

Ciencia política II Clase 12

Jorge M. Streb
UCEMA

Octubre 2008

Temas

- I. Oye, cap. 1, “Explicando la cooperación bajo anarquía: hipótesis y estrategias”: ver notas sobre matriz de pagos
- II. van Evera, cap. 4, “Por qué falló la cooperación en 1914”
- III. Fearon, “Explicaciones racionalistas de la guerra”

II. van Evera: 1ª guerra mundial

- analizar tres conjuntos de factores que afectan cooperación
- estructura de pagos por cooperar o no
- estructura estratégica (sombra del futuro y habilidad de detectar cooperación pasada)
- número de jugadores y su influencia en cooperación

II. van Evera

- seis tipos de errores de percepción, particularmente populares en Alemania pero extendidos por toda Europa, hacían parecer que recompensas de no cooperar eran grandes
- sombra futuro era corta ya que se creía que conflicto se dirimiría rápido
- multipolaridad hacía estrategias cooperación condicional (tit-for-tat) inaplicables

1. Errores de percepción

- culto de la ofensiva (de hecho, defensa tenía ventaja, como mostró guerra civil EE.UU.)
- guerra con vecinos inevitable tarde o temprano
- creencia en fuerza intimidación (Weber: que nos odien, en tanto nos teman)
- imperios y conquistas son valiosas
- glorificación guerra (su uso por elites en contra de demócratas y socialistas)
- mitos nacionalistas (Kaiser: somos pueblo elegido)

1. Errores de percepción

- errores originados en dos causas
- primero, influencia extraordinaria de militares profesionales en opinión civil, en búsqueda de afirmar su propia posición
- segundo, estratificación social de sociedad europea hacía que elites usaran políticas belicistas para afirmar posición política interna, en contra de democracia y revolución, por amenazas externas, además de ofrecer tentación de conquistas valiosas

2. Efectos de preconceptos

- afectaron estructura de pagos en el juego percibidas por los actores
- los errores de percepción llevaron a exagerar ganancias por DC y las pérdidas por CD, además de disminuir diferencia entre CC y DD y con ello el atractivo de la cooperación
- caso culto ofensiva (modelado en victorias prusianas de 1866 y 1870), llevando a mantener planes secretos para tener ventaja de sorpresa

2. Efectos de preconceptos

- afectaron estructura estratégica percibida por los actores
- preconceptos impidieron además cooperación al acortar sombra del futuro y minar capacidad de reconocer cooperación pasada
- esto se debía a que se esperaba guerra decisiva
- además se exageraba belicosidad de vecinos, interpretando una reacción como una agresión

2. Efectos de preconceptos

- gran número de jugadores aumentó también el riesgo de errores
- en lugar de alianzas defensivas, para disuadir de ataques, alianzas se transformaron en arreglos ofensivos por el culto de la ofensiva prevaleciente (la mejor defensa es el ataque)
- secretos imperantes (Alemania no había aclarado que buscaba hegemonía continental) hacía difícil a Gran Bretaña responder con amenaza de que consideraba eso inaceptable

3. ¿Se podría haber evitado?

- la primera guerra mundial fue una guerra de ilusiones alimentada por los errores de percepción de las sociedades europeas de la época
- evitar guerra hubiera implicado destruir errores de percepción: no había conflictos genuinos de interés, pero cambio de mitos no era factible con elites que los propugnaban por razones políticas domésticas
- desde 1945 se redujo en Europa nacionalismo en enseñanza escolar con adopción de libros de textos comunes, pero luego de cambio político marcado

III. Fearon y explicación racionalista de guerra

- lo extraño de la guerra es que es costosa y sin embargo ocurre. Se puede explicar porque:
- (i) la gente es irracional (subestiman costos)
- (ii) líderes disfrutaban beneficios e imponen costos a otros (soldados y ciudadanos)
- (ii) aún líderes racionales elijan pelear igual, lo que se puede llamar explicación racionalista (es decir, explicación racional para actor unitario)

III. Fearon y explicación racionalista de guerra

- tres explicaciones racionalistas defendibles:
- incentivos para no revelar información privada sobre capacidad propia
- problemas de credibilidad por imposibilidad de comprometerse de manera fehaciente
- una tercera explicación es por temas de indivisibilidad, pero que es menos convincente empíricamente que las otras dos, por lo que artículo se concentra en dos primeras

El acertijo

- a menos que se disfrute pelear en sí misma (como bien de consumo), la guerra es ineficiente ex post.
- ¿Qué impide llegar a arreglo? Explicaciones usuales son insatisfactorias
- ejemplo de cuando existe arreglo que beneficia a ambos lados: gráfico 1
- análisis de caso indiferencia al riesgo, con probabilidades de ganar que son de dominio público y continuo de soluciones factibles: hay rango de negociación factible ex ante

Guerra debido a información privada

- una explicación es que estados sobreestiman sus chances de ganar: ¿Por qué no se puede resolver vía comunicación?
- única explicación racional es que no hay incentivos para revelar información privada (ya que dos actores racionales –es decir, bayesianos- con misma información tienen que tener mismas expectativas)

Guerra debido a información privada

- guerra se puede deber a error sobre voluntad del otro estado de resistir (desconocimiento de sus costos de pelear)
- ¿Por qué no se revelan estos costos? Porque puede ser desventajoso para estado hacerlo
- comunicación vía “cheap-talk” no resuelve el problema ya que estado amenazado tiene incentivo a anunciar lo que lleva a menor concesión al otro
- puede cambiar si hay señal costosa que se puede mandar (armamentos, tropas, alianzas)

Guerra debido a problemas de credibilidad

- acá reaparece el tema de la anarquía, por el problema de hacer compromisos vinculantes
- dos pistoleros: el que dispara primero tiene ventaja duradera (no funciona “tit for tat”)
- guerra sorpresiva con ventaja para quien ataca y sorprende primero: achica rango negociación, que puede desaparecer del todo llevando a dilema prisionero, aunque con acuerdos creíbles quedaría abierta puerta potencial a negociación

Guerra debido a problemas de credibilidad

- pero mayor parte de guerras son para prevenir amenazas, más que para ganar de mano a otro (es decir, son más por cuestiones de defensa que de conquista)
- manera de entender esto es como problema de compromiso causado por anarquía en caso de juego repetido, cuando probabilidades de ganar no son constantes sino que cambian con el tiempo (caso de potencias emergentes)

Conclusión

- bajo condiciones muy generales, existen acuerdos que ambas partes pueden preferir a guerra
- pero hay dos mecanismos que pueden explicar porque no se puede llegar a acuerdos racionales: información privada con incentivos para no ser fidedigno, o inhabilidad de estados para comprometerse a respetar un acuerdo
- no implica que otro tipo de explicaciones sean menos relevantes empíricamente