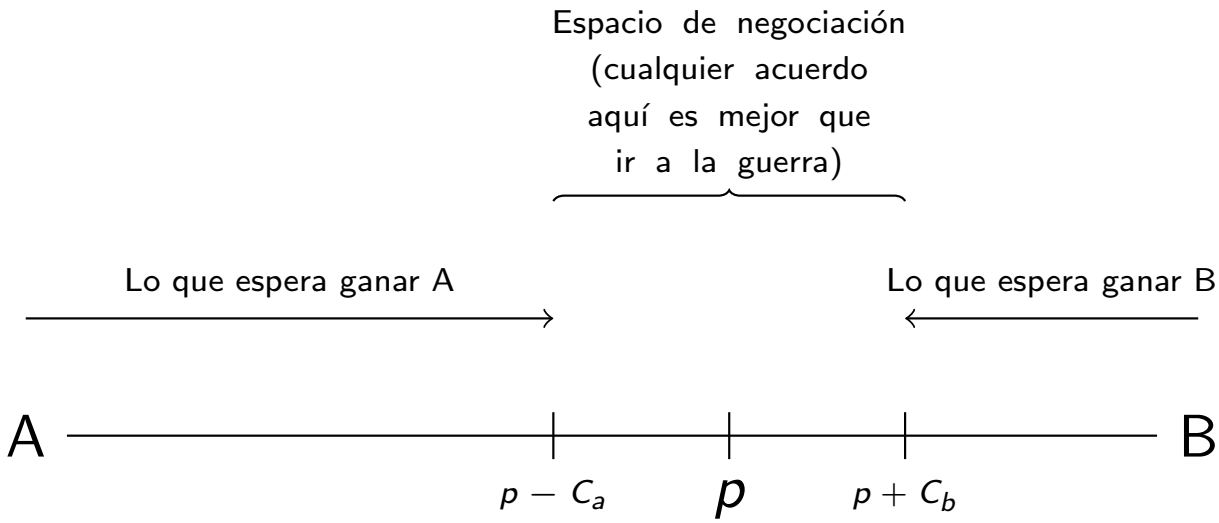
- Pero la guerra tiene un costo, así que terminarían con un poco menos

El rango de negociación



- Pero la guerra tiene un costo, así que terminarían con un poco menos

El rango de negociación



- Por lo tanto, bajo condiciones racionales, estarían mejor si negocian antes de pelear

Negociación bajo amenaza de fuerza

- **Compelencia** (*compellence*):
  - → Amenazar con la fuerza para *cambiar* el statu quo

Negociación bajo amenaza de fuerza

- **Compelencia** (*compellence*):
  → Amenazar con la fuerza para *cambiar* el statu quo
- **Disuasion** (*deterrence*):
  → Amenazar con la fuerza para *preservar* el statu quo

Negociación bajo amenaza de fuerza

- **Compelencia** (*compellence*):
  - → Amenazar con la fuerza para *cambiar* el statu quo
- **Disuasion** (*deterrence*):
  - → Amenazar con la fuerza para *preservar* el statu quo
- Disuasion **general** vs. **extendida**
  - → General: "no me ataques"
  - → Extendida: "no ataques a mi aliado" (más difícil)

Negociación bajo amenaza de fuerza

- **Compelencia** (*compellence*):
  - → Amenazar con la fuerza para *cambiar* el statu quo
- **Disuasion** (*deterrence*):
  - → Amenazar con la fuerza para *preservar* el statu quo
- Disuasion **general** vs. **extendida**
  - → General: "no me ataques"
  - → Extendida: "no ataques a mi aliado" (más difícil)
- ¿Cuál es el ejemplo de política de disuasión más común? Relacionado con el modelo de negociación

Ejemplo de deterrence: armas nucleares

- La disuasión funciona mejor cuando los costes de la guerra son **enormes**

Ejemplo de deterrence: armas nucleares

- La disuasión funciona mejor cuando los costes de la guerra son **enormes**
- Armas nucleares: **destrucción mutua asegurada** (MAD)
  - → Un ataque nuclear garantiza una represalia devastadora
  - → Nadie puede "ganar" una guerra nuclear

Ejemplo de deterrence: armas nucleares

- La disuasión funciona mejor cuando los costes de la guerra son **enormes**
- Armas nucleares: **destrucción mutua asegurada** (MAD)
  - → Un ataque nuclear garantiza una represalia devastadora
  - → Nadie puede "ganar" una guerra nuclear

- Las armas nucleares han hecho que las guerras entre grandes potencias sean **demasiado costosas**
- No ha habido guerra directa entre potencias nucleares

Ejemplo de deterrence: armas nucleares

- La disuasión funciona mejor cuando los costes de la guerra son **enormes**
- Armas nucleares: **destrucción mutua asegurada** (MAD)
  - → Un ataque nuclear garantiza una represalia devastadora
  - → Nadie puede "ganar" una guerra nuclear

- Las armas nucleares han hecho que las guerras entre grandes potencias sean **demasiado costosas**
- No ha habido guerra directa entre potencias nucleares
- **¿Cuál es la estrategia de disuasión de las potencias nucleares: UK/Francia, USA, Rusia, China?**

- ¿Se os ocurre un conflicto real en el que ambos bandos habrían estado mejor con un acuerdo negociado?

- ¿Se os ocurre un conflicto real en el que ambos bandos habrían estado mejor con un acuerdo negociado?
- Ejemplo, guerra de Gaza: Israel-Hamas
- ¿Cuáles son los costos de la guerra para ambos bandos?
- ¿Qué van a ganar (o más bien, qué gana Israel)?
- ¿Hay un acuerdo posible al que podrían haber llegado?

- ¿Se os ocurre un conflicto real en el que ambos bandos habrían estado mejor con un acuerdo negociado?
- Ejemplo, guerra de Gaza: Israel-Hamas
- ¿Cuáles son los costos de la guerra para ambos bandos?
- ¿Qué van a ganar (o más bien, qué gana Israel)?
- ¿Hay un acuerdo posible al que podrían haber llegado?
- **¿Por qué fueron a la guerra entonces?**

¿Por qué falla la negociación? (I)

Información incompleta

- Los Estados no conocen con certeza las **capacidades** ni la **determinación** del adversario

¿Por qué falla la negociación? (I)

Información incompleta

- Los Estados no conocen con certeza las **capacidades** ni la **determinación** del adversario
- **Capacidades:** tropas, armamento, tecnología, aliados
- **Determinación** (*resolve*): disposición a asumir costes

¿Por qué falla la negociación? (I)

Información incompleta

- Los Estados no conocen con certeza las **capacidades** ni la **determinación** del adversario
- **Capacidades:** tropas, armamento, tecnología, aliados
- **Determinación** (*resolve*): disposición a asumir costes
- Si no se dónde está el rango de negociación, puedo hacer demandas que el otro rechaza

El dilema riesgo-beneficio

- Cuando hay incertidumbre, cada Estado enfrenta un dilema:

El dilema riesgo-beneficio

- Cuando hay incertidumbre, cada Estado enfrenta un dilema:
- **Ceder mucho** $\rightarrow$ paz segura, pero mal acuerdo
- **No ceder** $\rightarrow$ mejor acuerdo si funciona, pero riesgo de guerra

El dilema riesgo-beneficio

- Cuando hay incertidumbre, cada Estado enfrenta un dilema:
- **Ceder mucho** $\rightarrow$ paz segura, pero mal acuerdo
- **No ceder** $\rightarrow$ mejor acuerdo si funciona, pero riesgo de guerra
- Este **trade-off** puede llevar racionalmente a la guerra
- La guerra no requiere líderes irracionales o locos

El problema de la credibilidad

- ¿Por qué no se comunican la información?

El problema de la credibilidad

- ¿Por qué no se comunican la información?
- Los Estados tienen incentivos para **mentir o exagerar**
  - → Ocultar debilidades (parecer más fuerte)
  - → Farolear (*bluff*): amenazar sin intención de cumplir
  - → Exagerar la determinación para obtener un mejor acuerdo

El problema de la credibilidad

- ¿Por qué no se comunican la información?
- Los Estados tienen incentivos para **mentir o exagerar**
  - → Ocultar debilidades (parecer más fuerte)
  - → Farolear (*bluff*): amenazar sin intención de cumplir
  - → Exagerar la determinación para obtener un mejor acuerdo
- Un mensaje solo es útil si es **creíble**
- El adversario siempre se pregunta: *me esta diciendo la verdad?*

¿Cómo hacer creíbles las amenazas?

- Para que una amenaza sea creíble, debe ser **costosa** de hacer
  - $\rightarrow$ Algo que no harías si estuvieras faroleando

¿Cómo hacer creíbles las amenazas?

- Para que una amenaza sea creíble, debe ser **costosa** de hacer
  - → Algo que no harías si estuvieras faroleando
- Tres mecanismos, que pueden parecer irracionales:
  1. **Brinksmanship** (diplomacia al borde del abismo)
     - Coste: asumir riesgo

¿Cómo hacer creíbles las amenazas?

- Para que una amenaza sea creíble, debe ser **costosa** de hacer
  - → Algo que no harías si estuvieras faroleando

- Tres mecanismos, que pueden parecer irracionales:
  1. **Brinksmanship** (diplomacia al borde del abismo)
     - Coste: asumir riesgo
  2. **Atarse las manos** (*tying hands*)
     - Coste: restringirte las opciones

¿Cómo hacer creíbles las amenazas?

- Para que una amenaza sea creíble, debe ser **costosa** de hacer
  - → Algo que no harías si estuvieras faroleando

- Tres mecanismos, que pueden parecer irracionales:
  1. **Brinksmanship** (diplomacia al borde del abismo)
     - Coste: asumir riesgo
  2. **Atarse las manos** (*tying hands*)
     - Coste: restringirte las opciones
  3. **Pagar para tener poder** (*paying for power*)
     - Coste: lo que gastas



Brinksmanship

- Aumentar deliberadamente el riesgo de guerra *accidental*

Brinksmanship

- Aumentar deliberadamente el riesgo de guerra *accidental*
- "El borde del precipicio no es un acantilado donde uno se para y decide si salta; es una **pendiente resbaladiza**" (Schelling)

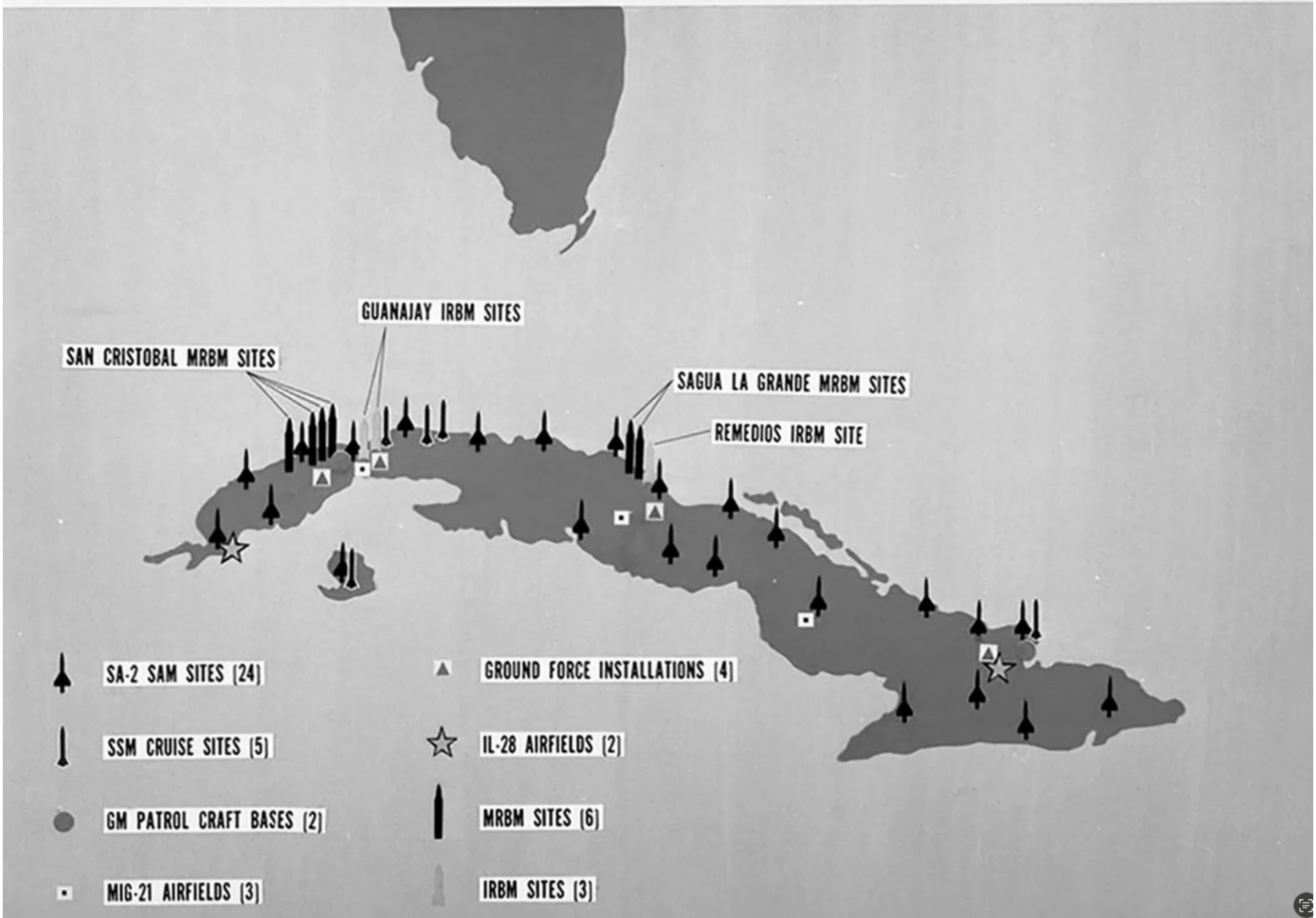
Brinksmanship

- Aumentar deliberadamente el riesgo de guerra *accidental*
- "El borde del precipicio no es un acantilado donde uno se para y decide si salta; es una **pendiente resbaladiza**" (Schelling)
- Cada bando sube la apuesta hasta que uno cede...
- ...o caen juntos

Brinksmanship

- Aumentar deliberadamente el riesgo de guerra *accidental*
- "El borde del precipicio no es un acantilado donde uno se para y decide si salta; es una **pendiente resbaladiza**" (Schelling)
- Cada bando sube la apuesta hasta que uno cede...
- ...o caen juntos
- Ejemplo clásico: **crisis de los misiles de Cuba (1962)**

SOVIET MILITARY BUILD UP IN CUBA





Atarse las manos (*tying hands*)

- Hacer declaraciones públicas o acciones de las que sea difícil echarse atrás

Atarse las manos (*tying hands*)

- Hacer declaraciones públicas o acciones de las que sea difícil echarse atrás
- Si el líder no cumple, paga **costes de audiencia**
  - → Reputación internacional dañada
  - → Castigo electoral doméstico

Atarse las manos (*tying hands*)

- Hacer declaraciones públicas o acciones de las que sea difícil echarse atrás
- Si el líder no cumple, paga **costes de audiencia**
  - → Reputación internacional dañada
  - → Castigo electoral doméstico

- Bush (1990): "This will not stand" → credibilidad alta
- Obama (2012): "línea roja" en Siria → no actuó → credibilidad dañada

Pagar para tener poder (*paying for power*)

- Tomar medidas costosas para aumentar las capacidades militares
  - $\rightarrow$ Movilización de tropas, aumento del gasto militar...

Pagar para tener poder (*paying for power*)

- Tomar medidas costosas para aumentar las capacidades militares
  - → Movilización de tropas, aumento del gasto militar...
- Doble efecto:
  - → Reduce el coste de cumplir la amenaza (estas más preparado)
  - → Señala que el Estado se toma en serio la disputa

Pagar para tener poder (*paying for power*)

- Tomar medidas costosas para aumentar las capacidades militares
  - → Movilización de tropas, aumento del gasto militar...
- Doble efecto:
  - → Reduce el coste de cumplir la amenaza (estas más preparado)
  - → Señala que el Estado se toma en serio la disputa
- Ejemplo: Kennedy aumentó el ejército en 350.000 soldados durante la crisis de Berlin (1961), Putin pre 2022

¿Por qué falla la negociación? (II)

Problemas de compromiso

- A veces el acuerdo pacífico existe, pero...

¿Por qué falla la negociación? (II)

Problemas de compromiso

- A veces el acuerdo pacífico existe, pero...
- Puedo confiar en que el adversario **cumplirá** el acuerdo en el futuro?

¿Por qué falla la negociación? (II)

Problemas de compromiso

- A veces el acuerdo pacífico existe, pero...
- Puedo confiar en que el adversario **cumplirá** el acuerdo en el futuro?
- Si no hay forma de garantizarlo, puede ser mejor luchar *ahora*

Bienes que dan poder

- Cuando el bien en disputa es fuente de **poder futuro**
  - $\rightarrow$ Territorio estratégico, armas nucleares

Bienes que dan poder

- Cuando el bien en disputa es fuente de **poder futuro**
  - $\rightarrow$ Territorio estratégico, armas nucleares
- Ceder hoy $\rightarrow$ el adversario se fortalece $\rightarrow$ manana exige más

Bienes que dan poder

- Cuando el bien en disputa es fuente de **poder futuro**
  - $\rightarrow$ Territorio estratégico, armas nucleares
- Ceder hoy $\rightarrow$ el adversario se fortalece $\rightarrow$ manana exige más
- Ejemplo (contrario): **Libia (2003-2011)**
  - $\rightarrow$ Gadafi renunció a armas químicas y nucleares en 2003
  - $\rightarrow$ Prometieron no atacar... en 2011 fue intervenido y derrocado

Bienes que dan poder

- Cuando el bien en disputa es fuente de **poder futuro**
  - $\rightarrow$ Territorio estratégico, armas nucleares
- Ceder hoy $\rightarrow$ el adversario se fortalece $\rightarrow$ manana exige más
- Ejemplo (contrario): **Libia (2003-2011)**
  - $\rightarrow$ Gadafi renunció a armas químicas y nucleares en 2003
  - $\rightarrow$ Prometieron no atacar... en 2011 fue intervenido y derrocado
- Lección para Corea del Norte: *nunca* renunciar a las armas nucleares

Guerra preventiva

- Cuando el equilibrio de poder está cambiando
  - $\rightarrow$ Crecimiento económico desigual, nuevas tecnologías

Guerra preventiva

- Cuando el equilibrio de poder está cambiando
  - $\rightarrow$ Crecimiento económico desigual, nuevas tecnologías

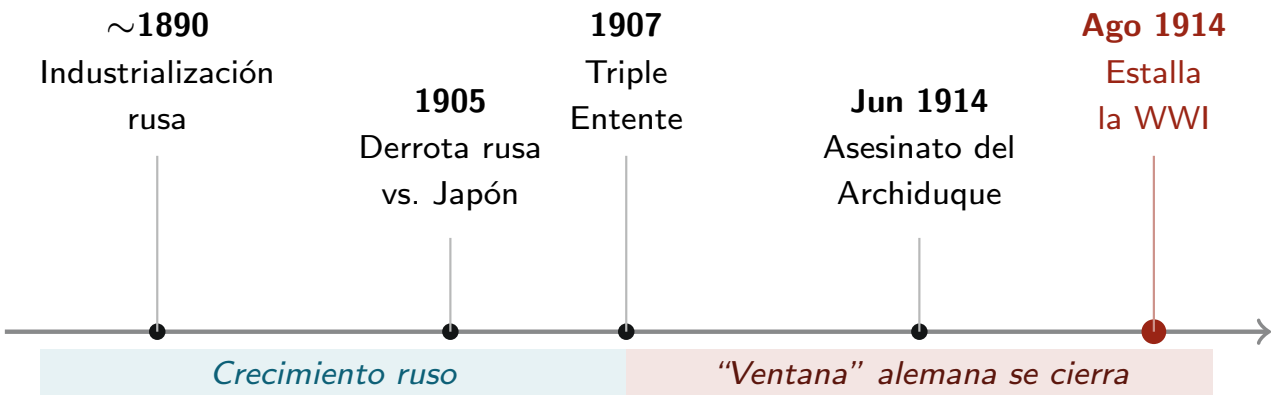
- El Estado que se debilita prefiere luchar **hoy** antes de ser más debil **mañana**
- No puede confiar en que el Estado creciente no explotará su ventaja

- Trampa de Tucídides

Guerra preventiva

- Cuando el equilibrio de poder está cambiando
  - → Crecimiento económico desigual, nuevas tecnologías
- El Estado que se debilita prefiere luchar **hoy** antes de ser más debil **mañana**
- No puede confiar en que el Estado creciente no explotará su ventaja
- Ejemplos:
  - → Alemania vs. Rusia (1914)
  - → EE.UU. vs. Irak (2003)
  - → EE.UU. vs China?
- Trampa de Tucídides

La Primera Guerra Mundial: lógica preventiva



- Alemania temia el crecimiento ruso
- Creia que en unos años sería demasiado tarde para ganar
- La crisis de julio de 1914 fue la "excusa"

Guerra *preemptive* (preemptiva?)

- Cuando hay una **ventaja de primer golpe**
  - $\rightarrow$ La tecnología o la estrategia favorecen al que ataca primero

Guerra *preemptive* (preemptiva?)

- Cuando hay una **ventaja de primer golpe**
  - $\rightarrow$ La tecnología o la estrategia favorecen al que ataca primero
- Ningun bando puede comprometerse a no atacar primero
- Ambos tienen incentivos para **adelantarse**

Guerra *preemptive* (preemptiva?)

- Cuando hay una **ventaja de primer golpe**
  - → La tecnología o la estrategia favorecen al que ataca primero
- Ningun bando puede comprometerse a no atacar primero
- Ambos tienen incentivos para **adelantarse**
- Ejemplo: **Israel, 1967** (Guerra de los Seis Dias)
  - → Destruyó la fuerza aerea egipcia en tierra
  - → Si hubiera esperado, el resultado podría haber sido muy distinto

Preventiva vs. preemptiva

Guerra preventiva

- Cambios en el equilibrio de poder **a largo plazo**
- Luchar *ahora* antes de debilitarse
- Ej: Alemania vs. Rusia (1914)
- Ej: EE.UU. vs. Irak (2003)

Guerra preemptiva

- Amenaza **inminente** + ventaja de primer golpe
- Atacar antes de que el otro ataque
- Ej: Israel vs. Egipto (1967)
- Ej: Plan Schlieffen (1914)

Ambas son **problemas de compromiso**: no se puede confiar en que el otro no explotará su ventaja.

Conflicto USA-China? Y qué mecanismos podrían reducir el riesgo de guerra?

¿Por qué falla la negociación? (III)

Bienes indivisibles

- Algunos bienes no se pueden dividir sin perder su valor

¿Por qué falla la negociación? (III)

Bienes indivisibles

- Algunos bienes no se pueden dividir sin perder su valor
- No es una propiedad física sino de *cómo se valora* el bien

¿Por qué falla la negociación? (III)

Bienes indivisibles

- Algunos bienes no se pueden dividir sin perder su valor
- No es una propiedad física sino de *cómo se valora* el bien
- Ejemplo: **Jerusalén**
  - → Lugar sagrado para tres religiones
  - → Los sitios más sagrados están literalmente *uno encima del otro*
  - → (Muro de las Lamentaciones / Explanada de las Mezquitas)

¿Por qué falla la negociación? (III)

Bienes indivisibles

- Algunos bienes no se pueden dividir sin perder su valor
- No es una propiedad física sino de *cómo se valora* el bien
- Ejemplo: **Jerusalén**
  - → Lugar sagrado para tres religiones
  - → Los sitios más sagrados están literalmente *uno encima del otro*
  - → (Muro de las Lamentaciones / Explanada de las Mezquitas)
- Pero: puede ser una estrategia – "esto no se negocia"

¿Es real la indivisibilidad?

- La indivisibilidad puede ser **exagerada estratégicamente**
  - $\rightarrow$ Declarar "esto no se negocia" = atarse las manos

¿Es real la indivisibilidad?

- La indivisibilidad puede ser **exagerada estratégicamente**
  - → Declarar "esto no se negocia" = atarse las manos
- Mecanismos para superar la indivisibilidad:
  - → **Control compartido** (ej: Andorra, Vaticano)
  - → **Compensación** en otro ámbito (*linkage*)
  - → **Soberanía dividida** (ej: Hong Kong hasta 2047)

¿Es real la indivisibilidad?

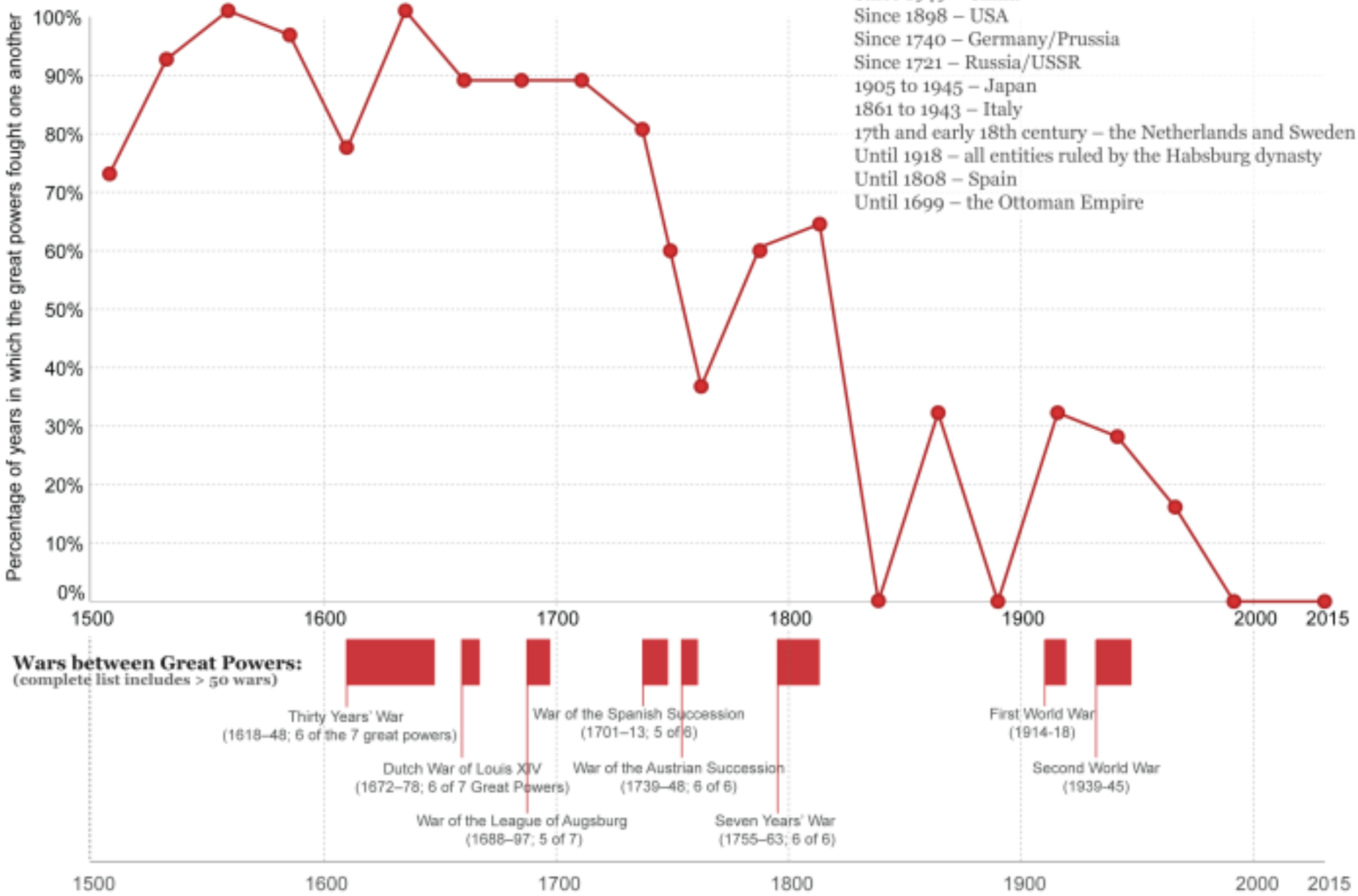
- La indivisibilidad puede ser **exagerada estratégicamente**
  - → Declarar "esto no se negocia" = atarse las manos
- Mecanismos para superar la indivisibilidad:
  - → **Control compartido** (ej: Andorra, Vaticano)
  - → **Compensación** en otro ámbito (*linkage*)
  - → **Soberanía dividida** (ej: Hong Kong hasta 2047)
- La evidencia sugiere que pocos bienes son *genuinamente* indivisibles

Our World in Data

Percentage of years in which the 'Great Powers' fought one another, 1500-2015 – by Max Roser

Between 1500 and today there were more than 50 wars between 'Great Powers'.
Data are aggregated over 25-year periods.

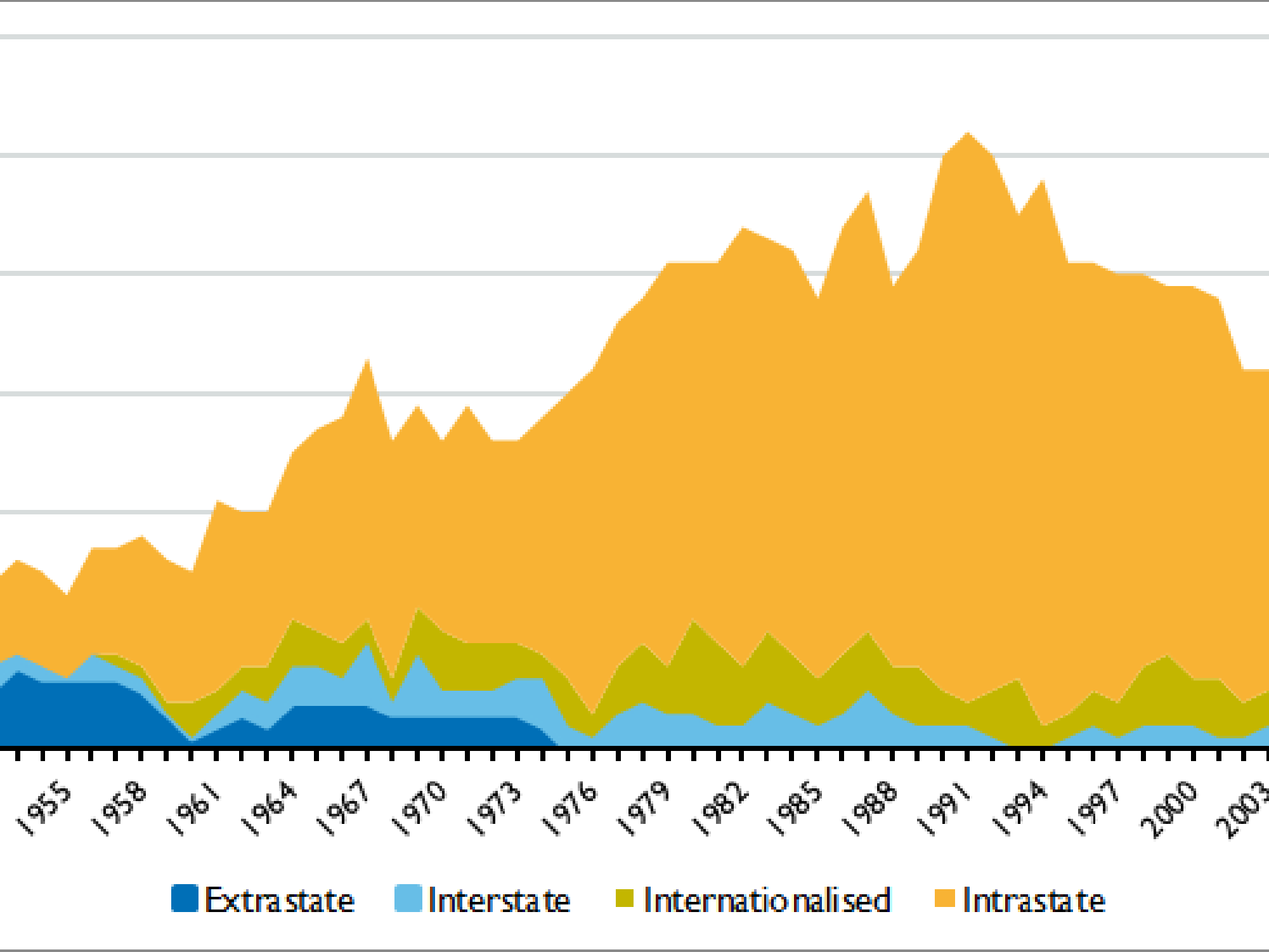
The Great Powers:
Entire period – France and England/Great Britain/U.K.
Since 1949 – China
Since 1898 – USA
Since 1740 – Germany/Prussia
Since 1721 – Russia/USSR
1905 to 1945 – Japan
1861 to 1943 – Italy
17th and early 18th century – the Netherlands and Sweden
Until 1918 – all entities ruled by the Habsburg dynasty
Until 1808 – Spain
Until 1699 – the Ottoman Empire



Data source: Steven Pinker (2011) – The Better Angels of Our Nature: Why Violence Has Declined. Based on data from Levy, J. S., & Thompson, W. R. (2011) – The Arc of War

The interactive data visualisation is available at OurWorldinData.org. There you find the raw data and more visualisations on this topic.

Licensed under CC-BY-SA by the author Max Roser.


1955
1958
1961
1964
1967
1970
1973
1976
1979
1982
1985
1988
1991
1994
1997
2000
2003
Extra state
Inter state
Internationalised
Intra state

¿Por qué menos guerras? (Aplicando el marco I-I-I)

- **Cambio de intereses:** el territorio ha perdido importancia
  - → Comercio vs. conquista; nacionalismo encarece la ocupación

¿Por qué menos guerras? (Aplicando el marco I-I-I)

- **Cambio de intereses:** el territorio ha perdido importancia
  → Comercio vs. conquista; nacionalismo encarece la ocupación
- **Costes crecientes:** armas nucleares e interdependencia
  → Destrucción mutua asegurada; costes comerciales de la guerra

¿Por qué menos guerras? (Aplicando el marco I-I-I)

- **Cambio de intereses:** el territorio ha perdido importancia
  → Comercio vs. conquista; nacionalismo encarece la ocupación
- **Costes crecientes:** armas nucleares e interdependencia
  → Destrucción mutua asegurada; costes comerciales de la guerra
- **Mejores instituciones:** democracia y organizaciones internacionales
  → Paz democrática; verificación (OIEA); mediación (ONU)
- Esto es lo que vamos a ver la semana que viene

Resumen

- La guerra es **costosa** $\rightarrow$ siempre existe un rango de negociación
- Pero la negociación puede fallar por:
  1. **Información incompleta** sobre capacidades y determinación
  2. **Problemas de compromiso** (bienes que dan poder, prevención, preemptividad)
  3. **Bienes indivisibles** ligados a valores fundamentales

Resumen

- La guerra es **costosa** $\rightarrow$ siempre existe un rango de negociación
- Pero la negociación puede fallar por:
  1. **Información incompleta** sobre capacidades y determinación
  2. **Problemas de compromiso** (bienes que dan poder, prevención, preemptividad)
  3. **Bienes indivisibles** ligados a valores fundamentales

- Señales costosas intentan resolver (I) pero son peligrosas

Resumen

- La guerra es **costosa** $\rightarrow$ siempre existe un rango de negociación
- Pero la negociación puede fallar por:
  1. **Información incompleta** sobre capacidades y determinación
  2. **Problemas de compromiso** (bienes que dan poder, prevención, preemptividad)
  3. **Bienes indivisibles** ligados a valores fundamentales
- Señales costosas intentan resolver (I) pero son peligrosas
- La guerra interestatal es menos frecuente, pero no ha desaparecido

Preguntas?