

El problema de la guerra

Francisco Villamil

Política Mundial

UC3M, segundo cuatrimestre, 2025–2026







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**
 - Vidas humanas, destrucción material, costes económicos

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?*

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**
 - 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**
 - Siempre hay disputas territoriales, políticas, etc.

Los intereses no son suficientes

- Los intereses en conflicto son **constantes**
 - 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**
 - 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

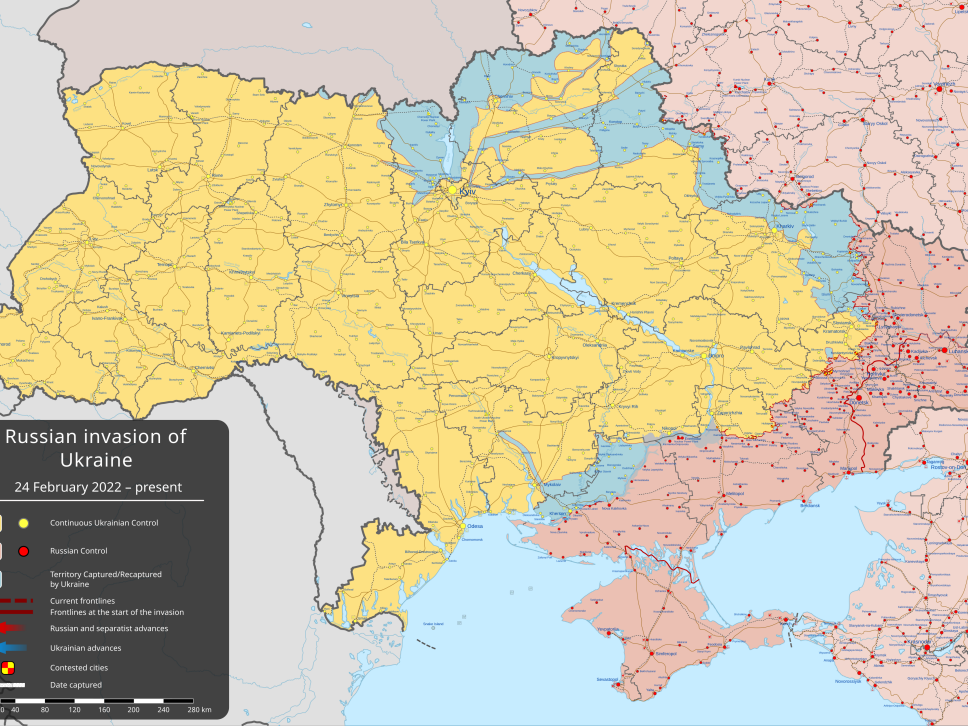
USA \$2.50 Canada C\$3.00

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





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

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

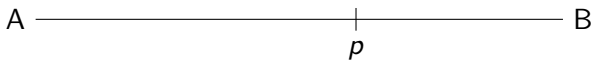
- Anarquía: No hay tribunales ni policía a nivel internacional
- Los Estados resuelven sus conflictos mediante **negociación bajo amenaza de fuerza**
- Cómo se desarrolla esta negociación?
- *Crisis bargaining* / diplomacia coercitiva
 - Empieza cuando se entra en **crisis**, es decir, cuando un Estado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

El rango de negociación

A ————— B

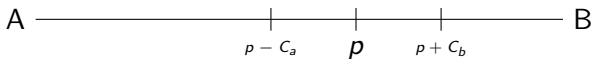
- Imagina que A y B están luchando por el control de un territorio, y A es un poco más fuerte que B (y ambos lo saben)

El rango de negociación



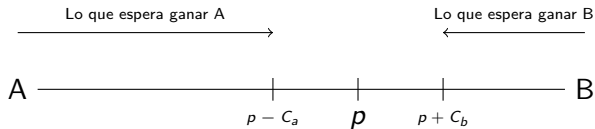
- p es lo que esperan obtener si pelean

El rango de negociación



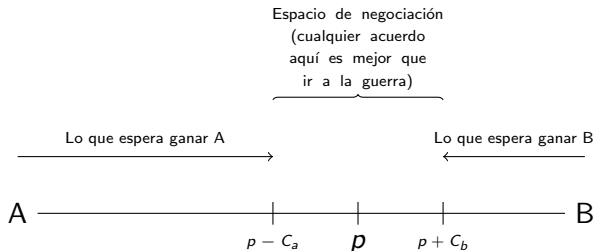
- Pero la guerra tiene un costo, así que terminarían con un poco menos

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
- **Disuasión** (*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
- **Disuasión** (*deterrence*):
 - Amenazar con la fuerza para *preservar* el statu quo
- Disuasión **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** → paz segura, pero mal acuerdo
- **No ceder** → mejor acuerdo si funciona, pero riesgo de guerra

El dilema riesgo-beneficio

- Cuando hay incertidumbre, cada Estado enfrenta un dilema:
- **Ceder mucho** → paz segura, pero mal acuerdo
- **No ceder** → 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
 - 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. **Brinkmanship** (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)

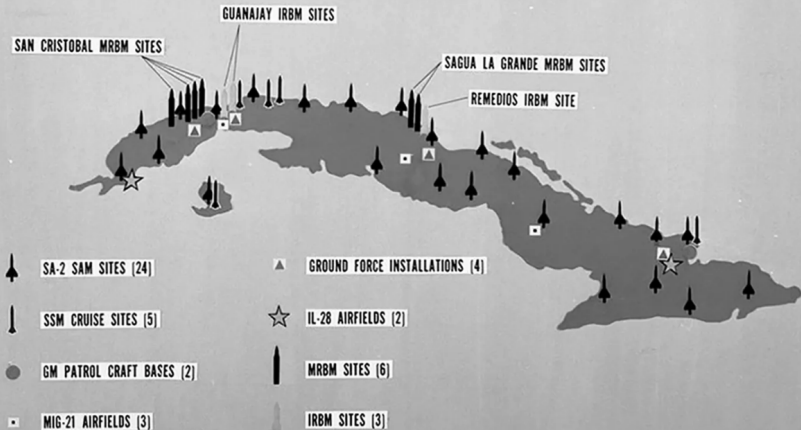
Brinksmanship

- 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
 - 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 Berlín (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**
 - Territorio estratégico, armas nucleares

Bienes que dan poder

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

Bienes que dan poder

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

Bienes que dan poder

- Cuando el bien en disputa es fuente de **poder futuro**
 - Territorio estratégico, armas nucleares
- Ceder hoy → el adversario se fortalece → mañana exige más
- Ejemplo (contrario): **Libia (2003-2011)**
 - Gadafi renunció a armas químicas y nucleares en 2003
 - 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
 - Crecimiento económico desigual, nuevas tecnologías

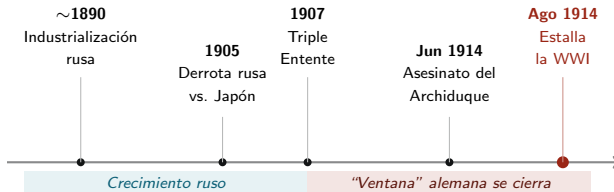
Guerra preventiva

- 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
- 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 temía el crecimiento ruso
- Creía 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**
 - La tecnología o la estrategia favorecen al que ataca primero

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**

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**
 - 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?

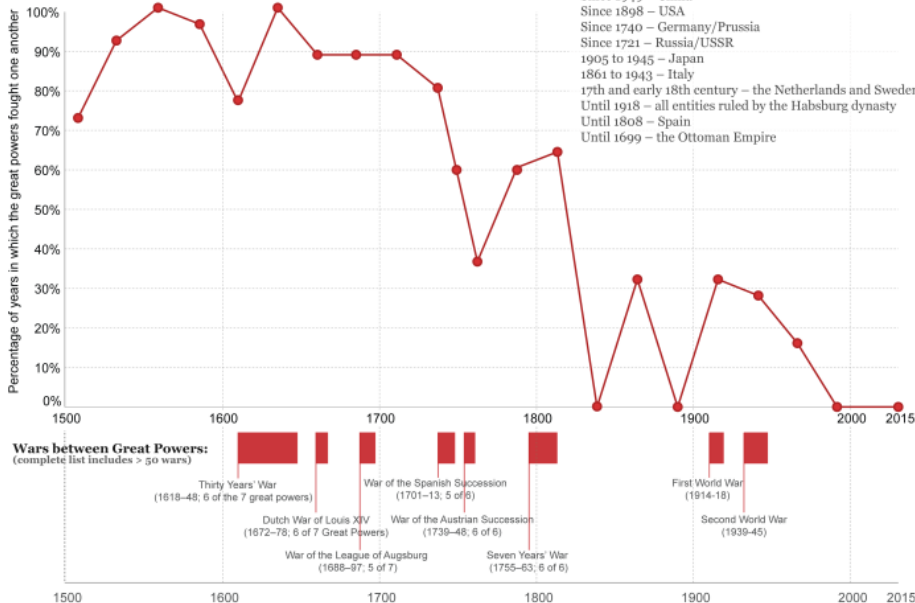
- La indivisibilidad puede ser **exagerada estratégicamente**
 - Declarar “esto no se negocia” = atarse las manos
- Mecanismos para superar la indivisibilidad:
 - **Control compartido** (ej: Andorra, Vaticano)
 - **Compensación** en otro ámbito (*linkage*)
 - **Soberanía dividida** (ej: Hong Kong hasta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

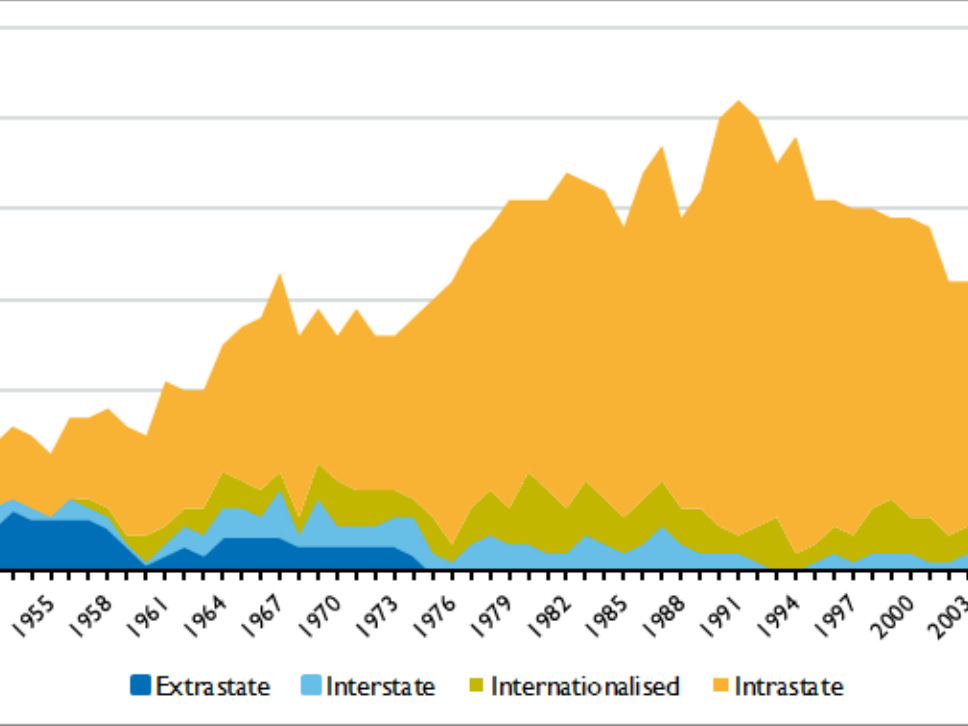
Percentage of years in which the 'Great Powers' fought one another, 1500-2015 – by Max Roser

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 1898 – USA
- 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





¿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** → 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** → 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** → 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?